

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

ТИЖДЕНЬ НАУКИ

Збірник тез доповідей щорічної
науково-практичної конференції серед студентів,
викладачів, науковців, молодих учених і аспірантів

13–17 квітня 2015 року

Том 2

м. Запоріжжя

ББК Ч 21
Т39
УДК 001

Рекомендовано до видання Вченою радою
Запорізького національного технічного університету
(протокол № 12 від 3.06.2015)

Упорядник Висоцька Н. І., Болтенкова Ю. І.

Редакційна колегія:

Внуков Ю. М., д-р техн. наук, професор (відпов. ред.)

Зайцева В. М., канд. пед. наук, професор

Івищенко Л. Й., д-р техн. наук, професор

Луньов В. В., д-р техн. наук, професор

Піза Д. М., д-р техн. наук, професор

Прушківський В. Г., д-р екон. наук, професор

Сажнев В. М., канд. техн. наук, доцент

Висоцька Н. І., начальник патентно-інформаційного відділу

Тези доповідей друкуються методом прямого відтворення тексту, представленого авторами, які несуть відповідальність за його форму і зміст.

Тиждень науки. Тези доповідей науково-практичної конференції,
Т39 Запоріжжя, 13–17 квітня 2015 р. / Редкол. : Ю. М. Внуков (відпов.
ред.) та ін. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2015. – 484 с.
ISBN 978-617-529-128-3. (повне зібрання)
ISBN 978-617-529-125-2. (том 2)

Зібрані тези доповідей, заслуханих на щорічній науково-практичній конференції серед студентів, викладачів, науковців, молодих учених і аспірантів. Збірка відображає широкий спектр тематики наукових досліджень, які проводяться у Запорізькому національному технічному університеті. Збірка розрахована на широкий загал дослідників та науковців.

ББК Ч 21

ISBN 978-617-529-128-3.
ISBN 978-617-529-125-2.

© Запорізький національний
технічний університет (ЗНТУ), 2015

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІКА»

<i>Азаров І. І.</i> Інновації в ливарному виробництві на підприємствах регіону.....	16
<i>Борисенко О. Є.</i> Місце діагностики управління ресурсним забезпеченням виробничої діяльності підприємства в циклі управлінських функцій.....	17
<i>Остапенко В. В.</i> Ефективність роботи з інтелектуальним капіталом на підприємствах Запорізького регіону	19
<i>Бобровникова Р. Г.</i> Концептуальні засади формування витрат промислового підприємства	19
<i>Варинська Л. О.</i> Оцінка використання відпрацьованого трансформаторного масла	21
<i>Тіховська Т. М.</i> Вплив інновацій на оновлення «основних капітальних благ»: до кластерного підходу в дослідженнях Кондратьєва.	23
<i>Лютий С. В.</i> Циклічність та її вплив на національну економіку.....	25
<i>Круглікова В. В.</i> Використання програми MICROSOFT PROJECT в організації виробничого процесу	26
<i>Онуфрієнко Н. Л.</i> Аналіз фінансово-економічної діяльності промислових підприємств Запорізької області у 2011-2013 рр.....	28
<i>Сердюк Є. М.</i> Загальний стан господарської діяльності підприємств в регіоні	29
<i>Бобровникова Р. Г., Микитин Н. Г.</i> Методи оптимізації фінансово-економічних показників діяльності підприємства	30
<i>Круглікова В. В., Риженко Н. В.</i> Концепції управління маркетингом на ринку вантажних автомобілів.....	32
<i>Тіховська Т. М., Друзь Є. А, Волощук О. Л.</i> Розробка віртуального пульта для лабораторного стенду автоматизації гідроустановки: на шляху інтеграції системи вищої освіти України в Європейський простір	34
<i>Варинська Л. О., Баїмаков Д. С.</i> Створення сприятливих умов ведення підприємницької діяльності по країнах світу.....	36
<i>Круглікова В. В., Кульбак К. В.</i> Тарифна політика транспортних компаній України	37
<i>Круглікова В. В., Харланова Т. В.</i> Дослідження можливості просування нової марки автомобіля на український ринок.....	38
<i>Борисенко О. Є., Дерев'яно Н. О.</i> Зменшення витрат на оплату праці – можливості та реалії.....	40

<i>Тіховська Т. М., Алексєєнко М. В.</i> Теорія великих циклів	
Кондратьєва і сучасність	42
<i>Остапенко В. В., Касаткіна А. А., Ключєва А. О., Волошина Т. П.</i>	
Організаційні й дезорганізаційні моменти у дорожньому русі.....	43
<i>Тіховська Т. М., Тоболкін С. Ю.</i> Вплив модернізації електротехнічного обладнання на конкурентоспроможність вітчизняної продукції	45
<i>Тіховська Т. М., Кордас Р. В.</i> Збільшення долі підприємства на ринку силової електроніки	46
<i>Онуфрієнко Н. Л., Польський А. В.</i> Проблеми організації та управління розробкою програмного забезпечення.....	47
<i>Онуфрієнко Н. Л., Братчиков В. В.</i> Дослідження продуктів компанії Wellink	49
<i>Онуфрієнко Н. Л., Колісник А. Ю.</i> Основні проблеми надбання економічної освіти на основі компютерних навчальних технологій.....	51
<i>Онуфрієнко Н. Л., Романюк В. М.</i> Використання технології Smart home на побутовому рівні	52
<i>Онуфрієнко Н. Л., Петренко В. О.</i> Розробка ІТ-архітектури, що орієнтована на бізнес-результат.....	54
<i>Онуфрієнко Н. Л., Панченко Г. В.</i> Дослідження українського ринку інформаційних технологій.....	56
<i>Онуфрієнко Н. Л., Тимошенко О. С.</i> Українські ІТ-компанії в міжнародному середовищі.....	58
<i>Борисенко О. Є., Артюх С. О.</i> Умови праці, як фактор, що впливає на залучення спеціалістів	60
<i>Онуфрієнко Н. Л., Котов Р. О.</i> Використання хмарних технологій в економіці	62
<i>Круглікова В. В., Шмиткіна К. В.</i> Зміна підходу в управлінні перевезеннями на залізничному транспорті України.....	64
<i>Онуфрієнко Н. Л., Карпенко О. С.</i> Мультимедійні технології як засіб підвищення ефективності навчання студентів	65
<i>Корнієнко А. М., Васькіна В. В.</i> Електронний документообіг в державних органах влади	67

СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ»

<i>Кригульська Т. Б.</i> Нові здобутки в галузі економічної теорії	70
<i>Белоусенко М. В.</i> Инновационная фирма и экономический рост	72
<i>Афендікова Н. О.</i> Сучасні засади розвитку підприємництва в сільському господарстві України.....	73
<i>Венгерська Н. С.</i> Розвиток сільських територій України в умовах євроінтеграції.....	75

<i>Юрченко В. І.</i> Напрями державної підтримки забезпечення зростання прибутковості сільськогосподарських підприємств.....	77
<i>Домбровська С. І.</i> Організація на нових засадах державної служби та служби в органах місцевого самоврядування.....	79
<i>Бурма С. І.</i> Визначення ролі держави у формуванні регіонального інноваційного кластеру.....	80
<i>Чумак О. В.</i> Інноваційний потенціал сільського господарства України: проблеми і можливості.....	82
<i>Сиволап Т. Г.</i> Проблеми розвитку та фінансова реструктуризація національної економіки.....	84
<i>Федорченко О. К.</i> Нова якість регіонального розвитку економіки України.....	86
<i>Лук'яненко Н. Е.</i> Роль децентралізації у фінансовому забезпеченні розвитку регіонів в Україні.....	88

СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО»

<i>Афендікова Н. О., Божко К. К.</i> Корупція В Україні – шляхи вирішення проблеми.....	90
<i>Афендікова Н. О., Милосердова А. К.</i> Кредитний ризик та його вплив на діяльність банків України.....	91
<i>Афендікова Н. О., Моніна Н. Ю.</i> Особливості бюджетного дефіциту та державного боргу в Україні.....	93
<i>Афендікова Н. О., Тімченко А. В.</i> Соціально-економічні проблеми безробіття молоді в Україні.....	95
<i>Афендікова Н. О., Чеховська А. В.</i> Формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні.....	97
<i>Афендікова Н. О., Безверха В. О.</i> Безробіття в Україні та шляхи його подолання.....	98
<i>Афендікова Н. О., Сітало В. О.</i> Фіскальна політика як засіб стабілізації економіки.....	100
<i>Юрченко В. І., Кисельова К. О.</i> Зовнішня трудова міграція в Україні....	102
<i>Юрченко В. І., Курносик М. В.</i> Особливості модернізації економіки регіонів України в аспекті сучасної регіональної політики.....	104
<i>Бурма С. І., Шлендер К. О.</i> Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України.....	106
<i>Бурма С. І., Соломіна Н. В.</i> Лізинг як альтернативна форма фінансування інвестицій.....	107
<i>Бурма С. І., Мигловець Н. О.</i> «Голландская болезнь» как следствие «ресурсного проклятия».....	109

<i>Бурма С. І., Бабенко К. С.</i> Вплив реклами на формування споживчого попиту	110
<i>Бурма С. І., Цараненко Д. І.</i> Інвестиції та шляхи зниження ризику інвестиційних рішень.....	112
<i>Burma S. I., Vodopyanova Ye. O.</i> Phenomenon of the microeconomics. Monopolistic competition.....	113
<i>Бурма С. І., Коновальчук А. Ю.</i> Аналіз механізму функціонування Організації країн-експортерів нафти (ОПЕК) як картелю.....	115
<i>Кригульська Т. Б., Москаленко А. О.</i> Інструменти впливу на грошовий обіг	118
<i>Кригульська Т. Б., Желтова О. І.</i> Характеристика сучасної світової системи господарства	119
<i>Кригульська Т. Б., Зайцева А. А.</i> Проблеми зайнятості молоді в українській економіці.....	121
<i>Кригульська Т. Б., Чепрасова А. О.</i> Глобалізаційні процеси в сучасній економіці.....	122
<i>Кригульська Т. Б., Засоріна А. В.</i> Новітні концепції розвитку економічної теорії	124
<i>Кригульська Т. Б., Шайтанова К. Ю.</i> Податкова політика в сучасній Україні	126
<i>Федорченко О. К., Наливайко К. В.</i> Зовнішньоекономічна діяльність в Україні.....	128
<i>Федорченко О. К., Остапченко А. В.</i> Виникнення рабства в стародавньому світі та розповсюдження в наші дні	129
<i>Федорченко О. К., Шлендер К. О.</i> Ефективне управління зовнішнім державним боргом в Україні.....	131
<i>Чумак О. В., Вафіна А. О.</i> Особливості діяльності фондових бірж на території України.....	133
<i>Чумак О. В., Лейко А. О.</i> Проблеми та перспективи інноваційного розвитку промисловості України.....	135
<i>Чумак О. В., Орловська Я. С.</i> Особливості та шляхи зниження безробіття в Україні	136
<i>Чумак О. В., Фесечко Я. М.</i> Аналіз експортної політики України: стан і можливості	138
<i>Чумак О. В., Іванова А. О.</i> Інфляція в Україні та шляхи її зменшення.....	140
<i>Домбровська С. І., Вафіна А. О.</i> Особливості підприємницької діяльності в сучасних умовах.....	141
<i>Домбровская С. І., Вовк А. О.</i> Інфляція та її наслідки для країни.....	143
<i>Домбровська С. І., Городілова А. В.</i> Соціально-економічні проблеми зайнятості населення в Україні.....	145

<i>Домбровська С. І., Іванова А. О.</i> Необхідність вдосконалення бюджетної системи в Україні	147
<i>Домбровская С. І., Дмитренко Ю. С.</i> Проблема розвитку малого бізнесу в Україні	149
<i>Домбровська С. І., Куртов О. А.</i> Проблема антимонопольної політики в Україні	150
<i>Домбровська С. І., Літвінова В. О.</i> Сучасні тенденції та особливості розвитку молодіжного ринку праці в Україні	151
<i>Домбровська С. І., Лук'яненко Ю. О.</i> Проблема працевлаштування і молодіжного безробіття	153
<i>Домбровська С. І., Петриченко А. С.</i> Сучасні проблеми безробіття молоді	155
<i>Домбровська С. І., Сіц І. О.</i> Вплив спекуляції на життєвий рівень населення України	157
<i>Домбровська С. І., Строгонов Д. В.</i> Проблеми підготовки студентів трибологів у вищих навчальних закладах України	158
<i>Домбровська С. І., Хорунжа А. Л.</i> Шляхи інтеграції України до європейського простору	159
<i>Лук'яненко Н. Е., Кисельова К. О.</i> Падіння рівня життя як чинник демографічної кризи в Україні	162
<i>Лук'яненко Н. Е., Милосердова А. К.</i> Інвестиційна складова економічної безпеки держави	164
<i>Домбровська С. І., Шаповал В. Ю.</i> Інфляція в Україні 2014 рік	166
<i>Лук'яненко Н. Е., Уколова К. О.</i> Процеси підвищення продуктивності праці в сільському господарстві України	167
<i>Лук'яненко Н. Е., Макрієва К. М.</i> Проблема безробіття в Україні та шляхи її вирішення	169
<i>Лук'яненко Н. Е., Семибаламут Я. В.</i> Проблеми розвитку валютного ринку України в контексті забезпечення фінансової безпеки	170
<i>Лук'яненко Н. Е., Камисов Р. Є.</i> Податкова реформа в Україні: переваги й недоліки	172
<i>Лук'яненко Н. Е., Захарова М. М.</i> Проблеми та перспективи розвитку науково-технічних підприємств в Україні	174
<i>Лук'яненко Н. Е., Шинкаренко П. А.</i> Вплив інформаційних технологій на розвиток бізнесу	176
<i>Лук'яненко Н. Е., Грицай Д. Є.</i> Проблема тінізації економіки України	178
<i>Лук'яненко Н. Е., Загороднюк А. О.</i> Проблема нерівномірності фінансових надходжень з областей України до державного бюджету	180
<i>Лук'яненко Н. Е., Тищенко В. О.</i> Економічні підсумки незалежності України	182
<i>Рашевська Т. С.</i> Конкуренція – зіткнення чи змагання?	183

<i>Грищенко К. В.</i> Региональные виды капитализма	185
<i>Федорченко О. К., Шиблова А. М.</i> Трудова міграція в Україні: тенденції та наслідки.....	187
<i>Домбровська С. І., Акритова Т. О.</i> Актуальні проблеми розвитку чорної металургії в Україні	189

СЕКЦІЯ «ФІНАНСИ І КРЕДИТ»

<i>Нестеренко Ж. К., Кравчук Ю. К.</i> Шляхи підвищення ефективності системи пільгового оподаткування в Україні	191
<i>Нестеренко Ж. К., Черномаз К. Г.</i> Стратегічний підхід до формування бюджету Запорізької області	193
<i>Андрющенко І. Є., Льченко Г. А.</i> Механізм функціонування інвестиційного ринку	195
<i>Левченко Н. М., Песеукова А. В.</i> Вектори адаптації світового досвіду податкового адміністрування у вітчизняній практиці.....	197
<i>Андросова О. Ф., Єльманова О. А.</i> Заощадження населення як джерело формування інвестиційних ресурсів економіки	199
<i>Андросова О. Ф., Сажинська І. В.</i> Аналіз виробничих запасів підприємств у період економічної та політичної кризи.....	202
<i>Андросова О. Ф., Шайтанова І. І.</i> Аналіз платоспроможності підприємств у період кризи (2010–2015)	204
<i>Андросова О. Ф., Ковальова Д. В.</i> Напрямки удосконалення управління капіталом банківської установи	206
<i>Андросова О. Ф., Єршова О. В.</i> Інвестиційний розвиток Запорізької області	209
<i>Андросова О. Ф., Толмачова А.</i> Інфраструктура фінансового ринку: сутність та основні поняття.....	211
<i>Шарова С. В., Тюха Д. О.</i> Грошово-кредитний ринок України: кризові явища та шляхи їх подолання	214
<i>Бабенко-Левада В. Г., Островський М. В.</i> Шляхи реалізації стратегії реформування страхової діяльності в Україні	215
<i>Бабенко-Левада В. Г., Дзівіцький І. А.</i> Регулювання грошово-кредитної політики валютно-фінансових відносин на сучасному етапі становлення світових ринків.....	218
<i>Фатюха Н. Г., Сажинська І. В.</i> Реформування системи місцевого самоврядування та територіальної влади в Україні	220
<i>Набатова Ю. О., Бренер А. В.</i> Аналіз сучасного стану пенсійного забезпечення України з 2010–2015 рр	221
<i>Набатова Ю. О., Ус Т. В.</i> Аналіз планування та прогнозування показників дохідної частини місцевого бюджету Вільнянського району за 2013–2015 роки.....	223

<i>Набатова Ю. О., Сажинська І. В.</i> Аналіз інфляційних процесів в Україні у період з 2010–2015 роки: причини і наслідки	225
<i>Олійник Т. О., Зелікова Д. О.</i> ПОшук резервів підвищення ефективності діяльності підприємства	228
<i>Олійник Т. О., Сергєєв В. Ю.</i> Напрями оптимізації податкового навантаження на платників податків	229
<i>Олійник Т. О., Лащенко А. О.</i> Методика розрахунку нормативу оборотних активів на запаси готової продукції	232
<i>Олійник Т. О., Феценко М. С.</i> Рентабельність як показник ефективної діяльності підприємства	234
<i>Олійник Т. О., Льошкіна А. Е.</i> Страхування кредитних ризиків, як елемент успішного управління	236
<i>Пахомова І. Г., Яворська Ю. М.</i> Аспекти розвитку фінансового ринку України в сучасних умовах господарювання	238
<i>Коваль О. А., Дзівіцький І. А.</i> Використання альтернативних валют для розвитку регіональної економіки	240
<i>Чередниченко Н. О., Попадюк А. В.</i> Актуальні питання щодо справлення військового збору	241
<i>Чередниченко Н. О., Удовіченко А. В.</i> Облік та оцінка нематеріальних активів підприємства	243
<i>Шестопалова О. В., Орловська Я. С.</i> Методи локалізації фінансової кризи в Україні	244
<i>Шестопалова О. В., Попадюк А. А.</i> Діагностика банківських криз на основі розрахунку прогностичного індикатора кризи	247
<i>Шестопалова О. В., Феценко М. С.</i> Розвиток інтернет-банкінгу в Україні	249
<i>Шестопалова О. В., Ханмамедов С. Е.</i> Фактори впливу на розвиток карткової платіжної системи України	251
<i>Гараба С. С., Макушина Т. П.</i> Технологічні уклади розвитку підприємств	254
<i>Нестеренко Ж. К.</i> Проблеми переходу підприємств на міжнародні стандарти фінансової звітності	256
<i>Бабенко-Левада В. Г.</i> Зовнішні та внутрішні загрози фінансовому стану страхового ринку України	257
<i>Набатова Ю. О.</i> Ресурсозберігаюча політика підприємств в умовах економічної кризи	259
<i>Фатюха Н. Г.</i> Особливості формування доходів місцевих бюджетів України	261
<i>Андросова О. Ф.</i> Корпоративна культура як елемент ефективної реалізації стратегії підприємства	263

<i>Андрющенко І. Є.</i> Управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств машинобудування.....	266
<i>Шестопалова О. В.</i> Конкурентоспроможність вітчизняних комерційних банків. шляхи її досягнення.....	267
<i>Олійник Т. О.</i> Мета, джерела та алгоритм розрахунку показників фінансового стану підприємства.....	269
<i>Коваль О. А.</i> Використання математичних моделей для прогнозування фінансових криз.....	272
<i>Пахомова І. Г.</i> Проблеми діяльності банківських установ на фінансовому ринку України	273
<i>Шарова С. В.</i> Вплив бюджетного дефіциту на формування бюджету та фінансову безпеку держави	275
<i>Чередниченко Н. О.</i> Актуальні питання поетапного впровадження електронного адміністрування ПДВ.....	277
<i>Гараба С. С.</i> Теоретичні аспекти оцінки ефективності інновацій	279

СЕКЦІЯ «ОБЛІК І АУДИТ»

<i>Лиценко О. Г., Козік А. Ю.</i> Автоматизація управлінського обліку на підприємстві.....	281
<i>Лиценко О. Г., Сергеева М. О.</i> Інновація обліку необоротних активів бюджетних установ.....	283
<i>Лиценко О. Г., Герасименко Ю. А.</i> Актуальні аспекти обліку постійних та змінних витрат на підприємствах.....	285
<i>Очеретько Л. М., Бородіна М. С.</i> Удосконалення обліку контролю за сумами податкового кредиту в системі електронного адміністрування	287
<i>Зоря О. П., Борисенко Т. М.</i> Удосконалення проведення внутрішнього аудиту з обліку банківських металів	288
<i>Зоря О. П., Лагода Д. А.</i> Удосконалення проведення внутрішнього аудиту з обліку цінних паперів	290
<i>Зоря О. П., Лагода Д. А.</i> Особливості внутрішнього аудиту з обліку іноземної валюти	291
<i>Зоря О. П., Малишев Р. В.</i> Особливості здійснення безготівкових розрахунків.....	293
<i>Зоря О. П., Довбиш Т. В.</i> Методичні засади обліку основних засобів ПАТ КБ «Приватбанк»	294
<i>Візіренко С. В., Самойлова О. М.</i> Удосконалення аналітичного обліку розрахунків з ПДВ у роздрібній торгівлі лікарськими засобами.....	296
<i>Візіренко С. В., Закорка Ю. А.</i> Порівняльний аналіз сутності монетарних активів в національних та міжнародних стандартах.....	298
<i>Візіренко С. В., Доненко Ю. П.</i> Удосконалення обліку вибуття рухомого складу автотранспортного підприємства	299

<i>Панченко О. М., Смотрицька А. О. Методи моніторингу економічного потенціалу</i>	301
<i>Панченко О. М., Журна Н. Л. Особливості обліку витрат фермерського господарства</i>	303
<i>Максименко І. Я., Зінов'єва І. В. Особливості обліку нематеріальних активів на підприємстві: проблеми та шляхи вдосконалення</i>	305
<i>Максименко І. Я., Бондаренко М. В. Особливості обліку торгівельних знижок та шляхи його вдосконалення на підприємствах торгівлі</i>	306
<i>Максименко І. Я., Позивайло А. Г. Особливості організації обліку розрахунків з оплати праці на підприємстві та шляхи його вдосконалення</i>	308
<i>Максименко І. Я., Григор О. А. Особливості внутрішнього господарського контролю витрат операційної діяльності підприємства</i>	309
<i>Левченко Н. М. Власний оборотний капітал: методика визначення в умовах гармонізації фінансової звітності до МСФЗ</i>	311
<i>Очеретко Л. М. Облік поліпшень орендованих основних засобів: податковий аспект</i>	312
<i>Помулева В. М. Проблеми обліку пдв в системі електронного адміністрування</i>	313
<i>Ремига С. П. Методи і інструменти внутрішнього аудиту бізнес-процесу «виробництво» в управлінському обліку</i>	315
<i>Максименко І. Я. Місце внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємством</i>	318
<i>Візіренко С. В. Гармонізація внутрішніх регламентів організації обліку</i>	319
<i>Панченко О. М. Формування облікової політики в умовах впровадження МСФЗ</i>	321
<i>Лиценко О. Г. Організація оперативного контролю якості на підприємстві</i>	323

СЕКЦІЯ «ФІНАНСОВА СИСТЕМА»

<i>Зоря О. П. Оцінка стану сучасної демографічної ситуації в Україні</i>	326
<i>Черкасова О. С. Формування податкового потенціалу регіону</i>	327

СЕКЦІЯ «МЕНЕДЖМЕНТУ»

<i>Гудзь П. В. Практика ощадливого виробництва на ВАТ «Запоріжсталь»</i>	330
<i>Пулина Т. В. Обоснование конкурентной позиции металлургического предприятия на мировом рынке металлопродукции</i>	332

<i>Нечаєва І. А.</i> Особливості інвестиційної діяльності в умовах кризи	334
<i>Риженко О. М.</i> Використання системи AMS для зростання ефективності системи управління підприємством в умовах кризи	336
<i>Тесленок І. М.</i> Особливості управління еволюційними змінами на підприємстві	338
<i>Бут Т. В.</i> Визначення впливу металургійного комплексу на соціально-економічний розвиток регіону	341
<i>Соріна О. О., Фоміних Т. О.</i> Концепція життєвого циклу з позиції різних методологій управління проектами	342
<i>Корякіна О. Б.</i> Сучасні підходи до визначення суті та змісту рекреаційного потенціалу великого промислового міста	344
<i>Фоміних Т. О., Соріна О. О.</i> Аналіз дефініції «проект» в міжнародних стандартах	346
<i>Гудзь П. В., Головка Д. С.</i> Управлінські рішення з мінімізації ринкового ризику ПП «ВЕСТА ТРЕВЕЛ»	348
<i>Krinskaya L. A., Koriakina T. S.</i> Ichak Adizes views in contemporary management	350
<i>Нечаєва І. А., Ляшенко А. А.</i> Напрями підвищення ефективності використання позаоборотних активів підприємства в сучасних умовах	353
<i>Нечаєва І. А., Кабак М. В.</i> Аналіз витрат на оплату праці підприємства агропромислового комплексу	355
<i>Нечаєва І. А., Альошина О. В.</i> Оцінка ефективності використання трудових ресурсів промислових підприємств	358
<i>Нечаєва І. А., Лучанінова Т. С.</i> Сучасні методи оцінки ефективності використання оборотних активів промислового підприємства	360
<i>Кримська Л. О., Чмир-Протасова Г. О.</i> Посилення конкурентних позицій українських компаній енергетичного сектору	362
<i>Гроздєв Д. І., Соріна О. О.</i> Проблеми фінансування фермерських господарств як форми малого бізнесу в Україні	364
<i>Шостак М. Д., Соріна О. О.</i> Особливості організації оновлення продукції в умовах ринкових відносин	366
<i>Кондик К. М., Риженко О. М.</i> Використання інструментів стратегічного планування на промисловому підприємстві	368
<i>Мельникова Я. А., Риженко О. М.</i> Управління системою якості на підприємствах готельного господарства	371
<i>Тесленок І. М., Кас'ян К. Ю.</i> Особливості формування іміджу підприємства ювелірної галузі	374

<i>Пуліна Т. В., Лісовий М. С.</i> Особливості управління розвитком підприємства на основі стратегічного підходу	376
<i>Гудзь П. В., Дудіна Н. В.</i> Основні підходи до оцінки ефективності управління організацією	378
<i>Тесленок І. М., Мудрик Ю. В.</i> Сучасний стан та перспективи розвитку житлово-комунального господарства м. Запоріжжя	381
<i>Савчук І. О., Тесленок І. М.</i> Розвиток туристичних послуг в Україні... ..	383
<i>Нечаєва І. А., Каліщук К. В.</i> Тенденції розвитку медіа-галузі в Україні.....	385
<i>Карпов Е. Р., Панкова А. Ю.</i> Організація рекламної кампанії як стимулятор продажу товару.....	387
<i>Плачинта К. Ю., Панкова А. Ю.</i> Вектори удосконалення механізму кадрових технологій на підприємстві	389
<i>Тесленок І. М., Шаповал А. П.</i> Оптимізація діяльності організації на основі методології І. Адізеса	391
<i>Єсіна Ю. С., Тесленок І. М.</i> Шляхи впровадження диверсифікації виробництва продукції на великому промисловому підприємстві	393
<i>Холод О. А., Панкова А. Ю.</i> Напрямки підвищення конкурентоздатності рекламного агентства.....	395
<i>Ткачук А. Е., Емелина Г. С.</i> Перспективы применения критических технологий в аграрном секторе на региональном уровне как инструмента форсайта	399

СЕКЦІЯ «МАРКЕТИНГ»

<i>Письменний О. А.</i> Аналіз стану ринку роздрібного продуктового ритейлу України	401
<i>Куриленко І. І.</i> Визначення напрямків розвитку та удосконалення діяльності міста Запоріжжя на основі технології бенчмаркінгу	403
<i>Кочнова І. В.</i> Маркетингові засоби визначення стратегічних напрямів впровадження інтернет-технологій	405
<i>Лифар В. В.</i> Маніпуляція брендом у свідомості споживача	407
<i>Павлішина Н. М., Яблуновская А. Ю.</i> Эффективность рекламы на рынке меховых изделий	409
<i>Павлішина Н. М., Яковенко А. Ю.</i> Сутність та значення інтегрованих маркетингових комунікацій в сучасних умовах	411
<i>Куриленко І. І., Яковенко А. Ю.</i> Особливості концепції соціально-етичного маркетингу в діяльності компанії-виробника товарів ірраціонального попиту	412
<i>Куриленко І. І., Парій М. О.</i> Проблеми та перспективи розвитку еко-маркетингу в Україні.....	415

<i>Куриленко І. І., Левченко С. А.</i> Концепція нейромаркетингу та напрями її використання в практиці українських компаній	417
<i>Куриленко І. І., Державіна Д. М.</i> Трансформація концепції соціально-етичного маркетингу в діяльності складних соціально-економічних систем	419
<i>Кочнова І. В., Шинкаренко Ю. В.</i> Развитие эко-туризма на примере Запорожской области	421
<i>Сльнсько В. В., Довбищук О. В.</i> Специфика маркетинга туристических услуг	422
<i>Сльнсько В. В., Душкіна Є. Л.</i> Роль внутрішнього маркетингу в організаціях соціальної сфери	424
<i>Сльнсько В. В., Душкіна Є. Л.</i> Проблеми на ринку нафтопродуктів в Україні	426
<i>Сльнсько В. В., Манькова М. А.</i> Дослідження ринку авіаперевезень	428
<i>Сльнсько В. В., Шинкаренко Ю. В.</i> Психологические, личностные и социальные зависимости потребителей рекламной информации	430
<i>Сльнсько В. В., Манькова М. А.</i> Актуальність виробництва та використання біопалива в Україні	431
<i>Козицкая Г. В., Довбищук О. В.</i> Психологические аспекты воздействия рекламы	433
<i>Козицкая Г. В., Шинкаренко Ю. В.</i> Роль физиогномики в прямом маркетинге	435
<i>Козицкая Г. В., Извеков І. Г.</i> Системний підхід до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства гуртової торгівлі	437

СЕКЦІЯ «ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ І ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ»

<i>Рімар Ю. І.</i> Змагання у олімпійському спорті	439
<i>Атаманюк С. І.</i> Засоби та методи хореографічної підготовки в спортивній аеробіці	441
<i>Гавриленко В. В.</i> Використання кроків у сторону при навчанні студентів прийомам рукопашного бою	442
<i>Горобей Н. В.</i> Оцінка та корекція тілобудови	444
<i>Губрієнко О. А.</i> Лікувальна фізкультура	445
<i>Жержерунова О. В.</i> Освітньо-виховна та оздоровча спрямованість впливу занять баскетболом на організм студентів	447
<i>Івахненко А. А.</i> Особливості методики фізичної реабілітації студентів спеціального медичного відділення з вегето-судинною дистонією	449
<i>Кириченко О. В.</i> Організація самостійної роботи студентів смг у вузі засобами фізичної культури	450

<i>Кокарева С. М., Кокарев Б. В.</i> Аналіз фізичного стану та фізичного розвитку студентів 1–2 курсу економічних спеціальностей	452
<i>Корнієнко Д. С.</i> Допінг у професійному спорті.....	454
<i>Сокол А. О.</i> Діагностика і самодіагностика стану організму при регулярних заняттях фізичними вправами і спортом	456
<i>Терьохіна О. Л.</i> Самоконтроль у процесі занять фізичною культурою	457
<i>Черненко А. Є., Черненко К. Г.</i> Організація процесу технічної підготовки спортсменів високої кваліфікації в аеробній гімнастиці.....	458
<i>Черненко К. Г., Черненко А. Є.</i> Контроль фізичної працездатності студентів на заняттях фізичною культурою.....	460
<i>Шеховцова К. В.</i> Організація занять збірних команд ВНЗ зі спортивної аеробіки в категорії фанк.....	462
<i>Шипенко А. О.</i> Основи здоров'я і фізична культура.....	463
<i>Щербій С. А.</i> Вплив вправ стретчфлексу на рівень фізичної підготовленості студенток, які займаються фітнес-аеробікою	465
<i>Слабишев Ю. О.</i> Оптимізація рухової активності студентів технічних ВУЗів.....	466

СЕКЦІЯ «ТЕХНОЛОГІЇ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЗДОРОВ'Я, ФІЗИЧНА РЕАБІЛІТАЦІЯ І РЕКРЕАЦІЯ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ»

<i>Атаманюк К. В., Атаманюк С. І.</i> Форми організації занять фітбол-аеробікою зі студентами	468
<i>Муштафіна О. О., Горобей Н. В.</i> Ефективність застосування скандинавської ходьби при заняттях зі студентами спеціальних медичних груп	470
<i>Водоп'янова Є. О., Кокарева С. М.</i> Заняття фізичного виховання як важливий аспект для студентів з ослабленим здоров'ям	471
<i>Бикова Д. С., Кокарева С. М.</i> Заняття спортом як засіб розвитку професійно важливих життєвих якостей.....	473
<i>Мигловець Н. О., Кокарева С. М.</i> Оцінка постави студенток 17–18 років.....	475
<i>Шаманська А. В., Корнієнко Д. С.</i> Фізкультура та спорт для жінок після 40 років	477
<i>Рошко А. С., Щербій С. А.</i> Психолого-педагогічні аспекти формування здорового способу життя студентської молоді	479
<i>Чепінога В. В., Жержерунова О. В.</i> Мотивація студентів вищих технічних навчальних закладів до здоров'я збережувальної діяльності.....	481

СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІКА»

УДК 330.31(477)

Азаров І. І. канд. техн. наук, доц. ЗНТУ

ІННОВАЦІЇ В ЛИВАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ РЕГІОНУ

У загальноприйнятому значенні інновації – це результати наукових досліджень та розробок, які спроможні поліпшити технічні, економічні та споживчі характеристики наявної продукції, технологічних процесів, послуг або стати основою нової.

Інновації нині стають основним засобом збільшення прибутку суб'єктів господарювання за рахунок задоволення ринкового попиту і зниження виробничих витрат порівняно з конкурентами.

На підприємствах регіону впроваджені наступні інновації.

1. Ресурсозберігаючі технології у виробництві спеціальних сталей. Використання відходів металургійного виробництва, суміжних галузей і вторинних матеріалів при легуванні сталей дозволяє частково або повністю відмовитись від імпортних поставок феросплавів або лігатур, які необхідні для спеціальних сталей.

2. Ресурсозберігаюча технологія рафінування розплаву у процесі вакуумно-індукційної плавки з використанням у шихті 100% технологічного вороття жаростійких сплавів на нікелевій основі.

3. Ресурсозберігаюча технологія отримання якісних відливків із жароміцних нікелевих сталей з використанням власного технологічного вороття, попередньої термочасової обробки розплаву та спрямованої кристалізації.

4. Ресурсозберігаюча технологія виплавки економно легованого жароміцного сплаву із зниженим вмістом ренію і підвищеним вмістом танталу зі збереженням фізико-механічних та експлуатаційних властивостей.

Прогресивні технології отримання ливарних заготовок:

– точне лиття за витоплюваними моделями із жароміцних і конструкційних сплавів;

– точне відцентрове лиття за витоплюваними моделями із титанових сплавів;

– лиття в кокіль магнієвих та алюмінієвих сплавів;

– точне лиття великогабаритних деталей з кольорових сплавів;

– технологія виготовлення відливків зі зміненою ливниково-живильною системою;

– технологія лиття робочих лопаток авіадвигунів;

– оптимізована технологія режимів газостатирування литих виробів із титанових і жароміцних сплавів відповідального призначення.

МІСЦЕ ДІАГНОСТИКИ УПРАВЛІННЯ РЕСУРСНИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ВИРОБНИЧОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ЦИКЛУ УПРАВЛІНСЬКИХ ФУНКЦІЙ

Одним з елементів механізму управління ресурсним забезпеченням виробничої діяльності підприємства (РЗВД) є діагностика, яка дозволяє своєчасно та адекватно реагувати менеджменту підприємства на безліч ситуацій у внутрішніх процесах та забезпечує взаємодію їх з елементами зовнішнього середовища за допомогою прийняття оперативних рішень та корегування цілей і планів підприємства. Здійснення діагностики у вигляді окремого компонента в системі управління, що ініціюється при надходженні запиту або після закінчення нормативного періоду часу, викликає ряд управлінських проблем, а саме, зростання управлінського навантаження, пов'язаного зі складністю сформованої ситуації й збільшення часового лага між моментами початку коректування цілей, діагностування й прийняття остаточних рішень. Для усунення вказаних проблем та підтримки оперативності та якості прийнятих рішень цикл реалізації технології діагностики повинен бути сполучений із загальним управлінським циклом на підприємстві.

Управління ресурсним забезпеченням виробничої діяльності промислового підприємства може бути представлено у вигляді замкненого циклу управлінських функцій, який орієнтований на ринковий попит і споживчі потреби з урахуванням вимог торговельних організацій у розподільних каналах.

Основними складовими циклу управлінських функцій слід вважати: розробку концептуальних моделей управління ресурсним забезпеченням і планування виробничої діяльності; функціонування й виконання прийнятих планів з ресурсного забезпечення виробничої діяльності з паралельним підключенням пробних дій, тестових випробувань і пілотних проєктів; координацію та контроль виконання процесів ресурсного забезпечення виробничої діяльності підприємства відповідно до затверджених планів; оцінку ефективності й регулювання процесів управління ресурсним забезпеченням виробничої діяльності підприємства.

На рис.1 представлена схема циклу управлінських функцій, де мітка «D» означає, що відповідне завдання (функція) відноситься до завдань діагностики й оцінювання ефективності управління ресурсного забезпечення виробничою діяльністю підприємства.

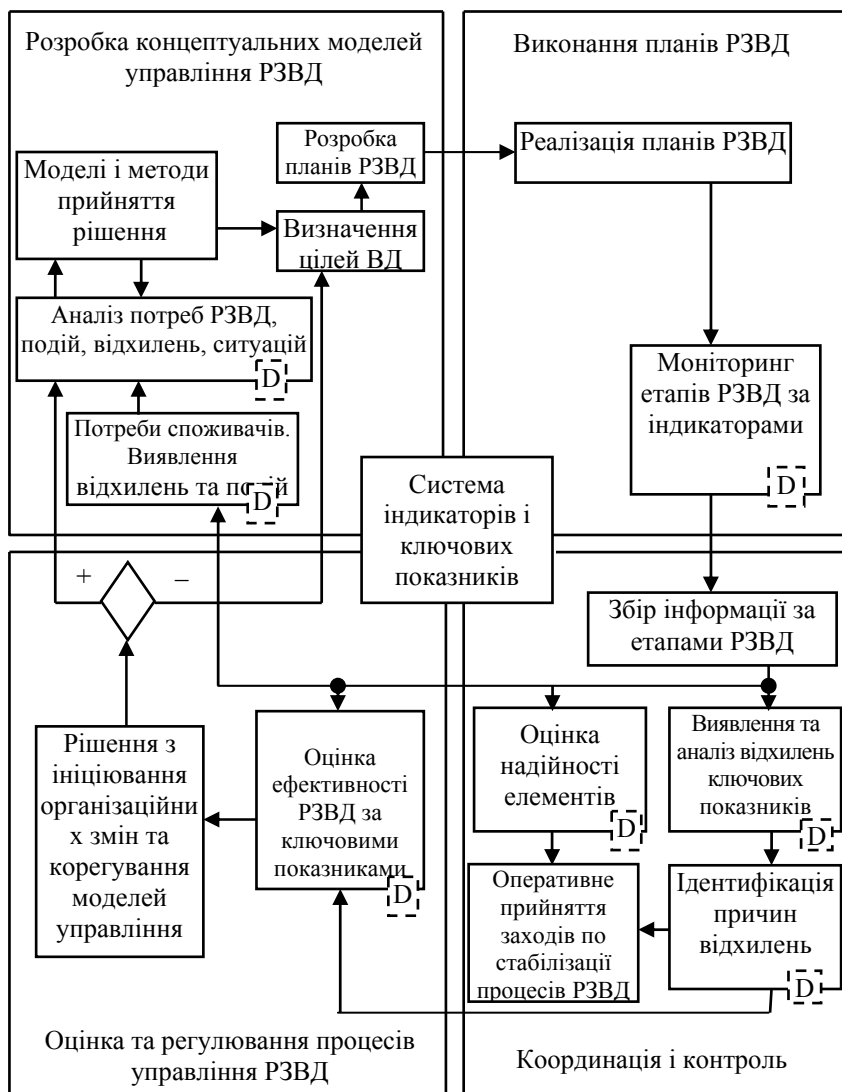


Рис. 1 – Місце діагностики управління ресурсним забезпеченням виробничої діяльності підприємства в циклі управлінських функцій

УДК 316.6; 338.2

Остапенко В. В. канд. техн. наук, доц. ЗНТУ

ЕФЕКТИВНІСТЬ РОБОТИ З ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМ КАПІТАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ

Людська свідомість стала потужною продуктивною силою, а економічний прогрес найбільшою мірою залежить від впровадження нових технологій, швидке освоєння яких залежить від правильності управління інтелектуальним капіталом.

Інновації визначені відомими економістами і фахівцями в області управління М. Портером, К. Говардом і Е. Коротковим як основний чинник конкурентної переваги сучасної економіки. На рівні вищих ешелонів центральної державної влади України, на рівні регіонів (зокрема Запорізького), а також наукового світу, задекларована в останні десять років необхідність переходу економіки від експлуатаційного режиму до інноваційного. Верховна рада України розвиток інноваційної культури суспільства визначає як стратегічно пріоритетний напрям інноваційної діяльності.

Дослідження активності інноваційного процесу, тих чинників, що визначають позитивну і негативну дію на механізм розвитку економіки і оцінка потенціалу інноваційних можливостей Запорізького регіону, як в короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі, являють головний інтерес. Були вивчені статистичні дані, думки експертів, проведена економічна оцінка різних сценаріїв дії на інноваційні чинники, які були також виділені в ході даної роботи.

В результаті була сформована методика активізації інноваційного процесу, яку стосовно ситуації, що склалася в регіоні, можна покласти в основу початкового етапу інтенсифікації процесу інноваційного розвитку регіональної економіки.

УДК 658.5

Бобровникова Р. Г. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Перехід економіки України на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку відбувається в умовах високого рівня цінової конкуренції, значного зносу основних засобів, що призводить до зростання витрат на ремонт обладнання, обслуговування виробництва, збільшення вартості матеріальних та енергетичних ресурсів. Все це визначає необхідність вирішення задач

ефективного управління витратами для створення основи успішного розвитку підприємства. Особливої актуальності набуває обґрунтоване та достовірне визначення всіх витрат, які забезпечують ефективне функціонування підприємства, а також собівартості і ціни одиниці продукції, послуг. Зниження витрат на виробництво є стратегічним напрямом діяльності підприємства. На сьогодні на деяких підприємствах вибрана стратегія мінімізації витрат. На наш погляд, цей підхід призводить до ефекту «одноразових склянок». Необхідним є комплексний підхід до планування витрат та визначення напрямів зниження витрат.

Комплексний підхід в плануванні витрат на виробництво і продаж продукції передбачає використовувати кошторисно-нормативний метод, який оснований на складанні кошторисів витрат на основі обґрунтованих норм і нормативів розрахунку матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Планування витрат необхідно здійснювати з урахуванням трьохрівневої структури управління витратами: на стратегічному, тактичному, (поточному) і оперативному рівнях.

На стратегічному рівні управління витратами використовуються методи, які дозволяють забезпечити конкурентостійку величину витрат та конкурентні переваги. Стратегія управління витратами підприємства виходить з загальної стратегії розвитку підприємства і основним завданням на етапі стратегічного управління є освоєння ринків збуту та збереження існуючих за рахунок підвищення конкурентоспроможності продукції шляхом втілення нових технологій та систем управління.

На тактичному рівні управління забезпечується скорочення витрат шляхом зниження матеріало-, енерго- та трудомісткості виготовлення продукції. На рівні оперативного управління економія забезпечується за рахунок використання науково-обґрунтованих норм та нормативів матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Для вирішення завдань ефективного формування витрат пропонується концепція оптимізації витрат, яка дозволяє використати в комплексі розроблені методи і моделі оптимізації.

На всіх рівнях управління необхідно використовувати систему стратегічного планування витрат, яка базується на розрахунку ключових показників, систему бюджетування діяльності структурних підрозділів та систему оцінки ефективності використання витрат.

Система ключових показників передбачає застосування економіко-фінансових показників. Так, при розрахунку величини оборотних засобів необхідно використовувати модель Дюпона, яка передбачає розрахунок трьох показників забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування та надає змогу класифікувати фінансові ситуації за ступенем їх стійкості: абсолютна стійкість фінансового стану (тримірний показник $C_{1,1,1}$); нормальна

стійкість, яка гарантує платоспроможність підприємства ($C=0,1,1$); нестійкий фінансовий стан ($C=0,0,1$), що характеризує порушення платоспроможності; кризовий фінансовий стан, при якому підприємство перебуває на межі банкрутства ($C=0,0,0$).

На всіх рівнях управління витратами необхідно здійснювати їх оптимізацію, направлену на отримання високих результатів діяльності підприємства та підвищення прибутковості. Запропонований комплексний підхід при плануванні витрат передбачає в управлінні витратами використовувати розроблені методи і моделі оптимізації витрат: функціонально-вартісний аналіз, безбитковість, методи співставлення валових та додаткових показників на різних ринках, SWOT- та ABC- аналіз, сітьові методи планування і управління, мінімально допустиму ціну продажу товару, оптимальну величину замовлення матеріальних ресурсів та інші.

Використання цих методів дозволяє забезпечити ефективне використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, максимізувати прибутки: оптимізувати обсяг продажу; прийняти обґрунтоване управлінське рішення. Практика використання рекомендацій при виготовленні електротехнічної продукції на основі концепції оптимізації витрат дозволила знизити витрати та підвищити конкурентоспроможність виробів.

УДК 620.9

Варинська Л. О. канд. техн. наук, доц. ЗНТУ

ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ВІДПРАЦЬВАННОГО ТРАНСФОРМАТОРНОГО МАСЛА

На території України, на відміну від розвинених країн Європи, повторне використання відпрацьованого масла тільки набирає свої оберти. Низька вартість відпрацьованого масла спонукає багатьох власників малих підприємств займатися самостійно утилізацією відпрацьованого масла, однак не всі з них працюють в рамках чинного законодавства України (мають ліцензію) і уникають забруднення навколишнього середовища.

Вибір методу переробки відпрацьованих масел визначається характером забруднень, що містяться в них, і продуктів старіння: для одних масел досить простого очищення від механічних домішок, для інших необхідна глибока переробка, іноді з використанням хімічних реагентів. Методи переробки відпрацьованих масел можна розділити на фізичні, фізико-хімічні, хімічні і комбіновані. На практиці, зазвичай, застосовують комбіновані методи, що забезпечують отримання високоякісного результату. У більшості випадків очищення відпрацьованих масел не може бути зведено до застосування окремого методу. Однак, при виборі окремого методу або комбінації методів обов'язково

враховують характер і природу продуктів старіння відпрацьованих масел, кількість відпрацьованих масел, зібраних для очистки, а також вимоги, пропоновані до кінцевого результату очищення з урахуванням впливу процесів переробки на екологію. У промисловості використовуються різні типи установок, які призначені для великомасштабного очищення відпрацьованих масел і поліпшення або повного відновлення їх властивостей до рівня обумовлених стандартами значень.

Наприклад, установки типу СММ-Р (Станція Масляна Мобільна Регенераційна) розроблені для продовження терміну служби трансформаторів за рахунок відновлення діелектричної міцності і хімічного складу ізоляційних масел. Сутність процесу регенерації масла полягає в пропущенні електроізоляційного масла через сорбент, який, володіючи мікропористою структурою, сприяє його «молекулярній фільтрації» і затримуванні в гранулах сорбенту шкідливих домішок і продуктів розпаду масла. Проведені роботи з регенерації масла з використанням установки СММ-Р показали високі результати процесу відновлення властивостей трансформаторних масел, що забезпечило продовження терміну служби трансформатора на 20–35 років. За даними розробників мінімальна вартість витрат на регенерацію однієї т відпрацьованого масла, в залежності від типу нафтопродукту, може скласти від 1,5 \$ до 25 \$.

Аналогічна задача по регенерації відпрацьованого трансформаторного масла комплексно вирішується з використанням установки компанії «Флюїдекс» (ПАР) [2], представником якої в Україні є ТОВ «Трідекс Центр» м Запоріжжя. Технологічний процес очищення полягає в наступному. Регенераційна установка підключається до зливної засувці трансформатора і до труби доливання масла в розширювач. Масло установкою забирається з нижньої частини бака трансформатора, фільтрується, нагрівається, очищується спеціальним адсорбентом (фуллеровою землею), знову фільтрується, дегазується (сушиться) і подається в розширювач трансформатора. Циркуляція чистого сухого масла «відмиває» целлюлозну ізоляцію від продуктів старіння. Автоматичні системи керування роботою установки забезпечують її підключення до трансформатора тільки за результатом заповнення всього технологічного обсягу установки маслом з внутрішнього транспортного бака, що забезпечує відсутність доступу повітря в процесі очищення і гарантує безпечну роботу установки при включеному трансформаторі. Також, як і на установці СММ-Р технологією «Флюїдекс» передбачена реактивація (відновлення властивостей) адсорбенту, що дозволяє тривалий час не змінювати адсорбент і не забруднювати відходами навколишнє середовище. За рекомендацією творців зарубіжної установки передбачувана кількість реактивацій адсорбенту можлива в межах 350, але досвід її експлуатації показує, що без втрат якості процесу очищення масла

допустимо це число збільшити до 500 реактивацій. При обробці масляного трансформатора, відповідно, технологією «Флюїдекс» очищається, головним чином, целюозна ізоляція трансформатора. Результати процесу регенерації показали, що однократна обробка трансформатора, відпрацьованого гарантований заводом-виробником термін своєї експлуатації (близько 25 років), уповільнює деструкцію целюлози до швидкості природного старіння. У цьому випадку термін «життя» целюлози і трансформатора в цілому подовжується орієнтовно на 3–5 років. При вартості обробки 100–150 тис. грн (Залежно від ступеня забруднень) трансформатора ТДТН-63000/150, вартість такої очистки склала \$ 100–150 за т, що, однак, набагато перевищує цінові межі підприємства «Укрстроймаш».

УДК 330.88

Тіховська Т. М. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙ НА ОНОВЛЕННЯ «ОСНОВНИХ КАПІТАЛЬНИХ БЛАГ»: ДО КЛАСТЕРНОГО ПІДХОДУ В ДОСЛІДЖЕННЯХ КОНДРАТЬЄВА.

Микола Кондратьєв розробив теорію циклічного розвитку господарства ще в 20-ті роки минулого сторіччя. Його праці залишаються популярними і видаються досі. У своїй роботі «Довгі хвилі кон'юнктури» пише, що хвилеподібні рухи являють собою процес відхилення від стану рівноваги, до яких прагне капіталістична економіка. Він ставить питання про існування декількох рівноважних станів, а звідси і про можливості декількох колівальних рухів.

Економічна система постійно знаходиться в стані відхилення від макроекономічної рівноваги. Великі цикли кон'юнктури і являють собою процеси відхилень реального рівня елементів системи від рівноваги третього виду. «Основна причина їх лежить у механізмі нагромадження, акумулювання і розсіювання капіталу, достатнього для створення нових продуктивних сил». Матеріальною основою великих циклів М. Кондратьєв бачив в особливостях відтворення тієї частини основного капіталу, яка функціонує на протязі багатьох десятиліть (промислові будівлі, інфраструктурні споруди, тощо).

Одна з теорій довгих хвиль – інноваційна теорія. Ця теорія була розроблена австрійським економістом Й. Шумпетером, який одним з перших сприйняв і застосував ідею Кондратьєвських циклів. Свої погляди він виклав у книзі «Теорія економічного розвитку», що вийшла в 1913 році.

На думку Шумпетера, при капіталізмі не існує якого-небудь прибутку, крім чистого доходу від підприємництва, а більшість власників капіталу отримують не прибуток, а лише винагороду за власну працю. Але деякі

підприємці не бажають миритися з таким становищем. Вони більш ініціативні, підприємливі та сміливі, ніж інші, тому на них припадає роль першовідкривачів, впроваджують у виробництво нові товари і види техніки, відкривають нові ринки і джерела сировини, за новим організовують виробництво. При успіху починань винагородою є висока підприємницька прибуток, як плата за додатковий ризик і високу компетентність. Слідом за такими підприємцями в нові сфери спрямовується постійно зростаюча група послідовників. Інновації охоплюють все більшу кількість взаємозалежних галузей. В економіці починається період прискореного росту. Він триває до тих пір, поки інновації не охоплюють більшу частину виробництва, тоді підприємницький прибуток починає розсіюватися і, нарешті, зникає. При цьому економіка повертається до того ж стану, що було до підйому. З цього не випливає, що припинення підйому переростає у кризу. Кризи Шумпетер пояснює впливом зовнішніх факторів.

У своїх роботах Шумпетер вперше вжив терміни «інновація», «інноваційний процес» і висловив гіпотезу про те, що інновації з'являються в економічній системі не рівномірно, а у вигляді більш-менш одночасно освоєваних поєднаних новацій – кластерів. Кластер (лат. *classis* – розряд) інновацій – сукупність базисних нововведень, що визначають технологічний устрій економіки протягом тривалого часу.

Велика перевага кластерного аналізу в тому, що він дозволяє провадити розбиття об'єктів не по одному параметру, а з цілого набору ознак. Крім того, кластерний аналіз на відміну від більшості математико-статистичних методів не накладає жодних обмежень на вигляд розглянутих об'єктів, і дозволяє розглядати безліч вихідних даних практично довільної природи. Кластерний аналіз дозволяє розглядати досить великий обсяг інформації і різко скорочувати, стискати великі масиви соціально – економічної інформації, робити їх компактними і наочними.

Німецький економіст Герхард Менш відродив і розвинув теорію Шумпетера. У книзі «Технологічний пат» він проаналізував появу 112 великих винаходів та 126 базових технічних нововведень, за допомогою яких винаходи було впроваджено у виробництво із середини XVIII ст. по 60-ті роки XX ст. Г. Менш підтвердив існування довгих хвиль економічної активності. За його підрахунками, збільшення потоку інновацій припадає на періоди початку спаду довгих хвиль, визначених М. Кондратьєвим.

Г. Менш зауважив, що в світовій економіці регулярно настає такий період, коли країни опиняються в кризі, вихід з якої неможливий за існуючої техніки, відсутності революційних або, як він їх називає, базисних нововведень.

За сучасних умов кластерний підхід до прогнозування стану економіки може застосовуватися з метою передбачення можливості настання нової кризи і, як наслідок, розробки своєчасних заходів щодо пом'якшення її наслідків.

ЦИКЛІЧНІСТЬ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА НАЦІОНАЛЬНУ ЕКОНОМІКУ

Глобальні передумови поширення кризових явищ в економіці полягають у сучасному характері розвитку світового господарства, який відзначається зростанням інтеграції національних економік до глобальної економіки, що зумовлює збільшення їх залежності від кон'юнктури міжнародних ринків за умов лібералізації всіх видів економічної активності. Це засвідчила світова фінансова криза, яка розпочалася з іпотечної кризи в США і швидко поширилася на національні економіки країн світу.

Оскільки Україна активно інтегрується в світові економічні структури, вона перебуває в зоні ризику поширення криз на національну економіку і потребує вжиття необхідних заходів для попередження і врегулювання такого роду викликів.

Автоматичним механізмом самоналагодження економічних зв'язків є механізм досконалої (не обтяженої монополізмом) конкуренції. В цьому розумінні економічна рівновага розглядається як конкурентна ринкова економічна рівновага. Умовами її формування є такі:

- по-перше, функціонування на ринку економічно самостійних суб'єктів;
- по-друге, можливість еластичного використання чинників виробництва і вільне ціноутворення;
- по-третє, відсутність монополії та адміністративного втручання держави в систему підприємницької діяльності;
- по-четверте, наявність розвиненої ринкової інфраструктури.

Слід звернути увагу на необхідність визначення умов економічної рівноваги з позицій функціонування світового ринку.

Стійкість економічної рівноваги визначається широтою ринку. У зв'язку з цим, слід урахувувати процеси інтенсивного поглиблення міжнародного поділу праці та інтернаціоналізації відтворювального циклу, що нині активно розвиваються як на світовому, так і на регіональному рівнях. Вони передбачають відповідну рівновагу не тільки міжгалузевої структури товарного обміну, а й взаємну збалансованість економічних ресурсів – основних чинників виробництва. Стан економічної рівноваги не є статичним. Його структурні зв'язки динамічні, вони постійно наповнюються новим змістом, розвиваються. Крім того, ринкова рівновага є завжди відносною, перервною.

Отже, економічний розвиток може бути поданий як циклічний рух від рівноваги, що склалася, до її порушення і далі до формування нової рівноваги на більш високому рівні – рівноваги більш високого порядку.

Це, однак, не дає підстав стверджувати, що циклічність економічного розвитку неминуче містить кризи як невід’ємний структурний елемент.

Врахування об’єктивної взаємозумовленості «довгих хвиль» і відповідного оновлення економічної структури суспільства дає можливість науково обґрунтувати сучасний стан розвитку світового господарства. Прийнято вважати, що нинішній цикл завершить індустріальний період розвитку людства. На зміну йому прийде постіндустріальна цивілізація.

УДК 31.1

Круглікова В. В. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМИ MICROSOFT PROJECT В ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧОГО ПРОЦЕСУ

Однією з проблем в організації виробничого процесу на промисловому підприємстві є не достатнє використання інформаційних технологій, що не відповідає ринковим реаліям сучасного суспільства. Питання спеціалізованого програмного забезпечення було розглянуто в роботах: В. Антонюк, И. Кузнецова, В. Чифина, Л. Елагина та ін. Основною вимогою для виконавців робіт керівників (операційних менеджерів) на місцях є простота використання та легкість введення та виведення даних.

Вивчення проблеми використання комп’ютерних систем довгий час обмежувалося традиційними галузями – крупними будівельними, інженерними або оборонними проектами – та вимагало професійних знань. Проте, завдяки підвищенню потужності, зниженню вартості комп’ютерів, а також за участі корпорацій Microsoft і Symantec програмне забезпечення й методики управління стали доступними середнім та малим підприємствам та для організації ефективних комунікацій між учасниками проектних команд.

Метою дослідження є розробка теоретичних, методологічних положень і практичних рекомендацій щодо комп’ютеризації процесу організації виробництва на етапі побудови сіткових графіків.

Побудова проекту починається з чіткого визначення переліку робіт, які необхідно виконати, послідовність їх виконання та тривалість. Введення списку робіт з визначенням їх тривалості частіше виконується у режимі діаграми Ганта. У вікні програми ліворуч відображається послідовність робіт, праворуч – діаграма Ганта. При побудові проекту передбачена можливість

визначати різний тип зв'язку між роботами: початок-початок, закінчення-початок, закінчення-закінчення, тощо. Вид зв'язку залежить від умов взаємодії робіт. У режимі діаграми Ганта можливо змінювати масштаб часу по горизонталі, змінювати параметри кожної роботи окремо, що безпосередньо впливає на часові параметри виконання робіт.

Послідовність робіт проекту можливо переглянути у режимі діаграми Ганта з відслідковуванням. При цьому на діаграмі Ганта відображаються додаткові параметри робіт з урахуванням наявності резервів часу та призначених ресурсів. У подальшому можливо оптимізувати сітьовий графік шляхом варіацій зазначених параметрів робіт.

Режим сітьовий графік дозволяє переглянути параметри кожної роботи на сітьовій моделі проекту у звичайному вигляді. У цьому режимі критичний шлях визначається автоматично. Критичні роботи позначаються червоним кольором.

Аналіз динаміки розвитку програмного забезпечення для реалізації складних проектів свідчить про те, що функції, які раніше були доступні лише в професійних системах, з'являються в порівняно дешевих пакетах. У той же час увага в професійному програмному забезпеченні приділяється спрощенню користування, розширенню функціональних можливостей та комплексної роботи над проектом.

Обговорені можливості програмного пакету Microsoft Project дозволяють автоматизувати всі етапи побудови сітьової моделі виконання визначеної послідовності робіт, залишити за проектувальником тільки творчу частину виконання проекту.

Таким чином, можна зазначити, що поєднання теоретичних знань, методів економіко-математичного моделювання та використання програми MICROSOFT PROJECT в організації виробничого процесу надають можливість оптимізувати використання виробничих ресурсів та скоротити час розробки сітьової моделі, завдяки чому зменшуються витрати на проектування. Це надасть можливість своєчасно зробити змістовий аналіз та обґрунтувати висновки, на базі яких здійснюється обробка значного масиву інформації для прийняття оптимальних виважених рішень.

АНАЛІЗ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ У 2011-2013 РР.

В теперішніх умовах господарювання значно зросла роль та значення своєчасного та якісного аналізу фінансово-економічної діяльності промислових підприємств.

Фінансово-економічний стан промислового підприємства є складною економічною категорією. Якщо виробничий і фінансовий плани успішно виконуються, то це позитивно впливає на фінансово-економічний стан промислового підприємства. Навпаки, внаслідок зменшення продажів відбувається підвищення собівартості продукції, зменшення виторгу й суми прибутку й, як наслідок, – погіршення фінансово-економічного стану промислового підприємства і його платоспроможності. Таким чином, стійке фінансово-економічне становище промислового підприємства не випадковість, а підсумок грамотного, умілого керування всім комплексом факторів, які визначають результати господарської діяльності підприємства.

За результатами аналізу діяльності промислові підприємства Запорізької області характеризувалися нестійким фінансовим становищем. Показники фінансової стійкості мали і позитивні тенденції розвитку, це було спричинено збільшенням обсягів продажу, покращенням кон'юнктури ринку. Показники ділової активності підприємства, рентабельності, ліквідності та платоспроможності, практично відповідають нормативним та мають тенденції розвитку.

Отже, для подальшого покращення фінансово-економічного стану, промисловим підприємствам необхідно: підвищувати ефективності виробництва подальшим впровадження нових технологій та інновацій, що вносять суттєві зміни в технічний рівень та продуктивність технологічного устаткування, методи і форми організації процесів виробництва, підготовку і кваліфікації кадрів; впровадження нового обладнання; подальше випровадження в виробництво ресурсозберігаючих технологій та зниження енергомісткості продукції, раціональне управління запасами матеріальних ресурсів; підвищувати якість продукції; створювати відповідні сприятливі умови на виробництві, системи матеріальної зацікавленості та дієвого механізму мотивації праці; вдосконалювати форми і методи праці.

ЗАГАЛЬНИЙ СТАН ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В РЕГІОНІ

Енергосистему України довели до колапсу — дефіцит потужності складає 2400 Мвт. Дефіцит потужностей в енергосистемі досяг еквівалента споживання як мінімум двох областей України. Цей дисбаланс щодоби наростає, і, за деякими даними, ДП НЕК «Укренерго» вже формує графіки аварійних відключень. І це при плюсовій температурі навколишнього середовища і фактичному закінченні опалювального сезону.

Український автопром: далекосяжних перспектив немає в жодного заводу. Українські автозаводи в глибокій кризі — в січні виробництво машин впало в 10 разів у порівнянні з торішнім, за підсумками року випуск може скоротитися майже на 50 %. Підвищити конкурентоспроможність виробників авто зможе девальвація, яка дозволить наростити виробництво за рахунок експорту. Самі виробники більше сподіваються на держпідтримку.

Зниження реальних доходів населення на фоні падіння економіки, девальвації та знову ж війни на Донбасі призвели до зменшення обсягів роздрібної торгівлі 2014 році. З тих же причин зменшилася і частка будівництва.

Мінімальна зарплата в Україні стала нижче, ніж у Молдові і Таджикистані. У перерахунку на американську валюту середній дохід українця став найнижчим на пострадянському просторі — 121 долар. Нас обігнали найближчі сусіди — наприклад, Молдова, де середній заробіток становить 229 доларів на місяць, Таджикистан, — 168 доларів. Зараз Україна опинилася на одному рівні з не самими розвиненими азіатськими країнами такими, як Пакистан і Камбоджа, із середнім доходом в 121 долар.

Такі реалії не дуже сприяють перспективам розвитку господарської діяльності підприємств в регіоні. Перспективи всі в майбутньому. Отже маємо вирішувати ці проблеми зараз наступними методами:

- найскоріше закінчення війни на Донбасі;
- повна реорганізація судів, правоохоронних органів;
- перехід системи освіти до стандартів розвинених країн (Німеччини, США, Японії, Англії);
- залучення іноземних фахівців до сфери виробництва, споживання, медицини;
- обирати до місцевої влади справжніх фахівців з досвідом практичної роботи у своїх галузях та патріотів України;

– потрібно збільшувати доходи населення. Є два способи: перший – забезпечити детінізацію економіки і зарплат; другий – збільшити кількість робочих місць, щоб змінити співвідношення працюючих і непрацюючих;

– більш перспективним видається розширення можливостей зайнятості. Наприклад, запропонувати будівництво доріг. Одне робоче місце в будівельній галузі тягне за собою створення 6–8 в пов’язаних з нею інших галузях, за умови, що в будівництві використовуються матеріали українського виробництва.

Також, маємо надію на допомогу світових інвесторів. Американський фінансист-мільярдер Джордж Сорос готовий інвестувати в Україну \$ 1 млрд. Про це він сказав в інтерв’ю австрійській газеті Der Standard.

Інвестиції могли б бути спрямовані в сільське господарство або інфраструктурні проекти, вважає фінансист-мільярдер. Сорос констатував, що Україна може захистити себе від російської агресії, але без фінансових вливань її економіка може бути повністю зруйнована. Для порятунку України, за словами американського мільярдера, потрібні інвестиції в \$ 15 млрд.

Раніше Сорос повідомив, що планує вкласти в Україну значні інвестиції. Зокрема, фінансист мав намір вкласти кошти в енергетику, агропромисловість та допомогу переселенцям.

27 березня американський мільярдер Джордж Сорос заявив, що Євросоюз ігнорує фінансовий стан України, і закликав Брюссель виділити Києву додаткове фінансування.

І, нарешті, самий простий шлях подолання проблем – не знаходити вже давно знайдене, а перейняти досвід розвинених країн, бо як писав класик «Правда завжди проста та зрозуміла, а що складне то брехня»!

УДК 658.5

Бобровникова Р. Г.¹, Микитин Н. Г.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУЗ-512 ЗНТУ

МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Економія ресурсів та витрат є важливим завданням персоналу підприємства. Розробка та вибір пріоритетних напрямків діяльності підприємства по виготовленню та продажу продукції, послуг вимагає застосування відповідних методів обґрунтування, що дозволяє забезпечити високий рівень ефективності за рахунок зростання доходів та прибутків підприємства. До таких методів відносяться наступні методи оптимізації.

Сітьові методи планування і управління використовуються в управлінні проектами різних напрямів економіки та видів діяльності. Застосування СПУ дає можливість оптимізувати тривалість виконання комплексу робіт, використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів за рахунок резервів робіт і подій.

Функціонально-вартісний аналіз забезпечує економію витрат за рахунок аналізу вартості продукції, робіт, послуг на основі функцій і ресурсів, які залучені до виконання функції.

Модель економічно обґрунтованого розміру замовлення ґрунтується на мінімізації структурних операційних витрат на купівлю, замовлення і зберігання матеріальних запасів на підприємстві.

Беззбитковість виробництва дозволяє визначити оптимальний обсяг продажу при якому підприємство отримує максимальний прибуток та забезпечує поріг безпеки (надійності) діяльності підприємства.

Метод лінійного програмування полягає в складанні цільової функції, яка передбачає максимізацію прибутку.

Оптимізація грошових потоків передбачає забезпечення збалансованості обсягів грошових потоків, синхронності формування в часі та зростанні чистого грошового потоку підприємства. Об'єктами оптимізації виступають позитивний та негативний грошовий потік, залишок грошових активів та чистий грошовий потік. Для забезпечення збалансованості грошових потоків необхідно брати до уваги те, що на результати господарської діяльності негативно впливає дефіцитний та надмірний грошовий потік. Збалансованість дефіцитного грошового потоку досягається шляхом використання «Системи прискорення – уповільнення платіжного обороту». Сутність цієї системи полягає в розробці організаційних заходів по прискоренню залучення грошових засобів та уповільнення їх виплати. Оптимізація надмірного грошового потоку забезпечується за рахунок зростання інвестиційної активності.

Оптимізація грошових потоків для забезпечення збалансованості їх в часі базується на використанні двох основних методів - вирівнювання та синхронізації. Результатами методу вирівнювання оцінюються за допомогою середньоквадратичного відхилення коефіцієнта варіації, які в процесі оптимізації повинні знижуватися і, як наслідок, забезпечується підвищення рівня абсолютної ліквідності. Синхронізація грошових потоків основана на коваріації позитивного та негативного їх видів. Результати цього методу оцінюються за допомогою коефіцієнта кореляції, який в процесі оптимізації повинен наближуватись до «+1».

Зростання чистого грошового потоку забезпечується за рахунок його максимізації. Підвищення чистого грошового потоку здійснюється на основі розробки необхідних заходів (зниження постійних та змінних витрат,

ефективна цінова та амортизаційна політика, та інші), а також на основі використання методів оптимізації таких як метод співставлення валових та граничних показників на різних ринках, мінімально допустима ціна продажу.

Метод співставлення валових показників на ринку чистої конкуренції та монопольному дає можливість розрахувати оптимальний розмір обсягів продажу, при якому підприємство отримує максимальний прибуток та прийняти управлінське рішення відносно збільшення (зменшення) величини продажу товару. Метод співставлення граничних показників дозволяє визначити «поле прибутковості», що характеризує отримання прибутку на кожну одиницю товару. За методом мінімально допустимої ціни продажу приймається управлінське рішення до якого рівня підприємство може знижувати ціни щоби мати можливість покрити витрати.

Оптимізація структури капіталу здійснюється за відповідними критеріями: максимізація рівня фінансової рентабельності, мінімізація вартості капіталу на рівні фінансових ризиків. Результатами оптимізації є формування на підприємстві показника «цільової структури капіталу», який передбачає залучення фінансових засобів з відповідних джерел.

Дослідження які проведені на підприємствах машинобудівної та металургійної промисловості показали, що методи оптимізації застосовуються поодинокі. Необхідний комплексний, системний підхід до застосування вищенаведених та інших методів оптимізації, що дозволить ефективно використовувати наявний потенціал підприємства.

УДК 339.138

Круглікова В. В.¹, Риженко Н. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. Т-311 ЗНТУ

КОНЦЕПЦІЇ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ НА РИНКУ ВАНТАЖНИХ АВТОМОБІЛІВ

Сучасний світовий ринок вантажних автомобілів характеризується високим рівнем конкуренції, що вимагає від всіх його учасників застосування різних концепцій управління маркетингом на підприємстві. Концепція маркетингу – це орієнтована на споживача інтегрована цільова філософія фірми, організації чи людини. Існує п'ять концепцій управління маркетингом, розглянемо їх на прикладі ринку вантажних автомобілів.

1. Концепція вдосконалення виробництва. Ця концепція, безумовно, є доцільною на цьому ринку, але не у всіх випадках. Так, вона абсолютно неприйнятна на ринку автомобілів представницького класу. Зараз ця концепція активно використовується китайськими виробниками, а саме:

Dongfeng, Brilliance. Вони виробляють у два рази більше продукції, ніж інші концерни і вже займають велику частку ринку. Згідно прогнозів деяких експертів китайські автомобілевиробники за декілька років займатимуть 50% всього ринку. Тобто, ця концепція є дієвим інструментом для компаній, які хочуть розширити свої ринки збуту.

2. Щодо концепції удосконалення товару, то вона теж підходить далеко не всім компаніям. На відміну від попередньої концепції, вона може застосовуватись лише компаніями, що працюють в сегменті дорогих автомобілів. Тобто, вони виготовлятимуть один товар, який буде якісним і дорогим і задовольнятиме потреби лише певного сегменту споживачів. Цю концепцію застосовують такі світові лідери як Volvo, Mercedes. Оцінюючи їх місце на ринку, можна сказати, що ця концепція працює і є доцільною.

Наприклад, компанія Volvo Trucks другий рік поспіль отримує престижну європейську нагороду «Якісна інновація року». Компанію відзначено за створення нової трансмісії, I-Shift Dual Clutch, основною перевагою якої є спрощення праці водія та підвищення рівня його безпеки. Volvo Trucks також першою розробила систему гальмівного механізму вантажівки з причепом, яка автоматично уповільнює причіп і випрямляє вантажівку на слизьких спусках. Гальмівний механізм вантажівки з причепом є доповненням до електронної системи курсової стабілізації (ESP) автопоїзда. Основні відомості про гальмівний механізм: підвищення безпеки руху на спусках, особливо на слизьких і звивистих дорогах, увімкнення гальм причепа в пульсуючому режимі, вирівнювання транспортного засобу, зручніше керування і зниження ризику складання.

3. Концепція інтенсифікації комерційних зусиль лежить в основі маркетингової діяльності практично всіх великих компаній, що спеціалізуються на виробництві вантажівок. Просунути без активної рекламної підтримки свій товар на такий висококонкурентний ринок практично неможливо. Концепція є доцільною і навіть дуже ефективною на даному ринку, проте вона потребує великого фінансування, що не всі компанії можуть собі дозволити. Цю концепцію використовують такі відомі виробники як, наприклад, Volvo та Renault. Підприємці України обирають вантажні автомобілі Renault, які виробляє компанія Volvo, відома на весь світ. Бо вантажівки Renault достатньо високої якості, але за більш привабливою ціною. І завдяки репутації Volvo, автомобілі Renault вже не потребують такої рекламної підтримки, як нові, маловідомі фірми.

4. Концепція маркетингу. Ця концепція є чи не найефективнішою на цьому ринку, адже світовий ринок вантажних автомобілів характеризуються високим рівнем конкуренції. Тому виробники повинні зробити все, щоб задовольнити потреби споживача якнайкраще. Для цього використовуються будь-які маркетингові методи. Можна розглянути застосування даної

концепції на прикладі компанії Volkswagen, яка, проводячи маркетингові дослідження, виявила, що компанія MAN складає їм конкуренцію і просто купила її. Тобто використання цієї концепції дає позитивні результати для компанії і приносить чималі прибутки.

5. Концепція соціально-етичного маркетингу. Більшість виробників вантажних автомобілів усвідомлюють зростаючу роль концепції соціально-етичного маркетингу. Так, восени 2014 року відбулась прем'єра флагману компанії Volvo Trucks – Volvo FH16 у версії Євро 6. Оснащений 16-літровим двигуном нового покоління, він не тільки відповідає жорстким екологічним стандартам щодо рівня шкідливих викидів та менше шкодить здоров'ю людини, але й задовольняє найвищі очікування клієнтів щодо продуктивності та ефективності техніки. А концерн DAF у 2014 році займає перше місце у світі за виробництво вантажних автомобілів які найменше шкодять здоров'ю і які є екологічними. Бачимо, що і ця концепція працює на ринку вантажних автомобілів.

Отже, можемо зробити висновок, що на ринку вантажних автомобілів можливе використання усіх концепцій маркетингу, тому що всі ці концепції працюють і допомагають компанії підвищити рівень її конкурентоспроможності.

УДК 330: 621.314

Тіховська Т. М.¹, Друзь Є. А, Волощук О. Л.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. Е-310 ЗНТУ

РОЗРОБКА ВІРТУАЛЬНОГО ПУЛЬТА ДЛЯ ЛАБОРАТОРНОГО СТЕНДУ АВТОМАТИЗАЦІЇ ГІДРОУСТАНОВКИ: НА ШЛЯХУ ІНТЕГРАЦІЇ СИСТЕМИ ВИЩОЇ ОСВІТИ УКРАЇНИ В ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ПРОСТІР

Інтеграція системи вищої освіти України в Європейський простір вищої освіти сприятиме: забезпеченню якості вищої освіти; зміцненню позицій українських університетів на національному та європейському і світовому ринку праці та ринку освітніх послуг. Як Болонський процес, так і програма Темпус (Транс-європейська програма мобільності для навчання в університетах) зосереджені на збільшенні відкритості та прозорості університетської освіти, поширенні доступу до неї, зростанні автономності університетів у країнах-членах ЄС та їх партнерах у третіх країнах. Пріоритети та напрями реалізації програми

Темпс в Україні пов'язані, насамперед, з розвитком Болонського процесу. Серед національних пріоритетів можна виокремити трикутник знань: освіта–інновації–дослідження.

Важливими стають питання дослідження шляхів підвищення ефективності та надійності функціонування промислових комплексів, обладнаних насосними агрегатами. Технологічні комплекси, обладнані насосами, вентиляторами та компресорами, належать до широко використовуваних промислових установок різних галузей народного господарства і є одними з найбільших енергоспоживачів. На електропривод турбомеханізмів припадає більше 60 % усієї споживаної електроенергії, причому більше половини (до 2/3) вказаного рівня припадає на турбомеханізми.

Одиночні потужності цих механізмів досягають десятків мегават. У більшості випадків у насосних, компресорних та вентиляторних установках використовується нерегульований електропривод з енергозатратними методами регулювання технологічних параметрів. У зв'язку з цим навіть невелике підвищення ефективності використання електропривода турбомеханізмів в енергетичному відношенні може дати помітний результат.

Істотний економічний ефект досягається за рахунок економії електроенергії шляхом використання регульованого електропривода, а також за рахунок раціонального керування промисловими установками в точній відповідності до технологічних вимог, що враховують усі особливості функціонування насосних станцій і енергопостачальних мереж. При цьому регульованим приводом доцільно оснащувати один із працюючих турбоагрегатів. Крім того, заслуговують на увагу альтернативні варіанти регулювання параметрів на базі активних регулювальних пристроїв з використанням гідротурбіни, електромеханічного перетворювача та системи регулювання її потужності, що дозволяє здійснити регулювання продуктивності у необхідних межах з одночасною віддачею електроенергії до промислової енергомережі. Варіанти регулювання параметрів електроприводу можливо промодельовувати на стенді, що пропонується розробити.

Таким чином, розробка стенда є актуальною як з точки зору пошуків шляхів економії електроенергії, так і з точки зору підвищення якості навчання.

СТВОРЕННЯ СПРИЯТЛИВИХ УМОВ ВЕДЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПО КРАЇНАХ СВІТУ

Відповідно до результатів рейтингу Doing Business за 2015 рік, підготовленого Групою Всесвітнього банку, список країн із самими сприятливими умовами підприємницької діяльності очолив Сінгапур, а п'ять із десяти країн, що домоглися самих значних поліпшень, припадає на регіон Африки до півдня від Сахари. В 12-й щорічній доповіді відзначається, що в «десятку» країн, де нормативна база найбільш сприятлива для підприємницької діяльності ввійшли Сінгапур, Нова Зеландія, Спеціальний адміністративний район Китаю Гонконг, Данія, Республіка Корея, Норвегія, США, Великобританія, Фінляндія й Австралія. «Десятка» країн, які домоглися самого значного покращення своїх показників у порівнянні з минулим роком, складають Таджикистан, Бенін, Того, Котд'Івуар, Сенегал, Тринідад і Тобаго, Демократична Республіка Конго, Азербайджан, Ірландія й Об'єднані Арабські Емірати.

У країнах Африки, розташованих на південь від Сахари відзначається найбільша кількість реформ в області регулювання (75 з 230 по усьому світі), у той час коли найбільша кількість країн, які поліпшують свої показники, відносяться до країн з економікою, яка формується, з регіону Європи й Центральної Азії. У регіоні Близького Сходу й Північної Африки прогрес був нерівним, тоді як Сирія, на території якої розвертається конфлікт, зайняла одне з останніх місць. Найменше число реформ було відзначено в регіоні Південної Азії. «Цього року працювати легше, ніж торік, два роки або десять років тому», відзначила Рита Рамальо, керівник проекту Doing Business. «Ми бачимо, що країни з найнижчим рейтингом більш інтенсивно проводять реформи й, таким чином, наближаються до країн-лідерів».

У доповіді оцінюється легкість ведення бізнесу в 189 країнах по 11 напрямкам регулювання підприємницької діяльності, таким, як створення підприємств, одержання кредиту, підключення до електромереж і здійснення зовнішньоторговельної діяльності. Однак, доповідь не охоплює весь спектр проблем, що хвилюють бізнес, таких як безпека, макроекономічна стабільність або корупція. При підготовці доповіді цього року «Doing Business 2015 були використані нові дані й методологія по трьох напрямках: розв'язання неплатоспроможності, захист прав акціонерів-міноритаріїв і одержання кредиту.

УДК 658.80001.8

Круглікова В. В.¹, Кульбак К. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. Т-811 ЗНТУ

ТАРИФНА ПОЛІТИКА ТРАНСПОРТНИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Тарифна політика транспортних компаній формується на основі цілей та пріоритетів соціально-економічного розвитку держави. При цьому їх реалізація потребує забезпечити розвиток транспорту на одному рівні з розвитком інших галузей економіки, стійкий розвиток транспортної системи, особливо в умовах кризи відповідно внутрішнього та зовнішнього попиту на пасажирські та вантажні перевезення на основі організації безпечного та комфортного руху з мінімальними витратами часу та ресурсів.

Розглянемо вантажні перевезення докладніше.

Тарифна політика майже всіх перевізників базується на трьох «китах»:

- ваго габаритні;
- характеристиках вантажу;
- відстані.

При доставці палетованих вантажів тариф, як правило, встановлюється за палету. Якщо ж вантаж не на палетах, існує вартість за перевезення кілограма та кубометра. Кожні відправка оцінюється за вагою та об'ємом, та з клієнта береться та ціна, яка виявиться вищою. Звісно, існують і винятки. Наприклад, компанія УВК оцінює вантаж тільки в палетах, а українське представництво TNT розраховує вартість перевезення, орієнтуючись виключно на вагу. Відстань перевезення також враховується перевізниками по різних принципам. Багато перевізників використовують спеціальні тарифні сітки. За таким принципом кожна з компаній має різну кількість типів тарифів. Це зумовлено з одного боку – неоднаковою кількістю міст, що обслуговують дані компанії, а з іншого – різними підходами до тарифної політики.

Експерти вважають, що більша кількість тарифів вигідніша клієнтам, аніж компанії. Щоб перевірити вірність даного тезису, транспортним компаніям було запропоновано розрахувати вартість доставки ящику цвяхів вагою 10 кг по семи різноманітних маршрутах (по максимальній кількості тарифів). Цей експеримент частково підтвердив слова експертів.

В умовах функціонування виробничо-транспортної системи (ВТС) з єдиним перевізником перед останнім постає дилема: чи застосовувати для перевезення продукції виробників тарифну диференціацію, чи встановити єдиний тариф для всіх виробників?

Експертами було встановлені такі дані у результаті впровадження тарифної диференціації транспортною компанією.

1. Галузевий обсяг поставок на кожен із ринків буде залишатися незмінним, незалежно від виду тарифної політики перевізника-монополіста. Це підтверджує рівність цих обсягів за єдиного і диференційованого тарифів.

2. Після переходу перевізника від єдиного тарифу до тарифної диференціації зміниться структура поставок кожного з виробників.

3. Ціни для споживачів на кожному з ринків залишатимуться незмінними, незалежно від виду тарифної політики транспортної компанії, а тому добробут споживачів також буде незмінним.

4. Перевізник завжди одержуватиме більший прибуток при доставці однорідної продукції виробників на ринки у разі проведення тарифної диференціації, ніж при встановленні єдиного тарифу, коли питомі (граничні) витрати хоча б двох різних виробників не збігатимуться. Єдиний тариф доцільно встановлювати лише у випадку, коли питомі (граничні) витрати всіх без винятку виробників однакові

УДК 658.80001.8

Круглікова В. В.¹, Харланова Т. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. Т-311 ЗНТУ

ДОСЛІДЖЕННЯ МОЖЛИВОСТІ ПРОСУВАННЯ НОВОЇ МАРКИ АВТОМОБІЛЯ НА УКРАЇНСЬКИЙ РИНОК

Автомобільний ринок України можна охарактеризувати як достатньо відкритий по відношенню до нових марок. Спостерігалася тенденція до більш повного охоплення всіх сегментів ринку дилерами таких відомих марок, як «Mitsubishi», «Volkswagen», «Ford» та ін. Але можливість просування нової марки ускладнено економічною ситуацією в Україні.

Відповідно до мети дослідження, яке проводили вчені Людмила Кочарова і Максим Каліманов з просування «Марки Х», були поставлені наступні завдання.

1. Вивчити структуру українського споживчого ринку автомобілів, проаналізувати тенденції його розвитку; виділити цільовий сегмент (або сегменти) ринку, його структуру, ємність.

2. Проаналізувати існуючий на момент дослідження ринок автомобілів такого ж класу та оцінити конкурентоспроможність просуваної марки; виявити її найбільш привабливі властивості, переваги; створити чітку і актуальну концепцію товару.

Для вироблення рекомендацій та пропозицій були проаналізовані дані, отримані методами:

– масових репрезентативних опитувань;

- оцінки стану ринку – експертні інтерв'ю, збір «вторинної» інформації (публікації в галузевих виданнях, аналіз виставок, Інтернет, ЗМІ);
- опитувань цільових споживчих груп (спрямовані вибірки);
- глибинних інтерв'ю, креативних фокус-груп, проєктивних методик;
- комплексного моніторингу конкурентів.

Але, не дивлячись на це, питання про переваги «Марки Х» залишилися до кінця не вивченими. Якісні дослідження (глибинні інтерв'ю, креативні фокус-групи, проєктивні методики) дозволили зрозуміти «філософію життя» споживачів, їх купівельну поведінку, значення автомобіля для них – це «статусна річ», «засіб пересування», «мрія» або «одне з комунікативних засобів, яке дозволяє комфортно жити в суспільстві». Паралельно проходив моніторинг рекламної активності конкурентів протягом сезону. Також за допомогою якісних досліджень ми змогли більш структурно представити ринкову концепцію «Марки Х», тобто, якою її хотів би бачити споживач. На основі отриманої інформації були представлені рекламні стратегії, спрямовані на «завоювання» трьох основних споживчих сегментів.

На основі аналізу споживчого ринку автомобілів класу «економ», до якого належала і просувна «Марка Х», потенційний ринок споживачів просувається автомобіля імовірно диференціювався на три категорії: – середній клас, помірно процвітаючі професіонали в різних областях діяльності; – так званий нижчий шар вищого класу; – третя категорія можливих споживачів. Дуже цікава і складна категорія – комерційні та державні організації.

Перевагою цього виробника, який працюватиме з іномарками на українському ринку, є те, що одночасно з початком продажу автомобілів подбав про відкриття сервісних центрів. Такий фактор, як наявність запчастин в магазинах для самостійного ремонту серед виділеного сектора споживчого ринку. При організації продажів важливим фактором є швидкість і зручність оформлення покупки, можливість зробити замовлення по телефону або електронною поштою. Подальші звернення також повинні бути максимально спрощені. Адресна, індивідуальна робота з клієнтами може стати запорукою повторного звернення до продавця і залучення нових клієнтів завдяки позитивним відгукам.

Виходячи з властивостей певної цільової аудиторії запропонована концепція товару, з урахуванням конкурентної ситуації на автомобільному ринку і соціально-економічних умов, ринкова концепція «Марки Х» повинна складатися з наступних положень: функціональна практичність, сучасний, стильний дизайн, доступна ціна, нижча, ніж на багато машин цього ж класу, безпека і комфорт.

Результати досліджень показали, що ефективність методів просування автомобілів залежить від багатьох факторів і повинна визначатися згідно їм.

Оскільки потенційний клієнт пишається собою і стилем свого життя, то при спробі зацікавити його новим товаром, важливіший радше образ власника автомобіля, ніж сам автомобіль. Тому слід створити образ відданого покупця «Марки Х» і рекламувати стиль його життя. Якщо споживач усвідомлює відповідність пропонованого автомобіля своїм потребам і власним поданням про себе (все це підкріплюється раціональною чи емоційною аргументацією, залежно від того, до чоловіків або до жінок звернена реклама), то він приймає рішення купити «Марку Х».

УДК 331.2

Борисенко О. Є.¹, Дерев'янка Н. О.²

¹канд. екон. наук, старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-412, ЗНТУ

ЗМЕНШЕННЯ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ – МОЖЛИВОСТІ ТА РЕАЛІЇ

Зменшення витрат на оплату праці є однією з найбільш гострих проблем, що постає на підприємстві. Актуальність проблеми зростає на фоні соціально-економічної кризи в країні. В умовах спаду продажів, скорочення чисельності працівників відбуваються зміни в організації праці та її оплаті. Для більшості населення заробітна плата втратила свою відновлювальну та стимулюючу функції і фактично перетворилася на різновид соціальних виплат, не пов'язаних з кількістю, якістю та кінцевими трудовими результатами. При цьому, її рівень у нашій країні значно нижчий порівняно з розвиненими державами світу та країнами СНД. Праця та її оплата як ціннісні орієнтири втрачають своє соціально-економічне призначення, що руйнує основи економічного й соціального розвитку суспільства. Однією з основних причин такого становища є завелике фіскальне навантаження на фонд оплати праці, а саме сплата єдиного соціального внеску, що обраховується в межах 36,76 %–49,7 %. Такі великі ставки не дають можливості підприємствам та приватним підприємцям для зниження витрат на оплату праці. Спроба уряду легалізувати фонд оплати праці за рахунок реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування, на жаль, не призвела до позитивних результатів.

Відповідно до Закону № 2464-VI «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» із змінами, що відбулися останнім часом, роботодавці можуть застосувати ставку ЄСВ (єдиного соціального внеску) з урахуванням понижуючого коефіцієнту за наступних умов:

– база нарахування ЕСВ у звітному місяці на 20 % і більше перевищує середньомісячну базу нарахування ЕСВ за 2014 рік, розраховуючи на одну застраховану особу;

– після застосування коефіцієнта середній платіж на одну застраховану особу у звітному місяці не менше, ніж середньомісячний платіж на одну застраховану особу за 2014 рік;

– кількість застрахованих осіб у звітному місяці не перевищує 200 % середньомісячної кількості застрахованих осіб платника за 2014 рік.

Для порівняння в табл.1 представлені різні варіанти зміни заробітної плати, ставки та суми єдиного соціального внеску.

Таблиця 1 – Порівняння витрат на оплату праці за різних ставок ЕСВ

Показники	Середньомісячна база нарахування єдиного внеску платника у 2014 році в розрахунку на одну застраховану особу	Варіант 1	Варіант 2	Варіант 3
База нарахування ЕСВ	2200	3000	4000	5000
Умова 1	-	36% виконана	81% виконана	227% виконана
Сума ЕСВ за ставкою 38%	836	1141	1520	1900
Понижуючий коефіцієнт	–	0,733	0,55	0,44
Ставка ЕСВ з урахуванням понижуючого коефіцієнту	–	27,854	20,9	16,72
Сума ЕСВ	836	835,62	836	836
Умова 2	–	Не виконана	виконана	виконана
Умова 3	Приймаємо, що чисельність персоналу не зростала, тому для всіх варіантів виконана			
Сума витрат підприємства	2200+836=3036	3835,62	4836	5836

На основі отриманих даних можна зробити висновок, що за першим варіантом збільшення заробітної плати підприємство не зможе застосувати понижуючий коефіцієнт, отже право на зменшення ставок ЕСВ будуть мати

підприємства, у яких зарплата з урахуванням збільшення буде не меншою ніж 3 МЗП. На сьогоднішній день в Україні це достатньо високий поріг (за 2014 рік середня зарплата склала близько 2 800 грн). Підприємству з зарплатою на рівні мінімальної для виконання трьох умов необхідно понести значні витрати, що матиме значний вплив на собівартість продукції. Будь-які реформи системи загальнодержавного соціального страхування з використанням формул або схем не дозволять в дійсності легалізувати фонд оплати праці. Для детінізації зарплати необхідно кардинально змінювати систему нарахування на неї.

УДК 330.88

Тіховська Т. М.¹, Алексєєнко М. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ГФ-310 ЗНТУ

ТЕОРІЯ ВЕЛИКИХ ЦИКЛІВ КОНДРАТЬЄВА І СУЧАСНІСТЬ

Досліджуючи кризи та кризові явища в економіці, М. Д. Кондратьєв висунув теорію великих циклів економічної кон'юнктури, яка нині відома як «теорія довгих хвиль Кондратьєва». Для виявлення великих циклів було зібрано та використано фактичний матеріал, який характеризував результати діяльності таких країн світу як Англія, Франція, Німеччина і США за період понад сто років за значною кількістю показників, серед яких основними можна виділити такі як: динаміка цін, заробітна плата, відсоток на капітал, зовнішньоторговельний обіг, виробництво основних видів промислової продукції тощо. Результатом проведених досліджень і аналізу було доведено наявність циклічності хвиль довжиною в 50–60 років. Кожна з таких хвиль має чотири фази – дві з них характеризують піднесення, а дві – занепад.

Також, в результаті проведеного дослідження було встановлено, що напередодні фаз піднесення хвилі кожного великого циклу обов'язково виникають значні зміни в економічному житті суспільства, що може бути проявлено в значних змінах техніки, виробництва, виникненні нових ринків збуту. Крім того, М. Д. Кондратьєв зазначав, що на стадії «піднесення» хвилі характеризують нестабільність в суспільстві, а саме: політичні проблеми, революції, соціальні збурення, тощо; при такій стадії хвилі як «занепад», відбувається активізація інноваційної діяльності, поживлення у створенні нових робочих місць, нових галузей економіки і видів економічної діяльності, змінюється технологічна парадигма, що стає передумовами подолання кризи.

Феноменом циклу називають періодичність повторення характерних соціоекономічних і технологічних ситуацій через певні проміжки часу.

Особливий інтерес викликає ситуація, коли короткі та середні цикли «нанизуються» на довгі хвилі.

Варто зазначити, що всі традиційні методи боротьби з кризовими явищами являються дієвими лише на підвищувальній хвилі великих К-циклів, у фазах пожавлення та підйому, коли кризи, відповідно до теорії М. Д. Кондратьєва, і так є нетривалими та неглибокими, а загальний тренд економічного розвитку відповідає поступовому розвитку світової економіки. Щодо знижувальної хвилі цих циклів в періоди спаду та депресій, то вони діють строго в протилежному напрямку.

З огляду на ситуацію в країні, актуальним може стати питання подальше дослідження циклічних змін в суспільстві задля своєчасного прогнозування кризових явищ, розробки методів їх невілювання, що в кінцевому результаті підвищить національну безпеку країни.

УДК 338.98

Остапенко В. В.¹, Касаткіна А. А.², Ключєва А. О.², Волошина Т. П.²

¹канд. техн. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. Т-313 ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЙНІ Й ДЕЗОРГАНІЗАЦІЙНІ МОМЕНТИ У ДОРОЖНЬОМУ РУСІ

Організація Дорожнього Руху (ОДР) – комплекс організаційно-правових, організаційно-технічних заходів і розпорядницьких дій по управлінню рухом на дорогах, спрямований на забезпечення безпеки дорожнього руху.

Природно, що всі заходи щодо організації дорожнього руху вимагають певних, часто значних, коштів. Призначенню заходів щодо ОДР повинно передувати їх ретельне техніко-економічне обґрунтування.

У визначенні поняття «дорожній рух» акцент робиться на суспільні відносини, що виникають у процесі переміщення людей і вантажів. Саме через ці відносини й проявляється різноманіття специфічних зв'язків, що виникають у складній соціально-технічній системі, що включає в себе:

- водіїв;
- транспортні засоби;
- дорогу;
- навколишнє середовище.

В області організації дорожнього руху потрібне проведення детального й систематичного аналізу причин ДТП, затримок транспорту, пасажирів, пішоходів і т. д., що дозволить знайти оптимальне рішення при виборі типу облаштованості доріг, що поліпшить умови руху при найменших витратах.

Варто активно вишукувати нові методи боротьби з аваріями на дорогах і вважати цю боротьбу пріоритетної в масштабах країни. Нижче пропонуються деякі конкретні шляхи вирішення проблем дорожнього руху:

- фундаментально змінити методику навчання водіїв, впроваджуючи тестування майбутніх водіїв на предмет виявлення психоаналітичних і інтелектуальних здібностей майбутнього водія. з використанням тренажерів, на яких здійснюється моделювання аварійних ситуацій;

- активізувати способи пропаганди безпеки дорожнього руху;

- обмеження технічних можливостей автомобілів для починаючих водіїв, включаючи введення світлового розпізнавального знака «починаючий водій», включення цього знака вводить автоблокування швидкості, а також гучність музичного супроводу, а також включення «звукової підказки» молодому водієві в міру необхідності,

- активний вплив на водія для запобігання аварійної ситуації: поліпшити систему оповіщення про аварійне зближення автомобіля з іншим автомобілем або перешкодою, сигналізувати водію про неприпустиму шумову перешкоду, сигналізувати про наближення критичного стану водія (приміром, сонливості), аномального стану покришок, – вбудований технічний контроль за водінням: розробити реєстрацію позамежних параметрів руху автомашини («чорний ящик»), встановлювати його, залежно від кількості й характеру порушень водія.

Як основні напрямки вдосконалення організації руху варто розглядати:

- поділ руху в просторі (каналізування руху, розв’язки на різних рівнях, маршрутне орієнтування, введення одностороннього руху);

- поділ руху в часі (введення реверсивного, світлофорного регулювання, обмеження руху, зупинку й стоянку в певні години й дні тижня);

- формування однорідних транспортних потоків (за складом, напрямком й метою руху);

- оптимізація швидкісного режиму руху (збільшення або обмеження швидкості, усунення звужень проїзної частини, зниження рівня завантаження дороги);

- впровадження автоматизованих систем управління рухом;

- забезпечення зручності й безпеки пішохідного руху (облаштування і обладнання пішохідних переходів, організація пішохідних і житлових зон);

- організація стоянок автотранспорту, інформація про них.

ВПЛИВ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОГО ОБЛАДНАННЯ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Динаміка обсягів виробництва найбільш наукоємних галузей – електричного і електронного обладнання – відстає від динаміки росту машинобудування в цілому по Україні. Галузева структура комплексу здійснюється на користь метало ємної номенклатури, а відсоток високотехнологічних галузей знижується. Для вітчизняної продукції притаманна надмірна енергоємність, витрати на енергоресурси в структурі собівартості різних підприємств складає від 30 до 50 %, що на 20 – 25 % перевищує світовий рівень цього показника. За таких умов зростає роль електротехнічних підгалузей машинобудівного комплексу, яким притаманне впровадження інноваційних наукоємних технологій.

На початок 2013 року ступінь зносу основних фондів у цілому по економіці склала 42,2 %, у тому числі в промисловості – 52,4 %, а по обладнанню в промисловості – 68,1 %. При цьому майже 1/5 частина фондів, що перебувають в експлуатації на промислових підприємствах, що відслужило свій нормативний термін, і, відповідно, амортизація не нараховувалася.

Із-за різкого уповільнення процесу оновлення основних фондів погіршилися вікові параметри використовуваного виробничого обладнання. До 2013 року середній вік машин і устаткування у промисловості становив майже 20 років, при прийнятому у багатьох розвинених країнах світу нормативному терміні служби техніки менш 7–9 років. У той же час, частка «нового» обладнання у віці до 5 років, яке по суті і визначає конкурентоспроможність виробництва, скоротилася з 29 % в 1990 р. до 4 % в 2012–2013 роках.

Консервація і старіння виробничого апарату країни стала прямим наслідком безпрецедентного падіння інвестиційної активності в попередні роки. Здійснюваних інвестицій виявилось зовсім недостатньо для необхідного оновлення застарілих виробничих потужностей. До початку 2013 року капітальні вкладення становили лише 22 % від рівня 1990 року, скоротившись майже в 5 разів. Приблизно таке ж співвідношення склалося за показником введення в дію основних фондів. У підсумку, уповільнення їх зростання, з 1995 року змінилося тенденцією зменшення обсягу, головним чином за рахунок скорочення фондів в галузях, що виробляють товари. В результаті перестало забезпечуватися навіть просте відтворення.

Головним стимулом для модернізації є конкуренція, яка змушує підприємства підвищувати свою ефективність. Протягом п'ятнадцятирічного періоду ринкових перетворень по багатьом напрямкам держава прагнуло обмежити ринок і конкуренцію. В якості основного аргументу висувалася необхідність перехідного періоду для перебудови технологій та систем управління на рівні підприємств. За минулий час найбільш ефективним компаніям вдалося досягти високого рівня конкурентоспроможності. Як правило, це сталося в галузях, що мають сильні стимули для модернізації, відносно слабо захищених від конкуренції різними державними інструментами. Підприємства ж, не мали сильного конкурентного тиску, як правило, не можуть сьогодні на рівних конкурувати з іноземними виробниками.

УДК 338.121

Тіховська Т. М.¹, Кордас Р. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. Е-310 ЗНТУ

ЗБІЛЬШЕННЯ ДОЛІ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ СИЛОВОЇ ЕЛЕКТРОНІКИ

Виробнича діяльність підприємства відчуває вплив основних і суміжних галузей народного господарства. Маркетингової діяльності формується під впливом покупців, постачальників і конкурентів. В даний час обсяг світового ринку електронних напівпровідникових приладів має стійку тенденцію до зростання. Але той факт, що ринок росте, не є гарантією успіху підприємства, поки він не вибирає оптимальну стратегію, спрямовану на збільшення долі власного підприємства на цільовому ринку.

Сучасний етап переходу від сировинної економіки до наукомісткої вимагає від вітчизняних підприємств по виробництву напівпровідникової продукції ефективних управлінських рішень, які дозволять їм зберегти своє функціонування на цільовому ринку. Першим кроком вироблення правильної стратегії служить вірна оцінка ємності цільового ринку. Для цього можна застосовувати інструментарій економіко-математичного моделювання, наприклад; метод ланцюгової підстановки, оптимізаційну економіко-математичну модель, регресійну залежність випуску напівпровідникових приладів від виробництва електроенергії.

Збільшення долі підприємства на цільовому ринку дуже важливий аспект діяльності. Кожне підприємство повинно не тільки виробляти продукцію, але й приділяти увагу його продажу. Тільки за умови високих

продаж можна очікувати розвиток підприємства. Розглянемо цей аспект на певному прикладі.

Підприємство НПП «Перетворювач-Комплекс» засновано у 1992 році. На початку своєї діяльності дане підприємство співпрацювало з місцевими металургійними комбінатами (Запоріжсталь та Дніпроспецсталь), копальням Донбасу а також з нікопольським трубним заводом. За такої діяльності ПДВ, що був виплачений у 2009 році склав 728 367,00 грн. Через кілька років діяльність підприємства збільшувалась. Завдяки діяльності керівництва підприємство почало співпрацювати з близьким зарубіжжям і кількість партнерів помітно зростає. На даний момент серед них наступні: МК «Запоріжсталь», завод «Дніпроспецсталь», Маріупольський металургійний комбінат, Дніпропетровський металургійний комбінат, Криворізький МеталСтіл, Нікопольський Нікотьюб, Харківська ТЕС, Хмельницька АЕС, Білоцерківська ТЕС, Запорізький трансформаторний завод, ВАТ «Російські космічні системи». За результатами господарської діяльності у 2013 році ПДВ, що був виплачений, склав 1139645,66 грн.

Таким чином, дане підприємство показує позитивні результати росту. При створенні маркетингового відділу та подальшого його розвитку можна очікувати збільшення продаж. Розширення зв'язків та набуття нових партнерів гарантуватиме підприємству стабільне функціонування на цільовому ринку.

УДК 658:004.4

Онуфрієнко Н. Л.¹, Польський А. В.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. КНТ-610м ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ РОЗРОБКОЮ ПРОГРАМНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Розробка програмного забезпечення відноситься до порівняно молодій і унікальній промислової галузі. На відміну від галузей матеріального виробництва, те, що створюють розробники програмного забезпечення, є нематеріальним – це колективні думки та ідеї, що виражені на мові програмування.

Група дослідників Standish Group, проаналізувавши роботу сотень американських корпорацій і результати виконання декількох десятків тисяч проектів, що пов'язані з розробкою програмного забезпечення, прийшла до наступних висновків:

– тільки 39 % проектів завершилися в строк, та не перевищили запланований бюджет і реалізували всі необхідні функції і можливості;

–43 % проектів завершилися із запізненням, витрати перевищили запланований бюджет, необхідні функції не були реалізовані в повному обсязі;

– 18 % проектів повністю провалилися і були анульовані до завершення.

Проблема успішного завершення проектів розробки програмного забезпечення актуальна на сьогоднішній день. Найбільш відомими проявами серйозних проблем є зрив графіка запланованих робіт; перевищення встановленого бюджету; «погана робота» програмного продукту, через наявність в ньому помилок; невикористання програмного продукту у зв'язку з тим, що він не відповідає вимогам бізнесу.

Базою ефективного управління проектом великого програмного комплексу є план, в якому завдання виконавців окремих робіт повинні бути узгоджені з ресурсами, а також між собою, за результатами і термінами їх досягнення.

Планування має проходити наступні етапи: перший – це обстеження об'єктів та середовища проектування для попередньої формалізації цілей, призначення і завдання проекту; другий – первинне прогнозування можливих характеристик і вимог до програмного продукту на базі узагальнення даних раніше реалізованих подібних прототипів і створення концепції проекту; третій – управління деталізацією і реалізацією плану виробництва, його оперативним коригуванням і перерозподілом ресурсів відповідно до особливостей розвитку компонентів програмного комплексу; четвертий - узагальнення та накопичення результатів планування та управління конкретним проектом для використання згодом цих даних в якості прототипів при виробництві програмних продуктів.

Проблеми оцінювання і вибору кваліфікованих і надійних фахівців-підрядників, здатних створювати складні програмні продукти і бази даних необхідної якості в розумні терміни з урахуванням обмежень на використовувані ресурси, стоять гостро для багатьох замовників і користувачів сучасних обчислювальних систем.

В компанії, яка приймає рішення про старт того чи іншого проекту розробки програмного забезпечення, повинна існувати єдина система критеріїв для оцінки його значимості. Система критеріїв повинна дозволяти з безлічі можливих для реалізації проектів вибрати найбільш пріоритетні для компанії. Пріоритет будь-якого проекту повинен визначатися на основі оцінки трьох його характеристик: фінансова цінність, стратегічна цінність і рівень ризиків.

Одним з головних завдань, що безпосередньо впливає на ефективність програмного забезпечення, є вибір методології управління процесами розробки. Існує дві групи проектних методологій: методології управління

розробкою програмного забезпечення та методології впровадження інформаційних систем.

Таким чином, розробка програмного забезпечення має результатом створення нематеріального продукту, внаслідок чого актуальною є проблема успішного завершення проектів розробки програмного забезпечення.

На кожному етапі повинен проводитися пошук ефективних технічних та економічних рішень реалізації проекту.

Для успішної розробки програмного забезпечення основну роль відіграють планування процесу і управління командою ефективних фахівців. Необхідні підготовка та виховання кваліфікованих фахівців в області індустрії, економіки та виробництва складних програмних комплексів.

Необхідно створити сучасні методи економічного аналізу, оцінювання та прогнозування необхідних ресурсів при виробництві комплексів програм.

Для розробки певного класу програмного забезпечення з різними вимогами до команд розробників існують різні моделі управління, які орієнтовані на відповідне програмне забезпечення, проте ефективні і при використанні в якості незалежних методологій.

УДК 658:004

Онуфрієнко Н. Л.¹, Братчиков В. В.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. КНТ-610 ЗНТУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОДУКТІВ КОМПАНІЇ WELLINK

WellLink спеціалізується на розробці програмного забезпечення та процесних додатків для операторів зв'язку, енергетичних холдингів, державних структур, важкої промисловості, охорони здоров'я та фінансового сектора. У розробці застосовуються високорівневі засоби розробки та платформи управління бізнес-процесами (BPM), інтеграційні платформи (ESB), засоби збору та візуалізації інформації провідних світових виробників. У 2006 році у складі компанії Метротек було створено підрозділ розробки програмного забезпечення в м. Запоріжжя – Метротек АйТі. За час роботи колектив запорізького підрозділу розробив системи моніторингу як FiberLine, Cronos-2, а також системи та компоненти сімейства wiSLA. Підрозділ також бере участь у низці російських і міжнародних проектів з побудови систем управління та систем контролю якості різного рівня складності. З моменту утворення філія тісно співпрацює з ЗНТУ, зокрема, студенти проходять виробничу практику та стажування.

В основі продуктів і рішень WellLink лежать галузеві стандарти та напрацювання. Компанія WellLink розробила ряд комплексних галузевих

продуктів, що дозволяють замовнику автоматизувати і контролювати процеси надання послуг, управляти їх ефективністю і рентабельністю, а також інтегрувати в свої послуги сервіси сторонніх постачальників.

WiSLA є рішенням з автоматизації процесів підтримки SLA та управління життєвим циклом SLA, яке було впроваджено низкою великих державних організацій і комерційних компаній. Система wiSLA дозволяє підвищити ефективність використання існуючих компонентів OSS за рахунок їх інтеграції в рамках процесу управління SLA. Функціональність продуктів системи дозволяє забезпечити необхідний рівень якості послуг.

WiSLA. OM – система управління замовленнями, що дозволяє автоматизувати і оптимізувати даний наскрізний процес. Впровадження продукту дозволяє скоротити тривалість циклу продажів до 15 % для B2C і до 50% для B2B; скоротити час виконання рутинних операцій до 90 %; підвищити точність термінів виконання замовлення до 95 %; підвищити ефективність вкладення інвестицій до 30 %; збільшити дохід на кожного продавця. Ключовими перевагами системи wiSLA. OM є прозорість операційної діяльності в реальному режимі часу; скорочення часу обробки замовлення; відсутність втрачених заявок, повторна обробка відмовних заявок після появи технічної можливості; підтримка пакетованих послуг, реалізованих на базі різних технологій; оперативне внесення змін в систему; швидка адаптація системи під нові послуги; гнучка інтеграція з існуючими системами замовника.

WiSLA. Broadband – система забезпечення якості абонентського доступу здійснює контроль і управління сегментами мережі ШПД, побудованими на базі технологій ADSL, FTTx, PON, CATV і WLL. Виконує безперервний контроль показників якості мережевих сервісів, дозволяє локалізувати несправності на рівні кабельної інфраструктури, підтримує процеси надання послуг і проведення профілактичних і ремонтних робіт, забезпечуючи при цьому інтеграцію з існуючими системами оператора (CRM, біллінг, Inventory).

WiSLA. TTS – система підтримки клієнтів і усунення несправностей мережі (Service Desk + Trouble Ticketing) – здійснює експлуатаційну підтримку, містить портал самообслуговування, інтегрована з системою управління замовленнями.

WiSLA. VPN – система управління SLA для сервісу L2/L3 VPN, що здійснює контроль показників продуктивності та динамічне управління параметрами якості, формування і управління звітами SLA.

WiSLA. Mobile SLA – система моніторингу якості клієнтських сервісів і управління сприйняттям клієнта, що дозволяє в режимі реального часу оцінювати стан сервісів та оперативно реагувати на встановлені події.

Перевагами системи wiSLA є підхід зверху вниз від потреб бізнесу і клієнтів до реалізації та впровадження інформаційних систем, засобів

контролю та вимірювання; мультивендорність і мультитехнологічність: рішення дозволяє управляти якістю сервісів на базі різних мереж і технологій; максимальне використання вже наявних у оператора функціональних блоків, повторне використання функцій засобів контролю та вимірювання різними системами управління; процесно-орієнтований підхід; використання кращих практик в галузі та напрацювання ТМ Forum; швидка інтеграція в середовище OSS оператора зв'язку за рахунок застосування відкритих інтерфейсів (OSS / J); гнучкість системи за функціональністю і масштабованість за продуктивністю.

Бізнес ефект від впровадження системи wiSLA підприємством – це підвищення довіри клієнтів; ефективне управління контрактами з якістю сервісу; зниження виплат штрафних санкцій за порушення SLA; підвищення ефективності операційної діяльності та управління SLA.

УДК 658:378:004.9

Онуфрієнко Н. Л.¹, Колісник А. Ю.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. КНТ-521 ЗНТУ

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ НАДБАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ОСВІТИ НА ОСНОВІ КОМП'ЮТЕРНИХ НАВЧАЛЬНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Розвиток заочної економічної освіти визначається впровадженням інноваційних форм навчання з використанням інформаційних комп'ютерних технологій.

Значний поштовх надали сучасні освітні проекти, які реалізують кращі вітчизняні та закордонні навчальні заклади.

Не викликає сумніву, що класичні освітні технології навчання студентів-заочників неефективні. Людина, яка працює, є носієм практичного досвіду та знань, добре знайома з проблемами сучасного бізнесу, в неї є свої конкретні проблеми, які вимагають вирішення. Тому необхідні нові ідеї щодо змісту та методів реалізації компетентного підходу при навчанні заочною формою. Заслужує уваги впровадження активних методів, які поєднують в собі: дослідження, роботу із симуляторами, роботу над проектами, ролеві ігри, розгляд та імітацію реальних професійних ситуацій (case-технології). В результаті, майбутні фахівці будуть готові до вирішення проблем навколишньої дійсності.

Навчально-методичні матеріали для студентів-заочників повинні відповідати проблемно-орієнтованому підходу до навчання, в якому всі дисципліни поєднані в єдиний інструмент для вирішення конкретних менеджерських завдань. Невід'ємною частиною навчального процесу є надбання особистого досвіду. Студент на протязі всього навчання звертається до своїх

практичних навиків, водночас вдосконалюючи їх. Така технологія – це продумана система навчальних дій, які розвивають професійні навики та особисті якості менеджера. Необхідно також розвивати управлінське мислення та навики самостійного навчання, що є основою неперервної освіти. Все це є запорукою успіху сучасного фахівця, оскільки отриману сьогодні освіту не можливо використовувати протягом всього життя.

Основними умовами оновлення заочної освіти є застосування інноваційних освітніх моделей та вільне використання сучасних інформаційних комп'ютерних технологій. Більшість навчальних закладів застосовують змішані технології (blended education), які спираються на Internet, медіа-технології, традиційні face to face форми тощо. Принциповим є не характеристики технологій, а вигоди, що отримують учасники навчального процесу. Це складає основу маркетингового підходу діяльності навчального закладу щодо надання освітніх послуг.

Порівняльний аналіз діяльності українських та зарубіжних вищих навчальних закладів свідчить про те, що маючи значні якісні людські ресурси та розробки, а також достатньо ефективні інформаційні технології, українські вузи програють саме в маркетингу та продажу освітніх послуг. Тому, необхідно приділяти значно більшу увагу розвитку маркетингових стратегій та програм, з метою успішної конкуренції на освітньому ринку.

УДК 658:004

Онуфрієнко Н. Л.¹, Романюк В. М.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. КНТ-511 ЗНТУ

ВИКОРИСТАННЯ ТЕХНОЛОГІЇ SMART HOME НА ПОБУТОВОМУ РІВНІ

На сьогодення актуальним є процес розвитку інформаційного суспільства, інформатизації усіх його сфер.

Дослідження проблем формування, закономірностей розвитку та практичне втілення у майбутнє життя інформаційних ресурсів набагато полегшить всі сфери людської діяльності та плідний розвиток цивілізації загалом.

Головною проблемою нашого суспільства на даний момент є неефективне розпорядження ресурсами, які забезпечують комфортне життя людині, а саме електроенергія, газ і т. д.

В європейських країнах цю проблематику свого часу винесли на перший план і не помилилися. Адже економія ресурсів не тільки зберігає гроші звичайних громадян, але й покращує стан всієї країни.

В країнах колишнього СРСР рідко коли переймалися збереженням сировини, але за останні 10 років думка громадян змінилася. Оскільки ці країни вступили в нову еру технологій, частіше почали виникати питання щодо поліпшення умов проживання за допомогою інновацій у побутовій сфері.

Багато техніки, на зразок кавоварки, посудомийної і пральної машин, кондиціонера, була винайдена досить давно, і всім здавалося, що це абсолютно даремні речі. Але йшли роки і думка про таку техніку кардинально змінилася. Без багатьох речей господині не уявляють свій побут. Тому і прийшла ідея, щоб створити так званий «розумний дім».

Але не всі нові технології легко допускаються у повсякденне життя людини. Щодо реалізації цієї ідеї ходить дуже багато міфів, які нічим не підтверджуються.

Для того, щоб оцінити нововведення, потрібно зрозуміти сферу діяльності інновацій на побутовому рівні.

Отже, одним з основних завдань сучасного «розумного будинку» – підвищення комфорту керування всіма інженерними системами і мультимедійним AV обладнанням, починаючи від системи вентиляції і закінчуючи домашніми кінотеатрами.

У кожного постає питання про доцільність використання технології «розумного будинку» і чи варто вкладати в такі проекти заощадження. Безумовно, не можна сказати, що це зовсім недорого. Але ж і вся необхідна техніка для дому має немаленьку вартість. Купивши її, доведеться розщедритися. Тут головне – зробити правильний вибір у бік більш надійної фірми, що створює таку систему для будинку. Багато фірм пропонують її за досить прийнятною ціною. Зробивши правильний вибір, можна довгі роки не витратити свій час на побут.

Якщо проаналізувати показники економічної ефективності проектів, які виконувалися на базі введення «розумної побутової техніки» в повсякденне життя споживачів, то статистика економічної ефективності реалізованих систем однією з провідних компаній з розробки даних програмних продуктів свідчить про те, що впровадження технології «smart home» в побутове життя споживача призводить до зниження витратків, зокрема:

- зниження експлуатаційних витрат – 25 %;
- зниження оплати за електроенергію – 30 %;
- зниження платежів за воду – 15 %;
- зниження платежів за тепло – 40 %;
- підвищення енергобезпеки – 50 %;
- підвищення комфорту керування – 70 %.

Невід’ємною перевагою даної системою є безпека. Всі інженерні системи, що встановлюються в «розумному будинку», мають централізовану

систему контролю, що в свою чергу підвищує надійність і безвідмовність інженерних систем.

Встановлюючи у будинок системи охоронно-пожежної сигналізації, відеоспостереження, а так само захисту від протікання води і витoku побутового газу, споживач може бути впевненим, що у разі виникнення позаздатної ситуації всі системи відпрацюють і зведуть ризик пошкодження майна до мінімуму. «Розумний будинок» – вірний помічник у побутовому житті людини.

Отже, можна зробити висновки про те, що «розумний будинок» – професійне рішення в області інженерних систем для житлових об'єктів. Одними з ключових показників використання систем автоматизації в будинку є наступні: по-перше, розподілена система електропостачання з можливістю перерозподілу навантажень і використання систем резервування; по-друге, централізоване і дистанційне керування опаленням та/або охолодженням приміщень; по-третє, використання централізованих сенсорних панелей для управління всіма інженерними системами будинку.

УДК 658:004

Онуфрієнко Н. Л.¹, Петренко В. О.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. КНТ-521 ЗНТУ

РОЗРОБКА ІТ-АРХІТЕКТУРИ, ЩО ОРІЄНТОВАНА НА БІЗНЕС-РЕЗУЛЬТАТ

У сучасному світі на ринку товарів і послуг існує жорстка конкурентна боротьба між компаніями. Однією з обов'язкових умов розвитку бізнесу є постійна оптимізація бізнес процесів. Для виживання в умовах жорсткої конкуренції є потреба в скороченні витрат, підвищенні якості сервісу, якості продуктів. Провідну роль у створенні конкурентних переваг відіграють інформаційні технології, які здатні істотно автоматизувати процеси і скоротити вплив людського фактора. У сфері ІТ особливо популярно впроваджувати різного роду інформаційні системи для повної автоматизації діяльності як одного відділу, так і всього підприємства в цілому. Але досягнення конкурентних переваг (КП) з використанням ІТ можливо тільки за точного фокусування на них. Традиційним підходом у корпоративній автоматизації є принцип максимального покриття бізнес функцій або процесів з орієнтацією на задоволення вимог окремих бізнес підрозділів. Такий підхід, як правило, не дає очікуваного ефекту. Підтримка КП вимагає ІТ-архітектури сфокусованої на вимоги від цього КП. Досягнення позитивних

результатів можливо за рахунок скорочення часу обслуговування, автоматизації механічних процесів і надання механізмів для зручного взаємодії з клієнтами, партнерами і між співробітниками всередині компанії.

Отже, необхідно розробити архітектуру прикладних систем, орієнтованих не на автоматизацію діяльності окремого підрозділу або всієї компанії, а на архітектуру систем, що точково впливають на поліпшення вибраних цільових показників. Такий підхід дозволяє подивитися в іншому ракурсі на можливості інформаційних технологій і оптимально розподілити бюджет між проектами. Конкурентні переваги в ключових показниках бізнесу формуються за кожним продуктом, що цікавить.

Для визначення ключових бізнес вимог, сфокусованих на підтримку КП застосовується підхід Олександра Остервальдера та Іва Пінье «Побудова бізнес-моделей». Бізнес-модель – універсальний інструмент подання створення ціннісної пропозиції. Даний підхід дозволяє на мові бізнес підприємця не тільки сформулювати, описати механізм формування операційних та економічних результатів свого бізнесу, а й точно сфокусувати вимоги до інформаційних технологій на ці бізнес-результати. Такі завдання можна вирішити в декілька етапів.

На першому етапі розробляється бізнес-модель продукту.

На другому етапі проводиться аналіз існуючої архітектури додатків, що служить для підтримки розглянутих продуктів. В результаті аналізу складається реєстр прикладних систем. Відображення поточної архітектури додатків у фокусі цільових показників показує механізми впливу функціональних можливостей системи на цільові показники і ступінь автоматизації.

На третьому етапі, проаналізувавши інформацію за ключовими видами діяльності в розрізі бізнес вимог, розробляються вимоги до прикладних систем для поліпшення цільових показників. Вимоги представлені за кожним ключовим видом діяльності. Крім сформульованих вимог, визначається ступінь впливу на цільовий показник. На основі розроблених вимог і ступеня впливу на цільові показники, формуються пропозиції по прикладних системах.

На четвертому етапі нові інформаційні системи діляться на дві групи, що впливають на модель виручки і впливають на модель витрат. Визначається вплив на економічні показники, аналізується як знижує або збільшує виручку або витрати кожна із запропонованих систем.

На п'ятому етапі визначається ступінь впливу нових інформаційних систем на: ключові процеси; цільові показники; структуру виручки; структуру витрат; потребу в автоматизації. За результатами аналізу ступеня впливу інформаційних систем розробляється портфель проектів.

Крім поліпшення значень цільових показників, розроблена цільова архітектура прикладних інформаційних систем матиме позитивний вплив на

модель виручки і модель витрат. Даний підхід розглядає не всі етапи розробки архітектури додатків для точкового впливу на вибрані цільові показники. Важливо приділити увагу: аналізу архітектури інфраструктури; аналізу ризиків; бюджетам проєктів; системі управління ІТ.

Отже, застосування інформаційних технологій може бути гнучким, точковим. Можливо, вибрати будь-який масштаб автоматизації компанії, за необхідності точково впливати на будь-який цільовий показник, не розпорошуючи кошти на автоматизацію менш значущих для бізнесу областей. Такий підхід дозволяє домогтися переваг на високо конкурентному ринку за допомогою інформаційних технологій, з мінімальним бюджетом.

УДК 311.21:004

Онуфрієнко Н. Л.¹, Панченко Г. В.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. КНТ-511 ЗНТУ

ДОСЛІДЖЕННЯ УКРАЇНСЬКОГО РИНКУ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Після глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 років спостерігалось певне погавлення економічної динаміки, зокрема на ринку інформаційних технологій світу. Так, у 2009–2011 роках відбулося подвоєння обсягів експорту програмної продукції України, 70 % якої було спрямовано на американський ринок.

Вітчизняний ринок інформаційних технологій до 2013 року перебував на стадії активного становлення. Зокрема, збільшувався рівень комп'ютеризації підприємств, розширювалася мережа доступу до Інтернету, зафіксовано було відчутне збільшення експорту української програмної продукції.

За даними компанії International Data Corporation, у 2013 році ринок ІТ в Україні скоротився на 8 % – до 2,9 млрд. дол. США з 3,2 млрд. дол. США. До того ж, основною причиною падіння є скорочення ринків ІТ-обладнання на 11,3 % – до 2,3 млрд. дол. США. Зі свого боку, ринок програмного забезпечення зріс на 6 % і склав 300 млн. дол. США, ринок ІТ-послуг збільшився на 5,8 % – до 308,8 млн. дол. США і ринок хмарних сервісів виріс в 2,8 рази – до 5,8 млн. дол. США.

Український ринок інформаційних технологій у 2014 році порівняно з минулим роком скоротиться на 25 % – до 2,2 млрд. дол. США. Про це повідомляється в дослідженні аналітичною компанією International Data Corporation, проведеному спільно з компанією De Novo. Згідно зі звітом, прогноз побудований при врахуванні політичної стабільності в країні,

середньорічного курсу 11 грн за дол. США, падіння ВВП на 8% і міжнародної фінансової допомоги в третьому і четвертому кварталах поточного року.

Поставки персональних комп'ютерів в Україні в 2014 році становили майже 1,12 млн. одиниць, що на 53% менше, ніж у 2013 році.

За даними IDC, поставки настільних комп'ютерів скоротилися на 50,3 % – до 396 тисяч одиниць, мобільних – на 54,5 %, до 722 тисяч одиниць. Таким чином, ємність комп'ютерного ринку країни опустилася до рівня 2005 року. В четвертому кварталі 2014 року український ринок персональних комп'ютерів скоротився на 50,3 % – до 328 тисяч одиниць. При цьому обсяг поставок настільних ПК впав на 55,6 % – до 109 тисяч одиниць, ноутбуків – на 47,2 %, до 219 тисяч одиниць.

Аналітики відзначають, що ринок ПК Центральної та Східної Європи скоротився на 14 % за підсумками року. Поряд з Україною негативну динаміку показали Росія (–23 %) і Казахстан (–43 %) через економічний спад і девальвації національних валют. В інших країнах регіону було відзначено зростання поставок. Так, у Польщі, Чехії та Румунії ринок ПК в кількісному вираженні збільшився на 8 %, 18% і 25 % відповідно. У країнах Західної Європи поставки ПК в середньому зросли на 17 %.

В Україні дефіцит кадрів у сфері інформаційних технологій в 2015 році складе 170 тис. осіб: близько 100 тис. фахівців в ІТ-експорту і близько 70 тис. на внутрішньому ринку. На початок 2014 року кількість ІТ-фахівців в Україні становить близько 250 тис. осіб, 40 тис. з них – сертифіковані фахівці, які створюють конкурентоспроможну експортно-орієнтовану продукцію. При цьому щорічний приріст кадрів в ІТ-сфері становить 15,5 тис. осіб, і він не в змозі забезпечити потреби ринку.

Згідно з даними Європейської Комісії, незабаром з проблемою дефіциту ІТ-фахівців зіткнеться і Євросоюз. Прогнозують, що вже в 2015 році нестача «айтішників» на території ЄС може досягти 900 тисяч. І це при тому, що кількість випускників–комп'ютерників тримається на рівні 100 тис.

На сьогоднішній день у світі приблизно 18,2 млн. ІТ-фахівців. Їх кількість до 2019 року може зрости на 45 % – до 26,4 млн. осіб. Зараз лідером в ІТ є США, які мають 3,6 млн. розробників, далі йде Індія – 2,75 млн. розробників. За прогнозами експертів, вже в 2018 році ситуація зміниться і кількість індійських фахівців збільшиться до 5,2 млн. розробників проти 4,5 млн. американських. До цього часу кількість «айтішників» в Китаї складе майже 1,9 млн. програмістів, а в Росії – близько 1,3 млн.

Згідно зі звітом «Вимірювання інформаційного суспільства» Міжнародного союзу електрозв'язку (МСЕ) ООН, Україна посідає 68-ме місце у світі з розвитку інформаційно-комунікаційних технологій. В цілому рейтинг охоплює 157 країн. Лідирує вже третій рік поспіль Корея, на 2-му

місці Швеція, на 3-му – Ісландія. США знаходяться на 17-му місці індексу ІКТ, Польща – на 37-му місці, Росія – на 40-му.

Таким чином, стимулюванню розвитку ринку інформаційних технологій в Україні необхідно приділяти більше уваги, як з боку державних органів влади, так і з боку підприємців, що в свою чергу спричинить зростання індексу інформатизації суспільства.

УДК 658:004

Онуфрієнко Н. Л.¹, Тимошенко О. С.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. КНТ-611 ЗНТУ

УКРАЇНСЬКІ ІТ-КОМПАНІЇ В МІЖНАРОДНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Індустрія інформаційних та комунікаційних технологій України здебільшого привертає до себе увагу в періоди глобальних потрясінь. Спочатку її помічають західні аналітики, а потім, це роблять вітчизняні дослідники. Після краху доткомів у 2000 році Світовий банк уперше помітив ІКТ галузь України та включив країну до статистики експорту послуг у сфері ІКТ. Через три роки було виконано перше українське дослідження стану ІТ індустрії та започатковано професійну асоціацію «ІТ України». У 1989 році одну з перших ІТ-компаній в Україні, Міратех, було створено в Інституті кібернетики. Міратех із самого початку орієнтувався на експортний ринок розробки програмного забезпечення, підписавши свій перший контракт зі швейцарською компанією Miracle AG. Маючи висококваліфіковану команду програмістів із всесвітньо визнаного наукового центру, компанія поступово завоювала авторитет і визнання на світовому ринку. У 1999 року система планування ресурсів підприємства Miracle XRP, розроблена здебільшого в Україні, була одним з 10 найпопулярніших ERP-рішень у світі, поряд з програмним забезпеченням SAP і PeopleSoft. Українське спільне підприємство було одним з акціонерів коли курс акцій Miracle AG виріс у п'ять разів за тримісячний період у 1999–2000 роках.

На початку 21 століття Всесвітній Банк включив Україну до списку експортерів інформаційних технологій, визначивши обсяг експортованих інформаційних та комунікаційних технологій (ІКТ) послуг у 95 мільйонів доларів США. Крім того, усе більше й більше потенційних клієнтів стали сприймати Україну як можливе джерело аутсорсингу для їхніх проектів.

У 2003 році Техінвест замовив офіційному дистриб'ютору Gartner, консалтинговій та дослідницькій компанії Market-Visio, провести перше дослідження ІТ індустрії в Україні за методами Gartner. Неофіційно на великій компанії було покладено обов'язок не лише заповнити власні анкети, але й

допомогти зібрати інформацію від інших представників ринку. Отриманні данні по заробітним платам: менеджер проектів – 460–850 доларів США, програміст – 400–600 доларів США, керівництво – 540–1356 доларів США, ці цифри були цілком очікуваними серед світової спільноти.

Наступним ступенем розвитку Українських ІТ – компаній є створення Асоціації «ІТ України» у квітні 2004 року. Засновниками стали шість компаній-розробників програмного забезпечення: Miratex, Мірасофт, ProFIX, SoftLine, SoftServe і Ukrsoft.

У період 2006–2007 років почали приходити іноземні інвестори, що викликало бум продажів в українському ІТ бізнесі. Типова схема була наступною: відомий міжнародний розробник програмного забезпечення стає власником однієї або кількох невеликих або середніх місцевих компаній, використовуючи їх як основу для побудови великих центрів розвитку в Україні. У гострій фазі світової фінансової кризи 2008–2009 років обсяг експорту ІКТ загалом знизився в світі. Проте в Україні, за даними Світового банку, завершився 2009 рік із 30 % зростанням ІКТ експорту.

Після 12-місячного дослідження ІКТ у різних країнах експерти Gartner не лише включили Україну до списку Top 30 Countries for Offshore Services in 2010, але й назвали її однією з трьох найбільш економічно привабливих країн у регіоні EMEA.

Об'єктивні відомості від Світового банку за 2011 рік підтверджують справедливості високої оцінки аналітиків. Експорт ІКТ досягнув 1275 млн. доларів США, що відповідає 35 % річному зростанню. Україна посідає 11 місце у світі за тарифами на фіксований широкосмуговий доступ до Інтернет і 16 місце за місячними тарифами телефонного зв'язку для бізнес-користувачів – двома чинниками, які безпосередньо впливають на ІТ бізнес. У зв'язку з відсутністю оприлюднення фундаментальних досліджень у галузі ІКТ на 2015 в Україні в останні роки використовуємо щоквартальний рейтинг DOU. ua – топ-25 українських компаній програмного забезпечення за кількістю персоналу. Слід відмітити наступні компанії: EPAM System (2600 осіб) країна США відділення ІТ в Україні, Luxof (2475 осіб) Россія, SoftServe (2189 осіб) Україна, EleksSoftware (1400 осіб), GlobalLogic (5 тис. осіб), Symphony Solutions, Lohik, Itera, InteleX, N-IX. та інші. Усього до списку топ-25 увійшло 10 власне українських компаній із штатом 6178 осіб (30 %), і 15 підприємств з іноземними інвестиціями, на які працюють 14230 фахівців (70%). Це наочно демонструє поточну ситуацію, як концептуально, так і в числових показниках.

Отже, Україна перетворилася на надійну, зрілу, конкурентоспроможну ІКТ державу, з висококваліфікованими фахівцями і величезним досвідом аутсорсингу.

УМОВИ ПРАЦІ, ЯК ФАКТОР, ЩО ВПЛИВАЄ НА ЗАЛУЧЕННЯ СПЕЦІАЛІСТІВ

На сучасному етапі міжнародного поділу праці кожен керівник прагне вступити у трудові відносини із професіоналами. Досягнення вказаної цілі обґрунтовується тим, що висококваліфіковані працівники спроможні виконувати умовну одиницю роботи із меншими витратами зусиль та часу, що напряму залежать від зовнішніх факторів місця роботи. Це питання було детально розглянуто такими вченими: М. І. Бухалков, Б. М. Генкін, К. В. Кутепова, Г. В. Победі́мський, Ю. Г. Одегов, В. П. Пугачев, П. С. Пушкін, С. І. Овчинніков, А. І. Рофе та інші. В роботах цих авторів представлений перелік умов праці, що впливають на продуктивність праці, а також на фізичний і моральний стан працівників. Виділяють 4 групи факторів, що впливають на формування й зміну умов праці: соціальні й економічні фактори, дія яких обумовлює положення трудящих у суспільстві (нормативно-правові фактори; соціально-психологічні фактори; економічні фактори); технічні й організаційні фактори, що безпосередньо впливають на формування матеріально-речовинних елементів умов праці (кошти праці, предмети праці, технологічні процеси, організаційні форми виробництва, праці й т. п); природні фактори, що характеризують вплив на працівників географічно-кліматичних, геологічних і біологічних особливостей місцевості, де протікає трудовий процес; господарсько-побутові, пов'язані з організацією харчування працівників, санітарного й побутового їхнього обслуговування.

Більшість діючих підприємств мають вже певний рівень умов праці. Отже, керівництво підприємства досягнуло компромісу зі своїми працівниками і може далі покращувати умови праці, що сприятиме розвитку підприємства. В свою чергу, недостатню увагу до умов праці зі сторони керівництва підприємства, використання застарілих технологій та інше, можуть компенсувати хороші санітарні умови праці, гнучкий графік роботи, зменшена завантаженість працівника. Обов'язковим є покращення загальних умов праці, таких як: освітлення робочого простору; вологість повітря; температура; гучність виробництва. Удосконалення кожного фактору потребує фінансових вкладень або інвестицій. Врешті, залучати спеціалістів на підприємство, не враховуючи вище вказаних факторів, можна лише за рахунок високої заробітної плати. Але вчені, які досліджують це питання,

відносять заробітну плату до умов праці і розглядають задоволеність робітника включно з нею.

Сучасний ринок праці дозволяє керівнику підприємства розмішувати інформацію про умови праці і вакансії підприємства на тематичних ресурсах. Проведене порівняння заявлених роботодавцями умов праці та заявками, що були подані здобувачами роботи (майбутніми працівниками) дозволило віднайти закономірності між конкретними умовами праці та здобувачами, які отримали бажану посаду. О. Велінська цю закономірність пояснює різним віком майбутніх працівників. За даними опитування управлінців відомих підприємств були виділені основні групи працівників за підходом до процесу їх заохочення.

1. Група працівників, що народилися в районі 1955-их років, має назву «бебі-бумерів». Її члени, перш за все, цінують свій статус на підприємстві і користь від своєї діяльності. Їх продуктивність і розмір заробітної плати може поступатись молодим професіоналам. Незважаючи на це, своїм прикладом вони покращають результати всього колективу. Для підтримки зацікавленості «бебі-бумерів» необхідно забезпечити їх соціальним захистом, конкурсними заходами.

2. Працівники, що народились в районі 1975-их років – група Х. Члени цієї групи вже мають досвід і досягнення. Щоб заохотити їх, необхідно дати можливість здійснювати кар'єрний ріст в межах підприємства. Працівники цінують комфортні умови праці і розмірений ритм. Керувати ритмом можна завдяки мікропаузам. Під цим терміном криється короткі перерви у робочий час. Оптимальний розмір мікропауз – 5–10% робочого часу.

3. На сучасний ринок праці вийшла нова група приблизно 1990-их років народження – група Y. В групу включають студентів і випускників. Зазвичай, члени цієї групи не мають досвіду роботи. Заохотити їх важче, ніж інших. Основні цінності цієї групи – спілкування з колегами, особиста відповідальність і вдосталь часу для відпочинку. На нових підприємствах велика частина працівників належить до групи Y. Для розкриття їх потенціалу необхідно створити невимушену робочу атмосферу, надати приклади роботи, нагороджувати успіхи преміями.

Незабаром прийдуть робітники 2000-их років («цифрове» покоління) – група Z, які характеризуються агресивністю, конфліктністю, віртуальною комунікацією, гіперактивністю, потребами в новизні. Отже, підприємствам вже зараз слід спрямовувати свої зусилля на розробку заходів, спрямованих на зміну умов праці, щоб мати переваги із залучення професіоналів в майбутньому.

ВИКОРИСТАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ЕКОНОМІЦІ

Донедавна сфера інформаційних технологій була доступна лише обмеженому колу споживачів та вимагала їх високої кваліфікації.

З плином часу ця тенденція змінюється – вимоги до споживача спрощуються, зростає розмаїття доступних можливостей.

Одним зі способів задоволення потреб цифрового ринку є поширення хмарних технологій, окремі рішення яких представлені широким колом компаній.

Хмарні технології – це парадигма, що передбачає віддалену обробку та зберігання даних, а термін хмара представляє собою деякий центр обробки даних (дата-центр, сервер) або їх мережа, де зберігаються дані та програми, що з'єднуються з користувачами через Інтернет. Хмарні технології дозволяють споживачам використовувати програми без установки і доступу до особистих файлів з будь-якого комп'ютера, що має доступ в Інтернет. Тобто вони лише представляють користувачу необхідну кількість можливостей та інформаційного забезпечення, в залежності від потреб.

За моделлю «Програмне забезпечення як послуга» постачається апаратна інфраструктура і ПЗ, також розробник забезпечує взаємодію з користувачем через інтерфейсний портал.

«Платформа як сервіс» в хмарі визначається як набір програмних продуктів та засобів розробки, що розміщені на інфраструктурі провайдера. Розробники можуть створювати програми на платформі провайдера через Інтернет.

«Інфраструктура як послуга» являє собою віртуальний сервер для запуску, зупинки, доступу, налаштування своїх віртуальних серверів та систем збереження. Це дозволяє компанії платити саме за стільки потужностей, скільки їй необхідно.

Можна сказати про ці технології взагалі, що вони лише надають ресурси кінцевому споживачу і саме він вирішує як їх використовувати. Також, це дозволяє розробнику отримувати набір інструментів для впровадження своїх задумок у реальність. Простота використання, розмаїття технологій та вибір провайдерів, що збільшується з часом, обумовлює широкий спектр використання подібних послуг.

Тобто, хмарні технології можна порівняти з іншими ресурсами, які є у людства, оскільки обчислювальні потужності віддалених серверів самі по

собі мало чого варті і є лише способом отримання потрібних програмних продуктів. Тому, якщо проводити дослідження технологій з точки зору економіки, то їх можна віднести до категорії споживчих ресурсів. Саме це дає можливість оцінювати можливості розвитку та економічну ефективність даного виду послуг.

Збільшення конкуренції на ринку хмарних технологій призводить до зменшення ціни на послуги, або покращення якості самих послуг в рамках того підприємства, яке їх надає. Тобто, кожен, хто буде користуватись продукцією провайдерів, має право обирати тарифи, в залежності від власних потреб. Наприклад, покращення шифрування та захисту передачі інформації дозволяє розробляти додатки для банківських додатків, або зменшення витрат на обсяг інформації, що зберігається дозволяє створювати файлові хостинги або, навіть, статичні сайти за допомогою використання технологій, що вже існують.

Подібність хмарних технологій до споживчих ресурсів дозволяє робити висновки про їх економічні властивості. До них можна віднести те, що в майбутньому ціна на них буде зменшуватись, та зростати кількість провайдерів, тобто конкуренція буде основою розвитку сфери, тому буде відбуватись підвищення якості послуг. Також можна завдяки цьому побачити те, що розвиток технологій відбувається згідно до «Парадоксу Джевонса». Сама суть цього є те, що зменшення витрат на ресурси, або підвищення ефективності їх використання спричиняє ріст споживання цих технологій, та інтеграції до різноманітних сфер життя.

Тому можна зробити висновки, що сфери використання хмарних технологій будуть лише зростати з часом, та ціна на їх використання спадати. Хоча при порівнянні з традиційними інформаційними технологіями хмарні поступаються у довгостроковій перспективі, хоча вони зменшують час між розробкою нових додатків та їх виходом на ринок, підвищують конкурентоспроможність невеличких компаній, надають широкий спектр різноманітних послуг, які можуть задовольняти різноманітні потреби споживачів, надають зручні інструменти моніторингу та аналізу програмних продуктів та майже необмежені ресурси для зростання. При цьому вони є поводом дискусій відносно до надійності захисту інформації та ефективності використання їх в довгостроковій перспективі.

Тому хмарні технології будуть і надалі використовуватись у різноманітних сферах, допоки це буде економічно ефективно у короткостроковій перспективі.

УДК 656.2 (477): 656.01

Круглікова В. В.¹, Шмиткіна К. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. Т-311 ЗНТУ

ЗМІНА ПІДХОДУ В УПРАВЛІННІ ПЕРЕВЕЗЕННЯМИ НА ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ УКРАЇНИ

Система менеджменту транспортного забезпечення в Україні на сьогоднішній день не досконала. Особливо гостро дана проблема стосується одного з найпоширеніших видів транспорту – залізничного транспорту.

Будучи найдешевшим і самим доступним видом транспорту в Україні, залізничний транспорт не має такої організаційної структури, що дозволила б забезпечити раціональне використання наявних ресурсів, повне задоволення потреб населення й промисловості, досягнення європейського рівня якості надаваних послуг і одержання прибутку в державних масштабах.

У цей час рівень організації перевезень на залізничному транспорті в Україні з ряду причин є незадовільним. Застаріла матеріально-технічна база залізниці, застаріли методи організації перевезень, якість надаваних послуг не задовольняє зростаючий попит споживачів, відсутня здорова конкуренція й мотивація праці працівників галузі.

Для формування в Україні ефективної системи організації функціонування й розвитку залізничного транспорту необхідно провести заходи щодо реформування даної галузі. Проблема її розвитку полягає у відсутності гнучкості підходу до існуючих проблем, у нерациональності використання коштів, у роботі застарілими методами, ігноруванні досвіду світових тенденцій, слабкої організації як перевезення вантажів для забезпечення промислових підприємств, так і пасажироперевезень.

Досягнення ефективності функціонування залізничного транспорту неможливо без контролю використання вкладених державних коштів, інвестицій і постійно функціонуючої координації дій всіх служб галузі.

Для забезпечення роботи ряду вітчизняних виробництв треба розмістити замовлення на виробництво на підприємствах України нових, більш комфортабельних рухомих складів і іншої необхідної техніки й устаткування (з огляду на невдалий досвід, коли придбані поїзди Хюндай не виправдали очікувань підвищення якості перевезень пасажирів).

Після проведення інвентаризації наявних технічних коштів необхідно скласти, використовуючи комп'ютерну техніку, графік їхнього ремонту або заміни з урахуванням відсотка зношування. Переглянувши структуру залізничних гілок, спроектувавши нові необхідні для розвитку галузі ділянки, можна досягти поліпшення якості обслуговування пасажирів і вантажів.

Для вдосконалювання розвитку галузі необхідно враховувати ініціативу персоналу, що обслуговує процес перевезень, використовуючи методи матеріального заохочення.

Для запобігання виникнення таких ситуацій, як неготовність українських автовокзалів до великого потоку людей через відсутність, наприклад, по непарних днях прямого поїзда Львів-Запоріжжя, необхідно організовувати причіпні вагони, які могли б бути доставлені в Запоріжжя в складі іншого поїзда, або продовжити маршрут львівського поїзда до Запоріжжя. Додатково потрібно зіставляти пасажиропотік з розкладом руху залізничного, автомобільного й іншого видів транспорту, міську транспортну інфраструктуру.

Підвищення ефективності діяльності галузі приведе до більшої доступності транспортних послуг на ринку, будуть створені умови для розвитку й удосконалювання галузі, покращиться якість і безпека перевезень, зменшиться вартість транспортної складової в ціні продукції. Зміна підходу до організації перевезень повинне дати позитивні результати в сфері промислового виробництва, торгівлі, в області співробітництва з іншими країнами, приведе до зміцнення обороноздатності країни й принесе доходи державі. Очевидно, що проблема недостатньо вивчена, не всі її питання розкриті повністю, тому необхідно вдосконалювання процесу перевезень. Для оптимізації процесу організації перевезень на залізничному транспорті необхідно терміново вжити кардинальних заходів.

УДК 378:004.9

Онуфрієнко Н. Л.¹, Карпенко О. С.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. КНТ-511 ЗНТУ

МУЛЬТИМЕДІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ НАВЧАННЯ СТУДЕНТІВ

Мультимедійні засоби – це комплекс апаратних і програмних засобів, що дозволяють людині спілкуватися з комп'ютером, використовуючи найрізноманітніші, природні для себе середовища: звук, відео, графіку, тексти, анімацію.

Останнім часом створено безліч різних мультимедійних програмних продуктів: енциклопедії з самих різних областей життя і навчальні програми.

Викладачі можуть використовувати мультимедіа як ефективний засіб навчання, які представлені як простими програмами, так і високоінтелектуальними, навчальними.

Процес модернізації навчання у вузі вимагає формування у студентів навичок, які передбачають вміння самостійно здобувати знання, використовуючи різні джерела.

Формуванню навичок студентів сприяють сучасні технології, до числа яких відносяться комп'ютерні та проектні технології.

Використання засобів нових інформаційних технологій і можливостей комп'ютера, як засобу пізнання, підвищує рівень і складність завдань, що виконується, дає наочне уявлення результату виконаних дій, можливість створювати цікаві дослідницькі роботи, проекти.

Класичні та інтегровані заняття у супроводі мультимедійних презентацій, on-line тестів і програмних продуктів дозволяють студентам поглибити знання, отримані раніше.

Застосування сучасних технологій в освіті створює сприятливі умови для формування особистості студента і відповідає запитам сучасного суспільства.

До найбільш часто використовуваних у навчальному процесі належать:

- електронні підручники та посібники, демонстровані за допомогою комп'ютера і мультимедійного проектора;
- інтерактивні дошки;
- електронні енциклопедії та довідники;
- тренажери і програми тестування;
- освітні ресурси Інтернету;
- відео і аудіотехніка;
- науково-дослідні роботи і проекти.

В даний час існує два напрями використання інформаційних комп'ютерних технологій в процесі навчання.

Перший напрямок передбачає оволодіння комп'ютерною грамотністю для отримання знань і умінь за темами в певній галузі навчальних дисциплін.

Другий напрямок розглядає комп'ютерні технології як потужний засіб навчання, яке здатне значно підвищити його ефективність і якість знань студентів.

Плануючи заняття із застосуванням нових інформаційних технологій, викладач повинен дотримуватися дидактичних вимог, відповідно до яких:

- чітко визначати мету застосування інформаційних технологій у навчальному процесі;
- погоджувати обраний засіб інформаційної технології з іншими технічними засобами навчання;
- враховувати специфіку навчального матеріалу, особливості аудиторії, характер пояснення нової інформації;
- аналізувати і обговорювати з аудиторією фундаментальні, вузлові питання досліджуваного матеріалу.

Ефект від застосування будь-якої інформації може демонструватися у вигляді графіків або діаграм. Зображення на екрані є рівнозначним словами викладача, тобто завдання викладача пояснити те, що показано на екрані. Програма розробки презентацій Power Point дозволяє підготувати матеріали, комбінуючи різні засоби наочності, максимально використовуючи переваги кожного і нівелюючи недоліки. Використання слайд-фільмів (Power Point) під час лекцій забезпечує динамічність, наочність, більш високий рівень і обсяг інформації в порівнянні з традиційними методами, підвищується інтерес до досліджуваного питання і в цілому до предмета. При підготовці використовуються електронні підручники, інформація мережі Internet, створюються дидактичні матеріали, навчально-методичні посібники і для викладача і для студента.

Але при всіх перевагах інформаційних технологій важливим є бажання викладача розширити свої кругозір і фантазію. Потрібно боротися зі стереотипами, ніколи не дозволяючи собі звикнути до чого-небудь.

УДК 651:004.75

Корнієнко А. М.¹, Васькіна В. В.²

¹зав. лаб. ЗНТУ

²студ. гр. КНТ-511 ЗНТУ

ЕЛЕКТРОННИЙ ДОКУМЕНТООБІГ В ДЕРЖАВНИХ ОРГАНАХ ВЛАДИ

Одна з проблем в сучасних умовах функціонування державних органах влади України – це вдосконалення роботи з документами, а саме перехід до електронного документообігу, основним з напрямів якого є застосування комп'ютерних технологій та інформаційних систем.

Так, наприклад, підраховано, що близько 17 % документів при роботі втрачаються, і на їх пошуки йде до 33 % робочого часу співробітників, які відповідають за обробку документів. При цьому втрата навіть малої частини інформації може обернутися значними збитками.

Для організації колективної роботи з паперовим документом необхідне його багаторазове копіювання, доставка в різні структурні підрозділи, проведення спеціальних нарад, узгоджень, що віднімає чималу кількість часу. Інша проблема пов'язана з тривалим часом пошуку необхідної інформації за запитом. Тоді, як при роботі з електронними документами час пошуку документу, а отже, час відповіді на запит значно менший. За незалежним експертним оцінюванням, застосування електронного документообігу сприяє

зростанню продуктивності праці співробітників на 25–50 %, а час обробки одного документу скорочується більш, ніж на 70 %.

Світова практика свідчить, що в порівнянні з паперовими документообігом, масштабне впровадження принципів електронного декларування приводить до приросту ВВП не менше 2–2,5 %, поповнення бюджету до 20 % і зниження поточних витрат учасників зовнішньоекономічної діяльності до 10 % на рік.

Верховною Радою України були прийняті закони України, які набули чинності: «Про електронні документи та електронний документообіг», «Про електронний цифровий підпис», «Про обов'язковий примірник документів», «Про Національну програму інформатизації», «Про телекомунікації» «Про Національну систему конфіденційного зв'язку», «Про захист інформації в інформаційно-телекомунікаційних системах», тощо. Закон України «Про електронні документи та електронний документообіг» визначив основні організаційно-правові засади електронного документообігу та використання електронних документів.

Можна виділити наступні переваги системи електронного документообігу: автоматизація обліку документів; фільтрація документів, моментальний доступ до всієї бази електронних документів, розбивка документів за терміном і станом; створення первинних документів з заданими шаблонами; організація колективної роботи з електронними документами; можливість віддаленого доступу до бази електронних документів; розмежування прав користувачів (наприклад, доступ тільки до окремих документів, надання прав тільки перегляду документа, створення ролей для групи користувачів); аудит ефективності електронного документообігу; ведення журналів, статистики та створення звітів; використання довідників і класифікаторів під час обробки електронних документів; швидке внесення правок в електронний документ; обмін електронними документами, як в межах організації, так і з контрагентами; захист документів від несанкціонованого доступу за допомогою електронно-цифрового підпису.

Всі електронні документи можуть підписуватися електронним цифровим підписом, що дозволяє однозначно встановити цілісність і авторство документа.

Документообіг в державі є системою, що матеріалізує процеси збору, перетворення, зберігання інформації, а також процеси управління: підготовку та прийняття рішень, контроль за їх виконанням.

Поняття «електронне урядування» на сьогодні вже не є цілком невідомим і новим, як це було кілька років тому. Пов'язуючи його з доступом до публічної інформації, можна сказати, що воно є ефективним засобом

забезпечення інформування та доступу до інформації фізичними та юридичними особами, а отже, сприяє прозорості та ефективності діяльності влади. Реалізація ідеї електронного урядування викликає величезний інтерес у всьому світі. США, Великобританія, Швеція, Данія, Норвегія, Латвія, Естонія та багато інших країн уже застосовують або починають застосовувати методи електронного урядування. Зокрема, уряд США надає громадянам різноманітні послуги через мережу Інтернет: видачу ліцензій, сплату штрафів тощо. В Англії реєстрація фірм потребує заповнення через мережу тільки однієї форми.

Система електронного документообігу дозволяє прискорити терміни опрацювання документів, удосконалити механізм організації та виконання документів, автоматизувати виконання однотипних операцій, спростити використання інформації документів за рахунок розширення можливостей їхнього пошуку.

СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ»

УДК 330.8:330.3

Кригульська Т. Б. канд. іст. наук, доц. ЗНТУ

НОВІ ЗДОБУТКИ В ГАЛУЗІ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Наприкінці 2014 року у наукових колах стало відомим ім'я лауреата премії Ріксбанку Швеції з економічних наук пам'яті Альфреда Нобеля професора Тулузького університету Жана Тіроля. Він отримав почесну нагороду «за аналіз ринкової влади та регулювання». Світова наукова спільнота відзначила досягнення Жана Тіроля в теорії галузевої організації і теорії ігор, що дали змогу краще зрозуміти особливості недосконалого ринку під впливом монополій та олігополій.

Цей 61-річний французький професор лишається досить молодим в порівнянні з середньостатистичними володарями економічної премії, але його науковий доробок є значним поповненням ідей сучасного неонституціоналізму. За визнанням колег, наукові праці Жана Тіроля з 80-х років минулого століття були важливим продовженням курсу першопроходців інституціональної економіки Рональда Коуза та Олівера Вільямсона. Проте, на відміну від видатних попередників, які полюбили описовий стиль викладу матеріалу, французький вчений використовував більш складні математизовані методи теорії ігор.

Нобелівський лауреат з економіки 2014 року Жан Тіроль здобув вищу інженерну освіту в двох паризьких університетах у другій половині 70-х. Перед поверненням до Тулузи у 1991 році протягом 80-х працював у Массачусетському технологічному інституті (США), де захистив дисертацію і здобув науковий ступінь Ph. D. з економіки. Автор відомих книг «Теорія корпоративних фінансів», «Теорія галузевої організації», «Теорія ігор» тощо. Сфера наукових інтересів: галузева організація, конкуренція та монополія, державне регулювання, теорія ігор, банківська справа, фінанси, мікроекономіка та психологія.

Наукові праці французького професора Жана Тіроля допомогли дослідити організаційну структуру різних галузей економіки, які вимагають особливого підходу до їхнього регулювання (наприклад, ринки металургії та інформаційних технологій). Ключовою особливістю різних галузей економіки є той чи інший рівень монополізації. На конкурентних ринках діє об'єктивний закон попиту і пропозиції, на монополізованих – найбільші компанії мають ринкову владу встановлювати свої ціни без огляду на дії конкурентів, на олігопольних ринках ключові гравці можуть домовлятися між собою, підвищувати сумарну ринкову силу, і як наслідок змінювати ціни

на власну користь без урахування потреб споживачів. На відміну від висококонкурентних галузей недосконалі ринки потребують пильнішої уваги з боку держави.

Праці французького вченого дають відповіді на питання: як саме державі слід налаштовувати тонкий механізм регулювання існуючих монополій у фінансовій, транспортній чи телекомунікаційній галузях, наскільки сильно втручатися у процес концентрації капіталу шляхом злиттів і поглинань, як запобігати картельним змовам, що підривають основи ринкового встановлення цін. Нобелівський лауреат застерігає: надто прямолінійна антимонопольна політика заборон горизонтальної кооперації між гравцями одного ринку, може принести не лише позитивні, а й негативні наслідки. Одним із них є згортання інновацій. Адже корпоративні альянси створюються як задля цінової війни, так і з метою спільних науково-технічних проєктів.

Нобелівський лауреат дійшов висновку, що оптимальне регулювання монополій необхідно постійно пристосовувати до особливостей кожної галузі. Він розробив загальні методичні підходи до дизайну регуляторних систем, орієнтованих на окремі сектори економіки.

У своїх роботах Ж.Тіроль виступає борцем із недосконалостями бюрократичного механізму регулювання економікою. Наприклад, його поради, надані 2007 року французькому уряду, є актуальними і для сучасної України. Рецепт ефективного реформування державної машини від Жана Тіроля складався з чотирьох складників: реструктуризація, конкуренція, оцінювання, підзвітність. Реструктуризацію державного сектору вчений пропонує здійснити шляхом різкого скорочення видатків на утримання державного апарату, завдяки передачі частини його функцій багатьом незалежним агенціям з чіткими бюджетними лімітами і максимальному спрощенню взаємодії підприємців із урядом. Підтримка конкуренції вкрай важлива для зростання якості соціальних послуг в усіх сферах, починаючи від бізнесу і закінчуючи суспільними закладами. Оцінювання, на думку Тіроля, полягає у тому, щоб кожна ініціатива чиновників була об'єктом незалежного аналізу. Найважче, за словами вченого, організувати підзвітність державних чиновників і керівників державних корпорацій, відповідальність яких в жодному разі не повинна бути колективною, а усі результати їхніх дій відповідно винагороджуватись або ж каратись санкціями.

Внесок Ж.Тіроля в світову економічну науку, за визнанням нобелівського комітету, є багатим і різноплановим, а найголовніше, має високу практичну цінність, що підтверджена регуляторною практикою сучасних держав.

ИННОВАЦИОННАЯ ФИРМА И ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ

Неоклассическая теория общего равновесия с трудом может быть применена для описания экономического роста: процесс достижения равновесия не предполагает качественных изменений товаров, технологий и ресурсов, а также самих рынков. Агент достижения равновесия на микроуровне – предпринимательская фирма – лишь адаптируется к экзогенно заданным отраслевым ценам и качеству товаров (в модели совершенной конкуренции), тогда как динамика рынков сводится к изменению количества выпускаемой продукции, которое, в свою очередь, определяется количеством предпринимательских фирм, находящихся в отрасли. Поэтому теория предполагает, что технический прогресс является экзогенно заданной, внешней для участников экономики величиной, которая искусственно вводится в уравнения производственных функций. Такой подход не отражает реальность современной экономики, которая основана на инновационном росте и характеризуется постоянным неравновесием, которое создается предпринимательскими фирмами, особенно мультидивизиональными, межнациональными компаниями, которые активно создают новые продукты и технологии, меняют уровни цен и издержек, а вовсе не воспринимают их как данность.

Одна из альтернативных моделей неоклассической теории фирмы представлена в работах американского экономиста У. Лацоника. Соединив ряд базовых идей Э. Пенроуз, Д. Гелбрейта, А. Чендлера, ресурсно-ориентированного подхода, он рассматривает современную фирму как экономическую единицу, собственники которой, в борьбе за устойчивые конкурентные преимущества, осуществляют инновационный процесс, который позволяет преодолеть ресурсные ограничения, накладываемые рынком, и сформировать внутри фирм новые структуры издержек, которых нет у фирмы неоклассической теории. Эту теорию можно использовать для расширения исследовательских моделей неоклассической рыночной теории и показать, что на микроуровне общества существует источник экономического роста, которого нет в равновесных моделях.

Если в какой-либо отрасли появляется возможность получать экономическую прибыль, то предприниматели, обладающие мотивацией реализовать свое стремление к высокому благосостоянию, к независимости, повышению своего общественного статуса, будут заинтересованы в том, чтобы обогнать других ради привлечения большего спроса. Для этого каждый будет стремиться приобрести новое оборудование, нанять новых работников, а также привлечь специалистов для разработки нового продукта или улучшения

прежнего, придания ему новых потребительских свойств, привлекательных для потенциальных покупателей. Экономическая прибыль будет превращаться в инновационные инвестиции, которые должны принести новую высокую прибыль, которой нет у предпринимателя в условиях совершенной конкуренции.

Если инновационный товар является привлекательным для потребителей, то он выпускается в больших количествах и по мере расширения сбыта, совершенствования технологических процессов, средние издержки производства каждой фирмы начнут падать, а объем производства продукции или ее обновленных аналогов – расширяться. Новые технологии станут более отработанными, навыки и умения рабочего персонала и исследователей, которые связаны с новыми товарами, будут расширяться. Накопление новых человеческих и технологических ресурсов, включая опыт предпринимателя по координации инновационного процесса – это как раз то, что способствует снижению издержек. Что, в свою очередь, дает возможность и дальше снижать цену, не теряя прибыли, и даже увеличивать ее. Идет обоюдовыгодный процесс: потребители получают новые продукты со снижающейся ценой, а предприниматель – возможности расширять производство и, соответственно, получать новую прибыль, которая снова может быть инвестирована в инновации.

Это и есть современный экономический рост, включающий в себя быстрое совершенствование технологий, товаров, изменение потребностей и снижение издержек и цен на товары. Если его ввести в модели микроэкономики, то придется усовершенствовать понятие рыночного равновесия: оно будет включать не только равенство спроса и предложения, но и динамический процесс его нарушения за счет инновационного роста на уровне каждой фирмы и последующего стремления спроса и предложения снова прийти в равновесие. Только в этом случае экономический рост и технологический прогресс перестанут быть экзогенно заданными параметрами рыночной экономики, как, например, в моделях Р. Солоу.

УДК 339.137: 334.75

Афендікова Н. О. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

СУЧАСНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

Однією з головних проблем виходу економіки України з кризового стану є пошук шляхів підвищення економічної ефективності виробництва, особливо в сільському господарстві. Вирішенням даної проблеми є становлення і розвиток підприємництва. Як свідчить практика і світовий досвід, підприємництво забезпечує зайнятість населення та сприяє збільшенню робочих місць, а також дає змогу раціональніше використовувати ресурси та стимулювати виробництво.

Підприємництво – це основа розвитку економіки, процес здійснення виробничої діяльності з фінансовою, моральною та соціальною відповідальністю. Найголовніша особливість сільського господарства полягає в тому, що ця галузь задовольняє потреби населення в продуктах харчування, а рівень розвитку сільського господарства має гарантувати продовольчу безпеку держави. Тому сільське господарство як підприємництво є постійною і важливою діяльністю.

У багатьох розвинутих країнах світу сільське господарство має підтримку держави, оскільки вона не може ризикувати продовольчою безпекою населення. Мале та середнє підприємництво є провідним сектором економіки розвинутих країн. Економічний розвиток держави, структура валового національного продукту, його якість залежить від того, як працюють підприємства малого та середнього бізнесу.

Аналізуючи проблеми сільського господарства, не можна не зупинитися на проблемі інформаційно-консультаційного забезпечення, без якого неможливий подальший розвиток сільських підприємств. Особливо це очевидно для малого і середнього бізнесу, який не може дозволити собі мати в штаті велику кількість фахівців різних напрямів.

Нині сільський товаровиробник практично втратив звичні канали отримання інформації, тоді як необхідність в ній значно зросла. Крім того, сільському підприємцеві стали потрібні консультації з питань ринкової кон'юнктури, які раніше не виникали. Останніми роками інформаційні потоки зросли у декілька разів, об'єм інформації збільшився, розібратися в якій самостійно сільським підприємцям стало складно. Тому, розвиток підприємництва в сільському господарстві не може здійснитися автоматично. Для цього потрібно удосконалити систему заходів, здатних забезпечити його розвиток. В якості одного з таких напрямів розвитку підприємництва в сільському господарстві слід розглядати розробку методів управління підприємницькими ризиками (забезпечення економічної безпеки підприємництва), які є невід'ємною частиною підприємництва.

Очевидно, що перед сучасним сільським підприємництвом, окрім прибутковості, знаходиться багато інших завдань. Підприємець організовує виробництво так, щоб отримувати прийнятний рівень прибутку, який дозволяв би задовольняти його потреби, потреби акціонерів, вирішувати численні соціальні проблеми, застосовувати перспективні нововведення, постійно піклуватися про виживання свого підприємства, шляхом ліквідації загроз і розосередження ризиків і т. д.

Отже, основними проблемами розвитку підприємництва в сільському господарстві України є: дефіцит фінансових коштів в початковій стадії формування сільськогосподарських підприємств; проблема залучення інвестицій в аграрний сектор економіки; недостатня взаємодія структур національного та регіонального рівнів при формуванні сільсько-

господарських кооперативів; недостатність соціальної бази, що виражається в значній територіальній розосередженості населення, низькій товарності; недостатня інформованість населення про суть діяльності сільськогосподарських підприємств та можливості їх організації у рамках державних програм; низький рівень державної підтримки, недосконалість законодавства, недостатнє бюджетне фінансування розвитку сільськогосподарських підприємств.

Тому, для вирішення зазначених проблем розвитку підприємництва в сільському господарстві України з метою вдосконалення його комплексного розвитку пріоритетними напрямками повинні бути: розширення доступності кредитних ресурсів для малих форм господарювання; створення нових і збільшення діючих потужностей з переробки сільгосппродукції, виготовленої в сільських господарствах; забезпечення розвитку сільської кредитної кооперації; формування системи земельно-іпотечного кредитування; поліпшення доступу сільського населення до ринків матеріально-технічних, фінансових, інформаційних ресурсів, сільськогосподарської продукції та сировини і, отже, підвищенню товарності аграрного виробництва; співпраця з органами державної влади та їх підтримка в розвитку сільськогосподарської кооперації.

УДК 334.75

Венгерська Н. С. канд. екон. наук, старш. викл. ЗНУ

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

В Україні сільські території традиційно пов'язуються з агровиробництвом, тоді як розвинені країни характеризуються інтегрованим сільським розвитком. З огляду на загальносвітові тенденції збільшення важливості аграрного сектора в умовах світової продовольчої безпеки, сьогодні вже не залишається жодних сумнівів у тому, що концепція сільського розвитку є набагато ширшою порівняно з концепцією аграрного розвитку.

Проблеми розвитку сільських територій висвітлювались в дослідженнях І. Гнибіденка, С. Горлова, В. Збарського, Г. Кваснікової, В. Мацибори та інших. Особливості розвитку сільських територій європейських країн досліджували Л. Лисенко, К. Белокрилов, Є. Авайкіна, К. Шаптала. Однак, незважаючи на цінність проведених досліджень, окремі питання, пов'язані з виявленням характерних особливостей досвіду розвитку сільських територій країн ЄС та їх адаптації до національних умов потребують подальшого висвітлення.

Розвиток інтеграції на європейському рівні є сучасною ознакою прогресивних змін у сільському розвитку. Європейські орієнтири надають сільському розвитку відповідний вектор та відкривають нові можливості для відродження сільського господарства, створюють додаткові порівняльні переваги на агропродовольчому ринку в умовах глобалізації економіки. Серйозним кроком з позиції поглиблення торговельних відносин між Україною та ЄС є Угода про зону вільної торгівлі, яка сприятиме наближенню вітчизняного аграрного сектора економіки до європейських стандартів, адаптації його до САП ЄС, розширенню присутності на українському агропродовольчому ринку нових країн-членів ЄС.

Для успішного розв'язання завдань євроінтеграції економіка сільських територій України має достатньо передумов, зокрема, багатий природно-ресурсний потенціал, вагомий людський капітал, збережений уклад сільського життя та багатовікові традиції. Але євроінтеграційні процеси розширюють рамки сільського розвитку поза межі торгівлі та інвестицій у сільськогосподарське господарство. На перший план виходять диверсифікація сільської економіки, поліпшення якості життя й розуміння необхідності забезпечення конкурентних переваг на глобальному рівні. В розвинутих країнах ефективна інтеграція сільських регіонів у нові економічні відносини передбачає, зокрема, поліпшення земельних ресурсів, надання інформаційно-консультаційних послуг у сферах управління, поліпшення якості сільськогосподарської продукції, диверсифікацію економічної активності, захист довкілля.

В Україні важливість і потенційні результати стимулювання диверсифікованої діяльності серед селян тільки починає усвідомлюватися інститутами влади, хоча її необхідність відзначають багато економістів. Крім того, сучасний національний аграрний сектор вже не в змозі гідно забезпечити потреби сільського населення. Так, щорічно зменшується частка доходів від сільгоспвиробництва в загальній структурі сільських доходів, а тому формується об'єктивна необхідність їх заміщення.

На національному та регіональному рівнях ЄС паралельно існує декілька концепцій (підходів), з яких можна чітко виокремити три концепції розвитку сільських територій, а саме: концепція, яка ідентифікує сільський розвиток з загальною модернізацією сільського господарства і агропродовольчого комплексу. Ця концепція бере за основу розвиток сектора (галузева модель); концепція, яка пов'язує сільський розвиток виключно зі зменшенням відмінностей між найбільш відсталими сільськими районами та рештою секторами економіки (концепція зближення, перерозподільча модель); концепція, яка ідентифікує сільський розвиток з розвитком сільських районів в цілому шляхом використання всіх ресурсів, які знаходяться на їх території (людських, фізичних, природних, ландшафтних та

ін.), та інтеграції між усіма компонентами та галузями на місцевому рівні. Ця концепція використовує можливості території в найбільш ширшому її розумінні (територіальна модель).

Сільська місцевість України має багато соціально-економічних проблем, які залишилися невирішеними протягом десятиліть, створюючи тим самим значний розрив між розвитком сільських територій та містами. Сільські території займають більшу частину України, що спонукає здійснювати активну політику, спрямовану на поліпшення якості життя населення і на створення рівних можливостей для сільських і міських жителів. З нашої точки зору, Україна потребує використання комплексного підходу до розвитку сільських територій. З цією метою необхідно розробити власну довгострокову політику розвитку сільських територій, беручи до уваги досвід країн Європейського Союзу та особливості спеціалізації регіонів, а також ціннісні орієнтації населення.

УДК 339.543.0 (075)

Юрченко В. І. канд. наук з держ. упр., старш. викл. ЗНТУ

НАПРЯМИ ДЕРЖАВНОЇ ПІДТРИМКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗРОСТАННЯ ПРИБУТКОВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Сьогодні в сільському господарстві практично не сформована система, що ґрунтується на взаємодії державних, загальногосподарських і внутрішньогосподарських принципів та інструментів регулювання, забезпечує антикризовий характер управління. В результаті сільське господарство втратило стабільну основу функціонування, оскільки держава фактично перестала регулювати параметри товарообміну між сільським господарством та іншими галузями і практично припинила здійснювати ефективну фінансову підтримку сільськогосподарських товаровиробників. Таким чином, перехід сільського господарства до нових умов функціонування привів до загострення наявних проблем і викликав ряд нових негативних явищ.

Держава в умовах сучасного ринкового господарства повинна виконувати важливі функції стимулювання зростання сільськогосподарського виробництва і соціального захисту населення, підвищення якості життя. Пріоритетна роль державної підтримки сільського господарства ні в якому разі не знижує значення ринкового саморегулювання. Тому, механізми державного впливу мають орієнтуватися на підтримку приватних ініціатив, спрямованих на освоєння нових технологій, що стимулюють інноваційну активність на селі.

Основними цілями державної підтримки сільського господарства в напрямку забезпечення зростання рівня прибутковості сільськогосподарських підприємств є: підвищення конкурентоспроможності сільгоспвиробників; підтримка товарного виробництва; гарантування забезпечення науково обґрунтованої рентабельності виробництва продукції сільського господарства.

Державна підтримка повинна враховувати поточний стан і наявні соціально-економічні проблеми сільського господарства, необхідність компенсації фінансових втрат цій галузі за період реформування економіки, а також забезпечувати стабільну основу для подальшого прогресивного розвитку сільськогосподарських організацій.

Система державної підтримки сільського господарства традиційно повинна включати наукову і кадрову підтримку, яка дозволить поліпшити професійно-кваліфікаційний склад працівників сільськогосподарських організацій, розробити і впровадити в сільськогосподарське виробництво технічні та економічні інновації.

Недостатньо уваги і на практиці, і в економічних дослідженнях приділяється взаємозв'язку прибутковості сільськогосподарських організацій, стану продовольчого ринку і платоспроможного попиту населення на продукти харчування. Ефективність аграрної політики економічно розвинених країн багато в чому забезпечується завдяки набагато значнішим платіжним можливостям їх населення в порівнянні з аналогічним показником більшості громадян України.

Для отримання довготривалих і стійких позитивних результатів державного регулювання сільського господарства, слід доповнити його напрямом з підвищення прибутковості сільськогосподарських організацій через вплив на продовольчий ринок і платоспроможність населення відносно продуктів харчування.

Отже, встановлено, що сьогодні існує недостатній рівень використання державою інструментів перерозподілу фінансових ресурсів між соціальними групами населення. Тому, для розвитку державного регулювання сільського господарства в напрямку забезпечення зростання рівня прибутковості сільськогосподарських підприємств доцільно використовувати наступні інструменти:

- посилення оподаткування грошових доходів населення з метою пропорційно більшого вилучення коштів до бюджету у громадян, чії доходи істотно перевищують середній рівень, що дозволить не лише більш рівномірно розподіляти доходи в суспільстві, але і забезпечити умови для збільшення витрат значної частини населення на продовольство;

- встановлення реальної величини прожиткового мінімуму, який враховує повний комплекс товарів і послуг і забезпечує задоволення

основних потреб життєдіяльності людини, у тому числі потреб в достатньому і якісному обсязі продуктів харчування;

– узгодження величини мінімального розміру оплати праці з обсягом прожиткового мінімуму, а також встановлення мінімальної почасової оплати праці для організацій усіх форм господарювання, що дозволить знизити можливість власників засобів виробництва зловживати своїм положенням і встановлювати необґрунтовано низький рівень оплати праці.

УДК 351. 862. 4

Домбровська С. І. старш. викл. ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ НА НОВИХ ЗАСАДАХ ДЕРЖАВНОЇ СЛУЖБИ ТА СЛУЖБИ В ОРГАНАХ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Надійність управління людьми в будь-яких організаційних структурах визначається точно встановленим співвідношенням мотивів та мотивацій, баланс між якими значно пов'язаний з розумінням типу сучасної людини. Науковці вважають, що в сучасних умовах відбувається зміна соціального типу людини, спостерігається перехід від людини економічної до людини корпоративної, яку Джордж Лодж називає людиною «фантастичною». Фантастична людина здатна до самовдосконалення, готова змінювати обставини, володіє технологіями змін, здатна виходити за межі звичайного і очевидного.

В сучасних умовах в Україні недостатньо саме людей, які б розуміли свою фантастичність і прагнули її реалізувати. Ключ у вирішенні наших проблем – в удосконаленні людей. Але, як вважав Марк Аврелій, впливати на інших людей і намагатися їх удосконалити – справа безнадійна, бо вони будуть робити те ж саме. Тобто, світ можна змінити, лише змінюючи самого себе. Треба також допомогти іншим зрозуміти, що шляхи самовдосконалення існують, і навіть показати їх – в цьому полягає майстерність мудрого вчителя, як радить Кагіль Гіброн, «не вводити учнів у храм своєї мудрості, а підвести до порогу храму їх власної мудрості».

В сучасних умовах в Україні потребує суттєвого реформування державна служба з урахуванням сучасних цінностей, сучасної ситуації в країні. Але слід пам'ятати, що реформування державної служби – процес не одного дня; в інших країнах, як свідчить світовий досвід, він охоплював термін 10–15 років. Це обумовлене тим, що необхідно змінювати розвиток, відповідно, і політичного, і соціального життя.

Реформування державної служби повинно базуватися на визначенні статусу державного службовця, чіткій класифікації органів державної влади. Створення професійного компетентного чиновництва – найважливіше

завдання реформування української державної служби, адже кадрова політика є основою модернізації країни. Здійснюючи реформування державної служби треба, також, враховувати такі чинники, як: політичну, геополітичну, економічну ситуацію; культурний й історичний контекст; глобалізаційні процеси; систему традицій; тенденції, які відображаються в суспільних настроях; очікування; соціально-психологічний стан суспільства; тенденції розвитку та інші. Треба подолати правило використання «командного принципу» для формування кадрів державного управління.

Сучасна кадрова політика повинна будуватися на принципах довіри, наданні максимальної самостійності й ініціативності.

Таким чином, основами сучасної кадрової політики повинні бути: демократичність, реалістичність, творча спрямованість, рівність, відкритість, відсутність дискримінації, законність, гуманізм. Сучасна кадрова політика повинна спрямовувати управлінців на творчий і самостійний пошук оптимального рішення.

Забезпечення професіоналізації державної служби – одне з найголовніших завдань в сучасних умовах в Україні. Значну увагу слід приділити й формуванню лідерських компетенцій.

УДК 330.341.1:332.1

Бурма С. І. старш. викл. ЗНТУ

ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ ДЕРЖАВИ У ФОРМУВАННІ РЕГІОНАЛЬНОГО ІННОВАЦІЙНОГО КЛАСТЕРУ

Як свідчить провідний світовий досвід, формування та розвиток інноваційного кластеру на регіональному рівні доцільно здійснювати у рамках комплексної регіональної інноваційної політики, використовуючи традиційний підхід централізованого створення кластеру. Визначальною у формуванні кластеру є роль компанії-ядра кластеру та держави, як однієї із зацікавлених сторін у розширенні приватно-державного діалогу та у соціально-економічному розвитку регіону.

Сьогодні, найбільшу підтримку в Європі щодо визначення ролі держави в кластерних утвореннях отримав підхід К. Кетельса, автора досліджень конкурентоспроможності країн і регіонів Європи. Відповідно до його концепції, держава:

- може ініціювати кластери та фінансувати їх;
- повинна брати участь у розвитку кластерів;
- повинна виконувати рекомендації щодо розвитку кластерів;
- повинна підтримувати доступ до необхідної інформації;
- не повинна відбирати потенційних учасників кластерів;

- не повинна визначати пріоритети розвитку кластерів.

З огляду на це, розглядаючи функції держави у процесі ідентифікації та формування інноваційних кластерів, слід відзначити її потрійну роль як:

- регулятора, який визначає правила взаємодії між всіма елементами «потрійної спіралі» (держави, бізнесу та науки);
- гаранта збереження і розвитку сприятливих умов для інвестицій і інновацій, а також розвитку мережевих співтовариств;
- підприємця, тобто власника підприємств та безпосереднього учасника інноваційних кластерів.

Одним із головних завдань держави є стимулювання науково-дослідної роботи, оскільки впровадження результатів науково-дослідної роботи підвищує темпи розвитку як галузі, так і регіону в цілому.

Перспективним напрямком державно-приватного стимулювання науково-дослідної роботи у рамках кластерних структур є контрактне фінансування. Контрактне фінансування слід розглядати як елемент системи відносин – договорів між замовниками і підрядниками. Реалізація державно-приватної підтримки інноваційної діяльності компаній – учасників кластеру за допомогою контрактного фінансування передбачає, що у ролі замовника НДДКР виступає держава (або держава спільно із приватним капіталом), а підрядником є організація – виконавець. У договорі встановлюються терміни завершення робіт, поділ праці між виконавцями, характер матеріальної винагороди, обумовлюються взаємні зобов'язання та окремі економічні санкції.

В Україні законодавчо визначено спрямування завдань державного замовлення за рахунок коштів державного бюджету на проведення наукових досліджень і розробок, проектних і конструкторських робіт, які мають інноваційну спрямованість, а саме розв'язання найважливіших природничих, технічних, гуманітарних проблем; створення принципово нових технологій, засобів виробництва, матеріалів; прискорення технологічного оновлення реального сектору економіки; сприяння збільшенню обсягів виробництва і розширенню ринків збуту вітчизняних конкурентоспроможних та імпортозамінних товарів і послуг.

Отже, більшість науково-дослідних робіт, які проводяться у межах інноваційного кластеру, мають відповідати пріоритетам, що визначені державою. Тому контрактне фінансування НДДКР як один із напрямків державно-приватного стимулювання науково-дослідної роботи має достатньо високі перспективи.

Крім того, розвиток інноваційного кластеру залежить від наявності сучасної інфраструктури. Держава може стимулювати розвиток інфраструктури двома шляхами. По-перше, через пряме фінансування розвитку об'єктів інфраструктури. Проте, прямі державні інвестиції як

правило витрачаються неефективно, крім того сьогодні в Україні спостерігається брак державних інвестиційних коштів.

Іншим шляхом сприяння є непряме стимулювання розвитку об'єктів інфраструктури членами кластеру, через надання:

- пільг з оплати оренди землі;
- податкових пільг на інвестиції в об'єкти інфраструктури;
- державних гарантій, тощо.

Для стимулювання переходу кластеру на інноваційний рівень необхідно постійно підвищувати якість споживчого попиту, що вимагатиме від компаній, які входять у кластер, постійно покращувати якість товарів і послуг. Консультаційна підтримка держави, у даному випадку може включати зусилля з організації виставок, проведення конференцій та інших заходів, які зміцнюють зв'язки між постачальниками та споживачами інноваційної продукції.

Ефективна державна підтримка розвитку інноваційного кластеру дозволить реалізувати виробничий та інноваційний потенціал підприємств регіону, покращити соціально-економічні показники розвитку, а також збільшити частку високотехнологічної продукції у експорті.

УДК 338.432:658.589(477)

Чумак О. В. старш. викл. ЗНТУ

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І МОЖЛИВОСТІ

Сільське господарство України виступає однією з провідних галузей національної економіки, яка, незважаючи на світову фінансово-економічну кризу, останніми роками демонструє певний приріст валового виробництва продукції. Проте на сьогодні вкрай гостро стоїть питання переведення названого сектору економіки на інноваційну модель розвитку, перетворення її на одну з основних бюджетоутворюючих галузей. Про це свідчить багато факторів, зокрема і той факт, що інноваційна діяльність у вітчизняному сільському господарстві є малопоширеною та низькорезультативною, що зумовлено незначною кількістю цікавих інноваційних ідей із стійким ринковим попитом; незначною часткою радикальних нововведень, здатних суттєво покращити технологічну базу сільського господарства; великим часовим проміжком матеріалізації ідеї (освоєння нововведень) та низьким рівнем їх комерціалізації.

Проблемним є інноваційне насичення галузі та підвищення її конкурентоспроможності. Підприємства сільського господарства у впровадженні інновацій значно залежать від інноваційної динаміки

економіки в цілому. Їх розвиток на інноваційній основі стримується багатьма чинниками, серед яких українські науковці виділяють такі, як: низький рівень показників соціально-економічного розвитку, інфляційні процеси, дефіцит держбюджету; відсутність передумов для активізації інноваційної діяльності на макроекономічному рівні; недосконалість економіко-правової бази регулювання інноваційно-інвестиційних процесів; нерозвиненість ринку об'єктів інтелектуальної власності та інноваційної інфраструктури; високий рівень корупції; відсутність необхідної техніки для реалізації новітніх технологій; низький рівень проінформованості про новітню техніку та технології; неефективне використання об'єктів інтелектуальної власності; відсутність достатньої кількості власних і зовнішніх джерел фінансування інноваційних проектів; слабка інвестиційна підтримка використання науково-технологічних надбань та інноваційних проектів; нестабільність аграрного бізнес-середовища; низький рівень прибутковості, а в більшості і збитковості сільськогосподарських підприємств; низький рівень підготовки менеджерів у сфері управління інноваційними процесами; супротив керівників різних рівнів змінам та впровадженню інноваційних проектів; відсутність інноваційної культури у сільськогосподарських робітників.

Ресурсний сільськогосподарський потенціал України є значним. Країна володіє 9% світових запасів чорноземів. Площа угідь, придатних для виробництва високоякісної сільськогосподарської продукції, сягає майже 37 млн. гектарів. В Україні в аграрній галузі зайнято 18% всього працездатного населення країни, використовується основних засобів вартістю понад 100 млрд. грн., функціонує майже 56,5 тисяч господарюючих суб'єктів, створюється 18% ВВП та майже 9% валової доданої вартості.

Сільськогосподарські підприємства України виробляють 44,9% валової продукції сільського господарства, у структурі якої 45,1% займає продукція рослинництва і 44,7% продукції тваринництва. Виробництво сільськогосподарської продукції є джерелом доходів для понад 60% працездатного сільського населення. Якщо враховувати зайнятість у галузях, пов'язаних із сільським господарством, то питома вага сукупної зайнятості зростає майже до 40% від усього економічно активного населення країни.

Україна традиційно розглядається як потужний сільськогосподарський виробник із значним експортним потенціалом з високою якістю багатьох сільськогосподарських культур. За основними показниками урожайності та продуктивності природно-ресурсний потенціал країни у порівнянні з іншими країнами, які майже вичерпали власні ресурси, є досить високий, але він використовується неефективно.

Для інноваційного забезпечення розвитку сільського господарства в Україні необхідно сформувати національну інноваційну модель його функціонування на основі використання новітніх досягнень науки і техніки

шляхом: удосконалення нормативно-правового забезпечення інноваційної діяльності в країні; стимулювання розвитку інноваційної інфраструктури; модернізації агропромислового виробництва на основі технологічних інновацій; створення конкурентоспроможного сектору інноваційних досліджень і розробок; розвитку кадрового потенціалу інноваційної діяльності; диверсифікації джерел і механізмів фінансування інноваційного процесу; формування сприятливого інституційного середовища для розбудови сучасного ринкового інноваційного сільського господарства; підвищення соціальної мотивації щодо творчої активності сільського населення в сфері інноваційної діяльності; підтримки і розвитку малого і середнього підприємництва на селі; забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного агропромислового виробництва на внутрішньодержавному, регіональному та міжнародному рівнях.

УДК 669.013:330.3

Сиволап Т. Г. старш. викл. ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА ФІНАНСОВА РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

У посткризовий період спостерігається зниження темпів зростання ВВП та від'ємного торговельного балансу; в найближчій перспективі не слід очікувати серйозних стрибків у розвитку промисловості та суттєвого збільшення кількості великих корпорацій на території України.

В період сьогодення необхідним є вивчати особливі підходи щодо розвитку економіки. Аналіз макроекономічних показників дозволяє зробити детальні висновки та висвітлити причини негативного впливу на економіку України у найближчі роки та визначити роль містоутворюючих промислових підприємств (промислових комплексів) в розвитку промисловості та стану бізнесу в Україні в посткризовий період. Слід зазначити, що в 2012 році не було істотних змін в кількості угод зі злиттів і поглинань в порівнянні з попереднім роком, але загальна вартість таких угод була помітно нижчою (€2.245 млн. порівняно з €4,747 млн.), і більшість з цих угод були місцевими (тобто за участю українських покупців та українських продавців).

Обсяг прямих іноземних інвестицій залишався низьким, проте деякі сектори мають таке стратегічне значення для країни в цілому, де уряд заохочує в них інвестицій. Зацікавлюють такі сектори: енергетика та природні ресурси, сільське господарство (розробка особливих програм для підвищення ефективності сільського господарства), ІТ-сфера (про що свідчить скасування урядом ПДВ з операцій з постачання програмного

забезпечення для всіх виробників програмного забезпечення в Україні з 1 січня 2013 року).

На думку фахівців, важливим для здобуття і підтримки інтересів зарубіжних інвесторів до економіки і виробничих потужностей України є економічна, політична та соціальна стабільність, відсутність високих бар'єрів для ведення бізнесу, а також визнання цього світовою спільнотою.

Україна є дуже привабливою для іноземного капіталу, її місце відображають в переліку світових рейтингів бізнес-видань та міжнародних організацій.

У доповіді World Economic Forum Global Competitiveness Report 2012–2013 найбільш проблемними факторами Української економіки, що перешкоджають веденню бізнесу були названі: корупція, доступ до фінансів, інфляція, слабка інфраструктура, податки, відсутність інноваційного потенціалу. Домінантна структура власності українських компаній не сильно відрізняється від структури власності компаній в країнах Центральної та Східної Європи, та представлена, в більшості, приватною власністю. Відмінності існують у відсотку закордонної приватної власності, відсоток якої нижчий на території України через недостатню захищеність іноземних інвесторів та нижчу привабливість української економіки для закордонного капіталу, у порівнянні з іншими країнами Центральної та Східної Європи. Таким чином, проблеми розвитку української економіки потребують ретельної підготовки до «перебудови» в реформуванні, в підвищенні економічної грамотності населення України, в розробці системних підходів до стабільного функціонування промислових підприємств, які сконцентровані в певних регіонах. Проблемами для захищеності економіки та головними загрозами для ведення ефективного бізнесу є:

- а) високий рівень корупції;
- б) непрозорий рівень інфляції;
- в) малий простір для інновацій;
- г) неможливість доступу до фінансів;
- д) макроекономічна нестабільність та оподаткування;
- е) неповноцінна фінансова реструктуризація.

Повноцінна фінансова реструктуризація можлива тільки на основі глибокого теоретичного осмислення і практичної реалізації досягнень сучасної світової фінансової думки. Виникає необхідність у передових технологіях управління фінансовими потоками та потреба у високоефективних методах фінансової діяльності. Закон збереження енергії у фінансах дозволяє прагнути до стабільного розвитку суспільства, де збалансовані усі інтереси суб'єктів цього суспільства. Надто повільний темп реформ скасовує уявлення про стрімкий економічний розвиток в нашій державі.

НОВА ЯКІСТЬ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Пошук і запровадження інноваційних підходів до вдосконалення правових, економічних та організаційних засад державної регіональної політики є невід'ємним складником модернізації засад внутрішньої політики, умовою забезпечення економічної та соціальної єдності, зростання конкурентоспроможності та процвітання України у ХХІ ст.

Більшість регіонів України сьогодні характеризується розбалансованою структурою економіки, високим рівнем зношеності основних виробничих фондів місцевого виробничого комплексу; технологічною відсталістю системоформуючих виробництв, низькою ефективністю використання наявного на місцевому рівні ресурсного потенціалу.

Головними проблемами, що перешкоджають динамічному соціально-економічному розвитку регіонів України, є такі:

- анексія Криму;
- воєнні дії на сході країни;
- неповна завантаженість виробничих потужностей промислових і будівельних підприємств; сповільнення темпів будівництва (передусім – житлового);
- значна частка господарств населення у структурі виробництва продукції сільського господарства, що негативно впливає на якість продукції та можливості її збуту;
- дефіцит інвестиційних ресурсів з усіх джерел фінансування, передусім довгострокових;
- нестабільний фінансовий стан суб'єктів господарювання;
- нерозвиненість кредитного ринку, відсутність помітних якісних зрушень у банківській сфері;
- недостатній рівень інноваційної діяльності, нерозвинена інноваційна інфраструктура;
- низький рівень заробітної плати, наявність значних галузевих і територіальних диспропорцій у розмірі оплати праці;
- неефективна структура зовнішньої торгівлі;
- недостатня активність територіальних громад у вирішенні проблем соціально-економічного розвитку територій.

Основною метою політики держави у сфері соціально-економічного розвитку регіонів (крім подолання диспропорційності) мають стати

збалансування галузевих пропорцій, активізація коопераційних зв'язків між господарськими комплексами різних регіонів та, зрештою, досягнення позитивних зрушень у показниках рівня життя населення України незалежно від місця проживання людини.

Досягнення нової якості регіонального розвитку вимагає диверсифікації економіки регіонів за рахунок оптимізації використання наявних і знаходження досі не задіяних ресурсів, комплексного розкриття потенціалу внутрішніх ринків. Досягнення стабільних темпів економічного зростання на інтенсивних засадах, підвищення якості та рівня життя громадян України – стратегічна мета структурних реформ на регіональному рівні.

Важливим складником інтенсифікації економічного розвитку територій є поширення кластерів і промислових парків на основі шостого та сьомого технологічного укладів. Такі форми організації виробництва створюють ширші можливості для використання місцевих ресурсів, освоєння інвестицій, у т. ч. іноземних; забезпечують доступ до нових ринків збуту; дозволяють повною мірою реалізувати потенціал міжрегіонального, інтеррегіонального і транскордонного співробітництва. На порядку денному постало питання законодавчого закріплення функціонування кластерів, у т. ч. з визначенням податкових стимулів розміщення високотехнологічних виробництв в економічно відсталих регіонах з надлишком робочої сили, вартість якої для суб'єктів підприємництва значно нижча, ніж у розвинених регіонах. Для створення регіональних кластерів як сучасних форм організації виробництва має бути забезпечене формування міжсекторальних і міжгалузевих зв'язків центральних і місцевих органів влади, органів місцевого самоврядування, бізнес-структур, інституцій громадянського суспільства, що у підсумку створить сприятливі передумови активізації підприємницької ініціативи, ефективного використання потенціалу регіонів України, сформує реальне підґрунтя для економічного піднесення та зростання регіональної конкурентоспроможності.

Невід'ємним складником конкурентоспроможності регіонів є зростання ділової активності та оптимізація структури підприємництва.

Підвищенню внутрішньої та зовнішньої конкурентоспроможності регіонів сприятиме активізація використання інтеграційного потенціалу регіонів, зокрема: розширення переліку регіонів, залучених до транскордонного співробітництва з Польщею, Словаччиною, Угорщиною, Румунією, Білоруссю.

РОЛЬ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ У ФІНАНСОВОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ В УКРАЇНІ

Становлення ефективної системи місцевих фінансів передбачає розвиток бюджетної децентралізації. Бюджетна децентралізація, у свою чергу, передбачає ефективне і обґрунтоване розмежування дохідних джерел і розмежування повноважень між рівнями влади, створення фінансово самостійних місцевих органів влади, забезпечують в повному обсязі фінансування соціальних та інвестиційних проектів і програм на підвідомчій території.

Найбільш продуктивним поясненням необхідності децентралізації бюджетних доходів є те, що деякі податки (наприклад, на землю, на майно) ефективніше збирати на місцевому рівні.

Основні переваги бюджетної децентралізації:

1. Забезпечення макроекономічної стабільності на місцевому рівні.
2. Забезпечення фінансової самостійності місцевих органів влади з фінансування покладених на них функцій і завдань.
3. Створення умов щодо якісного та ефективного надання суспільних послуг населенню.
4. Посилення відповідальності місцевих органів влади перед населенням певних адміністративно територіальної утворень.
5. Створення конкуруючих умов між рівнями місцевої влади за фактори виробництва, робочу силу.
6. Створення ефективної системи розподілу вирівнює і стимулюючої фінансової допомоги, що ґрунтується на показниках бюджетного потенціалу та сукупного індексу витрат місцевих органів влади.
7. Підвищення компетенції та кваліфікації місцевих органів влади в процесі вирішення поточних і стратегічних завдань на місцевому рівні.
8. Сприяння підтримці підприємницької активності і збільшення інвестиційних можливостей місцевих органів влади.

Основні недоліки бюджетної децентралізації:

1. Зниження рівня централізованого бюджетного контролю над формуванням та ефективністю розподілу бюджетних коштів.
2. Зниження пріоритетів державних органів влади у наданні інфраструктурних інвестицій, зниження ефективності реалізації бюджетної політики на місцевому рівні.

3. Обмеження центральних органів влади у вирівнюванні доходних і видаткових частин бюджетів місцевого самоврядування, регулюванні розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

У грудні 2014 року Верховна Рада прийняла Закон «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин)». цьому документі були закріплені нововведення, які стосуються бюджетної централізації. Законопроект передбачає підвищення бюджетної і фінансової самостійності місцевих бюджетів.

У місцевих бюджетів забрали частину податків, які були легко прораховані і легко гарантувалися (податку з доходів фізичних осіб), і замість них віддали кілька інших податків, які потрібно буде ще заробити. Мова йде про екологічний податок, податок на прибуток підприємств, податок на продаж підакцизних товарів, податок на нерухомість.

Державний бюджет отримає додатково 42 мільярди гривень гарантованих коштів, які раніше залишалися в місцевих бюджетах.

Насамперед, міста отримали 10% з податку на прибуток підприємств приватного сектора економіки, тоді як раніше він повністю йшов у центральний бюджет.

Це означає, що ті підприємства, які заробляють на місцях, вони будуть частину коштів залишати в місцевому бюджеті. Зараз мери почнуть замислюватися про те, що їм потрібні прибуткові підприємства для того, щоб ще якось наповнити казну.

В якості компенсації місцевим бюджетам Міністерство фінансів запроваджує 2 нових види надходжень з державного бюджету: медичну та освітню субвенції.

Вважаю, що у процесі бюджетної децентралізації необхідно усунути основні існуючі недоліки формування місцевих бюджетів України, щоб не тільки підвищити самостійність місцевих органів влади, а й, насамперед, створити умови для відповідального виконання ОМС функцій публічної влади, ефективного використання бюджетних ресурсів.

Першим питанням, яке має бути вирішене на цьому шляху, є чітке законодавче розмежування функціональних повноважень центральних і місцевих органів влади, а також у системі ОМС.

Національні програми надання різних видів допомоги населенню, встановлених законодавством України, доцільно фінансувати безпосередньо з державного бюджету.

Необхідною складовою бюджетної децентралізації має бути укрупнення територіальних громад з тим, щоб фінансові можливості місцевих бюджетів дозволяли ОМС ефективно виконувати їх функціональні повноваження.

СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО»

УДК 343.973

Афендікова Н. О.¹, Божко К. К.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-114 ЗНТУ

КОРУПЦІЯ В УКРАЇНІ – ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ

За макроекономічними і політекономічними дослідженнями, корупція є найбільшою перепорою до економічного зростання і розвитку, здатною поставити під загрозу будь-які перетворення.

Основними причинами виникнення корупції в Україні вважається:

- відсутність політичної волі на придушення корупції;
- відсутність моральних орієнтирів у населення (і як наслідок чиновників), байдужість;
- недосконалість системи судоустрою;
- непрозорість діяльності та неналежний рівень підзвітності державних органів;
- відсутність ефективної системи покарання хабарників;
- зручність для багатьох підприємців та простих громадян вирішувати свої проблеми з чиновниками за допомогою хабаря.

За результатами дослідження «Ділова думка», що проводилося Інститутом економічних досліджень та політичних консультацій в травні 2014 року – частка опитаних керівників підприємств, що вважають корупцію явищем розповсюдженим для їхнього сектору бізнесу скоротилась з 62% до 51%, а частка тих, хто вважає, що неформальні відносини з представниками органів влади важливі для досягнення успіху у бізнесі зменшилася з 48% до 31%. Зменшення значення показника характерне для підприємств усіх розмірів. Найважливішими неформальні зв'язки є для середніх підприємств.

На перший погляд, ситуація змінюється на краще, але ми розуміємо, що корупція негативно впливає на розвиток економіки країни, тому що це сприяє: неефективному розподілу і витрачання державних коштів та ресурсів; неефективності фінансових потоків з точки зору економіки країни; втраті податків, коли податкові органи привласнюють собі частину податків; знищенню малого та середнього бізнесу; втраті часу через перепони, що створюються чиновниками, зниженню ефективності роботи державного апарату в цілому; розоренню приватних підприємств; зниженню інвестицій у виробництво, уповільненню економічного зростання; зниженню якості громадського сервісу; нецільовому використанню міжнародної допомоги, що знижує її ефективність; неефективному використанню здібностей індивідів: замість виробництва матеріальних благ люди витрачають час на

непродуктивний пошук незаконної вигоди; зростанню соціальної несправедливості; посиленню організованої злочинності, оскільки кримінал зростається з державою; а також зниженню суспільної моралі.

Тому необхідно, спираючись на закони України, забезпечити основні принципи запобігання і протидії корупції: верховенства права; законності; комплексного здійснення правових, політичних, соціально-економічних, інформаційних та інших заходів; пріоритетності запобіжних заходів; невідворотності відповідальності за вчинення корупційних правопорушень; відкритості та прозорості діяльності органів державної влади та органів місцевого самоврядування; участі громадськості у заходах щодо запобігання і протидії корупції, державного захисту осіб, які надають допомогу у здійсненні таких заходів; забезпечення відновлення порушених прав і законних інтересів, відшкодування збитків, шкоди, завданої корупційним правопорушенням.

Отже, ми вважаємо, що боротьба з корупцією потребує: співпраці з громадськістю; встановлення законодавчих механізмів, які б дозволили зробити витрачання коштів держави більш прозорим процесом; удосконалення системи покарань за корупційні правопорушення.

УДК 657.422.1:330.131.7

Афендікова Н. О.¹, Милосердова А. К.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-414 ЗНТУ

КРЕДИТНИЙ РИЗИК ТА ЙОГО ВПЛИВ НА ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ УКРАЇНИ

Кредитні операції займають близько 50% усіх активів банку і забезпечують 2/3 усіх його доходів. Вони є не тільки найбільш прибутковою, а й найбільш ризикованою частиною банківських активів. Відтак, пов'язаний з кредитними операціями кредитний ризик є одним із банківських ризиків, що справляють найбільший вплив на діяльність банку.

Одним з найбільш дієвих інструментів мінімізації втрат від появи кредитного ризику є створення відповідних резервів. Проте створення резервів є неконструкційним заходом, а його ефективність часто ставиться під сумнів, оскільки ті кошти, які б могли приносити реальний прибуток для банку, мають бути зарезервованими під той ризик, який може й не настати.

Така ситуація вимагає нового бачення проблеми кредитного ризику українських комерційних банків для створення адекватної та ефективної системи його попередження та мінімізації. Для цього необхідним є дослідження не лише сутності, але і причин його виникнення.

1. Несприятливі чи різкі зміни в економічній, фінансовій, політичній системі країни, виникнення кризових явищ в економіці або у її певних секторах, що спричиняє зниження ділової активності суб'єктів господарювання;

2. Раптова нездатність дебіторів банків отримувати заплановані обсяги фінансових результатів, зважаючи на об'єктивні економічні процеси чи характер ведення бізнесу;

3. Зміна ринкової вартості тих об'єктів, що виступали заставою при кредитуванні (проблема втрати якості забезпечення кредитів);

4. Зловживання при використанні кредиту;

5. Одностороння зміна умов кредитних договорів.

Варто зазначити, що якщо перші чотири причини визнаються майже усіма банками, оскільки вони є чисто зовнішніми, а тому слабо піддаються внутрішньому регулюванню, то п'ята, як правило, банками не визнається, оскільки вважається, що можливість в односторонньому порядку зміни умов кредитних договорів є виключним правом банків, зважаючи на економічні тенденції та процеси в економіці. На жаль, комерційні банки часто не враховують того факту, що зміна економічного клімату відображається також і на фінансовій стійкості їх клієнтів, а відтак, раптова та різка зміна відсоткової політики, строків погашення та інше призводить до ситуації, коли потенційно неповернені кредити стають проблемними, від чого страждає, зокрема, і сам банк.

Досить яскраві приклади такої неефективної політики управління кредитним ризиком продемонстрували українські банки у 2014 році.

По-перше, девальвація гривні призвела не лише до номінального перерахунку обсягів валютних проблемних кредитів, а й до реального зниження фінансового стану багатьох позичальників. По-друге, банки зазнали втрат внаслідок анексії Криму та законодавчих заборон на здійснення банківської діяльності на тимчасово окупованій території. По-третє, вплинуло на погіршення якості активів оголошення надзвичайного стану функціонування банківської системи в Донецькій та Луганській областях. Через воєнні дії регулятор заборонив повноцінно працювати з портфелем позичальників на території АТО.

Значний тиск на якість кредитів продовжує чинити і традиційно слабка система захисту прав кредиторів. Сьогодні процес стягнення заборгованості триває 3-5 років, у результаті примусового продажу майна банки отримують 25-50% ринкової вартості майна. Крім того, банки витрачають кошти на судове провадження. Є суттєві проблеми з продажем житлової нерухомості. Створено систему, коли будь-яка особа, прописавши в кредитну квартиру неповнолітню дитину, майже звільняється від необхідності повертати

кредитні кошти, тому що нормативними актами Міністерства юстиції примусовий продаж таких квартир заборонено.

У відповідь на виклики несприятливого зовнішнього середовища бачимо вирішення проблем у таких діях: обмежити кредитування нових позичальників; посилити моніторинг фінансового стану; вимагати від клієнтів ліквідне забезпечення і позитивну кредитну історію; провести домовленості про реструктуризацію, наприклад: для валютних кредитів вибірково проводити конвертацію існуючої заборгованості за пільговим курсом гривні до іноземної валюти; використовувати новітні ІТ-рішення колекторських задач для зниження проблемної заборгованості; постійно вдосконалювати групові підходи з оцінки ризиків.

Таким чином, кредитний ризик має розглядатися банками не тільки як зовнішній фактор можливого негативного впливу, а і як внутрішня загроза, рушійною силою якої є та політика, яку проводить кожен конкретний банк. Тому управління кредитними ризиками має бути основою антикризової стратегії вітчизняних фінансово-кредитних установ у контексті попередження поглиблення наслідків дестабілізуючих процесів.

УДК 657.422.1:330.131.7

Афендікова Н. О.¹, Моніна Н. Ю.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-413 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ БЮДЖЕТНОГО ДЕФІЦИТУ ТА ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ

Проблема державного боргу та бюджетного дефіциту існувала з появою такої організації, як держава та початком виникнення грошових відносин у суспільстві. Ця проблема є актуальною не тільки для України, так як в усьому світі налічується близько 240 держав і лише 8–10 країн, які мають бездефіцитний бюджет.

Під бюджетним дефіцитом розуміють перевищення видатків бюджету над його доходами, він є показником негативних явищ в економіці, що зумовлюють інфляцію грошової одиниці.

Державний борг – загальна сума боргових зобов'язань держави з повернення отриманих та непогашених кредитів (позик) станом на звітну дату, що виникають внаслідок державного запозичення.

Існує позитивний взаємозв'язок між розмірами бюджетного дефіциту і державного боргу. Бюджетний дефіцит збільшує державний борг, а зростання боргу, в свою чергу, потребує додаткових витрат бюджету на його обслуговування і тим самим збільшує бюджетний дефіцит.

Бюджетний дефіцит вітчизняного державного бюджету та державний борг мають вже хронічний характер. Для покриття дефіциту державою використовуються державні запозичення, що провокує виникнення державного боргу. Боргове навантаження відволікає значні ресурси з економіки України, провокує інфляцію та кризовий стан, поглиблює фінансову нестабільність.

Основні чинники, що впливають на реформування економіки і зростання дефіциту бюджету полягають у економічній та політичній нестабільності, недосконалості законодавчої бази, невваженій бюджетній та податковій політиці.

В умовах поглиблення економічних реформ і кризових явищ важливого значення набуває необхідність пошуку теоретичних і практичних шляхів, спрямованих на стабілізацію і розвиток економіки України.

Для захисту економіки необхідно дотримуватись таких напрямків зменшення державного боргу та фінансування бюджетного дефіциту:

- 1) вдосконалити податкову систему, забезпечити оптимальний рівень податкових вилучень для формування бюджетів усіх рівнів і створення сприятливих умов для підприємницької діяльності;

- 2) посилити відповідальність суб'єктів господарювання та їх керівників, зокрема особисту майнову і кримінальну відповідальність, за дотриманням вимог законодавства, своєчасність і повноту розрахунків з бюджетом та державними позабюджетними фондами;

- 3) залучити до інвестиційної сфери особисті заощадження населення;

- 4) забезпечити фінансову підтримку малого та середнього бізнесу шляхом розробки і виконання цільових програм розвитку малого і середнього підприємництва;

- 5) запровадити жорсткий режим економії бюджетних коштів;

- 6) перейти від бюджетного фінансування до системи надання субсидій, субвенцій, інвестиційних позик суб'єктам господарювання;

- 7) запровадити науково обґрунтовану систему прогнозування значень показників, що беруться за основу формування доходів і видатків бюджету, використовувати при бюджетному плануванні нормативи бюджетної забезпеченості.

Пріоритетним напрямом боргової стратегії України повинно стати використання державних запозичень є інвестування з метою розвитку вітчизняної економіки. Перевагу при інвестуванні потрібно надавати розвитку природо-ресурсного потенціалу, розвитку виробничої інфраструктури, а також наукомістким та трудомістким проектам, які забезпечать високий приріст доданої вартості, і, як наслідок, – пришвидшення темпів зростання економіки.

Успішне функціонування економіки будь-якої країни тісно пов'язане з оптимальним забезпеченням формування та виконання бюджету. Від успішного здійснення бюджетного процесу залежить дієвість бюджетної політики, яка повинна позитивно впливати на економічну та фінансову стабільність та соціальний рівень життя у державі.

УДК 658 589:913 (477)

Афендікова Н. О.¹, Тімченко А. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-114 ЗНТУ

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ МОЛОДІ В УКРАЇНІ

Ринок зайнятості населення, зокрема молоді, є чітким ідентифікатором стану економіки, соціальних параметрів та рівня інвестиційної привабливості країни. Необхідність покращення показників національного ринку праці в умовах сьогодення зумовлює здійснення нових якісних перетворень, серед яких важливе місце належить працевлаштуванню молоді. Регулювання зайнятості населення, зокрема молодих фахівців, займає важливе місце у соціально-економічному розвитку будь-якої держави, особливо в тих умовах, коли стоїть завдання досягнути стійкого, довготривалого піднесення в усіх сферах суспільного життя. Залучення молоді до розбудови економіки та суспільства – це стратегічний шлях до забезпечення гідного існування не лише окремої людини, а й усієї держави.

Молодіжний сегмент ринку праці – найбільш проблемна частка загальнонаціонального ринку праці. За офіційними даними, протягом останніх декількох років спостерігається стала тенденція до збільшення кількості безробітної молоді. Труднощі щодо працевлаштування спонукають молодь займатися тіншовою діяльністю. Така діяльність серед молодих людей призводить до таких негативних наслідків, як посилення незахищеності молоді на ринку праці, втрата мотивації до праці, зміна ціннісних орієнтацій, а також зростання злочинності, спонукає до зовнішніх трудових міграцій. Молодь за весь час незалежного розвитку України була однією з найбільш уразливих верст населення на ринку праці. Їй завжди важче влаштуватися на роботу, а у випадках реорганізації та економічних складнощів на виробництві вона першою потрапляє під скорочення. Так, у динаміці за п'ять останніх років спостерігається чітка негативна тенденція росту безробіття, особливо серед молоді віком від 15 до 24 років.

Переважає більшість студентів (78%) занепокоєна з приводу майбутнього працевлаштування, 2% про це ще не замислювались, а 20%

студентів не переймаються своїм працевлаштуванням, проте 8% із них не впевнені, що отримають бажану роботу. Варто також звернути увагу на тенденцію престижних професій, ринок праці спеціалістами яких перенасичений. Сьогодні важко знайти роботу юристам, економістам, менеджерам та подібним фахівцям. Тому молоді представники цих спеціальностей, які недавно закінчили вищий навчальний заклад, змушені масово перекваліфіковуватись, оскільки роботодавці не мають бажання брати у штат людину без досвіду роботи, через те що українські вузи готують спеціалістів з високою теоретичною базою, але з не достатньою практичною підготовкою. Рівень безробіття у першому кварталі 2014 року становив 8,8%, тобто зріс на 0,7% у порівнянні з аналогічним показником 2013 року.

З огляду на дану ситуацію потрібно виділити основні причини виникнення молодіжного безробіття в Україні:

- загальний стан економіки країни, де кількість робочих місць не збільшується, а навпаки зменшується;

- низький рівень підприємницької активності молоді;

- низькі офіційні зарплати для молодих працівників в наявних робочих вакансіях, як результат - молоді безробітні не бажають працювати по наявних в Центрах зайнятості вакансіях;

- низький рівень кваліфікації, що отримують студенти закінчуючи вузи, корупція при влаштуванні на «престижні» вакансії на сьогодні займає чільне місце як у державних органах так і на великих підприємствах.

Основними заходами щодо зменшення безробіття серед молоді, мають бути засади регулювання ринку праці і зайнятості виключно законами України, широкомасштабна агітаційна та просвітницька роботи, зокрема необхідно:

- розробляти проекти органами місцевого самоврядування, орієнтовані на фінансування активних заходів сприяння зайнятості серед молоді;

- розробити механізм пропагування серед студентів та учнів роботи за сумісництвом у вільний від навчання час та організацію експериментально-виробничих підприємств у навчальних закладах;

- розробити та впровадити механізм фінансової, фіскальної та іншої підтримки підприємств, установ та організацій, які беруть участь у реалізації програми зайнятості молоді;

- проводити інформативні й навчальні семінари та тренінги щодо можливостей працевлаштування, активізації власних зусиль у вирішенні проблем зайнятості та підвищенні самооцінки;

- запровадити в програмах навчальних закладів курси з техніки пошуку роботи та факультативні заняття з організації власної справи.

ФОРМУВАННЯ СПРИЯТЛИВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ В УКРАЇНІ

Створення сприятливого інвестиційного клімату є першочерговим завданням сьогодення, так як завдяки цьому економіка країни отримує важливі ін'єкції для подальшого розвитку.

В рамках державної політики України це питання набуває стратегічної важливості, оскільки на даному етапі в країні існує проблема дефіциту фінансових ресурсів і держава не в змозі самостійно здійснювати інвестування різних сфер економіки через брак бюджетних коштів. Саме це є підтвердженням актуальності цієї проблеми.

Не дивлячись на те, що сьогодні в Україні створене правове поле для інвестування та розвитку державно-приватного партнерства: до іноземних інвесторів застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами, іноземні інвестиції в Україні не підлягають націоналізації.

Сучасний стан інвестиційного клімату України є незадовільним, що підтверджують рейтинги країн відносно привабливості їх інвестиційного клімату чи загального становища.

Одним із негативних чинників, що впливає на інвестиційний клімат в Україні є корупція. Незадовільний стан інвестиційного клімату в Україні спричинений насамперед нестабільністю політичної системи, економічною кризою, корумпованістю держави та відсутністю виваженості соціальної політики. Хоч у країні спостерігається постійне та значне зростання видатків з державного бюджету на соціальну сферу, проте на разі не видно значного її покращення, яке було б пропорційне до підвищення видатків.

Причиною такого стану, на наш погляд, є повільний темп впровадження дієвих соціальних реформ та відсутність системного підходу до регулювання даної сфери.

Нами виявлено основні напрямки покращення інвестиційного клімату України:

- удосконалення правової та нормативної бази, насамперед її спрощення та приведення до стандартів міжнародного права;
- усунення складностей у сфері оподаткування та розширення надання податкових пільг інвесторам;
- реструктуризація банківської системи;

– викорінення корупції шляхом, насамперед, забезпеченням прозорості процедур виконання адміністративних функцій, а також контролю над їх виконанням;

– покращення умов ведення бізнесу а підприємницької діяльності, насамперед, через спрощення дозвільної системи та сфери ліцензування;

– розвиток сфери інновацій;

– забезпечення відкритості інформації щодо інвестиційної діяльності в країні;

– розгортання мережі інвестиційних фондів і компаній;

– створення механізму якісного обслуговування інвестора («єдиного інвестиційного вікна»).

Зазначені заходи сприятимуть покращенню інвестиційного іміджу України та збільшенню обсягів залучення іноземних інвестицій та капітальних інвестицій в її економіку. Нарощування інвестицій без структурних змін в економіці, без підпорядкування інвестиційної політики вирішення стратегічних завдань економічної політики держави не буде доцільним з точки зору підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Поштовхом до нарощування інвестицій повинно стати створення сприятливих умов для дії ринкових регуляторів, а саме – захист прав власності, розвиток системи ринків і ринкових інструментів, розвиток інформаційної інфраструктури ринку, тощо.

Таким чином, державна політика щодо формування інвестиційного клімату потребує докорінних змін і має проводитися на якісно вищому рівні. Вона має базуватися на забезпеченні стійкого підйому економіки України шляхом реформування фінансово-кредитної системи, удосконалення відносин власності, приватизаційного законодавства, земельних відносин, а також створення сприятливого інвестиційного клімату для залучення іноземних інвестицій.

УДК 331.56:330.362

Афендікова Н. О.¹, Безверха В. О.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-413 ЗНТУ

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОДОЛАННЯ

Безробіття становить загрозу стабільному національному розвитку та національній безпеці, оскільки може виступати головною причиною соціально-економічної дестабілізації серед працівників великих промислових та ключових у життєзабезпеченні країни підприємств або ж добре організованих професійних груп.

Трансформаційні процеси в економіці країни призводять до негативних наслідків на ринку праці регіонів і держави в цілому. Виділяють такі причини виникнення безробіття в Україні: міграція робочої сили (5 млн. українців-заробітчан у країнах Заходу); спад економіки і відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу; структурні зрушення (міжгалузеві, внутрішньогалузеві, регіональні); важкі умови праці; нерегулярна чи взагалі відсутня виплата заробітної плати; обмежена кількість робочих місць; процеси приватизації та роздержавлення; рух робочої сили (професійний, соціальний, регіональний).

Показники рівня безробіття в Україні є дуже далекими від реальності. Існує багато проблем щодо статистики безробіття в Україні, які не дозволяють об'єктивно оцінювати реалії безробіття в Україні: неможливо врахувати осіб, які втратили «надію на працю» в Україні, які не стоять на обліку в службі зайнятості; статистика не враховує часткову зайнятість. Ті, хто примусово знаходяться у відпустках з ініціативи адміністрації, вважаються зайнятими; неправдива інформація з боку безробітних (працюють без офіційного оформлення).

При цьому статистика не враховує, що саме через відсутність роботи наші співвітчизники виїжджають за кордон на заробітки. Не включається до складу безробітних ні селяни, які живуть лише із присадибного господарства, ні ті, котрі працюють на «чверть ставки», ні ті, що мають тимчасові підробітки. Значна частина населення зараз перебуває в умовах вимушеної неповної зайнятості. Лише чисельність працюючих в режимі неповного робочого тижня (дня) перевищує 2 млн. чол.

На ринку праці України також можна виділити таку актуальну проблему, як проблема конкурентоспроможності національного ринку праці. Значне перевищення пропозиції робочої сили, яке існує сьогодні в Україні призводить до того, що зростає кількість «хронічного безробіття», тобто тих, хто не може отримати роботу більше, ніж протягом одного року. Незначна позитивна динаміка статистики щодо зростання попиту на робітників, може бути лише відображенням «сезонності» ринку праці, а ніяк не зростанням економіки та створенням робочих місць.

Гострою на сьогодні є проблема високої частки безробітних з вищою освітою в Україні. Питома вага молоді у загальній кількості безробітних досягла 30%. За даними Держкомстату України, в державі зареєстровано 164,76 тисяч безробітної молоді. Не менш негативний вплив на рівень безробіття в Україні має проблема гендерної диференціації попиту на робочу силу та доходів населення України, що розглядається здебільшого через призму економічного спаду. Заробітна плата чоловіків залишається значно вищою, ніж у жінок, крім того жінкам складніше знайти кваліфіковану

роботу. У таких умовах політика держави на ринку праці має бути спрямована на скорочення рівня безробіття.

Стан ринку праці й тенденція до зростання числа безробітних свідчать про потребу прийняття термінових і радикальних заходів, необхідних для вирішення проблеми зайнятості та створення робочих місць. Оскільки головною причиною безробіття є незбалансованість попиту і пропозиції робочої сили, саме тому потрібно втілювати в життя активну політику, яка складається із заходів, спрямованих на:

- збільшення попиту на робочу силу з боку як державного, так і приватного сектора економіки;
- підвищення конкурентоспроможності робочої сили та забезпечення відповідності робочої сили і робочих місць;
- вдосконалення процесу працевлаштування.

До основних напрямів боротьби з безробіттям слід віднести також постійне вдосконалення соціально-трудових відносин і колективних переговорів. Дієвим заходом щодо боротьби з безробіттям активну регіональну політику, передусім державні асигнування на розвиток відсталих регіонів. Серед опосередкованих важелів впливу мають місце широке впровадження економічно-заохочувальних заходів.

Таким чином, проблема безробіття в Україні набуває особливої актуальності і потребує глибокого наукового аналізу та вироблення на цій основі практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики, направленої на забезпечення продуктивної зайнятості економічно активного населення країни і зменшення рівня безробіття до мінімального соціально-допустимого рівня.

УДК 336.02

Афендікова Н. О.¹, Сітало В. О.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-623 ЗНТУ

ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА ЯК ЗАСІБ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасна фінансова політика визначає основні напрями використання фінансових ресурсів держави, методи фінансування і головні джерела поповнення скарбниці.

Останнім часом в Україні простежується тенденція до посилення ролі уряду в регулюванні національної економіки через фінансову систему, тобто здійснюються витрати на програми по соціальному забезпеченню, на підтримку середнього рівня доходів, охорону здоров'я, освіту і так далі.

З іншого боку, з початку економічних реформ український уряд узяв орієнтир на введення надзвичайно високого оподаткування на доходи фірм, що негативно позначилося на стані національної економіки і перспективах її підйому. Не випадково у відповідь реакцією є активний розвиток тіньової економіки, внаслідок чого уряд не в змозі зібрати в прибуткову частину бюджету і половини передбачених надходжень.

Сьогодні тема фіскальної політики є дуже актуальною, оскільки економіка України переживає далеко не найкращі дні, і від того, як уряд здійснюватиме бюджетно-податкову політику, залежить доля кожної людини, що живе в нашій країні і доля всієї країни в цілому.

Природа фіскальних проблем полягає в тому, що їх не вдається вирішити раз і назавжди. Вони можуть відроджуватися не тільки у разі надзвичайних ситуацій (наприклад, війна або стихійне лихо), негативного зовнішнього шоку або просто погіршення економічної кон'юнктури. Уповільнення темпів необхідних інституційних і структурних реформ, а також ослаблення фінансової дисципліни дуже швидко приводять до серйозних фіскальних труднощів. В даний час особливо гостро виявилися недоліки фінансової політики, стримуючі економічний і соціальний розвиток України. До них відносяться:

- догматичний (нетворчий) характер фінансової політики, її нездатність швидко реагувати на умови розвитку нашої держави, що змінюються;
- відсутність стратегічних розробок;
- проведення часткових, малообґрунтованих тактичних заходів, орієнтованих на короточасну вигоду;
- відрив фінансової політики від фактичного стану справ в економіці;
- порушення збалансованості державного бюджету України;
- залишковий підхід при визначенні фінансової бази задоволення соціальних потреб громадян.

Все це прямо позначається на нерозвиненості бюджетної системи і фінансової політики країни.

Сьогодні (як і протягом всього часу реформ) економіка України знаходиться на «кейнсіанському» відрізку, тобто в тій фазі розвитку, коли виробництво не досягло ще рівня повної зайнятості.

Враховуючи викладене, можна сказати, що в Україні існує потреба у прийнятті остаточних рішень одночасно за декількома напрямками.

По-перше, з огляду на досвід попередніх років виникає сумнів стосовно доцільності застосування в майбутньому списання й реструктуризації податкової заборгованості. Основним їх негативним наслідком було порушення принципів справедливості в оподаткуванні, що призвело до отримання необґрунтованих конкурентних переваг одних господарюючих

суб'єктів над іншими. При цьому головні економічні проблеми залишилися нерозв'язаними.

По-друге, влада має визначитися із ключовими напрямками використання податкових пільг.

Отже, постає питання: яким чином забезпечити податкове регулювання та стимулювання економічної активності у країні? Треба переорієнтувати вектор податкового регулювання і стимулювання з виробничо-бізнесової спрямованості на соціальну. Зміна умов оподаткування населення – ось головний напрям податкової політики української держави на найближчу перспективу. Вона має передбачати заходи, що стимулюватимуть зростання доходів населення та платоспроможний попит. На необхідність реформування податкової системи вказують ряд проблем, основними з них є тінізація економіки, корупція, непрозорі схеми адміністрування податків і зборів, низький рівень довіри суспільства до податкової служби.

Одним зі шляхів реалізації зазначеного є використання важеля зміщення податкового тягара на багатих платників. Справедливіший розподіл доходів спричинить зростання споживчого потенціалу бідних мас, що через додатковий попит заохочуватиме виробника ринковими стимулами.

Таким чином, із метою подолання проявів фінансової кризи уряд повинен прийняти програму антикризових заходів, яка повинна передбачати затвердження основних напрямів фіскальної політики на найближчу перспективу, їх обґрунтування має враховувати найімовірніші методи запозичення коштів для покриття дефіциту державного бюджету. Також необхідним є проведення попередньої експертної оцінки варіантів модернізації податкової системи, що закладаються до програми.

УДК 331.556(477)

Юрченко В. І.¹, Кисельова К. О.²

¹канд. з держ. упр., старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-414 ЗНТУ

ЗОВНІШНЯ ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ

Основним чинником, що обумовлює значні масштаби міграції українців за кордон, є економічна ситуація в країні. Навіть зростання темпів економічного розвитку і рівня життя населення в Україні в останні роки не мають істотного впливу на зниження міграційної активності українців. Саме через економічну нестабільність, незабезпеченість робочими місцями, відсутність умов застосування своїх інтелектуальних, творчих здібностей, низьку реальну заробітну плату і постійну напружену політичну ситуацію в країні щорічно виїжджає понад 900 тис. чол. Однак головними для українців

є матеріальні мотиви міграції, адже заробітна плата на сільськогосподарських і підсобних роботах за кордоном перевищує відповідні середньоукраїнські в 2–3 рази, в будівництві, на автотранспорті, у сфері послуг – в 10–12 разів, на морському транспорті, в охороні здоров'я та освіті – в 15–40 разів.

Безумовно, існують не тільки економічні причини міграційних процесів, а також причини гуманітарного, культурного, екологічного, психологічного, правового порядку, які будуть посилюватися у міру вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку різних країн.

Специфічною ознакою трудової міграції сьогодні є те, що вона починає набувати характеру «незворотності». Якщо в 90-х роках ХХ ст. більшість громадян України, які виїжджають за кордон «на заробітки», сприймали це як тимчасове явище і при поліпшенні економічної ситуації в країні планували повернутися з подальшим працевлаштуванням. Однак, нинішнє загострення політичних, економічних, соціальних проблем в українському суспільстві негативно впливає на сальдо трудової міграції.

3 січня по травень 2013 року 5637 громадян нашої країни емігрували за кордон, міграційне сальдо (різниця між іммігрантами та емігрантами) склало 17 399 чоловік. Відносні показники зовнішніх міграцій – у розрахунку на 10 000 населення частка емігрантів становить 3 людини, іммігрантів – 12.3 осіб, а міграційне сальдо відповідно 9.2 чоловік.

Станом на 2013 рік громадяни України займали перше місце серед легальних мігрантів до країн Європейського Союзу – більше 200 000 отримали дозвіл на перебування в ЄС.

За експертними даними МЗС України, на заробітках за кордоном нелегально перебуває понад 2,3 млн. громадян України. Проте вважається, що дана цифра значно занижена. За різними оцінками, чисельність емігрантів коливається від 2 до 7 млн. чоловік.

Вже сьогодні зовнішня трудова міграція громадян України є проблемою для держави, оскільки такі масштаби міграції українських громадян обумовлюють великі втрати робочої сили, які можуть мати в майбутньому серйозні негативні наслідки для економічного розвитку України. А також варто відзначити, що мігранти перестають платити податки в своїй рідній країні, але стикаються з необхідністю платити нові податки в приймаючій країні.

Шляхами вирішення даної проблеми можуть бути наступні дії:

- формування державної міграційної політики має будуватися на принципах комплексності та системності, протидії нелегальній міграції;
- забезпечення соціального захисту тимчасових мігрантів;
- формування ефективного механізму регулювання міграційних процесів;
- держава зобов'язана зацікавити населення у проживанні на території України – підвищити рівень життя, збільшити кількість нових робочих місць, стабілізувати економічну та політичну ситуацію в країні.

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ В АСПЕКТІ СУЧАСНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Факт необхідності тотальної модернізації економіки регіонів України у теперішніх умовах зовнішніх загроз не викликає сумнівів. Тому питання обрання платформи модернізації економіки регіонів України є актуальною проблемою сучасності. Якщо ця проблема не буде вирішена, то господарство України перетвориться на деградууючу економіку, що негативно позначиться на рівні життя населення у всіх регіонах. Навпаки, якщо обрати правильний принциповий шлях модернізації, то існують усі можливості використання наукового та виробничого потенціалу нашої держави на благо українського суспільства.

У сучасному світі існує проблема того, що стратегії та шляхи регіонального розвитку принципово не можуть бути передбачені та заплановані внаслідок потужної дії фактору «випадок», який відкриває чимало можливих траєкторій для розвитку. Виникають питання, як тоді у таких умовах формувати регіональну політику? Якою вона повинна бути? Адже штучне формування нового шляху розвитку регіону, тобто модернізація економіки регіону (технологічна або організаційна), принципово неможлива, тому що у її основі лежить непередбачуване наукове відкриття та багато інших непов'язаних між собою рішень у часі та просторі.

Дослідження показують, що модернізація економіки регіонів у сучасній регіональній політиці повинні зводитися до наступних принципів:

– принцип вибору шляху розвитку з багатьох наявних передбачає, що регіональна політика повинна надати право регіонам самостійно обирати стратегію модернізації власної економічної системи. Цей принцип тісно пов'язаний з процесами інвестування у проекти регіонального розвитку. Тут виникає питання можливості розпорядження інвестиційними ресурсами, у тому числі сформованими за рахунок бюджетних коштів. У свою чергу, цей принцип тягне за собою бюджетну реформу та перегляд пропорцій розподілу фінансових ресурсів між державним та місцевими бюджетами та фондами;

– принцип прийняття неминучості економічних рецесій у регіональній економіці, як закономірного етапу циклу розвитку. Цей принцип, як жодний інший, повинен стати основою модернізаційної політики по відношенню до економіки регіонів. Адже впровадження нових технологій і вихід на

економічне зростання регіону – це лише етап підйому у загальному циклі розвитку, на зміну якому прийде рецесія. Тому процес модернізації апіорі є постійним та неминучим для регіональної економічної системи;

– принцип інформаційної інклюзивності регіональної економіки передбачає, що регіональні процеси повинні бути максимально включені у світовий інформаційний простір та відповідати динаміці інформаційних змін. Зараз все більше і більше знань виробляється за все менший та менший проміжок часу. Заходи з модернізації економіки регіонів не можуть не враховувати ці інформаційні тренди. У першу чергу модернізація повинна ґрунтуватися на ефективній інформаційній політиці у регіоні, яка б вирішувала завдання інформаційного живлення регіону та ефективної фільтрації інформаційних потоків;

– регіональна політика повинна бути чітко вписана у регіональний контекст продуктивних сил та існуючий технологічний уклад, культуру ведення бізнесу, тощо. Нерідко проголошуються правильні цілі регіонального розвитку – модернізація виробництва, інноваційний розвиток, впровадження нанотехнологій, тощо. Однак, прискореного розвитку так і не спостерігається. На нашу думку, це відбувається тому, що неможливо одразу переорієнтувати виробництво на новий технологічний лад. Неможливо одразу прискорити інноваційний розвиток або суттєво підвищити стандарти якості життя на певних територіях. З іншого боку, саме революційний характер змін іноді називають проривом, який забезпечує територіальний розвиток на кшталт «економічного дива»;

– регіональна політика повинна створювати умови для постійного оновлення технологій та їх поширення з метою структурних змін. Це пов'язано з проблемою ринкової економіки, коли проникнення інновацій на регіональний ринок блокується обмеженим доступом до інформації або декількома крупними фірмами власних інтересів. Кожен регіон повинен мати власну стратегію розвитку та темпи інноваційних змін, власну ресурсну базу та продуктивні сили, власне фільтраційне середовище та композицію стратегічних інтересів економічних агентів.

Таким чином, можна стверджувати, що модернізація економіки регіонів являє собою зміни інноваційного характеру. Децентралізація регулювання регіональної економіки відкриває можливості для регіонів самостійно обирати стратегію інноваційного розвитку та модернізації.

УДК 331.556(477)

Бурма С. І.¹, Шлендер К. О.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-113 ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Однією із основних складових фінансового ринку є банківська система, яка є необхідною умовою забезпечення сталого економічного зростання в Україні. Досконалість і дієвість її функціонування впливає на розвиток економіки будь-якої країни. Лише надійна і розвинена банківська система може сприяти реструктуризації економіки та її стабілізації. Банківська система є рушійним механізмом економічних перетворень, оскільки забезпечує переміщення фінансових ресурсів між окремими країнами, регіонами, галузями економіки та суб'єктами фінансового ринку. Недосконалість діяльності банківської системи стримує розвиток економіки. Саме тому виявлення проблем розвитку банківської системи та розробка напрямів їх вирішення є досить актуальним в даний період.

Незважаючи на значну кількість публікацій, присвячених розвитку банківської системи, рівень її розвитку залишається низьким, а ринок банківських послуг України є неконкурентоспроможним. Виділимо основні не вирішені проблеми: низький рівень капіталізації комерційних банків, що знижує стабільність банків; висока концентрація капіталу в групі найбільших банків, що може призвести до розширення практики домовленостей і змов великих банків між собою (наприклад, про встановлення ціни на банківські послуги); зниження ліквідності банків; слабка диференціація банківських послуг – при досить значній кількості комерційних банків спектр та обсяги послуг залишаються обмеженими; висока вартість банківських послуг при низьких доходах населення, в результаті чого зменшується кількість потенційних користувачів банківськими послугами; високий рівень залежності від іноземних позик і значна частка іноземного капіталу в структурі капіталу банківської системи; наявність значної кількості ризиків банківської діяльності; втрата банками довіри населення, наслідком чого є зменшення мобілізації фінансових ресурсів банками; недосконала система захисту вкладів громадян; недостатній рівень кваліфікації менеджерів і спеціалістів та брак досвіду кадрового персоналу. Низька заробітна плата не сприяє залученню молодих фахівців у банківську сферу.

Чітке визначення проблем функціонування вітчизняної банківської системи на сучасному етапі дає можливість окреслити основні напрями їх подолання та розвитку банківського сектору в середньостроковій перспективі. До таких напрямів слід віднести: дальше підвищення рівня

капіталізації банків і забезпечення їх надійними джерелами ресурсів; розширення спектра, підвищення якості та конкурентоспроможності банківських послуг; підвищення рівня забезпечення захисту прав кредиторів і вкладників банків; забезпечення діяльності вітчизняних банків відповідно до міжнародних стандартів корпоративного управління; розвиток систем ризик-менеджменту та вдосконалення управління ризиками; підвищити якість підготовки банківських працівників; вдосконалення інструментарію регулювання ліквідності й перегляду нормативів ліквідності.

Протягом останніх років відбувається активний процес інтеграції банківської системи України у світову фінансову систему на основі адаптації до єдиних загальновизнаних вимог функціонування та регулювання.

Отже, в нинішніх умовах стратегічним завданням Національного банку України є розбудова стійкої, ефективної, конкурентоспроможної банківської системи, яка б сприяла довгостроковому економічному зростанню країни, її фінансовій безпеці та була здатна без загроз національним інтересам інтегруватися у світовий фінансовий простір.

УДК 336.71:330.322

Бурма С. І.¹, Соломіна Н. В.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ГФ-213 ЗНТУ

ЛІЗИНГ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНА ФОРМА ФІНАНСУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙ

В умовах ринкової економіки відбувається розширення використання лізингу, що справляє в цілому позитивний вплив на розвиток виробничих процесів.

Водночас підвищення ефективності лізингових відносин потребує поглибленого їх дослідження. Економічна сутність лізингу залишається не досить з'ясованою. Зміст та його роль трактується по-різному, а часто – навіть і суперечливо.

Лізинг має дві основні форми – прямий та такий, що повертається. Прямому фінансовому лізингу надається перевага, коли підприємству потрібне переоснащення технічного потенціалу. Лізингова фірма при такій угоді забезпечує 100% фінансування придбання обладнання. При лізингу орендар виплачує у лізинговій формі не орендну плату, а повну вартість майна у кредит. У випадку виявлення дефектів лізингових основних фондів, лізингова фірма повністю звільняється від претензії. Претензії за трьохсторонньою угодою стосуються постачальника. Також, градація на прямий та непрямий лізинг може відштовхуватись від умови в договорі

лізингу про придбання предмета лізингу лізингодавцем, такий лізинг слід називати непрямим, в той час коли відсутня дана умова – це прямий лізинг.

На прикладі країн із розвинутою ринковою економікою можна пересвідчитись, що в сучасних умовах стале економічне зростання вирішальним чином залежить від масштабів та якісного рівня інвестування технологічного розвитку країни. Спостерігається тісний взаємозв'язок між інвестиціями та технічним розвитком. На думку багатьох економістів, ефект досягається лише за умови, коли інвестиції та їхня структура, відображають технологічну структуру економіки й забезпечують пріоритетний розвиток вищих технологічних укладів.

По суті, усі вітчизняні підприємства потребують інвестицій. Обстеження потенціалу виробництва високотехнологічної промислової продукції України за період 2008–2014 рр. показало, що основним фактором, який перешкоджав впровадженню передових промислових технологій, є обмеженість фінансування.

При цьому фінансовий аспект інвестиційної діяльності підприємств передбачає не тільки потребу своєчасно знайти достатню кількість фінансових ресурсів, але й використати їх ефективно. Інвестиційна діяльність повинна здійснюватись з урахуванням певних принципів, за належної регламентації держави.

Якщо інвестиції за своєю структурою не відповідають технологічній структурі виробництва і не спрямовані на її поліпшення, то вони перестають бути базою для економічного розвитку.

Розглянемо особливості інвестиційної діяльності підприємства і лізинг в цьому контексті.

По-перше, це визначний вплив фактору часу на кінцеві фінансові результати. Сьогодні середній період оновлення технологій і техніки скоротився до 4–5 років, а в найбільш розвинутих галузях – до 2–3 років (при цьому необхідність оновлення диктується не стільки фізичним спрацюванням, скільки моральним старінням). Зауважимо гнучкість лізингу в цьому відношенні: після закінчення терміну дії договору лізингу лізингоотримувач може: викупити у власність предмет лізингу; повернути його лізингодавцю; обміняти на новий.

Другою особливою рисою інвестиційної діяльності є специфічне цільове спрямування фінансових ресурсів підприємства. Той факт, що лізинг є товарною формою кредитування, мінімізує можливість нецільового використання позичкових коштів, що має особливе значення для України, де, на жаль, існує високий рівень корупції.

Наступною ознакою, зазвичай, називають більш високий ступінь ризику інвестиційної діяльності, який збільшується зі збільшенням термінів інвестиційних вкладень, через інфляцію, а також в результаті морального

старіння основних фондів чи науково-технічної продукції. Використання лізингу для здійснення інвестиційної діяльності, зокрема для оновлення основних фондів підприємства знижує ризик морального старіння обладнання.

Отже, для вирішення проблеми глибокого технічно-технологічного переоснащення підприємств необхідно залучати внутрішні та зовнішні інвестиції, власні кошти підприємств, кошти банківської і фінансової систем, поліпшувати інвестиційний клімат, а також використовувати лізинг як ефективний інвестиційний інструмент що передбачає: оперативне переоснащення виробництва новим високопродуктивним обладнанням; можливість постійно оновлювати парк обладнання через підписання нового контракту на більш прогресивне обладнання; можливість користування найновішим обладнанням без значного нагромадження капіталу для його придбання, тощо.

УДК 338.054.23

Бурма С. І.¹, Мигловець Н. О.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ГФ-213 ЗНТУ

«ГОЛЛАНДСКАЯ БОЛЕЗНЬ» КАК СЛЕДСТВИЕ «РЕСУРСНОГО ПРОКЛЯТИЯ»

В современном мире наличие природных ресурсов не является индикатором богатства и процветания страны, парадоксально, но это так. Сегодня все чаще слышится термин «проклятие ресурсов», и как бы ужасно не звучало название, объяснение этого термина весьма простое – страны, в экономике которых доминируют природные ресурсы, характеризуются, при прочих равных условиях, – более низкими темпами экономического роста.

Общий вопрос, на который пытается ответить литература, заключается в том, является ли обладание богатыми запасами ресурсов благом для экономики или наказанием. На первый взгляд кажется странным, как тот факт, что судьба наградила страну практически бесплатным доступом к дорогостоящим ресурсам, может являться причиной экономических неудач. Однако, как это часто случается в экономических системах, разнообразные косвенные отрицательные эффекты могут перевесить прямой положительный эффект от дополнительного благосостояния, так, что с точки зрения развития всей экономики, общий эффект обладания естественными ресурсами может оказаться отрицательным.

Отрицательным эффектом «ресурсного проклятия» можно назвать «голландскую болезнь». Этот термин возник во время негативных

экономических процессов в Голландии, начавшихся после нахождения крупнейшего в Европе газового месторождения Гронинген, который оказался истинной золотой жилой. Вскоре после его обнаружения стали проявляться весьма неприятные эффекты: инфляция (вызванная инфляцией издержек), спад производства на фоне экономического роста, безработица. Тогда экономистов заинтересовала природа данного феномена.

Впервые термин «голландская болезнь» был использован в 1977 г. в журнале «The Economist». Разработка месторождений и наращивание экспортных поставок природного газа привели к двум взаимосвязанным процессам, существенно повлиявшим на структуру экономики Голландии.

Во-первых, по причине высокой привлекательности добычи и поставок природного газа на экспорт данная сфера оттягивала значительные финансовые и производственные ресурсы из других отраслей экономики.

Во-вторых, растущие поставки природного газа на экспорт вели к росту спроса на голландский гульден, что вызвало его значительное укрепление по отношению к другим валютам. Наиболее серьезной для экономики Голландии оказалась проблема быстрого укрепления курса национальной валюты, ведущая к снижению конкурентоспособности обрабатывающей промышленности в сравнении с иностранными производителями, что привело к промышленному спаду и деиндустриализации.

Таким образом, изначально позитивные процессы, заключающиеся в улучшении конъюнктуры рынков углеводородного сырья, в итоге привели к серьезным негативным последствиям для экономики Голландии.

Сегодня термин «голландская болезнь» используется для обозначения такой ситуации, когда укрепление курса национальной валюты, вызванное ростом экспортных поставок сырья, приводит к стагнации промышленного производства и других отраслей национальной экономики.

УДК 339.133.024

Бурма С. І.¹, Бабенко К. С.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ГФ-213 ЗНТУ

ВПЛИВ РЕКЛАМИ НА ФОРМУВАННЯ СПОЖИВЧОГО ПОПИТУ

Стан сьогоденної комерції декларує нам про те, що реклама – це найбільш значущий елемент комунікаційного комплексу. Вона має великий потенційний вплив на всі інші елементи цього комплексу та може збільшувати обсяг споживчого попиту.

Попит – це платоспроможна потреба покупців у даному товарі при даній ціні. Іншими словами, попитом є не всяка потреба в даному товарі, а тільки така, яка забезпечена наявністю платіжних коштів (грошима) у покупця.

Важливо усвідомити, що попит – це потенційна купівля, але відбудеться вона чи ні, залежить від безлічі факторів. Але реклама допомагає «попиту» перетворитися на реальну «купівлю товару».

Споживчий попит являє собою заплановані сукупні витрати домашніх господарств на купівлю предметів споживання і споживчих послуг, тобто таких товарів і послуг, які задовольняють особисті потреби людини. Сукупність грошових коштів, пропонує на ринку фізичними та юридичними особами, для придбання товарів споживчого призначення.

Реклама уособлює процес донесення інформації від рекламодавця до цільової аудиторії за допомогою медіа-каналів або іншими способами.

Завданням реклами є спонукання представників цільової аудиторії до дії – вибору товару або послуги, здійсненню покупки, а також до формування запланованих рекламодавцем висновків про об'єкт реклами.

Критики реклами звинувачують рекламні компанії у тому, що вони, використовуючи свої потужні рекламні бюджети, нав'язують суспільству непотрібні товари, генеруючи попит там, де його до цього не існувало.

Численні дослідження зводяться до того, що рекламна діяльність надає певний вплив на сукупне споживання, але прийти до спільної думки про те, наскільки він значний, не вдалося. Разом з тим більш істотним є дія цілого ряду інших соціально-економічних факторів, включаючи науково-технічний прогрес, зростання освітнього рівня населення, а також революційні зміни в способі життя. Це фактори постійного впливу на попит за різними групами товарного асортименту.

Попит, наприклад, на автомобілі, мопеди, телевізори, готові до вживання продуктові вироби та кишенькові калькулятори зростав по кривій вгору вражаючими темпами, частково стимульований рекламою, але головним чином внаслідок сприятливих умов на ринку. У той же час реклама не змогла досягти скільки-небудь серйозного уповільнення падіння попиту на такі товари, як чоловічі і жіночі капелюхи, послуги залізничного транспорту, хутрянні шуби і певний асортимент побутових товарів тривалого користування.

Тому можна зробити висновок, що реклама здатна сприяти становленню нових товарів на ринку за рахунок стимулювання попиту на дану товарну групу. На ринках же попиту, що знижується можна лише розраховувати на уповільнення темпів падіння за рахунок застосування реклами. Можна також відзначити, що на зростаючих ринках рекламодавці ведуть боротьбу за частку його приросту, а на ринках, що звужуються, – за частку свого конкурента.

ІНВЕСТИЦІЇ ТА ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ РИЗИКУ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РІШЕНЬ

Сучасні тенденції розвитку економіки України показують, що завдання залучення інвестицій стоїть перед підприємствами як і раніше гостро. Зростання ризиків інвестування ускладнює вибір найбільш доступних і доцільних способів фінансування, визначає потребу у використанні нетривіальних схем і механізмів і вимагає реалізації ефективних захисних заходів. Незважаючи на значний вітчизняний і особливо зарубіжний досвід ризик-менеджменту інвестиційних проєктів, в даний час відсутня науково обґрунтована система управління проєктними ризиками. Крім того, зростаюча динамічність економічних процесів визначає необхідність розробки і застосування нових ефективних механізмів ризик-менеджменту. Саме тому теоретичне обґрунтування методичних підходів, розробка науково-практичних рекомендацій є актуальним і значущим.

В ринковій економіці кожне управлінське рішення супроводжується ризиком. Особливо це відноситься до інвестиційних рішень, наслідки, прийняття яких відображаються на діяльності підприємства протягом тривалого періоду часу. Варто зазначити, що прибутковість в інвестуванні відіграє значну роль. Адже, прибутковість і ризик – взаємопов'язані категорії. Цей взаємозв'язок виявляється в тому, що більш ризиковим варіантом вкладень притаманна більш висока прибутковість, а менш ризиковим – низький, але майже гарантований дохід.

Під ризиком в інвестиційному аналізі розуміється ймовірність здійснення несприятливої події, а саме ймовірність втрати інвестованого капіталу (частини капіталу) або недоотримання передбачуваного доходу інвестиційного проєкту. Поняття ризику суб'єктивно. Кожен учасник сценарію бачить в одному і тому ж проєкті різні ризики.

Алгоритм дій з обліку ризику інвестиційного проєкту включає:

- проведення якісного та кількісного аналізу проєктного ризику;
- оцінку фінансової реалізованості й ефективності проєкту в умовах невизначеності та вимірюваного ризику;
- розробку заходів щодо зниження ризику інвестиційного проєкту.

На практиці компанії використовують сукупність способів зниження ризиків, а менеджери на основі попереднього досвіду формують правила ризик менеджменту.

Якісний аналіз ризику здійснюється з метою ідентифікації факторів ризику та робіт, при виконанні яких виникає ризик, тобто встановленню потенційної області ризику, після чого можна ідентифікувати всі можливі ризики. Основними методами кількісної оцінки ризику є статистичний метод, метод аналогій, метод експертних оцінок, комбінований метод.

Вибір конкретних методів оцінки ризиків реального інвестування визначається рядом факторів – вид інвестиційного ризику, повнота і достовірність інформаційної бази, рівень кваліфікації інформаційних менеджерів та ін.

Для зниження ризику використовуються наступні заходи: розподіл ризику між учасниками (співвиконавцями) проекту, резервування коштів на непередбачені витрати; страхування. Найбільш поширеним з цих методів є метод диверсифікації.

Диверсифікація – це розширення технологічно різномірних сфер діяльності підприємства. Диверсифікація є важливим фактором зниження ризику та ймовірності банкрутства підприємств, однак вона вимагає гнучкості виробництва і великих витрат.

Отже, підприємству дуже важливо навчитися управляти ризиками – аналізувати, планувати і оцінювати їх, що дозволить поєднати високу ступінь прибутковості із адекватною мірою ризику.

УДК 339.133.024

Burma S. I.¹, Vodopyanova Ye. O.²

¹senior lecturer ZNTU

²student group GF-213 ZNTU

PHENOMENON OF THE MICROECONOMICS. MONOPOLISTIC COMPETITION

Nowadays, the world biggest economists are not so enthusiastic when talking about how unpredictable economic acts. The main topic of their researches is on the bid demand because of the world globalization processes, banks system explosions, financial crisis, ups and downs of the New economy.

The most effective governmental political instruments are also linked to the microeconomic.

The government can almost always raise large amounts of money more cheaply than private sector borrowers. Whether by raising taxes (which do nevertheless impose economic inefficiencies) or by borrowing in the capital markets, the cost of finance will be lower for a publicly-funded than a privately-funded project. This is because there is less risk involved in lending to the

government as investors count on a guarantee that it can always raise taxes to pay the interest.

National or federal governments rarely default, although local governments are more likely to, and the fact that government bonds are not very risky means investors will be satisfied with a lower rate of interest on the money they have loaned. So government funding of a big investment project with social benefits in excess of private benefits will often be the most attractive financing option.

One of the most important questions on this very topic of development is the ability of monopolistic competition to access the world market. A monopolistically competitive industry is one with lots of firms operating in it but yet not perfectly competitive because companies can create their own market niches by slight variations in what they are selling. This is product differentiation. It could take the form of slightly different technical specifications or design differences.

Monopolistic competition appears in the field of dozens of firms, which are unable to secure any hidden moves. Each firm has to take its own risks and be fully responsible of setting a price policy.

Monopolistic competition grows where the product differentiation is most needed. It also happens when the consumers wish to be reckoned in order to sell companies goods and services.

There is certainly a lot of product differentiation. One reason is almost certainly that consumers' desire for privacy prevents the kind of price comparisons that take place in normal competitive markets, so there is less of the shopping around which normally competes down prices. The market is also highly segmented by individuals' differing tastes.

Monopolistic competition can be brightly shown in the food and textile fields and in the sphere of services. For example: dresses, blouses, coats, boots, chocolate sets, cafes', restaurants, theatres, operas etc. Product differentiation may also depend not only on a difference between qualities, but also on a way the consumer is treated.

The main reason why a consumer will choose exactly that good or service can be the attractive cover, comfortable situation and work hours, better service of a guest, the existence of discounts. This can be fully implemented to shops, restaurants, gas stations and etc.

Monopolistic competition is an economic model in which a lot of producers offer pretty similar but not the identical goods and services.

Producers have a very limited power of price control over their goods in the terms of monopolistic competition. This can be counted as a disadvantage, but in order to make a lot of money sometimes you need to make some sacrifice.

The consumers prefer buying products of particular sellers, famous brands and often pay a higher price to satisfy their desires.

As it is well known, the monopolistic competition focuses not only on a price, but as well on non-price factors, such as: the quality of product, its commercial presentation and on terms, which are connected with its selling.

People always pay too much attention to a up-to-the-minute circumstances. We are being under a great influence from our past. We are paying too much attention to simplest coincidents. This explains why Kevin Becons internet-site is so popular. His main principle lays in thought that the world is small. According to his theory, people are divided only in six chains in the world net and everyone knows each other thought six people. Six chains is small amount and no one believes that it's true.

All of us think that we know more than we've got. An overwhelming self-confidence is, according to the scientists, one of the greatest psychological phenomenons. Communication between psychology and economy is, for sure, remarkably productive and interesting field of study; and, of course, an endless hard work.

No matter if we study microeconomics in theory or implement our knowledge on practice, it still remains one of the most interesting topics to study.

УДК 339.133.024

Бурма С. І.¹, Коновальчук А. Ю.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ГФ-213 ЗНТУ

АНАЛІЗ МЕХАНІЗМУ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ КРАЇН-ЕКСПОРТЕРІВ НАФТИ (ОПЕК) ЯК КАРТЕЛЮ

Організація країн-експортерів нафти (ОПЕК) – це картель, який був створений нафтовидобувними державами для стабілізації цін на нафту. Членами даної організації є виключно країни, що займають провідні позиції у видобутку нафти. Організація була створена на конференції в Багдаді 10–14 вересня 1960 р. Спочатку до її складу ввійшли Іран, Ірак, Кувейт, Саудівська Аравія та Венесуела. На сьогодні до складу ОПЕК входять Алжир, Ангола, Еквадор, Іран, Ірак, Кувейт, Лівія, Нігерія, Катар, Саудівська Аравія, ОАЕ, Венесуела.

Станом на кінець 2012 року, на членів ОПЕК припадало 79% світових запасів нафти та 44% видобутку, що дає їм значний контроль над світовим ринком. Наступна за величиною група виробників, що входять до ОЕСР, та пострадянські держави, видобувають лише 23,8% та 14,8% відповідно від загального обсягу видобутку нафти у світі. Доведені запаси нафти країн, що входять в ОПЕК, на даний час складають майже 1200 мільярдів барелів.

Загальноновизнаним є факт, що ОПЕК є міжнародною організацією класичного картельного типу. Картель, як відомо – це об'єднання кількох підприємств однієї галузі, учасники якого укладають угоду щодо розподілу ринків збуту і цін та зберігають свою власність на засоби виробництва і продукцію; це найпростіша форма монополістичного об'єднання. Кожне підприємство, яке увійшло в картель, зберігає фінансову і виробничу самостійність. Об'єктами угоди можуть бути: ціноутворення, сфери впливу, регулювання обсягів виробництва, узгодження умов збуту продукції тощо.

Загалом метою ОПЕК є координація діяльності й вироблення загальної політики відносно видобутку нафти серед країн учасників організації, одержання віддачі від інвестицій у нафтову галузь.

Представники держав-членів зустрічаються на конференції ОПЕК з метою координації та уніфікації політики своїх країн і вироблення спільної позиції на міжнародних ринках.

Представники членів ОПЕК обговорюють конкретну ситуацію через бюлетені прогнозів розвитку ринку палива. Після цього вони обговорюють свої подальші кроки в сфері нафтової політики. Як правило, все це зводиться до зниження або підвищення квот видобутку нафти.

Для регулювання власне ціноутворення також використовується «кошик» ОПЕК, що був офіційно введений 1 січня 1987 року. Ціна «кошика» визначається як середній арифметичний показник фізичних цін 12 сортів нафти відповідно кожної держави-члена ОПЕК.

Ціна «кошика» визначається як середній арифметичний показник фізичних цін наступних сортів нафти: Arab Light (Саудівська Аравія), Basra Light (Ірак), Bonny Light (Нігерія), Es Sider (Лівія), Girassol (Ангола), Iran Petroleum Heavy (Іран), Kuwait Export (Кувейт), Merey (Венесуела), Murban (ОАЕ), Oriente (Еквадор), Qatar Marine (Катар), Saharan Blend (Алжир).

У березні 1999 року, після раптового стрибку цін на сировину, країни ОПЕК на Конференції ухвалили механізм щодо сприяння підтриманню ціни на нафту, наприклад, якщо необхідно підтримати ціни на нафту в межах 22–28 дол./бар, тоді якщо ціна перевищує 28 дол. Протягом 20 днів поспіль, то ОПЕК приймає рішення збільшити видобуток нафти на 500 тис. барелів за добу і розподіляє її пропорційно між своїми членами. У випадку падіння ціни нижче 22 дол. Протягом 20 днів поспіль добування скорочується також на 500 тис. барелів на добу. Якщо після цього ціна не стабілізується в ціновому коридорі 22–28 дол., то через 20 днів вводиться поправка.

Якщо розглядати доцільність функціонування ОПЕК у формі картелю, то очевидно, що за обсягу випуску нафти, який максимізує прибуток, ціна, яку призначає картель, вища за ціну, яка була б встановлена на конкурентному ринку. Однак у довгостроковому періоді ОПЕК не може

підтримувати ціну, яка істотно вище за конкурентну. І дійсно, в 1982–1989 рр. ціни на нафту відчутно впали, в основному через довгострокові зміни попиту та порушення учасниками встановлених квот видобутку. Квоти є основним регулятором пропозиції ОПЕК, однак у випадках незлагодженості на ринку спостерігається перевищення квоти кожною країною в середньому на 2млн. барелів.

Таким чином, розглядаючи сьогодишню ситуацію в ОПЕК, треба сказати що вона спирається на теоретичну модель ціноутворення у картелі, адже головною метою діяльності ОПЕК є встановлення обсягів випуску. При цьому, як тільки встановлена картельна ціна, окремі члени, що максимізують прибуток, можуть заробити більше шляхом обману. Це спостерігається і в ОПЕК, але довголітня успішна діяльність картелю була здебільшого наслідком готовності Саудівської Аравії обмежити свій випуск і дозволити іншим постачальникам продавати стільки, скільки вони хотіли, за ціною, встановленою картелем. Однак на сучасному етапі виникає все більше розбіжностей між учасниками картелю.

Зокрема, на конференції Bank of America Merrill Lynch, присвяченій глобальним прогнозам на 2015 рік, було висловлено припущення, що ОПЕК як регулятор вже перестав існувати. Справа в тому, що у деяких учасників картелю існує великий запас видобувних потужностей, при цьому інші учасники стикаються зі зниженням видобутку, викликаним багаторічним недофінансуванням і відсутністю матеріальних можливостей.

Рішення ОПЕК не знижувати виробництво (листопад 2014 року), незважаючи на падіння цін на нафту, відповідало інтересам дуже небагатьох членів картелю. Лише держави Перської затоки, де собівартість видобутку досить низька, і в бюджети теж закладені відносно низькі ціни, дозволяють цінам на нафту вільно падати до позначки 40 доларів за барель. При цьому, собівартість видобутку у Венесуелі сягає 120 доларів за барель. Цілком очевидно, що виникають розбіжності також геополітичних інтересів учасників, зокрема проамериканських урядів Перської затоки та проросійської Венесуели тощо.

Тож основною загрозою для існування ОПЕК, як і будь-якого картелю, може стати бажання більш сильних членів нав'язати іншим свої економічні та політичні інтереси, а також регулярні порушення країнами встановлених квот.

УДК 336.741.236.2(477)

Кригульська Т. Б.¹, Москаленко А. О.²

¹канд. іст. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. МТУ-213 ЗНТУ

ІНСТРУМЕНТИ ВПЛИВУ НА ГРОШОВИЙ ОБІГ

У національній економіці відбувається безперервний процес кругообігу грошей, які не існують самі по собі й обслуговують потреби економіки. Це економічне явище отримало назву – «грошовий обіг». Грошовий обіг - це рух грошей у процесі виробництва, розподілу, обміну й споживання національного продукту, який здійснюється шляхом безготівкових розрахунків та через обіг готівки; це сукупність всіх грошових платежів і розрахунків, що відбуваються в народному господарстві.

Об'єктивно грошовий обіг регулюється дією закону грошового обігу. Сутність його полягає в тому, що протягом даного періоду для обігу необхідна лише певна, об'єктивно обумовлена маса купівельних і платіжних засобів.

Поряд з об'єктивним законом сучасні держави цілеспрямовано регулюють грошову сферу. В теорії та практиці вирізняється дві групи інструментів впливу на основні параметри грошового обігу: інструменти прямого (адміністративного) і непрямого (економічного) впливу.

Прямими є ті нормативи, що встановлюються центральним банком і є обов'язковими для виконання всіма адресатами. До них належать облікова ставка і норма обов'язкових резервів, визначення максимальних обсягів кредитів, що надаються комерційним банком, встановлення прямих обмежень на здійснення емісійно-касових операцій, мінімального розміру статутного фонду комерційних банків та ін.

До інструментів непрямого впливу відносять операції на відкритому ринку, регулювання норми банківських резервів, регулювання облікової ставки відсотка на позики, що надаються центральним банком.

Одним з найважливіших серед інструментів непрямого впливу на грошовий обіг є операції на відкритому ринку, тому що саме цей інструмент найсильніше впливає на обсяг грошової маси в обігу. Відкритий ринок використовується центральними банками для купівлі-продажу, як правило, короткострокових державних цінних паперів з метою регулювання грошової маси. Внаслідок купівлі збільшується вкладення коштів в економіку, внаслідок продажу – зменшується.

Норми банківських резервів також є інструментом регулювання. Постановою Національного банку України (НБУ) від 18 грудня 2014 року № 820 встановлюються такі нормативи обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів: кошти вкладів (депозитів)

юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах на вимогу і кошти на поточних рахунках – 6,5; строкові кошти і вклади (депозити) юридичних і фізичних осіб у національній та іноземній валютах – 3,0.

Облікова ставка відсотка на позики широко застосовується в державному регулюванні грошової сфери. З 4 березня 2015 року Національний банк України підвищив облікову ставку із 19,5% до 30%. Через це ставки за новими кредитами зростають, і вони в свою чергу стануть менш доступними. Це зменшить ділову активність та попит на гроші.

Таким чином, всі інструменти впливу на грошовий обіг мають значну вагу у регулюванні грошового обігу. Тому застосовуються вони комплексно. При функціонуванні і взаємодії інструменти впливу на грошовий обіг забезпечують рівновагу на ринку товарів і ринку попиту, що в свою чергу позитивно впливає на економічний розвиток країни в цілому.

УДК 339.9

Кригульська Т. Б.¹, Желтова О. І.²

¹канд. іст. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. МТУ-214 ЗНТУ

ХАРАКТЕРИСТИКА СУЧАСНОЇ СВІТОВОЇ СИСТЕМИ ГОСПОДАРСТВА

Світова система господарства розвивається на основі сучасного різноманітного, суперечливого і водночас взаємозалежного світу, цілісність якого зростає. Матеріальним фундаментом його розвитку є інтернаціоналізація виробництва та господарського життя в цілому.

Світове господарство є історичною і політико-економічною категорією, бо на протязі історії воно зазнавало суттєвих змін. Складалося воно сторіччями, коли економічні засади його формування доповнювалися позаекономічними, воєнно-колоніальними методами.

Наймогутніший центр світового господарства склався в Північній Америці. Ядром цього центру є економіка США, з нею тісно поєднуються економіки Канади і Мексики. На частку цієї трійки країн при 7 % населення світу припадає 22–23% національного продукту та виробництва промислової продукції, 12–13% сільськогосподарської продукції світового господарства.

Не менш потужний центр світового господарства сформувався в Західній Європі. Внаслідок спільності низки внутрішньо- і зовнішньополітичних інтересів європейського капіталу, незважаючи на суперництво і взаємну боротьбу його національних угруповань, в Західній Європі відбувається глибокий процес економічної інтеграції. Тут сформувалося Європейське економічне товариство, яке згодом трансформувалося в Європейський союз (ЄС). Тут посилюються

міжнаціональні зв'язки великих монополій, зростає залежність і супідрядність господарств сусідніх країн. ЄС став тим інтеграційним ядром, навколо якого відбуваються процеси економічної та політичної інтеграції всієї Європи.

Найдинамічніші процеси економічного розвитку відбуваються в Азіатсько-тихоокеанському регіоні (АТР). Японія, Китай та група країн і територій «далекосхідних тигрів» формують інтеграційне ядро цього регіону. Внаслідок високих темпів економічного зростання Японія посіла помітне місце в світовому господарстві (майже 10 % ВВП світу), а також стала фінансовою супердержавою та могутнім і динамічним суперником США й країн Західної Європи. Дедалі міцніші позиції в АТР посідає Китай. Його економічний потенціал вже можна порівнювати з показниками найбільш потужних економічних країн світу. Ця країна, у якій продукується понад 6 % світового ВВП, зосереджені величезні запаси мінеральної сировини і значні трудові ресурси, може розглядатися і як самостійний центр світового господарства.

Регіон Північної Євразії, де розташовані держави, що утворилися після розпаду СРСР, також займає помітне місце в світовій економіці. Незважаючи на економічну кризу, яку майже пережили новоутворені незалежні країни, вони зберігають великі промислові потужності, значний контингент висококваліфікованих трудових ресурсів і науковий потенціал. Але участь цих країн у міжнародному поділі праці мінімальна: країни СНД ледь помітні на світових товарних ринках і відомі як боржники розвинутих країн. Важко визначити, який вигляд матиме інтеграційна система Північної Євразії в майбутньому.

До основних характеристик сучасного світового господарства належать такі:

- 1) цілісність формування світового господарства в сучасних умовах;
- 2) системність світового господарства (в сучасному світі ядром світового господарства можна вважати Організацію Об'єднаних Націй, зокрема її економічні органи, такі як Міжнародний валютний фонд, Світовий банк, тощо);
- 3) діалектичність світового господарства;
- 4) суперечливість світового господарства (йдеться про суперечності насамперед між основними центрами світового господарства, такими як США, країни Західної Європи, Японія);
- 5) інтегративність світового господарства.

Отже, найзагальніша характеристика змісту сучасного світу полягає в тому, що він є багатоликою спільністю різних країн і народів, регіонів і блоків, що відрізняються національними, соціальними й економічними ознаками. При всій важливості сукупності цих ознак і кожної з них окремо особливе місце в характеристиці сучасного світу посідають його соціально-економічні, базисні аспекти. Саме з цим пов'язані суттєві характеристики сучасного світу, його політико-економічна природа, загальні економічні тенденції та суперечності розвитку.

УДК 331.52"7124" (477)

Кригульська Т. Б.¹, Зайцева А. А.²

¹канд. іст. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. МТУ-214

ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ В УКРАЇНСЬКІЙ ЕКОНОМІЦІ

Актуальність теми зумовлена тим, що молоде покоління – це основний складник трудового потенціалу, що є продуктивною і мобільною робочою силою, озброєною найсучаснішими знаннями. В той же час, значна кількість трудового потенціалу молоді на ринку праці не використовується, або використовується неефективно. Розвиток молодіжного сегменту ринку праці характеризується посиленням дисбалансу між попитом і пропозицією праці, зниженням рівня економічної активності молоді, збільшенням частки молодих людей, зайнятих у неформальній сфері економіки. Забезпечення задовільного рівня зайнятості молоді на сьогодні виступає одним із пріоритетних завдань розвитку держави. Адже саме молодь є найактивнішою частиною працездатного населення. Лише з урахуванням динаміки рівня її зайнятості можна розробляти соціально-економічні прогнози розвитку країни на довготривалу перспективу.

Молодь – частина населення, яка найбільше зацікавлена у вдалому працевлаштуванні. Проте, на заваді часто стають поширені проблеми:

1. Професія, отримана випускником, в нових мінливих умовах, виявляється не затребуваною на ринку праці.

2. Недостатньо скоординована взаємодія між органами освіти, роботодавцями, органами служби зайнятості й інших структур, що діють на ринку праці.

3. Роботодавці найчастіше не в змозі оцінити такі достоїнства молоді як сучасна освіта, мобільність, гнучкість, навченість, але і багато випускників не володіють навичками грамотного пошуку роботи, ведення переговорів з роботодавцями, не завжди активні при рішенні питань свого працевлаштування.

4. Непідготовленість до конкуренції на ринку праці.

5. Завищені амбіції молоді відносно оплати праці й престижності професій не співвідносяться із пропозицією роботодавців.

У такому разі молодь опиняється у скрутному становищі. Такі обставини призводять до негативних наслідків: безробіття та пошук роботи не за спеціальністю і, як наслідок, до зниження рівня життя; поширення пасивних (утриманство), нерегламентованих (тіньова зайнятість) і деструктивних (кримінал) моделей поведінки; спонукають до зовнішніх трудових міграцій; спричиняють психологічні зміни (втрату мотивації до

праці, зміну структури ціннісних орієнтацій і падіння престижності легальної зайнятості).

Відповідно до Закону «Про зайнятість населення» держава сприяє ефективному використанню трудового потенціалу та забезпечує соціальний захист населення від безробіття (ч. 1, ст. 15), а також займається питанням збалансування попиту і пропонування щодо обсягу та рівня кваліфікації робочої сили на ринку праці шляхом системного прогнозування потреб економіки (ч. 2, ст. 15). Проте держава самотужки поки що не в змозі вирішити усіх проблем, що пов'язані з працевлаштуванням молоді за фахом.

У стані ризику знаходиться велика частка випускників вищих навчальних закладів. Наприклад, навесні 2012 року деякі урядовці говорили про 40 % випускників вишів, що задіяні не за спеціальністю, що завдає збитків не лише окремому підприємству, а й державі загалом.

На наш погляд, основні заходи, які повинні проводитися для ефективного використання трудового потенціалу молоді, можуть бути такими:

1. Розробляти проекти, орієнтовані на фінансування активних заходів сприяння зайнятості серед молоді.

2. Розробити та впровадити механізм фінансової та іншої підтримки підприємств, установ та організацій, які беруть участь у реалізації цієї програми.

3. Розширення інформаційного поля про стан на локальному ринку праці, потенційних роботодавців з метою створення умов для самовизначення особи.

4. Організовувати зустрічі з роботодавцями та колишніми безробітними, які успішно знайшли роботу чи заснували власний бізнес.

5. Проводити координацію міжнародної діяльності: в частині обміну студентами з метою стажування, виконання волонтерських і тимчасових робіт.

Отже, підхід до вирішення проблеми ефективності використання трудового потенціалу має бути цілеспрямований та систематизований, підкріплений скоординованими діями.

УДК 330.34.01

Кригульська Т. Б.¹, Чепрасова А. О.²

¹канд. іст. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. МТУ-214

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ В СУЧАСНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Протягом останніх років слово «глобалізація» є чи не найбільш вживаним для описування або пояснення змін, що відбуваються в світі. І це не тільки данина моді, а швидше – один з елементів нового мислення. Дедалі більше уваги приділяється зовнішнім чинникам. Це політика і фінанси,

культура і релігія, захворювання й наркотики, екологічні та соціальні проблеми, тобто майже все, що відбувається, трактується за ознакою глобальності, незалежно від реального стану речей. Часто вживаними є вислови «міфи глобалізації», «загрози глобалізації», «наслідки глобалізації».

Спостерігаються дійсно глибокі та неоднозначні перетворення, що відбувались протягом XX ст., особливо в його останні десятиріччя, відбуваються у XXI ст. та є надзвичайно важливими для кожної країни.

Глобалізація – це процес інтеграції, глобальної інформатизації, розгортання єдиних світових комунікацій, завдяки яким кордони земної кулі зникають. Цей процес передбачає вихід на світову арену переважної частини світових капіталів і водночас планетарні комерційні дії з боку найсильніших країн. Розгортання цих процесів формує глобальний простір «над країнами», що відрізняється від того, який існує всередині країни. Його остаточна мета – формування глобалізованої світової економіки, головною економічною організацією якої, на думку спеціалістів, є сама оновлена глобальна світова економіка, що характеризується новою структурою економічних відносин.

Вперше термін «глобалізація» був введений американським економістом Т. Левіттом у статті, яку він опублікував у 1983 р., для означення феномену злиття ринків окремої продукції. Глобалізації і глобалізаційним процесам присвячено десятки монографій, тисячі наукових та публіцистичних статей. Проте саме у цьому випадку слід зазначити, що «кількість» ще не переросла в «якість». Серед наукових категорій, якими оперують сучасні дослідники в галузі соціально-економічних і політичних процесів, на перше місце стрімко виходить поняття «глобалізація». Більшість фахівців, які займаються дослідженнями глобалізації світової економіки, вважають, що в даний час немає достатніх підстав вважати, що глобалізована світова економіка уже створена.

Відбуваються процеси глобалізації, які в перспективі можуть привести до її створення. На даному етапі вони здійснюються нерівномірно в галузевому розрізі. Є галузі, повністю глобалізовані (автоперевезення, комп'ютерна, автомобільна та фармацевтична промисловості), частково глобалізовані (телекомунікації, космонавтика) та національні. Вважається, що для визначення ступеня глобалізації економіки можна використовувати такі показники: присутність підприємства, його товарів та послуг у всіх економічних зонах так званої тріади (ядро, буферна зона і периферія); існування інших транснаціональних зв'язків та наявність світової стратегії, яка координується групою чи підприємством. Характерною особливістю економічної глобалізації в сучасних умовах є те, що країни, які перебувають на різних рівнях економічного розвитку, знаходяться, відповідно, на різних ступенях включення в глобалізаційні процеси, а понад 50 країн з найнижчим рівнем економічного розвитку – фактично поза межами глобальних змін.

До основних напрямів економічної глобалізації належать: глобалізація виробництва; глобалізація торгівлі; фінансова глобалізація; кардинальна трансформація механізмів міждержавного регулювання світової економіки.

Глобалізація не лише незворотний, але й необхідний процес, оскільки вона являє собою певну культурну систему, яка дає змогу передавати, взаємообмінюватись знаннями не лише між поколіннями, але й між народами. Це, у свою чергу, стає свідченням того, що глобалізація приводить до своєрідної національної відкритості, основним інструментом якої є вирішення проблем, які уможливають усесторонній зв'язок та усесторонню залежність однієї нації від іншої.

Загострення суперечностей глобалізації, негативні соціальні наслідки певних її процесів породили громадський рух антиглобалістів. Антиглобалізм виступає як важливий фактор стримування негативних результатів глобалізації, насамперед у соціальній сфері.

Отже, глобалізація економіки так, як вона здійснюється у сучасному світі, має як конструктивний, так і деструктивний характер, як позитивні, так і негативні наслідки. Глобалізація – це об'єктивний процес планетарного характеру, зупинити який неможливо. Однак необхідні зусилля світового співтовариства, щоб, не зменшуючи переваг глобалізації, створити механізм, який би мінімізував її негативні наслідки.

УДК 330.8:330.3

Кригульська Т. Б.¹, Засоріна А. В.²

¹канд. іст. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. МТУ-214

НОВІТНІ КОНЦЕПЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ

Проблеми дослідження сучасної економічної теорії пов'язані з формуванням постіндустріальної парадигми та пошуками відповідей на питання, чи існує криза економічної теорії та які шляхи її подолання; яке розуміння мейнстриму економічної теорії та його майбутнього.

Західний мейнстрим представляє поєднання сучасної неокласичної теорії, ортодоксального кейнсіанства, німецького неолібералізму, економічного ультралібералізму неоавстрійської школи. Його критеріальною ознакою є індивідуалістична методологія (вчення про «економічну людину»), теорія маржиналізму.

Неортодоксальна економічна теорія охоплює неортодоксальне кейнсіанство, інституціонально-еволюційний напрям, теорії лівого флангу. Їх визначає подібна методологія – критичне або негативне ставлення до

неокласичного мейнстриму, акцент на мінливості, рухливості економічних структур і народного господарства загалом, увага до соціальних інститутів.

Частина вчених обстоює думку, що в економічній науці мейнстрим зник у кінці ХХ ст. Жодна теорія не може зайняти провідне становище, оскільки поєднує такі основні теоретичні парадигми: сучасну неокласичну теорію, сучасний інституціоналізм, нове кейнсіанство і неомарксизм. Прихильники іншого погляду наголошують, що неокласична теорія перебуває у стані формування. Базові принципи неокласичної парадигми (алокція обмежених засобів, конкуруючі або альтернативні цілі) є універсальними, характеризуючи різні сфери суспільного життя. Їх широко використовують представники інших научних напрямів. Сучасний розвиток неокласичної теорії пов'язаний із так званим економічним імперіалізмом, змістом якого є визнання важливості та необхідності дослідження для пояснення людської поведінки позаекономічних чинників, досягнень соціології, психології, політології, історії, правознавства та інших суспільних наук.

Неокласичну теорію критикують за формалізм, беззмістовну математизацію, схоластичність, «інтелектуальну гру заради гри», відрив від практики та потреб економічної політики, загалом відхід від принципів розвитку економічної теорії, які визначили Д. Рікардо, А. Маршалл, Й. Шумпетер, Дж. М. Кейнс. З кінця ХХ ст. відбувається зміна парадигми, що свідчить про «революцію в економічній теорії». Її змістом, на думку частини вчених, є необхідність сприймання раціональності як інституту, раціональної поведінки як результату дотримання певних соціальних норм.

Останнім часом зростає значення різних шкіл і течій сучасної гетеродоксії, представники яких досліджують неоптимізуючу поведінку людини у нестабільних і нерівноважних економічних системах. Вони стверджують, що повністю раціональна поведінка, яка передбачає оптимізацію є неможливою.

На початку ХХІ століття висловлюють різні суперечливі оцінки стану економічної науки. Одні, зокрема В. Бамволь, вважають її розвиток плідним, інші (наприклад, Р. Гейлбронер, оцінюють здобутки сучасної науки як бідніші порівняно із розробками класиків).

Значна частина дослідників висуває думку про початок нової кризи західної економічної теорії. Американський економіст Уільям Баумоль (р. н.1922) пропонує вихід з кризи через формування «троїстого союзу»: поєднання економічної теорії, емпіричного аналізу і прикладних досліджень.

Аналіз праць, опублікованих упродовж останніх років, свідчить про те, що вчені різних країн і наукових шкіл запропонували суспільству чимало інтелектуальних новацій, що мають наукову цінність і практичну користь. На цьому тлі особливо показовими є результати новаторських досліджень

економістів-лауреатів Нобелівської премії. Починаючи з 1969 року, почесну нагороду отримали понад 75 номінантів.

Отже, розвиток новітніх теоретико-методологічних підходів у економічній науці посилює та поживляє міждисциплінарні зв'язки. Постійний діалог між зацікавленими дослідниками, які вирішують схожі проблеми в різних площинах наукового знання, сприятиме поверненню економічної науки до філософськи відкритого сприйняття економіки як складової багатогранної динамічної людської сфери життєдіяльності.

УДК 330.8:330.3

Кригульська Т. Б.¹, Шайтанова К. Ю.²

¹канд. іст. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. МТУ-223 ЗНТУ

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

Податкова політика є складовою фінансової політики держави. Вивчення податкової політики України на сучасному етапі є дуже актуальним зараз, оскільки податкова політика України порівняно з іншими державами має ряд недоліків, критикується багатьма фахівцями. Вона на даний момент змінюється, і точаться бурхливі дискусії щодо нового Податкового Кодексу країни.

Аналіз ефективності податкової політики останніх років та думок науковців щодо доцільності та раціональності Податкового кодексу показав, що існує ще безліч невіршених питань у цій сфері, які вочевидь призведуть до гальмування інтеграційних процесів.

Для нормального функціонування держави має здійснюватися ефективна податкова політика, яка передбачає встановлення і стягнення податків. На жаль, на сьогодні економіка України має багато вад: збільшується кількість збиткових підприємств, зростає безробіття, ускладнюється соціально-економічна ситуація в країні. Зумовлюється це тим, що акцент у податковій політиці зроблено на фінансовій функції, а її регулююча та стимулююча роль фактично зведена нанівець.

Визначну роль у податковій системі України мають відігравати податки на майно, на землю і на використання природних ресурсів. Вони не залежать від обсягу виробництва, продажу і є стабільними, а значить, створюють гарантію поповнення бюджету і будуть стимулювати ефективне використання природних ресурсів і закріплених основних та оборотних фондів. Податкова система України регулюється такими нормативними актами, як Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств», «Про систему оподаткування», «Про податок на додану вартість» тощо, в яких

закріплено принципи побудови системи оподаткування, подається перелік об'єктів оподаткування і видів податків, встановлено розміри ставок податків, визначено права, обов'язки і відповідальність платників податків та службових осіб державних податкових адміністрацій, котрі здійснюють контроль за дотриманням податкового законодавства.

Основними недоліками податкової системи України на сучасному етапі на наш погляд є:

- велика чисельність нормативних документів та невідповідність законів та підзаконних актів, які регулюють податкові відносини;
- нестабільність податкового законодавства, а саме численні зміни та поправки до існуючих законів;
- відсутність регулюючої функції та зосередження на фіскальній ролі податків;
- наявність законів, які належать до інших галузей права, але зачіпають питання регулювання податкових відносин;
- відсутність достатніх правових гарантій для учасників податкових відносин.

Зниження податків (наприклад, ставки ПДВ) в Україні стане можливим тільки після перегляду зобов'язань держави і соціальних гарантій, фінансування яких вона зберігає за собою. З огляду на недоліки української податкової системи, уряд і парламент держави повинні сконцентрувати свої зусилля на швидкому реформуванні та раціоналізації податкової системи. Варто створити нейтральну, стабільну і постійну податкову систему, із широкою базою оподаткування, що буде сприяти стабільному економічному зростанню і розвитку економічної та інвестиційної діяльності як внутрішньої, так і зовнішньої.

Зміни у Податковому кодексі України мають передбачити:

- 1) подальше зниження податкового тягаря та розширення податкової бази;
- 2) розвиток інвестиційної й соціальної політики;
- 3) удосконалення митних тарифів як механізму подальшого розвитку зовнішньоекономічної діяльності;
- 4) захист навколишнього природного середовища;
- 5) прискорення темпів економічного на власній відтворювальній базі та переважним чином на ринковій основі.

На наш погляд, тільки у такій формі Податковий кодекс наблизить податкове законодавство України до систем оподаткування розвинених країн.

Таким чином, сучасними проблемами здійснення податкової політики в Україні залишаються складність та суперечливість податкового законодавства, внесення численних змін до податкових законів, надмірне податкове навантаження на платників податків, зниження ділової активності суб'єктів господарювання, численні конфлікти між контролюючими органами у сфері оподаткування та платниками податків, значні масштаби тінізації економіки, тощо.

УДК 339.9(477)

Федорченко О. К.¹, Наливайко К. В.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-113 ЗНТУ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ В УКРАЇНІ

Перебудова економіки України на ринкових засадах супроводжується дедалі більшим залученням нашої країни до існуючої системи господарських зв'язків. Інтегрування економіки України в світове господарство, її участь у різних видах міжнародного підприємництва підвищує роль та значення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

У зовнішньоекономічній діяльності України є ще безліч не вирішених питань, серед них:

- недосконалість законодавчої бази, щодо діяльності суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

- значні труднощі в засвоєнні вітчизняними товаровиробниками зарубіжних ринків, з причин недосконалості форм фінансових розрахунків, нерозвиненості транспортної і ринкової інфраструктури, практики регулювання митних процедур і оподаткування;

- виробництво неякісної продукції, яка не відповідає існуючим запитам і потребам споживачів і не дає можливості виходу на світовий ринок.

- високий ступінь залежності зовнішньоекономічної діяльності України від торгівлі із зовнішнім світом.

Відношення експорту/імпорту до ВВП у 2013 році становило 48% / 56%, тоді як у більшості збалансованих економік воно перебуває близько до 20%. Позитивне сальдо зовнішньої торгівлі товарами України за підсумками січня-липня 2014 року становило \$880,4 млн, тоді як за аналогічний період 2013 року баланс зовнішньої торгівлі товарами було зведено з дефіцитом у \$5,63 млрд.

Порівняно з аналогічним періодом минуло року експорт товарів з України знизився на 5,3% – до \$33,429 млрд, але імпорт знизився ще відчутніше – на 20,5%, до \$32,548 млрд, що і забезпечило позитивне сальдо обсягів зовнішньої торгівлі держави. Коефіцієнт покриття експортом імпорту в січні-липні 2014 року становив 1,03 (у січні-липні 2013 року – 0,86). У липні, порівняно з червнем, на дві країни збільшилася кількість зовнішньоторговельних партнерів України. Тепер Україна веде торгівлю з 208 країнами.

Обсяг експорту товарів до країн Європейського Союзу становив 32,6% від загального обсягу експорту, до інших країн – 67,4% (за січень-липень 2013 року – 26,9% і 73,1%, відповідно).

Серед найбільших країн-партнерів експорт товарів збільшився до Єгипту – на 34,7%, Польщі – на 22,1%, Італії – на 13,9%, Німеччини – на 7%,

Китаю та Угорщини – на 3,4%. Водночас, продовжив скорочуватись експорт до Росії на 23,7%, Індії – на 2,2%.

На зниження експорту в січні-липні 2014 року на 1,560 млн. дол. порівняно з січнем-липнем 2013 року істотно вплинуло зниження поставок вагонів залізничних або трамвайних – на \$808,4 млн (на 82%), добрив мінеральних або хімічних, азотних – на \$433 млн. дол. (на 50,3%), прокату чорних металів – на \$359,5 млн (на 8,1%), труб з ливарного чавуну і чорних металів – на \$327,7 млн (на 31,9%), коксу і напівкоксу з кам'яного вугілля – на \$110 млн (на 40%).

Як відомо, у травні 2014 року вперше за вісім років зафіксували профіцит зовнішньоторговельного балансу України.

Зважаючи на всі вищезазначені проблеми, слід сказати, що на сьогоднішній день зовнішньоекономічна діяльність на макроекономічному рівні потребує ґрунтовних змін, яких можна досягти наступним шляхом:

- складання та затвердження відповідної нормативно-правової бази, яка б не обмежувала діяльність зовнішньоекономічних суб'єктів;

- створення відповідної установи в областях, в яких було б все для того, щоб суб'єкт зовнішньоекономічної діяльності міг вибрати всі необхідні йому документи в одній державній установі скоротивши при цьому громісткість роботи і свій час;

- нарощування потенціалу зовнішньоекономічної діяльності підприємств, шляхом створення сприятливих економічних умов для збільшення випуску вітчизняної продукції та надання послуг за рахунок модернізації виробництва, закріплення на традиційних ринках збуту та виходу на нові.

- необхідно приділити стимулюванню експортної діяльності.

Отже, зовнішньоекономічна діяльність є важливою складовою частиною стабілізації господарської діяльності підприємств. Ефективність даної діяльності сприяє відтворенню експортного потенціалу країни в цілому, підвищенню конкурентоспроможності українських товарів на світових ринках, формуванню раціональної структури експорту і імпорту, залученню іноземних інвестицій на взаємовигідних умовах, забезпеченню економічної безпеки України.

УДК 343.43

Федорченко О. К.¹, Остапченко А. В.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-123 ЗНТУ

ВИНИКНЕННЯ РАБСТВА В СТАРОДАВНЬОМУ СВІТІ ТА РОЗПОВСЮДЖЕННЯ В НАШІ ДНІ

Рабство існувало в усіх стародавніх цивілізаціях від Стародавнього Китаю до доколумбових цивілізацій Америки. Рабами ставали боржники,

бранці (полонені) на полях воєн, покарані злочинці, покинуті діти, діти рабів. Слід пам'ятати, що у Стародавніх Афінах від двох до чотирьох п'ятих усіх мешканців були рабами. Тобто, афінська демократія існувала за рахунок широкого використання рабів та перекидання на них усього тягара господарської, будівельної діяльності та підготовки до воєн.

У сучасному розумінні термін «рабство» інколи використовується для позначення суміжних категорій насильницького примушення людей для виконання певної роботи. В цьому розумінні правозахисні організації розробили певні критерії визначення сучасного рабства: його діяльність контролюється іншими особами за допомогою насильства чи погроз його застосування: людина знаходиться в певному місці і займається певною діяльністю не по своїй волі, а також позбавлена можливості змінити ситуацію за власним бажанням: за свою роботу вона або взагалі не отримує платню, або отримує мінімальну оплату, що не покриває її потреб на захист, оздоровлення, лікування, освіти, тощо. Рабство виникло в доісторичні часи з переходом до відтворюючого господарства. Передумовами його виникнення стали надлишок виробництва – раб повинен виробити продукції більше, ніж спожити, і досить висока густота населення, при якій стає можливий організований примус до праці. Рабство поступово зникає із встановленням суспільних устроїв, при яких економічний примус до праці ефективніший від неекономічного, примусу прямим насильством. Однак, процес витіснення рабства розтягнувся на кілька століть, а в деяких державах, наприклад США, рабство довгий час співіснувало з розвиненим промисловим виробництвом. Нелегальне рабство в окремих частинах світу й окремих сферах життя існує ще й досі. До часу написання Біблії рабство було вже добре встановленим суспільним інститутом.

Давня Індія – це східна держава зі своєю специфікою та особливостями. Рабство в Індії мало місце на основі розкладання первіснообщинного ладу. Індійське рабство має свої особливості, як і інші стародавні держави. «Закони Ману» – збірка приписів благочестивому індійцеві у виконанні ним свого боргу – громадського, релігійного і морального. Природно, що в той період основним джерелом рабства, як і в інших стародавніх державах є військовополонені та іншого роду захоплені іноземці. Рабовласник мав безумовне право на потомство рабині, незалежно від того, хто був фактичним батьком. Різноманітні життєві обставини вносили корективи в ці основні положення: іноді рабів залучали як свідків у суді, їм часто дозволялося нагромаджувати матеріальні засоби, необхідні для сплати викупу, положення рабів значно різнилася в залежності від обставин поневолення. Найбільш важливою особливістю давньоіндійського рабства були відмінності в становищі рабів і в умовах їх звільнення, залежали від їх станово-кастового положення до втрати ними волі.

Сьогодні у світі більше людей перебувають у рабстві, ніж будь-коли в історії людства. За деякими оцінками, кількість людей, які перебувають у рабстві – 27 мільйонів. Це число більш, ніж удвічі перевищує загальну кількість рабів, привезених з Африки у часи трансатлантичної работоргівлі. Корабельні записи дозволяють оцінити кількість рабів, перевезених з Африки до Північної та Південної Америки і Карибського басейну з 16-го століття і до заборони работоргівлі в 1807 році – і ця цифра становить близько 12,5 млн. осіб. Число 27 мільйонів рабів встановив дослідник Кевін Бейлз – він покладає вину за таку велику кількість рабів у світі на швидке зростання чисельності населення, бідність та корупцію урядовців. Майже половина рабів світу існують в Індії. Загалом, рабство зафіксовано в 162 країнах. У Китаї таких людей майже три мільйони, в Пакистані - більше двох мільйонів, в Росії – понад півмільйона. В десятку країн із найвищим рівнем рабства увійшли (по порядку): Мавританія, Гаїті, Пакистан, Індія, Непал, Молдова, Бенін, Берег Слонової Кістки, Гамбія і Габон. Найменший рівень рабства зафіксовано в Ісландії, Ірландії та Великобританії, які розділили 160-е місце рейтингу. У рейтингу світового рабства, згідно зі звітом Walk Free, Україна посіла 86 місце. За їх даними, кількість рабів на території України складає від 110 тисяч до 120 тисяч чоловік. У рейтингу світового рабства також опинилися: Росія – 49 тисяч, Чехія – 54, Угорщина – 55, Польща – 62. Багато людей вважають рабство частиною минулого, проте воно існує також сьогодні в багатьох формах і на всіх континентах – від торгівлі людьми до боргової кабали, коли люди змушені відпрацьовувати кредити. В Європі жертви рабства також не завжди можуть спиратися на право, яке повинно їх захищати. Імпульс боротьби проти рабства зростає протягом останніх 10 років. За деякими оцінками, рабство приносить близько \$40 млрд (£24.9 млрд) в світову економіку.

Рабство стоїть на межі свого зникнення – нам лише потрібно надати йому впевнений поштовх. Звичайно, потрібно, щоб уряди працювали разом і виконували свої власні закони.

УДК 339.9.012.23

Федорченко О. К.¹, Шлендер К. О.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-113 ЗНТУ

ЕФЕКТИВНЕ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УКРАЇНІ

Проблема ефективного управління державним боргом є питанням економічної безпеки країни та фактором забезпечення макроекономічної стабільності. Зовнішні запозичення є одним із основних джерел прискорення

темпів зростання національного доходу, інструментом економічного зростання під час економічних спадів, а також можуть стати стимулом для зовнішнього та внутрішнього інвестування. Необхідно виробити стратегічну політику щодо управління зовнішніми запозиченнями та уникнення фінансових, ринкових і бюджетних ризиків.

Протягом останніх років перебудова системи управління боргом в Україні була повільною та не відповідала сучасним тенденціям розвитку світових фінансових ринків. Це пов'язано з відсутністю в Україні достатнього досвіду в управлінні боргом та роботи на міжнародному ринку капіталу, а також із нерозвиненістю внутрішнього фінансового ринку та іншими факторами. Основні недоліки сучасної системи управління зовнішнім боргом в Україні:

- короткостроковий характер заходів щодо управління державним боргом і здійснення запозичень;
- відсутність чіткої координації на ринку зовнішніх і внутрішніх запозичень;
- відсутність ефективної системи контролю, управління й оптимізації ризиків;
- непрозорість боргової політики для інвесторів і кредиторів;
- відсутність єдиного нормативного акта, який би визначав і регулював відносини держави з приводу зовнішніх запозичень, основні принципи управління ним, здійснення контролю за його поверненням, а також відповідальну структуру;
- відсутність стратегічних цілей запозичень, а також їх неодноразова зміна після отримання позик;
- корупція у вищих органах влади, що є негативним чинником у наданні позик міжнародними кредиторами.

У процесі управління державним боргом необхідно враховувати економічну та політичну ситуацію в державі, рівень інфляції, ділову активність суб'єктів підприємницької діяльності, ступінь ризику країни щодо неповернення боргу тощо. В Україні несуть відповідальність за розроблення та реалізацію ефективної боргової стратегії держави різні міністерства та відомства, які тісно між собою пов'язані. Зокрема функції з управління державним боргом покладені на: Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів, в особі якого діють Департамент Міністерства державного боргу та Департамент співробітництва з міжнародними фінансовими організаціями, Національний банк України, Державне казначейство України, Державна контрольно-ревізійна служба України, Рахункова палата України.

Необхідно виділити основні завдання, які вирішуються при управлінні зовнішньою заборгованістю:

- пошук ефективних умов запозичення коштів з точки зору оптимального співвідношення між відсотковими ставками і ризиками;

- недопущення неефективного та нецільового використання запозичених коштів;
- забезпечення своєчасної та повної сплати суми основного боргу та нарахованих відсотків;
- визначення оптимального співвідношення між внутрішніми та зовнішніми запозиченнями за умови збереження фінансової рівноваги країни;
- забезпечення стабільності валютного курсу та фінансового ринку країни.

Отже, для ефективного управління державним боргом потрібно дотримуватися таких принципів: безумовності, зниження ризиків, оптимальності структури, зберігання фінансової незалежності, прозорості.

Підбиваючи підсумки, необхідно акцентувати увагу, що подолання багатьох недоліків дозволить у майбутньому реалізувати ефективну політику щодо управління зовнішніми державними запозиченнями, дасть змогу уникнути кризових боргових, збільшить обсяг зовнішніх і внутрішніх інвестицій, що вплине на зростання дохідної частини державного бюджету. Лише вибір оптимальної моделі, а також методів управління державним боргом є запорукою зростання економічної стабільності, а також підвищення кредитного рейтингу держави.

УДК 336.761(477)

Чумак О. В.¹, Вафіна А. О.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-513 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ФОНДОВИХ БІРЖ НА ТЕРИТОРІЇ УКРАЇНИ

На сучасному рівні економіки фінансовий ринок представлений у вигляді фондових бірж, які відіграють важливу роль у економічній системі держави. В розвинутих країнах через фондові біржі здійснюється більше 95 % обсягу угод купівлі-продажу цінних паперів. На території України сьогодні їх існує трохи більше десяти і переважно у великих містах.

Станом на 2015 рік в Україні функціонують наступні фондові біржі: ПАТ «Українська біржа» (м. Київ), ПАТ «Східно-Європейська фондова біржа» (м. Київ), ПАТ «Фондова біржа «Перспектива» (м. Дніпропетровськ), ПрАТ «Українська міжбанківська валютна біржа» (м. Київ), ПрАТ «Українська Міжнародна Фондова Біржа» (м. Київ), ПАТ «Київська Міжнародна Фондова Біржа» (м. Київ), ПАТ «Фондова біржа ПФТС» (м. Київ), ПрАТ «Придніпровська фондова біржа» (м. Дніпропетровськ), ПрАТ «Фондова біржа «Іннекс» (до 2006 року – АТ «Донецька фондова біржа») (м. Київ), ПрАТ «Українська фондова біржа» (м. Київ).

Основною функцією, яку виконує фондовий ринок в економіці країни, є перерозподіл інвестиційних ресурсів та забезпечення грошовим капіталом потреб виробництва. Для виконання цієї функції має діяти розвинена інфраструктура фондового ринку, бути запроваджений широкий спектр інструментів та ефективні механізми взаємодії учасників ринку. За роки функціонування фондового ринку України вдалося досягти у цьому напрямі певних позитивних результатів. Зокрема, зусиллями Комісії з цінних паперів та фондового ринку і Агентства з розвитку інфраструктури фондового ринку активно розвивається нормативно-правова база, не припиняється розвиток інфраструктури, запроваджено системи моніторингу та розкриття інформації, вдосконалено систему захисту прав інвесторів, підвищується рівень знань населення щодо роботи фондового ринку. Також завдяки широкому використанню новітніх інформаційних технологій на фондовому ринку розроблено систему електронного подання звітності емітентів цінних паперів та створено єдину інформаційну базу даних учасників фондового ринку.

Розвиток українського ринку цінних паперів вимагає розв'язання ряду важливих, у тому числі і законодавчих питань. До них, насамперед, відносяться: визначення концепції ринку цінних паперів і фондової біржі, розробка методики оцінки майна всіх об'єктів народного господарства. Здійснення цього разом з іншими ринковими заходами забезпечить не тільки появу достатньої кількості цінних паперів, але і впровадження системи допуску (лістингу) цих паперів.

В той же час, нагальні проблеми, що існують на фондовому ринку України і заважають його подальшому розвитку, – це низька ліквідність і капіталізація, масштабний дефіцит внутрішніх грошових ресурсів для інвестицій, обмежена кількість ліквідних та інвестиційно привабливих фінансових інструментів, несприятливий інвестиційний клімат, низька частка біржового сегменту ринку, недостатнє законодавче регулювання. Усі вони є прямим відображенням кризового періоду, який наразі переживає український фондовий ринок.

Для нормального функціонування фондового ринку України й успішного вступу до цивілізованого русла відношень між його суб'єктами необхідні наступні конкретні кроки:

- негайне прийняття і неухильне перетворення в життя нормативно – законодавчих актів, що регулюють господарську діяльність підприємців і підприємств державного сектора в рамках національного ринку;

- створення рівноправних умов для успішної роботи підприємств усіх форм власності і проведення грамотного антимонопольної політики, що буде рубати на корені зачатки новоявленого монополізму;

- надання державної допомоги в створенні і підтримці таких новій, властивій ринковій економіці типів ринків, як ринок інвестицій, капіталів, ринку робочої сили, а так само ринку інтелектуальних ресурсів, на першому етапі їхнього функціонування.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Головна мета інноваційного типу розвитку полягає в отриманні максимального економічного ефекту від кожної одиниці впровадженого і перетвореного на товар винаходу та ідеї. В даний час в Україні державна інноваційна політика є проблемною і малоефективною.

Впровадження моделі інноваційного розвитку промисловості України суттєво ускладнює існуюча структура ВВП, бо головним джерелом валютних надходжень до державного бюджету залишаються гірничо-металургійний комплекс (32%), частково харчова та переробна галузі (25%), мінеральні продукти (10%), хімічна промисловість (8%). У розвинутих країнах світу показник приросту ВВП за рахунок впровадження нових технологій становить 60–90%, тоді як в Україні він складає менше одного відсотка. Хоча Україна за кількістю науковців входить до першої десятки країн світу.

Швидкість виходу України на сучасну траєкторію інноваційного розвитку залежить, від збереження потенціалу галузевих науково-дослідних, проектно-конструкторських установ, оскільки вони відіграють головну роль в процесі матеріалізації інновацій. Проте витрати з Державного бюджету України за останні роки були значно менші, що суперечить потребам матеріалізації інновацій. Наслідком цього стало зменшення масштабів інноваційної діяльності за останні 13 років.

Традиційні чинники економічного зростання, які спиралися переважно на мобілізацію ресурсів, нагромаджених за тривалий період економічного спаду, практично вичерпано, належних зрушень в структурі економічної системи, які перевели б національну економіку в режим зростання, яка ґрунтується на інноваційному творенні нових ресурсів, поки що не відбулося.

В цих умовах нагальною є проблема модернізації української промисловості з метою підвищення технологічного рівня експорту та якісних характеристик вітчизняної продукції, яка постачається на внутрішній ринок, що необхідно для забезпечення конкуренції з імпортованими товарами не тільки за ціновими, але й за якісними характеристиками. Саме на виконання цього стратегічного завдання має бути спрямована інноваційна політика України.

Для цього в Україні є великий науковий потенціал, яким здійснено значна кількість відкриттів і винаходів, напрацьовано багато інноваційних проектів у ресурсозбереженні, у біотехнології, у лазерній техніці, тощо.

Перехід до дієвої державної політики інноваційного розвитку підприємств України має стати одним із першочергових завдань державного управління і здійснюватися на системній і послідовній основі. Політикам, управлінцям, економістам та бізнесменам необхідно визначити найбільш проривні напрямки інноваційного розвитку, в які, у відповідності до критичної точки фазового переходу, можна мінімально додати інвестиції у вигляді ресурсів і відбудеться перехід в нову якість – в інноваційний рентабельний бізнес, який буде формувати інфраструктуру для інших сфер діяльності.

Всі учасники інноваційного процесу повинні бути зацікавлені в поєднанні їх інтересів і зусиль у створенні і застосуванні нових знань та технологій з метою виходу на внутрішній і зовнішні ринки з високотехнологічною продукцією. У реалізації цієї взаємодії і створенні економіки, заснованої на знаннях, роль державної влади має стати стрижневою.

УДК 331.57 (477)

Чумак О. В.¹, Орловська Я. С.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-513 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ТА ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ

Проблема безробіття сьогодні є дуже важливим питанням, що відображає рівень зайнятого населення та ефективного використання робочої сили. Безробіття є не тільки економічною, але й серйозною соціальною проблемою. Причому соціальні аспекти даної проблеми є більш суттєвими для суспільства. За останніми оприлюдненими даними Державної служби статистики України, рівень безробіття населення віком 15–70 років, визначений за методологією Міжнародної організації праці, в Україні в середньому зріс з 7,1% (січень-вересень 2013 р.) до 8,9% (січень-вересень 2014 р.) економічно активного населення. В Україні у січні 2015 р. рівень безробіття порівняно з попереднім місяцем збільшився на 0,1%. Так, рівень безробіття у січні склав 2%, а в грудні 2014 р. – 1,9%, а в листопаді 2014 р. – 1,7%. Станом на 1 березня 2015 року кількість зареєстрованих безробітних становила 523,1 тис. осіб.

Зростання безробіття в національній економіці в сучасних умовах викликане причинами як міжнародного, так і внутрішнього характеру, зокрема: анексією Криму і воєнними діями на Сході країни; низькою

конкурентоспроможністю вітчизняної економіки, її надмірною відкритістю і слабким державним захистом внутрішнього ринку; неефективною участю у процесах регіональної економічної інтеграції; дезорієнтацією курсу зовнішньоекономічної політики; системною кризою в українській економіці на макрорівні і її надмірною тінізацією; відсутністю національних пріоритетів розвитку; кризою праці та системи менеджменту на макрорівні; поглибленням відчуження найманих працівників від праці і власності; зниженням рівня освіти та кваліфікації, не сформованістю нових ціннісних орієнтирів та ринкової мотивації робітників.

Традиційними заходами вирішення проблеми безробіття у світовій і вітчизняній практиці є: створення нових робочих місць паралельно з вже існуючими; розширення сфери послуг, дотації на створення робочих місць, пільги при найманні, допомога малому і середньому бізнесу, перенавчання або підвищення кваліфікації кадрів. Ці заходи допомагають, коли одні галузі вгасають, а інші розвиваються, тобто при структурній перебудові господарства. Зараз же в Україні йде спад у всіх галузях, що обумовлений суспільною кризою.

В цих умовах доречним було б привести законодавство України у відповідність до міжнародних норм; забезпечити захист внутрішнього ринку праці; приєднати Україну до міжнародного ринку праці; удосконалити державну та регіональну програму зайнятості відповідно до завдань інноваційної модернізації національної економіки і підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції; підвищити якість навчання і стажування; сприяти більшій відкритості ринків праці та модернізації системи соціального захисту безробітних.

Для зниження рівня фрикційного безробіття потрібно поліпшити інформаційне забезпечення ринку праці, усунути фактори, що знижують мобільність робочої сили, створити розвинутий ринок житла, збільшити масштаби житлового будівництва, скасувати адміністративні перешкоди для переїзду з одного населеного пункту в інший.

Для вирішення проблеми циклічного безробіття необхідно створити умови для росту попиту на товари через стимулювання росту експорту, підтримку і заохочення інвестицій у реконструкцію підприємств на інноваційній основі.

УДК 339.564 (477)

Чумак О. В.¹, Фесечко Я. М.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-414 ЗНТУ

АНАЛІЗ ЕКСПОРТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ: СТАН І МОЖЛИВОСТІ

Останні тенденції в зовнішній політиці України, включаючи конфлікт з Росією та зближення з європейською спільнотою, актуалізують проблему виходу зі складної ситуації на ринку зовнішньої торгівлі, пов'язану з поступовим віддаленням від торгівлі з Росією і впровадженням українських товарів на Європейські ринки.

За перші два місяці 2015 року експорт українських товарів до Росії скоротився майже втричі порівняно з липнем – серпнем 2014-го (з 1,7 млрд.\$ до 0,6 млрд.\$).

Україну витісняють із російського ринку внаслідок дії об'єктивних та суб'єктивних факторів. До об'єктивних факторів належать довгострокова стратегія імпортозаміщення та нещодавня девальвація рубля, що знизила купівельну спроможність російських споживачів, а також виведення з ладу низки підприємств на Донбасі внаслідок бойових дій. До суб'єктивних – продовження неоголошеної торговельної війни проти України, а також добровільний відхід низки українських постачальників із російського ринку через його непрогнозованість і ненадійність.

Наприкінці минулого року вітчизняні економісти прогнозували, що за збереження наявних тенденцій у двосторонній торгівлі на початок 2016 року частка РФ в українському експорті до кінця 2015-го знизиться до 10–12%. Однак, дійсність показала, що частка Росії у вивозі товарів з України скоротилася до 10,1% уже в перші два місяці поточного року.

При цьому аналіз оперативних даних митної статистики Державної фіскальної служби свідчить про скорочення кількості товарних груп, для яких російський ринок залишається основним, та значну диверсифікацію експорту навіть тих видів продукції, які до останнього були зорієнтовані майже виключно на ринок східного сусіда. Наразі налічується лише кілька десятків із кількох тисяч товарних груп українського експорту, для яких ринок РФ залишається основним, і обсяги поставок на нього вимірюються \$1млн. за місяць чи більше.

В цих умовах Україна потребує іншої, дієвішої допомоги від європейських партнерів, яка компенсувала б невідворотні втрати валютних надходжень і робочих місць через остаточний розрив торговельно-

економічних зв'язків із Росією. Така підтримка має полягати не у спробах збереження режиму преференцій у торгівлі України з Росією у межах Угоди про ЗВТ СНД, а у сприянні нарощуванню експорту конкурентоспроможних вітчизняних товарів до ЄС та інших країн. І включати не так кредитну чи фінансову безповоротну підтримку на урядовому рівні, як фінансовані Євросоюзом програми мікрокредитування та консультування українських дрібних і середніх виробників, донесення до них інформації про те, як і куди вони можуть збувати свою продукцію в ЄС та що для цього потрібно.

За часткою в експорті наших товарів російський ринок (10,1%) наразі зіставний із турецьким (7,7%), китайським (7,4%) чи єгипетським (6,7%), однак значно менш перспективний з огляду на повномасштабну залежність від Кремля.

В той же час обсяг українського експорту до Росії від початку 2015 року еквівалентний лише 28,3% наших поставок за цей час до ЄС. Тож їх збільшення бодай на 20–25% здатне майже повністю компенсувати втрату хоч би й усього вітчизняного вивозу до РФ. І саме на цьому, а не на безперспективних спробах зберегти чи загальмувати спад постачання до східного сусіда, варто зосередити зусилля.

Для цього Україна має низку очевидних переваг перед віддаленими азійськими країнами для розміщення саме тут низки нових виробництв.

Серед продовольчих товарів йдеться про яловичину (\$4,8 млн; тут і далі, якщо не вказане інше, наводяться дані за січень – лютий 2015 року) та свинину (\$3,7 млн від початку року), морожені та консервовані овочі (\$3 млн), какао-пасту (\$5 млн), сіль (\$3,7 млн) та вина (\$2,7 млн). За дедалі більшим переліком вітчизняного обладнання та електротехнічних товарів частка поставок до країн-членів ЄС або інших держав світу поступово наздоганяє експорт на колись основний російський ринок, а то й значно випереджає його. Так, до Росії спрямовується все ще 59% українського вивозу котлів центрального опалення, однак уже зараз 37,3% загального обсягу припадає лише на Угорщину та Німеччину. РФ споживає 52,7% українського експорту обладнання для роботи з ґрунтом, однак ФРН – уже 22,3%. На російський ринок досі спрямовується 33,5% вивозу наших прокатних станів, але 16,7% останніх уже сьогодні реалізовується в Польщі. Аналогічні тенденції помітні й в інших українських експортоорієнтованих галузях, у яких донедавна спостерігалася тотальна залежність від ринку РФ.

Для збільшення обсягів експорту до країн Євросоюзу та інших частин світу й приходу нових інвестицій у виробничу сферу потрібне стимулювання з боку Брюсселя та його контроль за впровадженням європейських виробничих стандартів і адаптацією українського законодавства.

Значно важливішою допомогою ЄС стало б і заохочення власних виробників до створення в Україні кількох десятків виробництв

комплектуючих для себе під гарантії європейських структур, своїх урядів та офіційного Києва.

А українською стороною має бути виконано декілька обов'язкових умов Брюссельського договору, серед яких найважливішими є реформування економіки та матеріально-технічне переоснащення виробництва, для того щоб зробити українські товари конкурентоспроможними.

УДК 336.74(477)

Чумак О. В.¹, Іванова А. О.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-513 ЗНТУ

ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗМЕНШЕННЯ

Уже декілька десятиліть вчені намагаються знайти швидкі шляхи подолання інфляційних процесів. Для України, дане питання постає особливо гостро, оскільки за роки Незалежності так і не знайдено ефективного методу подолання інфляції. Майже завжди інфляція призводить до перерозподілу національного доходу і багатства між різними групами суспільства, економічними і соціальними інститутами довільним і непрогнозованим чином. В результаті росту цін відбувається зниження конкурентоспроможності національних товарів, внаслідок чого зростає імпорт і зменшується експорт, банкрутують національні виробники, росте попит на більш стабільну іноземну валюту, посилюється втеча капіталів за кордон, а це сприяє зниженню політичної стабільності у суспільстві, зростає соціальна напруженість.

Інфляція в Україні у 2014 році становила 24,9%. Лише в грудні цей показник зріс на 3%. За даними Держстату, в останній місяць 2015 року на споживчому ринку ціни на продукти харчування та безалкогольні напої зросли на 4%. Найбільше (на 25,7% та 14,4%) подорожчали продукти переробки зернових та овочі. Зростання цін (тарифів) на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива на 1,3% відбулося головним чином за рахунок підвищення тарифів на опалення на 3,6% та гарячу воду на 2%.

Високому рівню інфляції сприяли воєнний стан в країні, девальвація національної валюти, корупція, великий відсоток кредитної ставки, відсутність попиту на взяття кредиту, високий податковий тиск на підприємства, відтік інвестицій з країни.

Ключовим моментом для вирішення проблеми інфляції в Україні мають стати поновлення інвестиційної активності та відродження національного

виробництва. Надзвичайно важливу роль, особливо в умовах кризи економіки і високого рівня інфляції, відіграє державний контроль над цінами.

Суттєво поліпшити ситуацію можна лише за умов комплексного впровадження заходів антиінфляційного регулювання, серед яких найважливішими є:

- загальне підвищення народногосподарської ефективності;
- прискорення науково-технічного прогресу;
- виважена інвестиційна політика;
- суворий контроль над цінами і заробітною платою;
- аргументована податкова політика;
- звуження меж діяльності «тіньової» економіки;
- проведення грошово-кредитної реформи;
- створення необхідних умов для середнього і малого бізнесу;
- підвищення курсу національної валюти.

Заходи по оздоровленню фінансової ситуації в Україні створять умови для припинення падіння рівня виробництва, знецінення грошей, зменшення дефіциту бюджету і забезпечать подальше економічне зростання в країні.

УДК334.722(477)

Домбровська С. І.¹, Вафіна А. О.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-513 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У наш час в управлінні підприємствами та організаціями з'являється багато нових аспектів, пов'язаних зі змінами в законодавстві, в економіці та власне на самих підприємствах. Це, звісно, ускладнює роботу управлінського апарату та створює певні незручності та проблеми, які потрібно вирішувати.

Основними проблемами управління підприємствами на рівні держави є: мала кількість інвестицій для їх розвитку; не дуже сприятливі умови розвитку підприємств; проблеми з реєстрацією підприємств; бюрократичні процедури при отриманні дозволів та ліцензій; недосконалість самої системи видачі дозволів, ліцензій; тінізація економіки; велика кількість податків, платежів, зборів; інтенсивна конкуренція; дуже велика кількість органів контролю; інфляційні процеси; коливання вітчизняної валюти щодо долара чи євро; низька купівельна спроможність населення; вплив економічної кризи, та інші.

Особливості системи управління підприємствами на сучасному етапі тісно пов'язані зі зміною стратегічних орієнтирів в їх діяльності. Основними

економічними цілями підприємства в ринкових умовах є підвищення ефективності виробництва, максимізація прибутку, завоювання нових ринків та задоволення потреб колективу. Разом з тим зростає вплив фактора господарського ризику, з'являються переваги вільного ціноутворення, можливості самостійного вибору постачальників і споживачів.

Одночасно з цим з держави знімається будь-яка відповідальність за забезпечення підприємства сировиною і матеріалами, за збут його продукції, за рівень його заробітної плати. Проведена в країні економічна реформа передбачає докорінну зміну сформованих методів стратегічного розвитку самих підприємств і державного регулювання економіки. Мета економічної реформи полягає у створенні нових відносин між підприємствами, а також всередині окремих підприємств. Сферою державного регулювання все більше стають макроекономічні перетворення, а загальною тенденцією є децентралізація управління зсув основних важелів регулювання на мікрорівень з переходом до все більшої економічної самостійності підприємств, перш за все на базі розвитку ними відносин власності. Кожне підприємство змушене, переважно самостійно, обирати шлях виходу з кризи і входження в ринок.

Важливим принципом управління є єдине керівництво, тобто підпорядкованість керівнику всіх підрозділів підприємства, усіх членів трудового колективу. Саме від керівника, його економічної і технічної інформованості, уміння керувати колективом залежить успіх діяльності підприємства.

У рамках своєї власності і прав власник-хазяїн сам визначає методи і систему управління. Він є монополістом стосовно управління своєю власністю. Якщо ж підприємство державне, то відповідні функції управління здійснює держава через своїх уповноважених керівників.

Підприємство самостійно визначає фонд оплати праці без обмеження його збільшення з боку державних органів. Мінімальний розмір оплати праці не може бути нижче прожиткового мінімуму, який встановлюється законодавчими актами України. Підприємства можуть використовувати тарифні ставки, посадові оклади як орієнтири для диференціації оплати праці залежно від професії, кваліфікації працівників, складності й умов виконуваних ними робіт і послуг.

Питання соціального розвитку, включаючи поліпшення умов праці, життя, здоров'я, гарантії обов'язкового медичного страхування, страхування членів трудового колективу та їх сімей, вирішуються трудовим колективом за участю власника відповідно до статуту підприємства, колективному договору і законодавчих актів України.

Сьогодні підприємства знаходяться в положенні, коли їх виживання є під великим питанням. Структура попиту і галузева структура постійно змінюються. Підприємства не можуть розраховувати на стабільне існування своїх постачальників і споживачів. Вони повинні шукати нових партнерів. Однак, як показує практика, директори багатьох підприємств вважають, що варіантів заміни їх нинішніх постачальників не так вже й багато. Тому вони намагаються зберегти наявні зв'язки.

УДК 336.748.12

Домбровская С. І.¹, Вовк А. О.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ІФ-41ЗНТУ

ІНФЛЯЦІЯ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ КРАЇНИ

Інфляція – це тривалий неперервний процес знецінення грошей, котрий проявляється як стійке підвищення загального рівня цін у результаті перевантаження сфери обігу грошовою масою, незабезпеченою матеріальними цінностями.

Класифікувати основні методи прогнозування макроекономічних показників, і зокрема інфляції можна п'ятьма методами: метод експертних оцінок, вектор-авторегресійний метод (VAR), метод побудови простих регресійних рівнянь, метод покомпонентного прогнозування інфляції, метод прогнозування інфляції в складі структурної моделі.

Наслідки інфляції:

- зниження життєвого рівня населення у формах;
- зниження реальної вартості особистих заощаджень;
- скорочення поточних реальних доходів.

Ефект інфляційного оподаткування (ефект Танзі-Олівера – свідоме відстрочення внесення податкових відрахувань у Державний бюджет платниками податків. За час відстрочення платежів у бюджет відбувається знецінення грошей, в результаті якого виграє платник податку).

Перерозподіл доходів між приватним сектором і державою.

Перерозподіл національного доходу між тими, хто бере участь у процесі виробництва і тими, хто отримує трансферні виплати, на користь перших.

Перерозподіл доходу між працею і капіталом в умовах, коли ціни на товари та послуги визначаються на ринку досконалої конкуренції, а ціна праці через адаптивні очікування із запізненням реагує на зміну рівня цін.

Перерозподіл майна від кредиторів до дебіторів, бо борг повертається знеціненими грошима.

Скорочення обсягів виробництва як результат зниження стимулів до праці та до розширення виробництва.

Некерована інфляція порушує управління економікою в цілому.

Інфляцій та економічних криз не уникла жодна країна. Навіть найважчі кризи закінчувалися, як правило, оновленням економіки і її підйомом. Тому більшість дослідників роздивляються кризи як переломний момент в науково-технічному, соціальному, політичному і економічному розвитку. Історичні ситуації не повторюються однозначно, і тому навіть власний досвід потребує осмислення в умовах сьогодення. Методи, що допомогли іншим країнам вийти із кризи й подолати інфляцію повинні по-іншому використовуватися відповідно до конкретної ситуації.

Інфляція властива більшості економічно розвинутих країн світу і є основною проблемою в тих країнах, що розвиваються.

Чим би не була спровокована інфляція, вона знецінює доходи бюджету й супроводжується його дефіцитом. Крім бюджетного дефіциту, інфляція обов'язково супроводжується нерівномірним зростанням цін й порушенням господарчих зв'язків, гонкою цін між окремими галузями економіки й хвилюподібним поширенням зростання цін по районах держави й галузям. У стані інфляційної нестабільності орієнтація лише на регулювання з боку співвідношення «попит-пропозиція» може привести до затяжних криз з повільним періодом стабілізації і оздоровлення економіки. Незважаючи на дію ринкових законів, держава не відмовляється від впливу на ціни, суттєво посилюючи його в кризові для національної економіки періоди. Вихід з кризового стану для економіки будь-якої країни містить два основних елементи. Це приборкання інфляції та припинення падіння виробництва. Однак ключовим моментом є саме вирішення питання інфляції, оскільки це - найважливіша умова для поновлення інвестиційної активності, що, в свою чергу, має забезпечити відродження виробництва. Між оподаткуванням та встановленням державного контролю за цінами існує функціональний взаємозв'язок і цим користуються уряди, коли ставлять собі за мету припинити зростання внутрішніх цін та поставити у невідгукне становище тих господарюючих суб'єктів, які планують підняти ціну на продукцію. Адже, державний контроль над цінами грає надзвичайно важливу роль, особливо в умовах кризи економіки і виходу з нього.

Тому інфляція – це не лише свідок слабкості економіки, а й слабкості державної влади або політичної мудрості.

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день в Україні постає проблема зайнятості населення. Це зумовлено процесом переходу до ринкової економіки не тільки країн Східної та Центральної Європи, але й країн колишнього Радянського Союзу, який призвів до негативних наслідків у всіх галузях суспільного життя. Не минуло це й ринку праці.

Згідно Закону України «Про зайнятість населення» зайнятість – це не заборонена законодавством діяльність осіб, пов'язана із задоволенням її особистих та суспільних потреб з метою одержання доходу (заробітної плати) у грошовій або іншій формі.

В основі економічної сутності категорії зайнятості лежить слово «заняття», яке має подвійний зміст з одного боку це характеристика праці (рівень залучення у трудову діяльність) конкретної особи, а з іншого – наявність певного корисного для суспільства виду зайнятості в державі.

Зайнятість як соціально-економічна категорія синтезує сукупність економічних, соціальних, правових, національних відносин щодо участі людей у суспільному виробництві, а також із забезпеченням умов, форм включення людей у суспільно корисну працю, з процесами формування, розподілу та використання трудових ресурсів.

Трудові ресурси – це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями і знаннями, необхідними для здійснення корисної діяльності.

Залежно від віку все населення поділяється на: осіб молодшого працездатного віку (від народження до 16 років); осіб працездатного (робочого) віку (жінки – від 16 до 59 років, чоловіки – від 16 до 64 років); осіб старших працездатного віку, по досягненні якого установлюється пенсія за віком (в Україні: жінки – з 60, чоловіки – з 65 років).

В Україні за останні роки склалася несприятлива тенденція, яка визначається скороченням частки працюючого населення молодшого і працездатного (робочого) віку і збільшенням частки населення старшого працездатного віку.

Соціальна сутність зайнятості відображає потребу людини в самовираженні, а також у задоволенні матеріальних і духовних потреб через дохід, який особа отримує за свою працю. Але в нашій країні склались такі обставини, що більшість населення, зокрема молодь, не може задовольнити

свою потребу у працевлаштуванні. Тому покидає Україну і шукає кращої долі за кордоном.

Отже, сучасний стан зайнятості характеризується масштабним безробіттям осіб молодшого та осіб до пенсійного віку, міграцією до інших країн.

В умовах ринкової економіки в Україні досить поширена не регламентована форма зайнятості, яка функціонує і як первинна, і як вторинна зайнятість громадян.

Нерегламентована зайнятість – це діяльність працездатного населення працездатного віку, яка виключена зі сфери соціально-трудових норм та відносин і не враховується державною статистикою.

Розширення нерегламентованої зайнятості супроводжується подальшим знецінюванням робочої сили, зниженням мотивації до праці, насамперед у державному секторі, зростанням інфляції та цін. Доходи від такої діяльності не оподатковуються, тому держава зазнає певних збитків. Водночас, через вищі заробітки та зовнішню привабливість нерегламентованої діяльності у людей формується ставлення до неї як до престижної.

В сучасних умовах виникає неповна зайнятість – така ситуація на ринку праці, коли кількість безробітних перевищує кількість вільних робочих місць.

В Україні прихована неповна зайнятість поки що не регламентована законом, але набула загрозливих розмірів.

Також спостерігається скорочення працюючих та зростання обсягів прихованого і відкритого безробіття.

Ринок праці як важлива багатопланова сфера економічного і соціально-політичного життя суспільства потребує кваліфікованого регулювання з метою підвищення ефективності його функціонування. Саме створення дієвої системи регулювання сфери зайнятості є одним з основних соціально-економічних заходів розвитку суспільства. Державна політика зайнятості населення залежить від темпу і характеру ринкових перетворень. Вона передбачає систему адаптації різних категорій незайнятого населення до вимог ринку праці, а також систему соціального захисту безробітних та осіб з обмеженою конкурентоспроможністю.

Отже, можна зробити висновок про те, що зараз в Україні існує безліч соціально-економічних проблем зайнятості населення, які потребують негайного вирішення з боку держави. І той факт, що була розроблена велика кількість програм врегулювання даного питання, не дає стовідсоткової впевненості в його ліквідації, бо воно залишається відкритим.

НЕОБХІДНІСТЬ ВДОСКОНАЛЕННЯ БЮДЖЕТНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Бюджетна система України – сукупність державного бюджету та місцевих бюджетів, побудована з урахуванням економічних відносин, державного та адміністративно-територіального устроїв і врегульована нормами права.

Бюджет являє собою план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади, органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду.

Державний бюджет є одною із головних ланок фінансової системи. З його допомогою уряд концентрує у своїх руках значну частину національного доходу, перерозподіленого фінансовими методами. У цій ланці зосереджуються найкрупніші прибутки і найбільш важливі в політичному й економічному відношенні витрати. Бюджет тісно пов'язаний з іншими ланками фінансової системи, виступає координуючим центром і надає їм необхідну допомогу у формі бюджетних дотацій, субсидій, гарантій, забезпечуючи більш-менш нормальне функціонування інших ланок фінансової системи.

Дослідження проблем функціонування бюджетної системи викликає інтерес, насамперед тому, що саме бюджет характеризує рівень економічного розвитку країни, і, завдяки правильному здійсненню бюджетного процесу, забезпечується економічна і соціальна стабільність та належний життєвий рівень населення.

На нинішньому етапі розвитку економіки держави все більшої гостроти набуває необхідність докорінного реформування бюджетних взаємозв'язків як за доходами, так і за видатками, а також міжбюджетних відносин. Це зумовлюється, насамперед, тим, що в ринкових умовах бюджет є основним джерелом фінансового забезпечення соціально-економічної політики в державі. Відсутність належного законодавчого регулювання бюджетних правовідносин породжує низку негативних соціально-економічних наслідків:

- постійне недовнесення протягом останніх років належних державному бюджетові платежів і, у зв'язку з цим, недофінансування або затримка з фінансуванням окремих видів видатків;

- відсутність механізму правового регулювання бюджетних відносин, відповідальності за порушення бюджетного законодавства;

– послаблення контролю за цільовим і ефективним використанням бюджетних ресурсів, що призводить до численних порушень, а від цього – втрат державних коштів;

– неповне відображення в бюджеті доходів, які одержують бюджетні установи, органи виконавчої влади від використання власності та здійснення позабюджетної діяльності, що створює систему неконтрольованості щодо використання коштів та майна;

– відсутність належної методології виконання державного бюджету через систему органів державного казначейства України, чіткого розмежування повноважень усіх рівнів законодавчої та виконавчої влади.

Усе це потребує пошуку напрямків удосконалення бюджетного процесу, який би відображав конкретну спрямованість бюджетних відносин на розв’язання економічних і соціальних завдань та включав широке коло дієвих важелів за допомогою яких держава здійснюватиме розподільчі й перерозподільчі функції.

Для вдосконалення функціонування бюджетної системи в Україні необхідно здійснити наступне:

– уточнити нині діючі процедури підготовки та прийняття бюджету;

– встановити процес утворення зобов’язань за платежами до бюджету та їх погашення так, щоб не припускати утворення заборгованості в бюджетній сфері;

– контролювати максимальний рівень державного боргу та гарантійних зобов’язань уряду;

– чітко визначити відповідальність розпорядників бюджетних коштів на всіх рівнях.

Особливо слід наголосити на необхідності встановлення жорстких заходів відповідальності за порушення бюджетного законодавства. Щодо розпорядників бюджетних коштів, які порушують бюджетне законодавство, доцільно застосовувати такі санкції:

– призупинення повноважень за асигнуваннями або управління доходами чи видатками;

– запровадження обмеження щодо використання бюджетних рахунків;

– скасування або призупинення бюджетних асигнувань для відшкодування незаконно витрачених коштів або вимоги їх відшкодування.

Урегулювання проблеми відповідальності учасників бюджетного процесу за повне та своєчасне фінансування, цільове використання бюджетних коштів, своєчасне повернення бюджетних позичок сприятиме підвищенню ефективності бюджетного процесу, оздоровленню державних фінансів.

ПРОБЛЕМА РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Малий бізнес відіграє важливу роль при вирішенні економічних і соціальних завдань. Формування культури підприємництва життєво необхідне для економічного зростання і конкурентоспроможності економіки. Активна підтримка розвитку малого бізнесу в перспективі, сприяє створенню великої кількості робочих місць, збільшенню податкової бази, зростанню національного прибутку.

В той же час, практика господарювання малих підприємницьких структур в Україні свідчить, що вони так і не стали потужним сегментом економіки. Частка малого бізнесу у ВВП України становить 11%, а кількість малих підприємств з розрахунку на 10 тис. людей – 53, тоді як у розвинутих країнах частка малого бізнесу у ВВП становить 50-60 %, на 10 тис. осіб припадає 500–700 малих підприємств.

Головною проблемою підприємницьких структур є неолік фінансових ресурсів для підтримки і розвитку власного бізнесу.

Аналіз засвідчує, що головними причинами гальмування розвитку малого підприємництва в Україні є:

- відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого підприємництва;
- неймовірно важкий тягар оподаткування;
- низькі темпи та перекося в процесі реформування власності-відсутність належного нормативно-правового забезпечення розвитку малого бізнесу, як й підприємництва в цілому;
- обмеженість чи повна відсутність матеріально-фінансових ресурсів;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва, обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення, недосконалість системи навчання та перепідготовки кадрів для підприємницької діяльності тощо.

Отже, ситуація щодо розвитку малого підприємництва в Україні залишається на такому ж незадовільному рівні. Законодавчі органи і надалі намагаються усувати основні недоліки, проте поки що не досить ефективно. Таким чином, основними шляхами покращення стану розвитку малого підприємництва в Україні є створення нормативно-правової бази зі сприятливими умовами, а також вдосконалення податкової політики та забезпечення раціонального функціонування спрощеної системи оподаткування. У подальшому ці проблеми необхідно постійно координувати і вирішувати якнайшвидше.

УДК 333.913.012.434 (477)

Домбровська С. І.¹, Куртов О. А.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ІФ-312ЗНТУ

ПРОБЛЕМА АНТИМОНОПОЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

В Україні рівень конкурентоспроможності економіки залишається низьким, що породжує загрози економічній безпеці країни. Головною проблемою забезпечення економічної безпеки та формування конкурентоспроможної національної економіки є захист економічної конкуренції за допомогою антимонопольного регулювання.

Внутрішній і зовнішній аспекти цієї проблеми взаємопов'язані:

– конкуренція є рушійною силою економічного зростання та опанування внутрішнього ринку;

– конкурентоспроможність вітчизняної економіки має забезпечувати Україні гідне місце на зовнішніх ринках.

Конкуренція сприяє підвищенню добробуту суспільства, а антимонопольне регулювання, яке спрямоване на створення конкурентного середовища, сприяє ефективному розвитку економіки і підвищенню рівня економічної безпеки. Зокрема, конкуренція дає можливість істотно підвищити якість послуг населенню, забезпечити економічно обґрунтований рівень тарифів на них. Найвищі темпи приросту продукції спостерігалися в галузях, в яких сформувалося конкурентне середовище.

В Україні, аналіз стану конкурентного середовища показує, що ігнорування аспекту економічної безпеки держави при здійсненні антимонопольного регулювання може призвести до виникнення негативних наслідків для економіки України. Саме тому сьогодні особливо актуальним є завдання розробки державної антимонопольної політики у площині економічної безпеки держави. Зростання впливу світового ринку збільшує роль антимонопольного регулювання у контексті економічної безпеки України. Це вимагає відображення концепцій конкурентної політики не тільки в антимонопольному законодавстві, а й в інших законодавчих актах з питань регулювання економічного розвитку. Конкурентне середовище в галузях виробництва, які традиційно є базовими для економіки України розвинені слабо. Потребують удосконалення з погляду антимонопольного регулювання наступні форми державного втручання у ринкові відносини: фінансування та погашення боргових зобов'язань, державна допомога та гарантії, низькі відсотки надання кредитів, податкові пільги тощо. Адже, в них можлива наявність факторів спотворення конкуренції, що, в свою чергу, може спричинити негативний вплив на економіку загалом та аграрну сферу, зокрема.

Отже, в сучасних умовах особливої актуальності набуває розробка державної антимонопольної політики у контексті економічної безпеки суспільства, яка має включати наступні заходи:

- визначення критеріїв і параметрів антимонопольного регулювання в Україні, що відповідають вимогам економічної безпеки;
- розробка заходів і механізмів щодо визначення загроз економічній безпеці України та їхніх носіїв, які можна усунути за допомогою засобів антимонопольного регулювання;
- характеристика сфер прояву зазначених загроз;
- встановлення основних суб'єктів загроз, механізмів і критеріїв їхнього впливу на національну економічну і соціально-політичну систему;
- формування системи антимонопольних органів;
- визначення об'єктів, предметів, параметрів контролю за забезпеченням економічної безпеки України.

Отже, перераховані напрямки мають отримати подальше теоретичне та практичне дослідження, враховуючи як досвід державного антимонопольного регулювання в країнах з високим рівнем розвитку, так і специфічних особливостей української економічної системи.

УДК 331.5

Домбровська С. І.¹, Літвінова В. О.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ГП-113 ЗНТУ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ МОЛОДІЖНОГО РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

Регулювання зайнятості населення, зокрема молодих фахівців, займає важливе місце у соціально-економічному розвитку будь-якої держави, особливо в тих умовах, коли стоїть завдання досягти стійкого, довготривалого піднесення в усіх сферах суспільно-економічного життя.

Зайнятість населення – це сукупність соціально-економічних відносин між людьми щодо забезпечення працездатного населення робочими місцями, формування, розподілу та перерозподілу трудових ресурсів з метою їх участі у суспільно корисній праці та забезпечення розширеного відтворення робочої сили. Залучення молоді до розвитку економіки та інших галузей суспільного виробництва – це шлях до забезпечення гідного існування не лише окремої людини, а й усієї держави. Для України такий шлях є важливим стратегічним фактором, оскільки він може забезпечити економічне зростання держави. Кожен громадянин нашої держави має право на працю, що включає можливість заробляти собі на життя працею, яку він вільно обирає або на яку

вільно погоджується. Розробка механізму взаємодії всіх учасників соціально-трудових відносин (держави, роботодавців, органів місцевої влади, громадських організацій) з питання стабілізації зайнятості молоді, надання їй допомоги в адаптації до ринку праці та вивчення питань пов'язаних з проблемами працевлаштування молоді є надзвичайно актуальним й суспільно значимим.

Сільська молодь є особливою соціально-економічною групою населення, яка потребує додаткових заходів підтримки на ринку праці. Проблеми зайнятості молоді в сільській місцевості практично не вирішуються. Село занепадає, а фермерські господарства не підтримуються на державному рівні, що призводить до масового безробіття і виїзду молоді на заробітки у великі міста. Безробіття призводить до негативних соціальних та економічних наслідків. Соціальні наслідки безробіття викликають напруження в суспільстві, оскільки незайняті є нестабільною категорією населення.

Забезпечення задовільного рівня зайнятості молоді на сьогодні виступає одним із пріоритетних завдань розвитку держави. Лише з урахуванням динаміки рівня її зайнятості можна розробляти соціально-економічні прогнози розвитку країни на довготривалу перспективу. Проблема зайнятості молоді становить інтерес багатьох науковців світу. Проте в Україні вона актуалізується в середньому раз на п'ять років, коли виникає необхідність ухвалення державних програм щодо підтримки та сприяння розвитку цієї категорії населення. Формування і реалізація державної політики у сфері зайнятості населення з метою створення умов для забезпечення повної та продуктивної вільно обраної зайнятості і соціального захисту в разі настання безробіття є одним з основних завдань держави, які реалізуються через законодавчі та виконавчі органи держави.

Виходячи з вищесказаного, слід зазначити, що в цілому державна молодіжна політика України має формуватись і реалізовуватись у напрямі врахування та забезпечення всіх вікових моментів молоді в аспекті реалізації існуючих стандартів комплексу прав людини взагалі. Проблеми, що постають перед молоддю в умовах ринково орієнтованого суспільства, визначають необхідність її спрямування, перш за все, на вирішення завдань щодо поліпшення стану зайнятості молоді, у тому числі й через розвиток молодіжного підприємництва, який міг би стати одним із шляхів зниження напруженості на ринку праці та, в цілому, формування середнього класу, стабілізації суспільства й поліпшення соціально-економічного стану в Україні.

ПРОБЛЕМА ПРАЦЕВЛАШТУВАННЯ І МОЛОДІЖНОГО БЕЗРОБІТТЯ

Молодь – головна рушійна сила сучасного світу, у руках молодих юнаків і дівчат знаходиться майбутнє нашої суверенної, незалежної, демократичної держави. Водночас молодь є найбільш уразливою та соціально незахищеною категорією населення. Через відсутність достатнього практичного досвіду, правових та професійних знань, а часто і моральної невідповідності до конкуренції на ринку праці, реалізувати своє право на працю молодим громадянам сьогодні стає дуже складно.

Покликанням молоді є формування майбутнього української держави, її розбудови, зміцнення. Соціальне значення працевлаштування молоді ставить проблему молодіжного безробіття на одне з перших місць у державній молодіжній політиці. Безробіття це неминучий атрибут ринкової економіки. Через несвоєчасне влаштування на роботу безробітні молоді люди втрачають свої професійні навички та кваліфікацію, що ще більше ускладнює процес ефективного пошуку роботи. Питання забезпечення зайнятості молоді є важливим для суспільства і держави. Ігнорування вказаної проблеми може призвести до відсутності кваліфікаційного кадрового потенціалу в країні, підвищення рівня незайнятості, злочинності серед молоді. Хочу зазначити, що сьогодні в Україні молодь віком від 14 до 35 років (а саме ця вікова група відповідно до ст. 1 Закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» є молоддю) становить більше 10 мільйонів осіб. А це – п'ята частина населення України. Як показує статистика, лише 40% опитаних студентів вузів України вважають, що вони зможуть отримати роботу за спеціальністю. Проблема працевлаштування молоді полягає сьогодні не стільки у відсутності робочих місць, як у нездатності держави, роботодавців та самих молодих спеціалістів знайти спільну мову. Роботодавці не хочуть брати на роботу початківців, мотивуючи це відсутністю у них досвіду. Невирішені проблеми працевлаштування молоді призводять до зростання безробіття та зниження рівня життя, а з кожним роком необхідність підвищення соціально-правового захисту права на працю молоді тільки зростає (особливо у віці до 18 років).

Шляхи щодо подолання проблеми молодіжного безробіття.

Значні зміни характеру та умов праці, пов'язані з впливом соціально-економічних умов, потребують введення нових та перегляду діючих норм про умови праці й надання додаткових гарантій щодо трудових прав молоді. Хоча

державою передбачено деякі додаткові гарантії зайнятості, але їх не можна назвати значними заходами соціального захисту молоді. Основною причиною низької конкурентоздатності молоді на ринку праці є брак професійних знань, відсутність необхідної кваліфікації і трудових навичок. Поряд із цим, молодь досить вигідно відрізняється від інших категорій населення своєю здатністю до творчої діяльності, високою працездатністю і мобільністю, сприйнятливістю до інновацій, гарним здоров'ям, тривалим періодом майбутньої працездатності. Тому досить важливо, щоб надалі законодавство про працю молоді розвивалось і враховувало ті вимоги, які ставлять різноманітні трудові процеси щодо несформованого організму молодого робітника. На мою думку, потрібно директивним чином зобов'язати роботодавців подавати не тільки фактичні, а й усі потенційно вільні вакансії до Центру зайнятості. Тільки прозора ситуація із пропозицією на ринку праці може дати хороший результат по працевлаштуванню безробітних. Тому потрібен законодавчий акт, який би примушував комерційні та державні структури уже після подачі заяв працівником на звільнення надсилати до Центру зайнятості потенційну вакансію. В цьому разі безробітний матиме реальний шанс протягом двох тижнів знайти кваліфіковану та високооплачувану роботу у великій структурі. Основним заходом зі сприяння працевлаштуванню молоді є відпрацювання порядку надання профорієнтаційних та профдіагностичних послуг як в навчальних закладах різного рівня, так і в центрах зайнятості та громадських організаціях. Актуальним залишається й проведення перенавчання, оскільки молодь є більш відкритою до освоєння нової спеціальності. Причому перенавчання повинно проводитися тільки після аналізу кон'юнктури ринку праці та професійної придатності молодої людини. В сучасних умовах доцільним є зниження мінімального віку отримання допомоги для організації підприємницької діяльності з вісімнадцяти до шістнадцяти років, що дасть можливість неповнолітнім у виключних випадках самостійно забезпечувати себе роботою з допомогою служби зайнятості, необхідно створити новий механізм надання першого робочого місця – систему стажування майбутніх кваліфікованих працівників на підприємствах та в установах під час навчання на останньому курсі та гарантоване працевлаштування. Також, до можливих шляхів розв'язання проблеми працевлаштування молоді, на мою думку, можна віднести: надання випускникам навчальних закладів першого робочого місця у рамках державного замовлення на підготовку кваліфікованих робітників і спеціалістів; збори-семінари керівників підприємств, установ, організацій з питань працевлаштування та проходження практики студентів влітку; бронювання на підприємствах, в установах та організаціях, незалежно від форми власності з чисельністю понад 20 чоловік, до 5 відсотків загальної кількості робочих місць за

робітничими професіями для молоді, яка закінчила загальноосвітні, професійно-технічні навчальні заклади, звільнилася зі строкової військової або альтернативної (невійськової) служби, та якій надається перше робоче місце, адресного бронювання на підприємствах робочих місць для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування; створення маркетингових служб навчальних закладів з метою сприяння працевлаштуванню випускників; на регіональному рівні повинні проводитись маркетингові дослідження ринку праці щодо визначення пропозиції та попиту на робочу силу з метою складання програм зайнятості; проводити профорієнтаційну роботу серед випускників навчальних закладів; створення роботодавцями додаткових робочих місць для працевлаштування безробітних, у першу чергу, випускників навчальних закладів і жінок, зареєстрованих у державній службі зайнятості, та надання роботодавцями дотацій у розмірі витрат на заробітну плату працівників, прийнятих на роботу з цієї категорії осіб; виплачування дотацій роботодавцям, які беруть на роботу молодих спеціалістів без досвіду роботи. На рівні підприємств необхідно надавати молодим спеціалістам можливість першого працевлаштування; систематично здійснювати прогнозування в сфері кадрів; залучення молодіжних центрів праці до вирішення питань працевлаштування, навчання новим професіям та підвищення кваліфікації молоді; надання підтримки підприємцям-початківцям; формування підприємницької ініціативи молоді. Необхідно у нашій державі доцільно фінансувати молодіжні програми за рахунок бюджетів усіх рівнів та проводити конкурси програм, на державному рівні, в основу яких входило б надання пільгових державних кредитів на придбання житла, надання одноразової допомоги при переїзді на постійне місце проживання в сільську місцевість, прогнозувати потреби ринку. Немає сумніву, що впровадження та розвиток програм державою і всебічне сприяння їм є важливим заходом у поліпшенні зайнятості молоді.

УДК 331.57 (7124)

Домбровська С. І.¹, Петриченко А. С.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ІФ-412ЗНТУ

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ БЕЗРОБІТТЯ МОЛОДІ

Кожного року з лав учбових закладів виходять декілька сотень випускників. Це ті громадяни, що отримали вищу чи спеціальну освіту, зокрема випускники технікумів, училищ чи вищих навчальних закладів.

Абітурієнт, який повинен зробити вибір на яку спеціальність (професію) має піти навчатися, стає перед вибором різноманіття запропонованих на

ринку праці послуг. Однак, при наданні переваг обраному напрямку спеціальності треба проаналізувати деякі критерії. Зокрема:

- буде ця професія затребувана в найближчі 10 років;
- має вона кар'єрне зростання;
- скільки претендентів на одне робоче місце;
- чи буде задовольняти вас заробітна платня;
- які пільги ви можете отримати у разі необхідності;
- кількість робочих годин на день (графік роботи: нормований, ненормований);
- пенсійний вік;
- надання страхових послуг;
- рівень небезпеки (шахтарі, пожежники і т. д.).

За результатами критеріального аналізу професії, ви можете заощадити час та зрозуміти що підпадає під ваші інтереси. Але наданий аналіз не зможе збільшити шанси на цю посаду по закінченню навчання. Чому?

Наприклад, кафедра зварювання ЗНТУ в 2014 році випускає близько 20 випускників з дипломом «бакалавр», та 10 з дипломом «магістр» («спеціаліст»). Таким чином, на одне робоче місце в середньому претендує 5 осіб з дипломом «бакалавр», та 2 особи з дипломом «магістр». Так, на ринку праці безробітними лишаються 15 випускників з дипломом «бакалавр» та 8 – «магістр». Припустимо, що декілька з них відкрили власну справу. Однак, питання безробіття інших осіб залишається відкритим та потребує вирішення. Всі ті, що не мають місць працевлаштування за фахом йдуть працювати на вільні робочі місця, що не пов'язані з здобутою освітою.

За рік ця ж кафедра випускає нових претендентів на робочі місця, і тому шанси працевлаштуватися за фахом випускників 2014 та 2015 року дуже мізерні. Це свідчить про те, що випускники 2015 року вже не зможуть з легкістю знайти роботу за фахом, так як ринок попиту на цю посаду менший за ринок професії.

Тому, на мою думку, проблему безробіття повинна вирішуватися вже в стінах навчального закладу. Деякі з них працевлаштовують, але це лише маленький відсоток. Для вирішення цієї проблеми, я вважаю, потрібно переглянути методику навчального процесу.

Наприклад, урегулювати випуск спеціалістів. Система, яку я пропоную, ґрунтується на випуску студентів кожні 5 років у вищих навчальних закладах, та кожні 3 роки – училища, технікуми. З метою збільшення робочих місць молодим спеціалістам, потрібно збільшити кількість практичних годин на виробництві, щоб мати можливість зарекомендувати себе знавцем своєї справи.

Таким чином, ринок безробіття буде зменшеним, а кількість робочих місць матиме свій відсоток задоволення праце спроможних спеціалістів свого фаху.

ВПЛИВ СПЕКУЛЯЦІЇ НА ЖИТТЄВИЙ РІВЕНЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Актуальність цієї проблеми в тому, що в умовах кризи в нашій країні це не зупиняє спекулянтів підвищувати ціни на товари першої необхідності за для власної вигоди.

Спекуляцією в кримінальному праві називається скуповування товарів або інших предметів, на які встановлено державні роздрібні ціни, та їх перепродаж з метою наживи. Предметами спекуляції можуть бути:

1) товари широкого вжитку як вітчизняного, так і іноземного, як промислового, так і кустарного виробництва;

2) предмети, що перебувають у вільному обігу чи обіг їх обмежений (не можуть бути предметами спекуляції ті предмети, обіг яких заборонений законом і розглядається як окремий самостійний склад злочину, зокрема порнографічні предмети, зброя, наркотичні засоби і т. ін.;

3) документи: посвідчення, дипломи, квитки на відвідування видовищ, документи державних підприємств, організацій, що надають право на одержання певного майна чи грошових сум або придбання майнових вигод (облігації, сертифікати), на проїзд будь-яким видом транспорту, оплачені касові чеки, путівки в санаторії та будинки відпочинку, тощо.

Не можуть бути предметами спекуляції товари, скуплені за межами України. Перепродаж в Україні таких товарів не містить складу злочину.

Предметами спекуляції можуть бути лише ті товари, на які встановлено державні роздрібні ціни. Обов'язковою ознакою спекуляції є скуповування товарів або інших предметів, на які встановлено державні роздрібні ціни. Не може кваліфікуватися продаж товарів або інших предметів (незалежно від ціни продажу), які були придбані не шляхом скуповування їх, а одержаних, наприклад, у спадщину, за договором дарування, як винагороду за роботу, виграних у лотерею, тощо.

Не утворює складу злочину:

а) продаж предметів і речей, виготовлених продавцем чи здобутих ним з природного стану;

б) скуповування сировини для виготовлення товарів і наступний їх продаж;

в) продаж викрадених речей особою, яка набула їх викраденням чи іншим незаконним способом.

Обов'язковою ознакою спекуляції є мета наживи, яку винний мав уже в момент скуповування товарів, а досягнути її мав намір перепродажем куплених товарів.

Спекуляція карається позбавленням волі на строк до трьох років з конфіскацією майна чи без такої, або виправними роботами на строк до двох років з конфіскацією майна чи без такої, або штрафом від двохсот до чотирьохсот мінімальних розмірів заробітної плати.

Спекуляція, вчинена неодноразово, або у великих розмірах, або за попереднім зговором групою осіб, а так само посадовою особою або іншим працівником торгівлі чи іншого підприємства, що здійснює реалізацію товарів або інших предметів населенню, з використанням свого службового стану, карається позбавленням волі на строк від трьох до семи років з конфіскацією майна або штрафом від трьохсот до восьмисот мінімальних розмірів заробітної плати.

Спекуляція в особливо великих розмірах або вчинена особою, раніше судимою за спекуляцію, чи організованою групою, карається позбавленням волі на строк від п'яти до десяти років з конфіскацією майна.

Спекуляція наносить суттєвого удару по життєвому рівню населення тому, що після підняття цін на товари вони не зменшуються, тим самим люди, ідучи до супермаркетів або магазинів, залишають там більше грошей. Люди переплачують вартість товару, тим самим збільшують доходи спекулянтів та зменшують свої. Підняття цін на продуктові та медичні товари дуже відбивається на пенсіонерах та населенні з низьким рівнем доходу. Тому вважаю, що необхідно вести боротьбу зі спекуляцією, щоб уникнути негативних соціальних та економічних наслідків.

УДК 378(477891):621.891

Домбровська С. І.¹, Строгонов Д. В.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ІФ-412ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ПІДГОТОВКИ СТУДЕНТІВ ТРИБОЛОГІВ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ УКРАЇНИ

Конкурентна боротьба серед підприємств промислового виробництва потребує мінімізації витрат на придбання, обслуговування та модернізацію основних засобів виробництва.

Вченими трибологами (трибологія – наука що вивчає тертя та процеси що його супроводжують, а також методи боротьби с наслідком тертя – зносом), доведено, що 90% механізмів основних засобів виходять з ладу не через повного їх руйнування, а в результаті зносу робочих поверхонь

деталей. При цьому витрати на ремонт і технічне обслуговування машин в 5-8 разів перевищують їх вартість, а вимушені простой призводять до зменшення продуктивності на 15–20%.

У передових країнах світу ефективно впровадження результатів триботехники в практику дає колосальну економію коштів. Сучасний стан знань фізичних і механічних властивостей матеріалів дозволяє забезпечити достатню міцність конструкцій з великою гарантією від поломок при нормальних умовах експлуатації. Таким чином, нову значимість в промисловості набуває пошук дешевих і ефективних методів підвищення терміну служби деталей машин і устаткування, що потребує наукових досліджень в цієї галузі та підготовки достатньої кількості спеціалістів трибологів.

В Україні існує потужна школа трибології, що включає науковців з відомих вищих навчальних закладів та науково-дослідні інститути (Патона, КПІ, ЗНТУ). В той же час, останні роки спостерігається зменшення контингенту студентів, що зумовлено падінням престижності інженерно-технічних спеціальностей серед молоді, зменшенням кількості державного бюджету.

В умовах глобалізації, необхідна державна підтримка інженерно-технічних спеціальностей, зокрема трибології. Наприклад, інформаційна компанія по популяризації інженерно-технічної освіти серед школярів, державне фінансування наукової праці студентів, збільшення кількості державного замовлення у вищих навчальних закладах, впровадження нових форм матеріального та соціального заохочування праці викладачів технічних вищих навчальних закладах та науковців.

УДК 339.923(447)

Домбровська С. І.¹, Хорунжа А. Л.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ГП-3123НТУ

ШЛЯХИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО ПРОСТОРУ

Європейська інтеграція і членство в Європейському Союзі є стратегічною метою України тому, що це є найкращим способом реалізації національних інтересів, побудови економічно розвинутої і демократичної держави, зміцнення позицій у світовій системі міжнародних відносин. Для України європейська інтеграція – це шлях модернізації економіки, подолання технологічної відсталості, залучення іноземних інвестицій і новітніх технологій, створення нових робочих місць, підвищення конкурентної

спроможності вітчизняного товаровиробника, вихід на світові ринки, насамперед на ринок ЄС.

Але не треба замовчувати або применшувати складність процесу європейської інтеграції. Зрозуміло, що він буде тривалим і непростим. Серед іншого, інтеграція в Європу означає зростання відкритості національної економіки та конкуренції з боку фірм ЄС. При цьому неминучі досить болючі наслідки для окремих секторів, виробництв і навіть регіонів.

Основними напрямками інтеграційного процесу є:

- адаптація законодавства України до законодавства ЄС, забезпечення прав людини;
- інтеграція України до ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки;
- економічна інтеграція та розвиток торгівельних відносин між Україною і ЄС;
- адаптація соціальної політики України до стандартів ЄС;
- культурно-освітня і науково-технічна інтеграція;
- політична консолідація та зміцнення демократії;
- регіональна інтеграція України;
- галузева співпраця;
- співробітництво у галузі охорони довкілля.

Основні завдання зовнішньо-економічної політики України у відносинах з країнами ЄС:

1. Якомога повніша реалізація у відносинах з ЄС та його країнами-членами загальних принципів торговельно-економічного співробітництва, викладених в Гельсінському Заключному акті Ради з питань безпеки та співробітництва в Європі (НБСЕ), Паризькій хартії для нової Європи, документах Мадридської та Віденської нарад НБСЕ, Бонської Конференції НБСЕ з економічного співробітництва, у Гельсінському документі НБСЕ «Виклик змін», Європейській енергетичній хартії, Декларації Люцернської конференції (квітень 1993 р.), а також зафіксованих в Угоді про партнерство і співробітництво між Європейськими співтовариствами та їх державами-членами і Україною від 14 червня 1994 року. Тимчасовій угоді про торгівлю та питання, пов'язані з торгівлею, між країнами західної Європи і Україною 1 червня 1995 року.

2. Своєчасне і комплексне здійснення економічних та політичних заходів, що є необхідними для початку переговорів з країнами Західної Європи щодо створення в перспективі в їх відносинах зони вільної торгівлі.

3. Здобуття послідовної підтримки з боку ЄС та його країн-членів у питанні якнайшвидшого приєднання України до Генеральної угоди про тарифи і торгівлю (ГАТТ) /Світової організації торгівлі (СОТ), одержання якнайширшого доступу до Загальної системи преференцій з країнами

Західної Європи, ґрунтуючись на визнанні України країною з перехідною економікою.

4. Вирішення питань, пов'язаних з можливістю приєднання України до окремих європейських програм інтеграційного характеру, насамперед у сферах енергетики, транспорту, науки і техніки, інформатики, сільського господарства, окремих галузей промисловості, охорони навколишнього середовища, освіти.

5. Забезпечення безперешкодного недискримінаційного доступу основних експортних товарів і послуг України на ринки країн-членів ЄС.

6. Здобуття стабільної фінансової підтримки і технічної допомоги для успішного проведення ринкових перетворень в економіці України, насамперед якомога більш динамічних і безболісних структурних зрушень і формування міжнародно-конкурентоспроможної економіки.

Проблеми розвитку зв'язків України з країнами ЄС, які потребують першочергового рішення:

1. Подолання негативних зовнішніх факторів, тобто господарського кризису, політичної та соціальної нестабільності.

2. Поліпшення якісних характеристик вітчизняних товарів:

- нарощування обсягів та перехід в категорію класифікації товарів;
- пересічення обігу сурогатів та незаконної діяльності.

3. Підвищення ролі держави, для чого потрібно:

– створення державної довгострокової концепції та політики дій в галузі відновлення зовнішніх зв'язків та його регулювання;

– формування узгодженої системи державного регулювання;

– прискорене створення регулятивної інфраструктури та правової бази.

4. Підвищення якості продукції та надання товарного виду.

5. Зниження рівня інфляції в українській економіці.

Таким чином, щоб досягти оптимізації відносин із Європейським Союзом, Україна повинна, по-перше: засвоїти досвід країн Центральної Європи; по-друге: українське державне керівництво має чітко задекларувати незмінність зовнішньо - політичного курсу на євроінтеграцію, сповідувати європейські норми і стандарти життя; по-третє: розробити чітку програму дій уряду з виконання угоди про асоціацію Україна – ЄС і механізми її реалізації. На даний момент ми маємо запропоновану ЄС Нову Політику Сусідства, яка дає можливість нав'язання співробітництва у конкретних сферах і проведення радикальних й ефективних реформ.

ПАДІННЯ РІВНЯ ЖИТТЯ ЯК ЧИННИК ДЕМОГРАФІЧНОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Демографічний чинник є одним із визначальних для забезпечення розвитку держави. Від демографічних показників працездатного населення і показників демографічного розвитку залежить розвиток трудового потенціалу і, відповідно, величина сукупного національного доходу.

Характерними ознаками і демографічної ситуації в Україні є:

- депопуляція та зниження потенціалу для відтворення населення. За останні 20 років чисельність населення за рахунок депопуляції зменшилася більше ніж на 7 млн. осіб. За експертними оцінками за умови збереження негативних демографічних тенденцій населення України до 2040–2050 рр. може становити лише 35 млн. осіб. Серед країн СНД Україна має найвищі темпи скорочення населення.

- високий рівень смертності та збереження тенденції до його зростання (серед країн Європи та СНД Україна має найвищий рівень смертності);

- невисока середня тривалість життя (серед країн Європи Україна має найменшу середню тривалість життя – 67,1 роки);

- старіння населення за рахунок збільшення частки осіб пенсійного віку та формування регресивної вікової структури (частка осіб пенсійного віку становить зараз у середньому в країні майже 24 % в загальній структурі населення);

- високий рівень дитячої смертності у віці до 1 року (цей показник є одним із найвищих в Європі й становить 11,1‰, тоді як у середньому в країнах Західної Європи (3,6-5,1‰) і США (6,7 ‰);

- формування тенденції зростання рівня народжуваності, яка все ж таки у найближчій перспективі не зможе суттєво впливати на процеси природного зменшення населення.

Також на демографічний розвиток України, якість її населення, ситуацію на ринку праці суттєвий вплив справляють міграційні процеси. Відплив людського потенціалу з України є негативним наслідком несприятливих економічних умов, що в ній склалися. Переважно від'їжджають до інших країн працювати здорові, молоді громадяни, кращі спеціалісти.

Крім того, нинішні молоді сім'ї спочатку вирішують статусні і матеріальні проблеми (придбання житла, його благоустрій, отримання освіти, добре оплачувана робота), а потім вже – розширення сім'ї.

Склалася ситуація, коли кризовий стан економіки країни весь час посилює демографічну кризу, а демографічна криза гальмує вихід із кризи соціально-економічної.

Економічні умови залишаються основним чинником впливу на демографічну поведінку населення, тому в умовах економічної кризи можна прогнозувати загальне погіршення демографічної ситуації.

Останні 5 років відзначились фінансово-економічною кризою в країні. Почалося масове безробіття, зниження рівня заробітної плати, девальвація гривні.

В умовах необхідності обмеження соціальних видатків найважливішим заходом державного впливу на демографічну ситуацію має залишитися збереження існуючої системи виплати допомоги при народженні дитини.

Актуальним та економічно обґрунтованим є запровадження практики диференційованого підходу на рівні окремих регіонів, районів, міст при визначенні заходів демографічної політики в рамках існуючих загальнодержавних концепцій та програм розвитку демографічного потенціалу. Такий підхід передбачає ведення постійного моніторингу демографічної та міграційної ситуації в регіонах для визначення пріоритетності проблем та заходів щодо їх вирішення, встановлення практики запровадження порівняльної оцінки основних демографічних показників на рівні районів у межах областей, на рівні областей. На майбутнє потребує перегляду система адресної допомоги при народженні з метою більш ефективного використання коштів.

Демографи зауважують, що найвищого рівня народжуваності та відтворення населення можна досягти за наявності стабільного середнього класу, який економічно забезпеченіший, здоровіший, освіченіший. Кількість середнього класу у періоди економічних криз зменшується.

Напрями демографічної політики держави мають спрямовуватися передусім на підвищення рівня та поліпшення якості життя населення. Демографічна політика держави повинна спрямовуватись на економічну підтримку молодих родин, програми доступного житла, створення нових робочих місць для молоді, виділення субсидій матерям, які самі виховують своїх дітей. Потрібне створення спеціальних крамниць, в яких за невелику ціну продавалося б усе необхідне для немовлят тим родинам, котрі неспроможні за власний кошт підтримувати нормальний розвиток своїх дітей.

ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Можливість соціально-економічного розвитку та темпи зростання національних економік залежать від стану економічної безпеки.

Основними складовими економічної безпеки кожної країни є фінансова, технологічна, інвестиційна, енергетична та продовольча безпека. Забезпечення економічної безпеки держави є важливим завданням для багатьох країн. Особливо це актуально, коли держава перебуває у кризі.

Економічна безпека держави залежить від інвестиційного клімату, тобто сукупності політичних, правових, економічних та соціальних умов, що забезпечують інвестиційну діяльність вітчизняних та іноземних інвесторів. Тому держава об'єктивно потребує активізації інвестиційного процесу, його спрямування на забезпечення потенціалу позитивних економічних та соціальних змін в умовах загострення соціально-економічних суперечностей, виникнення руйнівних загроз здатності до економічного розвитку та підтримки економічного суверенітету держави.

Держава повинна сприяти формуванню привабливого інвестиційного клімату та гарантувати інвесторам недоторканність їх капіталу і можливість його повернення з відповідним доходом. На сьогодні інвестиційний клімат знаходиться в непривабливому становищі. Це пов'язано з політичною нестабільністю, недосконалістю законодавчої влади.

Інвестиційна безпека держави є важливою складовою системи економічної безпеки на макрорівні. Інвестиційна безпека держави – це рівень співвідношення між величиною інвестицій країни за кордон і отриманими інвестиціями, що задовольняє потреби внутрішньої економіки і підтримує позитивний платіжний баланс держави.

Оскільки інвестиційна безпека являє собою суспільне благо, а виробництво суспільних благ є однією з невід'ємних функцій держави, то саме державу слід вважати вирішальною силою забезпечення інвестиційної безпеки. При цьому держава як суб'єкт забезпечення інвестиційної безпеки виступає в особі органів державної влади, органів місцевого самоврядування, а також інших державних органів.

Проблеми забезпечення інвестиційної безпеки можна розділити на три блоки:

– проблеми інвестиційної діяльності, що пов'язана з такими поняттями, як інвестиційний клімат та інвестиційний потенціал;

– проблеми інвестиційної сфери, що включають питання динаміки інвестиційної діяльності різних рівнів, балансу інтересів різних суб'єктів інвестиційної безпеки, керованість інвестиційних процесів, тощо;

– проблеми реалізації інвестицій, тобто захист прав суб'єктів інвестиційної сфери, криміналізація інвестиційної сфери, корупційна складова, недобросовісна конкуренція в інвестиційній сфері і т. д.

З боку держави забезпечення інвестиційної безпеки передбачає проведення комплексу заходів політичного, технологічного, фінансового, соціально-економічного характеру. До основних напрямів діяльності держави, щодо забезпечення економічної безпеки, необхідно включити:

– постійне вдосконалення інвестиційного клімату та потенціалу економічної системи;

– вдосконалення юридичних процедур закріплення та захисту ліцензійних, патентних і суміжних прав;

– забезпечення стабільності національної валюти;

– екологічну, соціальну та патріотичну мотивацію інвестиційної діяльності підприємств (фірм) і населення;

– ефективне податкове та митне регулювання;

– соціальну та інноваційну спрямованість державних інвестицій;

– зниження рівня злочинності;

– підвищення інформованості всіх суб'єктів інвестиційної сфери.

Для підвищення інвестиційної безпеки держави необхідно всіляко домагатися: розмежування повноважень державних органів у сфері приватизації, забезпечення прозорості та чіткої процедури приватизації інвестиційно-привабливих об'єктів, підвищення обґрунтованості оцінки майнових комплексів, поліпшення якості ріелторських послуг, введення спрощеного порядку видачі архітектурно-планувальних завдань та технічних умов на проектування будівництва, нормативного встановлення стислих термінів їх видачі, введення інституту гарантій регіональної влади та органи соціального забезпечення для отримання іпотечних кредитів під будівництво житла для малозабезпечених громадян, поліпшення інформаційного забезпечення інвестиційних проєктів, розробити і реалізувати довгострокову стратегію розвитку інвестиційного потенціалу держави.

Отже, в сучасних умовах розвитку ринкової економіки важливим завданням є підтримання економічної безпеки держави, що, в свою чергу, залежить від стійкого і ефективного функціонування інвестиційного сектору.

УДК 331.5657(477)

Домбровська С. І.¹, Шаповал В. Ю.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ГП-123 ЗНТУ

ІНФЛЯЦІЯ В УКРАЇНІ 2014 РІК

Інфляція в Україні з початку 2014 почала прогресувати куди більш високими темпами, ніж це було закладено в планах «тимчасового» уряду.

Про це, як зазвичай мимоволі видаючи державну «таємницю» свідчать свіжі дані Держстату. Зокрема, порівняно з груднем 2013 року, інфляція в Україні за підсумками березня склала вже 3%.

При цьому в порівнянні з лютим 2014 р., тільки місячний приріст інфляції склав 2,2%, що можна сприймати як ще досить оптимістичний показник.

Нагадаємо, що згідно з раніше зробленим заявам керівництва України, показник інфляції в річному численні на 2014 передбачалося утримати в межах 8–12%.

Тепер же, з урахуванням результатів першого кварталу і загальної політичної обстановки в країні (яка неминуче формує негативний імпульс для її економіки), представляється досить імовірним, що реальний рівень інфляції перевищить не тільки бюджетні параметри, але й оптимістичні прогнози дані експертів [Financenews 24. org](http://Financenews24.org) (12–14%), впритул наблизившись до передбаченого ними ж песимістичним діапазону в 16–18%.

Зауважимо також, що, як і слід було очікувати, «революційна» складова інфляції виявилася однаковою як для заходу, так і для сходу України. З урахуванням же істотної різниці в промисловому потенціалі і, відповідно, у рівні зарплат, подальший розвиток подібної тенденції досить болісно позначиться на всьому населенні України, незалежно від його політичних уподобань.

Так, при рівні зростання споживчих цін на 2,9–3,1% у Донецькій та Дніпропетровській областях (Луганськ та Харків дружно показали 3,0%), інфляція, наприклад, у Тернопільській та Рівненській областях також склала 2,9% і 3,1% відповідно, а Львівський регіон (т. зв. «П'ємонт» Україна) за підсумками березня отримав тільки офіційну 3% у інфляцію. А рекордсменами з падіння реального рівня життя, як і слід було очікувати, у розглянутий період стали Київ (3,8%) та Київська область (3,5%).

Міжнародне рейтингове агентство прогнозує зниження ВВП на 3% в 2015 році.

У 2015 році рівень інфляції в Україні може скласти 11%. Про це повідомило міжнародне рейтингове агентство Standard & Poor's на своєму офіційному сайті.

Згідно прогнозам S & P, в 2014 році падіння внутрішнього валового продукту України складе 7%, а в 2015–3%.

У зв'язку з цим агентство Standard & Poor's знизило довгостроковий кредитний рейтинг України за зобов'язаннями в іноземній валюті зі стабільного (B-) до негативного (CCC +). Також, зі стабільного на негативний змінений рейтинг за зобов'язаннями України в національній валюті.

В той же час, Standard & Poor's відзначає, що в 2016 році прогнозується зростання ВВП до 118 мільярдів доларів (+1,5%), а в 2017 до 141 мільярда доларів (+2,5%).

Також, на думку експертів, в 2016–2017 роках рівень інфляції в Україні знизиться до 6–7%.

Таким чином, в черговий раз підтверджується теза про те, що «революцію» в окремо взятій пострадянській республіці практично неможливо зробити за рахунок частини населення (навіть при наявності «цільової» фінансовій допомозі закордонних інвесторів).

УДК 331.101.6:330.101.541

Лук'яненко Н. Е.¹, Уколова К. О.²

¹асист. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-114 ЗНТУ

ПРОЦЕСИ ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

Розвиток аграрного сектору спроможний здійснити потужний вплив на економічну динаміку в Україні, зважаючи на значні перспективи його капіталізації та прогнозовані довгострокові підвищувальні тренди на ринках основних видів аграрної продукції. Тому підвищення продуктивності праці аграрного виробництва у комплексному поєднанні з розбудовою сприятливих умов для сільського розвитку є національним пріоритетом.

Розрахунки показують, що у сільському господарстві продуктивність праці, незважаючи на зростання продуктивності праці у 2010–2013 роках, залишається на достатньо низькому рівні. Причиною є зношеність основних засобів, недостатні обсяги інвестицій для належної модернізації та інноваційних впроваджень.

Низький рівень продуктивності праці у сільському господарстві пояснюється умовами його розвитку в докризовий період. Як свідчать дані Державної служби статистики України, значний інвестиційний спад у сільському господарстві, що тривав упродовж 1991–2000 років, вдалося подолати, і у до кризовому 2008 році обсяги інвестицій в галузь порівняно з 2001 роком зросли у 9 разів і склали 16,9 млрд. грн. Це створило передумови

для зміцнення матеріально-технічної бази, підвищення капіталоозброєності та продуктивності праці і поліпшення економічного стану підприємств аграрного сектора економіки.

Серед пріоритетних напрямів розвитку агропромислового комплексу – впровадження високотехнологічного сільського господарства, поглиблення переробки та розвиток інфраструктури та підприємництва в сільських регіонах.

Україні потрібно займатися глибокою переробкою, яка на сьогодні відсутня. Продукція сільського господарства повинна максимально перероблятися там, де вона виробляється. Тільки таким чином Україна зможе вирішити головну проблему – низьку продуктивність праці.

Якщо порівнювати середній показник доданої вартості на одного робітника ЄС і України, то в Україні він менше в 6 разів, а від Франції ми відстаємо в 20 разів. Причинами низької продуктивності сільського господарства є технологічна та технічна відсталість АПК.

Інвестиції в аграрний сектор стримує низький рівень розвитку інфраструктури – в багатьох регіонах немає якісних доріг, до промислових майданчиків не підведені водопровід і каналізація. Інвестиції стають не вигідними, якщо бізнесу доводиться вкладати не тільки у підприємства, а й в інфраструктуру, в зв'язку з цим потрібно дати стимули бізнесу – розвивати агропромисловий комплекс і, разом з ним, сільські території. Уряду необхідно розробити програму спільного розвитку територій за участю держави. Іншим пріоритетом для влади має бути стимулювання розвитку підприємництва на селі. У кожному другому селі взагалі немає суб'єктів господарювання. Це вже призвело до того, що рівень зайнятості на селі серед молоді ледве сягає 30%.

Проведення системних реформ в агропромисловому комплексі має забезпечити технологічне переоснащення галузі, перетворення її на ефективний, конкурентоспроможний на внутрішньому й зовнішньому ринках сектор економіки.

Для цього необхідно створити умови для залучення інвестицій, які дозволять підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва. Зокрема слід вирішити такі завдання:

- забезпечити передбачуваність регуляторної політики держави;
- удосконалити земельні відносини;
- удосконалити механізми державної підтримки сільгоспвиробників;
- підвищити ефективність державного управління галуззю.

УДК 331.56 (477)

Лук'яненко Н. Е.¹, Макрієва К. М.²

¹асист. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-414 ЗНТУ

ПРОБЛЕМА БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

За даними ООН сьогодні в світі кожний третій працездатний не має роботи взагалі або має випадковий чи сезонний заробіток (750 млн. чол.). Тому безробіття є центральною соціальною проблемою сучасного суспільства.

Безробітні у визначенні Міжнародної організації праці (МОП) – особи у віці 15–70 років (zareєстровані та незareєстровані в державній службі зайнятості), які одночасно задовольняють трьома умовами: не мали роботи (прибуткового заняття); активно шукали роботу або намагались організувати власну справу впродовж останніх 4-х тижнів, що передували опитуванню; готові приступити до роботи впродовж двох найближчих тижнів.

Безробіття – це соціально-економічне явище, при якому частина робочої сили (економічно активне населення) не зайнята у сфері економіки. Тобто у реальному житті безробіття виступає як перевищення пропозиції робочої сили над попитом на неї.

Безробітними вважаються працездатні громадяни, що не можуть одержати роботу відповідно до своєї освіти, професії, ступеня кваліфікації, котрі zareєстровані на біржі праці. Рівень безробіття визначається відношенням числа безробітних до загальної чисельності працездатного населення країни.

Рівень безробіття в Україні, визначений за методологією Міжнародної організації праці, у 1-му кварталі становив 8,8% від загальної кількості економічно активного населення, тоді як за підсумками першого кварталу 2014 року цей показник становив 8,1% і 7,5% - за підсумками першого півріччя 2014 року.

У регіональному розрізі найбільше незайнятого населення проживає у Вінницькій області – 10,9% від загальної кількості економічно активних громадян, у Житомирській і Тернопільській областях – по 11,1%, Закарпатській і Хмельницькій областях – по 10,5%, Кіровоградській області – 10%, у Черкаській області – 10,1%, у Полтавській, Рівненській і Чернігівській областях – 10,6%, 10,8% і 11%, відповідно. Найменше незайнятого населення проживає в Києві – 6,6%.

В абсолютних цифрах кількість безробітних у першому кварталі 2014 за методологією МОП становила 1,88 млн. осіб.

Трансформаційні процеси в економіці країни призводять до негативних наслідків на ринку праці регіонів і держави в цілому. Виділяють такі причини

виникнення безробіття: міграція робочої сили (5 млн. українців-заробітчан у країнах Заходу); спад економіки і відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу; структурні зрушення; важкі умови праці; нерегулярна чи взагалі відсутня виплата заробітної плати; обмежена кількість робочих місць; процеси приватизації та роздержавлення.

Зараз економічний спад в Україні, розваливши промисловість, не міг не торкнутися ринку праці. За останні 4 роки чисельність зайнятого населення скоротилася на 9 відсотків.

Для вирішення проблеми безробіття потрібно: створити нові робочі місця паралельно з вже існуючими; розширити сфери послуг; дотації на створення робочих місць, пільги при найманні, допомога малому і середньому бізнесу; перенавчити або підвищити кваліфікації кадрів; інвестиційні фонди міністерств і відомств; забезпечити самозайнятість населення (спрощений порядок виїзду за кордон, заохочення землеробство на невеликих ділянках землі і т. д.); підвищити інвестиційну привабливість країни, досягти задля цього стабільності в країні.

УДК 336.71

Лук'яненко Н. Е.¹, Семибаламут Я. В.²

¹асист. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-114 ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВАЛЮТНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ

Сучасні процеси, що відбуваються на валютному ринку, і в першу чергу проблеми курсових коливань, відіграють значну роль в економічному житті держави. Залежно від валютної політики це може як стимулювати, так і стримувати економічний розвиток країни та відповідно впливати на стан окремих секторів, галузей і підприємств, а також на місце держави на світовому ринку. З початком розгортання світової фінансової кризи Україна була абсолютно не підготовленою до глибоких впливів зовнішніх кризових явищ у сукупності з внутрішніми економічними і політичними кризовими явищами. Задля мінімізації дефіциту іноземної валюти та зниження девальваційного тиску на гривню НБУ проводив активні валютні інтервенції шляхом продажу доларів.

На кінець 2013 р. міжнародні валютні резерви становили 20 416 млрд. дол. США, а обмінний курс гривні до долара США на міжбанку – 811,89 грн за 100 дол. США.

У 2014 р. ситуація на валютному ринку України кардинально змінилася. Міжнародні резерви станом на 01.02.2014 р. дорівнювали вже

17 805,2 млн. дол. США. Банківські вклади фізичних осіб у ВКВ (у доларовому еквіваленті) знизилися на 357,3 млн. дол. США. Особливо критичною ситуація стала у жовтні, коли Україна різко скоротила свій золотий запас – на 35%. Тепер у НБУ не 40,4 тонни благородного металу, а лише 26,1 тонни. Його частка в загальному обсязі золотовалютних резервів скоротилася з 11,7% до 7,9%. А станом на 19 листопада показники зменшилися майже вдвічі і тепер у валютних резервах країни є 12,5 т.

Офіційний валютний курс гривні до долар США в лютому 2014 р. знизився на 1,99 грн. (24,9 %) і на 28.02.2014 р. становив 998,6300 грн за 100 дол. США. Міжнародні резерви станом на 01.03.2014 р. дорівнювали 15 462,3 млн. дол. США, тобто знизилися ще на 13 %.

Ще гіршу ситуацію ми спостерігаємо у квітні 2014 р. Якщо перерахувати зростання курсу у відсотках за півмісяця, отримуємо девальвацію гривні майже на 14%, у порівнянні з курсом, який був у листопаді 2013 р., – на 57%. Обсяги угод на міжбанківському валютному ринку дуже малі. За результатами торгів за 09.04.2014 р. обсяг угод дорівнював усього 347 млн. дол. США (у квітні 2013 р. щоденно купівлі-продажі були на рівні 1,5 – 2 млрд. дол. США). А станом на 14.11.14 обсяги угод на міжбанку зменшилися майже втричі і склали 104,27 млн. дол. США.

Тримати долар нескінченно НБУ не міг, а останні дані про величину валютних резервів яскраве тому підтвердження. Тому рішення регулятора припинити щотижневе «вливання» за єдиним курсом близько \$ 300 мільйонів цілком закономірно.

Обсяги продажу на міжбанку показують, що експорт суттєво скоротився і в той же час фактично зупинився імпорт. Дохід приносять зараз тільки валютні спекуляції. За квітень 2014 р. банки в Україні заробили близько 280% річних на конверсійних валютних операціях.

Отже, валютний ринок України сформувався відносно основних партнерів з економічного співробітництва: Євросоюзу, США та Росії. Разом з тим курси гривні до долара США, гривні до євро та гривні до російського рубля нині досить нестабільні. Це сприятиме мінімізації політичних спекуляцій та нераціонального витрачання державних коштів. Негативний вплив на стан валютного ринку чинить і рівень тінізації економіки, що знижує ефективність валютних регулятивних заходів НБУ.

У 2014 році реальний дефіцит бюджету перевищив 200 млрд грн. Це стало одним з ключових каталізаторів настільки глибокої девальвації гривні та супровідного стрибка інфляції вже в 2015 році до понад 45%, адже «латання дір» у держказні відбувалося за рахунок «друкарського верстату» НБУ та фактично незабезпеченої емісії.

Результати аналізу стану валютного ринку України показують необхідність впровадження комплексу законодавчих, нормативно-правових

та інших заходів з метою стабілізації національної грошової одиниці, розвитку валютного ринку, забезпечення інтеграції у світову економіку.

Виходячи з проведеного дослідження, можна стверджувати, що основні напрямки стабілізації валютного ринку України такі:

- затвердження програми співробітництва з МВФ, що дасть змогу поповнити валютні резерви і підтримати гривню;

- підвищення прозорості і передбачуваності операцій НБУ на валютному ринку, що забезпечить усім банкам рівний доступ до валютних інтервенцій НБУ;

- зменшення рівня доларизації української економіки через підвищення привабливості гривневих активів;

- удосконалення структури внутрішнього валютного ринку з урахуванням міжнародної практики;

- удосконалення нормативної бази НБУ.

УДК 336.221

Лук'яненко Н. Е.¹, Камисов Р. Є.²

¹асист. ЗНТУ

²студ. гр. Е-112ЗНТУ

ПОДАТКОВА РЕФОРМА В УКРАЇНІ: ПЕРЕВАГИ Й НЕДОЛІКИ

Серед реформ 2014–2015 років в Україні важливе місце займає податкова реформа.

62% експертів негативно сприйняли нововведення і вважають, що порядок провадження змін є незадовільним, багато норм є недопрацьованими, суперечливими, в цілому, відсутній комплексний підхід до реформи податкової системи.

Деякі пільги з оподаткування податку на прибуток підприємств (ППП) було скасовано (наприклад, для виробників альтернативних джерел енергії). Водночас з'явилися податкові канікули та скасування податків для тих, хто інвестує (наприклад, у програмне забезпечення). Податкові канікули обмежуються терміном до двох років, але чітко не визначено, чого стосується цей термін – фінансових можливостей бюджету надавати такі пільги чи самих пільг.

Порядок звільнення малого бізнесу від сплати податку на прибуток також є дещо незрозумілим. Обмеження розміру річного прибутку 3 млн. грн. звільняє малий бізнес не від сплати податку, а від самого звільнення. Якщо уряд хоче звільнити від PPP підприємства з річним прибутком меншим, ніж 3 млн. грн., тоді простіше буде оподатковувати усіх, але перші 3 млн. грн. –

за ставкою 0%. Інакше система стає занадто складною та потребує додаткового адміністрування.

Що стосується податкової амністії, то її, мабуть, не варто приймати в такому вигляді. Відповідно до неї, особа, яка ухилялася від сплати податків, не понесе жодної кримінальної відповідальності, якщо вона з'явиться і сплатить податок у розмірі 5% (податкова база для цього не є зрозумілою). Крім того, податківцям надається право провести перевірку особи, визначити, чи її дохід відповідає витратам, і оподаткувати надлишок за діючими ставками. Цей пункт погано продуманий із наступних причин.

По-перше, податківці вже мають право на перевірки. Але вони ним погано користуються через нестачу ресурсів, відсутність розуміння як це робити ефективно і, можливо, корупцію. Платники податків добре це усвідомлюють, тому не виявляють бажання бути перевіреними, оскільки можуть обійтися й без перевірки.

По-друге, оподатковуваний дохід, як правило, не дорівнюватиме витратам. Індивідуальні витрати можуть різко збільшитися завдяки кредитам (особа може придбати будинок за ціною, набагато більшою, ніж поточний оподатковуваний дохід), або поточні витрати можуть бути нижчими, ніж оподатковуваний дохід (особа може заощаджувати).

По-третє, і найголовніше, платники податків не мають стимулів дотримуватися правил без прозорих, раціональних і справедливих адміністративних санкцій. Можливо, дешевше буде дати хабара податківцю, ніж виконувати умови податкової амністії. Або якщо ймовірність бути пійманим на ухиленні від сплати податків буде невеликою, то вигідніше просто не платити.

Обов'язкова реєстрація платником ПДВ тепер загрожує лише суб'єктам господарювання, об'єм постачання товарів/послуг в яких за останні 12 календарних місяців сукупно перевищив 1000000 грн (раніше йшлося про 300 000 грн).

Попри певні колізії в нормах ПКУ, на нашу думку, всі податкові накладні з 01.01.15 р. слід виписувати в електронному вигляді та реєструвати в ЄРПН незалежно від суми. Для реєстрації податкової накладної в ЄРПН, як і колись, є 15 календарних днів.

Передбачається тестовий режим застосування електронної системи адміністрування ПДВ з 1 лютого до 1 липня 2015 року (п. п. 33-37 підрозділу 2р. XX ПКУ). Хоча цілком можливо, що в січні в ПКУ знову будуть внесені зміни.

Крім цього, законотворці збільшили граничний розмір доходу платників єдиного податку. Так, для I групи він становить 300 тис. грн, для другої – 1,5 млн. грн, а для третьої – 20 млн. грн.

Закон передбачає скасування звільнення від податку на додану вартість операцій з постачання:

- послуг із здобуття вищої, середньої, професійно-технічної та дошкільної освіти навчальними закладами;
- послуг з охорони здоров'я закладами охорони здоров'я;
- періодичних видань друкованих засобів масової інформації, навчальних посібників вітчизняного виробництва, словників українсько-іноземної або іноземно-української мови, а також доставки таких періодичних видань друкованих засобів масової інформації.

Таким чином, податкова реформа ще потребує подальшого удосконалення.

УДК 001.5

Лук'яненко Н. Е.¹, Захарова М. М.²

¹асист. ЗНТУ

²студ. гр. КНТ-422ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Розвиток науки і техніки завжди був визначальним фактором економічного зростання суспільства, підвищення добробуту його членів, їх духовного та інтелектуального розвитку. Світовий досвід підтверджує, що науково-технічний прогрес завжди був та залишається стабільним фактором накопичення фінансових ресурсів для розвитку інновацій та найбільш вигідною, хоча і дуже ризикованою, сферою розміщення капіталу. У розвинених країнах асигнування в науку не знижувались навіть у періоди економічних спадів і відзначались більш високими темпами зростання, ніж виробництво.

За оцінкою вітчизняних економістів для науково-технічної сфери України характерні такі тенденції:

- зменшення кількості науково-технічних організацій;
- старіння лабораторного устаткування;
- низький рівень попиту на вітчизняну наукову продукцію;
- зниження інтересу до наукових установ з боку держави та приватного сектора;
- відтік наукових кадрів за кордон;
- скорочення кваліфікованого допоміжного персоналу в науково-технічній сфері.

Враховуючи те, що інноваційна діяльність – це основний елемент науково-технічної діяльності, можна стверджувати, що вирішення проблем фінансування інноваційної діяльності забезпечить необхідний розвиток науково-технологічного прогресу в національній економіці.

Упродовж 2014 р. наукові та науково-технічні роботи виконували 1143 організації, з яких 44,4% відносяться до підприємницького сектору економіки, 39,9% – до державного, 15,7% – до вищої освіти.

У 2014 р. загальна кількість організацій порівняно з 2013 р. зменшилась на 5,4%. При цьому в розподілі за галузями наук частка організацій природничих наук та багатогалузевого профілю зменшилась на 1% та 0,6% відповідно, а технічних, гуманітарних та суспільних наук залишилась майже без змін.

Як і в попередні роки, продовжувалося скорочення загальної кількості працівників організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, яка на кінець 2014 р. становила 123,2тис. осіб, що менше на 5,2% порівняно з відповідним періодом 2013 р., у т. ч. дослідників – на 4,3%, техніків – на 9,1%, допоміжного персоналу – на 5,1%, інших – на 5,5%.

У 2014 р. майже половину дослідників (45,8%) становили жінки. Кількість жінок-дослідників порівняно з 2013 р. зменшилась на 4,3%, частка докторів і кандидатів наук серед них збільшилась і становила 26,4%. Так, найвищою питома вага жінок (73,9%) була у галузі психологічних наук, 58,3% яких – доктори та кандидати наук, філологічних (73,8% і 49%), педагогічних (71,4% і 48,1%), фармацевтичних (70% і 27,7%), історичних (69,6% і 23,8%), у галузі мистецтвознавства (66,8% і 66,4%), медичних наук (65% і 53%); найнижча частка жінок – у галузі фізико-математичних наук (27,8% і 37,5%).

Понад три чверті загальної кількості докторів і кандидатів наук, які виконували наукові дослідження і розробки, працювали в організаціях державного сектору економіки, їх питома вага в числі виконавців наукових досліджень і розробок сектору становила 33%; 7,8% – в організаціях підприємницького сектору (3,6%), 13,8% – сектору вищої освіти (33,8%).

Аналіз статистичних даних щодо джерел фінансування наукових та науково-технічних робіт показує, що в основному наука працює за рахунок державного бюджету та коштів замовників. Фінансування фундаментальних досліджень на 95% складається з коштів державного та місцевих бюджетів, прикладних досліджень – на 75 складається з коштів державного та місцевих бюджетів, і тільки виконання науково-технічних розробок – 30 – за рахунок бюджету, 46 – кошти іноземних компаній та 24% – за рахунок коштів вітчизняного підприємницького сектора.

Розвиток науково-технічного потенціалу повинен розглядатися з позиції інноваційної безпеки країни. Головним завданням інноваційної безпеки має

бути перехід до створення конкурентних переваг у високотехнологічних галузях. Для цього потрібно провести кардинальні заходи щодо оновлення системи організації наукових досліджень, кадрового забезпечення, збереження наукового потенціалу держави та підвищення престижності науково-технічної праці. Для забезпечення достатнього рівня фінансування науково-технічної діяльності потрібно сформувати сприятливий інвестиційний клімат за рахунок створення розвинутого фондового ринку. Головним принципом інвестиційної політики вважається поєднання інвестицій з інноваціями. Також, головним пріоритетом щодо розвитку та належного фінансування науково-технічної діяльності виступає чітке визначення напрямів науки та технологій, які мають відповідний науково-технічний потенціал і досягнення світового рівня.

УДК 339.13:004

Лук'яненко Н. Е.¹, Шинкаренко П. А.²

¹асист. ЗНТУ

²студ. гр. КНТ-422ЗНТУ

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА РОЗВИТОК БІЗНЕСУ

Сучасна економіка тісно пов'язана з розвитком ІТ-технологій, вплив яких все більше поширюється на різноманітні галузі людської діяльності.

Використання інформаційних технологій надало широкий спектр засобів для розповсюдження та обробки величезних масивів інформації у найкоротші терміни, та їх миттєвої передачі в будь-яку точку світу. Така можливість надає значні конкурентні переваги, а тому є однією з найважливіших умов успіху для розвитку сучасного бізнесу.

Розширення інформаційно-комунікаційної інфраструктури сприяє зміні підходів до ведення бізнесу. Вдосконалюються бізнес-моделі, переглядаються бізнес-процеси, формується нова корпоративна культура.

Така значна економічна та інформаційна глобалізація обумовлює необхідність досліджень впливу ІТ-технологій на розвиток бізнесу.

Швидкий технологічний розвиток у галузях електроніки, кібернетики та інформатики сприяв інтенсивній інформатизації всіх сфер суспільного життя, що принципово змінює роль інформації та інформаційно-комунікаційних технологій у соціальному та економічному розвитку країни та забезпечує її інтеграцію у світову економічну систему.

Наразі найбільш динамічно зростає сфера послуг, пов'язаних з обслуговуванням інформаційної економіки: виробництво комп'ютерів та комплектуючих, мобільних пристроїв, розробка програм ігор і т. п.

Цілий ряд послуг сьогодні може бути здійснено лише за допомогою інформаційної інфраструктури (аудіо, фото, відео матеріали, програмне забезпечення, продаж електронних книг, підписка на періодичні видання онлайн, тощо). Зважаючи на це, можна відзначити виникнення нового, вільного від традиційних податкових зборів ринку.

З розвитком та розповсюдженням інформаційних технологій і систем кінцеві споживачі отримали доступ до інформації про товари та послуги, можливість та право вибору кращих із них. Покупець уже не залежить від посередника і може диктувати виробнику умови відносно характеристик, комплектації, якості, кількості та навіть ціни необхідного товару.

Глобалізаційні процеси сприяють розширенню асортименту продуктів і послуг, що надаються підприємствами. Їхнє успішне функціонування на тлі зростаючої конкуренції стає все складнішим. Необхідність підвищення конкурентоспроможності за допомогою інформаційних технологій обумовило зміни у бізнес-середовищі як на регіональній, так і на світовій арені.

Сучасною тенденцією є поява та стрімкий розвиток такого явища, як e-business (ділова активність, що використовує глобальні інформаційні мережі для перетворення внутрішніх та зовнішніх зв'язків з метою отримання прибутку), зокрема e-commerce (електронна торгівля, електронна комерція). Тепер торгівля ведеться не лише в режимі онлайн, але й за допомогою Інтернет мережі (онлайн), що значно скорочує операційні витрати. Особливістю онлайн бізнесу є його швидке зростання та розвиток у порівнянні з традиційним видом бізнесу.

Підприємницькі структури швидко оцінили комерційний потенціал Інтернету, і e-business перетворився в один із пріоритетних напрямків їхнього розвитку. Світовий ринок електронної комерції в 2014 році склав 1,5 трлн. доларів США. Електронна комерція стає одним з наймогутніших сегментів національних економік багатьох країн світу. E-business у США давно перетворився на потужну галузь і за прогнозами експертів до 2020 р. сягне рівня 20 трильйонів доларів. Український ринок електронної комерції знаходиться в стадії становлення та розвитку. За останні п'ять років ринок електронної комерції в Україні показував щорічне зростання на рівні 50-60%. Загальний оборот інтернет-торгівлі в Україні в 2014 році склав близько 1,5 млрд. доларів. Для порівняння в Німеччині оборот ринку електронної комерції зараз складає 48 млрд. доларів США.

Використання можливостей інформаційних технологій обумовлює кількісні та якісні зміни у бізнес-середовищі, відкриття нових перспектив для ведення бізнесу, що сприяє його подальшому розвитку.

ІТ-технології є тим каталізатором, що призводить до створення абсолютно нових моделей ринкових відносин та нових об'єднань. Перспективою подальших досліджень у даному напрямку можуть бути

розробка детальних методик застосування інформаційних технологій для вирішення конкретних маркетингових, організаційних та інших завдань розвитку сучасного бізнесу.

Використовуючи ІТ-технології, підприємства мають можливість отримати прибуток від продажів фізичних або електронних товарів, знизити витрати і скоротити час на здійснення транзакцій в різних галузях бізнесу.

УДК 332.025.12

Лук'яненко Н. Е.¹, Грицай Д. Є.²

¹асист. ЗНТУ

²студ. гр. Е-222ЗНТУ

ПРОБЛЕМА ТІНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Однією з найважливіших проблем сучасного розвитку української економіки є розширення обсягів її тінізації. За деякими експертними оцінками, у вітчизняному виробництві частка тіньового сектора зрівнялася з часткою офіційного. Це явище супроводжується зростанням масштабів нелегального експорту капіталів і позабанківського грошового обігу.

Отже, як легалізація тіньових капіталів, так і ліквідація механізмів їх виникнення є вкрай актуальними для України. По-перше, без цього неможливо досягти стратегічної мети розвитку відкритої конкурентоспроможної економіки і забезпечити входження нашої держави в ЄС. По-друге, засилля тіньової економіки гальмує процеси іноземного інвестування, під-прориву міжнародний авторитет країни. По-третє, тіньові методи господарювання перебувають в опозиції до здійснення комплексу демократично орієнтованих трансформацій (адміністративної і земельної реформ, грошової приватизації і т. д.) і взагалі неможливим структурну переорієнтацію національного виробництва в напрямку інтенсифікації. Таким чином, боротьба з корупцією і тіньовою економікою не тільки порушує політичні та економічні питання, а й безпосередньо впливає на рівень національної безпеки.

Сьогодні питання тінізації стоїть гостро майже для всіх країн. Але в розвинених країнах обсяги тіньового сектора становлять 5–12% ВВП, тим самим не надаючи значного впливу на економічні та соціальні процеси в країні.

На жаль, за масштабами тіньового сектора Україна займає одну з ключових позицій не тільки на пострадянському просторі, а й на території Східної і Центральної Європи. Залежно від способу оцінки (споживання електроенергії, попит на гроші), масштаби тіньової економіки в українській державі коливаються в межах від 40 до 80% ВВП.

За останніми повідомленнями Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України, країна знизила на 5% процес тінізації. Однак, експерти вважають, що в Україні масштаби тіньового економічного сектору так само залишаються високими – близько 65% ВВП.

Якщо ширше поглянути на дану проблему, то можна позначити ряд негативних наслідків, до яких може привести її вплив на всі сторони суспільного життя країни:

- несправедливий розділ і непрозорість національного доходу;
- правове заперечення, криміналізація суспільства, недовіра державних органів влади;
- дискримінація по відношенню до суб'єктів господарської сфери діяльності;
- урізання надходжень податків до бюджетів.

Існують певні чинники, що пояснюють такі досить значні масштаби тіньової економіки:

- втручання в діяльність суб'єктів господарювання владних структур;
- корупція в органах державної влади;
- високе оподаткування;
- слабка прозорість законодавства у сфері податків і постійні зміни в ньому;
- непрозорі і досить повільні процеси приватизації.

Не дивлячись на те, що за п'ять останніх років в Україні добровільність у сплаті податків збільшилася вдвічі, сьогодні вона складає не більше 60% податкових зобов'язань населення. Не допомогло навіть списання податкових заборгованостей.

Отже, для забезпечення зростання української економіки необхідно є її детінізація. Вона пов'язана з реформуванням системи відносин, яка здійснюється в економічній сфері між державою, підприємцями та найманими працівниками, і має спрямовуватися на ліквідацію факторів, що негативно впливають на економіку.

Таким чином, детінізація – вірний спосіб для України забезпечити розвиток економіки. Цей процес передбачає реформування системи економічних відносин, в яких задіяні держава, підприємці та наймані працівники.

На даному етапі механізмом детінізації може стати: встановлення мінімальних цін на підакцизний імпортований товар для податкових розрахунків та сплати; створення реєстру та загального переліку декларацій із зазначеними до відшкодування сумами ПДВ, які є сумнівними, формування інституту за кордоном з представників податкової та митної служб; здійснення моніторингу внутрішньофірмових цін у межах холдингу і багато іншого.

ПРОБЛЕМА НЕРІВНОМІРНОСТІ ФІНАНСОВИХ НАДХОДЖЕНЬ З ОБЛАСТЕЙ УКРАЇНИ ДО ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ

В Україні триває процес становлення національної фінансової системи. Важливою складовою цього процесу є відродження місцевих фінансів як об'єктивної економічної реальності, властивій фінансовим системам усіх сучасних цивілізованих держав, що пов'язано з радикальною зміною концепції державної влади.

У грудні 2014 року Верховна Рада прийняла Закон «Про внесення змін до Бюджетного кодексу України (щодо реформи міжбюджетних відносин)». цьому документі були закріплені нововведення, які стосуються бюджетної централізації. Законопроект передбачає підвищення бюджетної і фінансової самостійності місцевих бюджетів.

У сучасних умовах неабиякого значення набуває використання місцевих бюджетів як найдієвішого інструменту управління економікою і важливої основи фінансового забезпечення повноважень держави та місцевих органів влади у процесі виконання конституційних повноважень. Побудова ефективної моделі розвитку економіки ринкового типу потребує теоретичного переосмислення і практичного дослідження фінансових ресурсів місцевих органів влади, визначення напрямів реструктуризації доходів бюджету й визначення їхньої ролі у збалансованому розвитку зобов'язань та фінансових можливостей держави.

Формування місцевих фінансів, як і всієї фінансової системи України, відбувається в жорстких умовах. Це гальмує процес становлення основ фінансової автономії місцевих органів влади. В даний час регіональні фінанси знаходяться в незадовільному стані. Комплекс проблем можна умовно поділити на дві частини: проблеми, які неможливо розв'язати при чинному законодавстві і проблеми, які можна розв'язати у перспективі.

Фінансові проблеми місцевої влади набули великої гостроти. Хронічна нестача грошей, фінансових ресурсів у органів місцевого самоврядування та нестабільність їхніх доходних джерел стали проблемою справді загальнодержавної ваги. Як наслідок, на місцях не вирішуються найбільочіпші життєві проблеми людей, занепадають міське господарство, соціально-культурна сфера, освіта, охорона здоров'я, погіршується стан доріг та інших засобів комунікації. До цього додається ще й надзвичайно неефективна, збанкрутіла система менеджменту як у центрі, так і на місцях, що базується

на старих управлінських традиціях, коли все намагалися вирішувати з єдиного центру.

До найбільш гострих проблем у сфері формування місцевих бюджетів, а також їхніх відносин із державним бюджетом України, у першу чергу, варто віднести використання вільних бюджетних коштів, нестабільність доходної бази, неефективну систему вилучення надлишків загальнодержавних податків, недостатнє фінансування з державного бюджету.

Аналіз фінансових проблем місцевих органів влади, проведений відомим ученим В. Кравченком, свідчить, що податкові доходи на території України формуються досить нерівномірно. Лідером у податкових доходах на душу населення є м. Київ. Друге та третє місця за показником абсолютного обсягу податкових доходів займають відповідно Донецька та Дніпропетровська області. До категорії «багатих» територій, тобто до тих, де середні показники доходів на душу населення були вищі, ніж у середньому по Україні, крім зазначених, належали Полтавська, Запорізька, Львівська, Сумська та Харківська області. В той же час, дуже низькі середні податкові доходи на душу населення в Тернопільській та в Івано-Франківській області.

У таких умовах проблеми бюджетного вирівнювання продовжують загострюватися. При збільшенні диспропорцій у територіальному розміщенні податкової бази органам державної влади дедалі важче здійснювати бюджетне вирівнювання для забезпечення єдиного стандарту послуг, які надаються за рахунок бюджету на всій території держави.

Вважаю, що у процесі бюджетної децентралізації необхідно усунути основні існуючі недоліки формування місцевих бюджетів України, щоб не тільки підвищити самостійність місцевих органів влади, а й, насамперед, створити умови для відповідального виконання ОМС функцій публічної влади, ефективного використання бюджетних ресурсів.

Першим питанням, яке має бути вирішене на цьому шляху, є чітке законодавче розмежування функціональних повноважень центральних і місцевих органів влади, а також у системі ОМС.

Національні програми надання різних видів допомоги населенню, встановлених законодавством України, доцільно фінансувати безпосередньо з державного бюджету.

Необхідною складовою бюджетної децентралізації має бути укрупнення територіальних громад з тим, щоб фінансові можливості місцевих бюджетів дозволяли ОМС ефективно виконувати їх функціональні повноваження.

УДК 316.4

Лук'яненко Н. Е.¹, Тищенко В. О.²

¹асист. ЗНТУ

²студ. гр. КНТ-612ЗНТУ

ЕКОНОМІЧНІ ПІДСУМКИ НЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

З перших днів існування Української держави економічна модель СРСР була демонтована методами, які можна образно охарактеризувати як шок без терапії.

Основні напрямки реформування полягали в наступному:

1. Створення національної самодостатньої економіки. Подолання залежності економіки України від економіки Росії та інших колишніх республік СРСР. Розрив економічних коопераційних зв'язків при одночасних спробах інтегруватися в європейський економічний простір. Залучення кредитів та інвестицій із західних країн і міжнародних організацій, зокрема МВФ.

2. Децентралізація управління економікою. Відмова від планової системи. Перехід на ринкові методи.

3. Роздержавлення та приватизація (у тому числі т. зв. ваучерна) підприємств і землі, ліквідація державної монополії на засоби виробництва, формування багатокладності. В економіці панівною стала приватна власність. На початок 2000-х рр. в Україні форму власності змінило понад сто тисяч об'єктів, в результаті чого у державній власності залишилося менше 15% підприємств. Частка частого сектора в структурі ВВП склала близько 65%: від 40% у виробництві електроенергії та до 98–99% у хімічній та легкій промисловості.

4. Заміна соціальної моделі економіки ліберальної, яка передбачає відмову від вирівнювання та перерозподілу доходів на користь малозабезпечених.

Результати зазначених економічних трансформацій зводяться до наступного:

1. Зник дефіцит на всі товари, розширився ринок побутових послуг.

2. Деіндустріалізація економіки. Все, що було створено багатьма поколіннями радянських людей, майже зруйновано.

3. Періодичні кризи, нерівномірний розвиток економіки. З початком трансформацій почалося падіння економіки, яке тривало до 1999 року, коли ВВП склав 40,8% від рівня 1990 р. Після цього настав недовгий підйом. У 2008 р. рівень ВВП склав 74,2% від 1990 р. Потім знову спад. У 2013 р. рівень ВВП знову опустився в порівнянні з 1990 р до 69,4%. Найгіршими є показники тільки в Молдові – 44%, Грузії – 45%, Сербії – 56%.

У 2014 –2015 році у зв'язку з політичною, економічною кризою і початком АТО, вітчизняні та зарубіжні експерти прогнозують нове різке економічне падіння в Україні в 2014 р. на 3–7%.

4. Соціальне розшарування в суспільстві. В Україні сформовано розподіл населення за доходами, характерне не для європейських, а для латиноамериканських країн, де основна частина сімей концентрується в групі з низькими доходами, а розрив між багатими і бідними постійно збільшується. Різниця в доходах між 10% найбільш багатих і 10% найбільш бідних жителів України злетіла від 4,5 до 50 і більше разів, що як мінімум в 10–15 разів вище, ніж в економічно розвинених країнах і, на думку багатьох фахівців, завжди буде нести потенційну загрозу соціального вибуху.

5. Встановлення олігархічної влади.

6. Зниження рівня життя більшої частини населення. Розмір середньої заробітної плати за роки незалежності впав в Україні в 3,8 рази, пенсії – в 4 рази. До цього можна також додати такі негативні супутні явища, як: збереження і поглиблення структурних деформацій в економіці; катастрофічний рівень фізичного та морального старіння виробничих фондів; неефективне використання економічного потенціалу; низький рівень економічної свободи та високий – економічного ризику; загроза безпеці держави у сфері енергопостачання (імпортується 53% енергоносіїв); «тінізація» та криміналізація економіки (тіньовий сектор становить 65%); формування державних і недержавних монополій, які перешкоджають розвитку вільної конкуренції.

Необхідним є реформування економіки, створення громадянського суспільства, подолання корупції, переймання досвіду розвинених демократичних країн. Треба зробити так, щоб викоренилися недоліки, але залишилися переваги обох режимів.

УДК 539

Рашевська Т. С. студ. гр. РТ-4123НТУ

КОНКУРЕНЦІЯ – ЗІТКНЕННЯ ЧИ ЗМАГАННЯ?

Розвиток ринкових відносин вимагає фундаментальних досліджень проблем конкуренції, яка є об'єктивним економічним законом розвинутого товарного виробництва і виражає внутрішні необхідні, стійкі та істотні зв'язки між відокремленими товаровиробниками в їхній боротьбі за найвищу результативність виробництва, з одного боку, і споживачами їхньої продукції – з іншого. Саме конкуренція виступає внутрішнім механізмом забезпечення ефективного й динамічного розвитку.

Метою роботи є аналіз комплексного дослідження суті та особливостей конкуренції в АТБ, Сільпо, Амсторі в Хортицькому районі.

Реалізація цієї мети потребує розв'язання таких завдань:

- дослідити складові ринку(праця, земля, капітал;
- уточнити інструментарій дослідження конкуренції як економічного явища;
- дати визначення конкуренції як суперечливого економічного явища;
- виявити критерії класифікації конкуренції та особливості її окремих видів;
- з'ясувати та розкрити зміст основних функцій конкуренції;
- дослідити об'єктивні умови та суб'єктивні чинники функціонування конкуренції;
- визначити фактори оптимізації процесу регулювання конкуренції в сучасному українському суспільстві;
- визначити, до чого призводить конкуренція (на прикладі АТБ, Амстор, Сільпо)/

Об'єктом дослідження є конкуренція як економічне явище.

Предметом дослідження є характеристика конкуренції як умови функціонування ринку.

Конкуренція – це процес постійного взаємного суперництва між суб'єктами ринку, які знаходяться в одному сегменті та за допомогою товарів і послуг прагнуть завоювати визнання й одержати гроші споживачів. Відсутність конкуренції в суспільстві позбавляє економіку рушійної сили. Саме участь у конкурентній боротьбі спонукає виробників до новаторства, підвищення ефективності виробництва.

Конкуренція може здійснюватися через якісне удосконалення споживчих якостей продукту. Конкуренція – це об'єктивна необхідність функціонування ринкового механізму, що полягає у боротьбі за споживача.

Сучасна ринкова економіка являє собою складний організм, що включає величезну кількість різноманітних виробничих, комерційних, фінансових та інформаційних структур, які взаємодіють на тлі розгалуженої системи правових норм бізнесу й об'єднуються єдиним поняттям – ринок.

За визначенням, ринок – це організована структура, де «зустрічаються» виробники та споживачі, продавці і покупці, де в результаті взаємодії попиту споживачів (попитом називається кількість товару, що споживачі можуть купити за визначеною ціною) та пропозиції виробників (пропозиція – це кількість товару, що виробники продають за визначеною ціною) встановлюються і ціни товарів, і обсяги продажів. При розгляді структурної організації ринку вирішальне значення має кількість виробників (продавців) і кількість споживачів (покупців), які беруть участь у процесі обміну загального еквівалента вартості (грошей) на будь-який товар. Ця кількість

виробників і споживачів, характер і структура відносин між ними визначають взаємодію попиту та пропозиції.

Ключовим поняттям, що виражає сутність ринкових відносин, є поняття конкуренції. Конкуренція – це центр ваги всієї системи ринкового господарства, тип відносин між виробниками з приводу встановлення цін і обсягів пропозиції товарів на ринку. Це конкуренція між виробниками. Аналогічно визначається конкуренція між споживачами як взаємовідносини з приводу формування цін і обсягу попиту на ринку.

Стимулом, що спонукає людину до конкурентної боротьби, є прагнення перевершити інших. У суперництві на ринках мова йде про укладання угод і про частку участі в ринковій сфері.

У цілому ж, конкуренція несе менше негативних моментів, ніж позитивних; конкуренція – значно менше зло, ніж монополія, що зловживає своїм положенням в економіці.

Конкуренція – визначальна умова підтримки динамізму в економіці, також в умовах конкуренції створюється більше національне багатство при меншій вартості кожного виду продукції порівняно до монополії та планової економіки.

УДК 330.342.14:346.548

Грищенко К. В. студ. гр. РТ-4123НТУ

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВИДЫ КАПИТАЛИЗМА

Готовясь к докладу, я поражалась разнообразию и многогранности такого понятия, как «капитализм». При схожей структуре совершенно разные стили ведения бизнеса, а наложение этнических и исторических факторов делает каждую модель уникальной и сложно копируемой. Именно эта разность схожего и увлекла меня больше всего.

В зависимости от регионального месторасположения, истории государства и его национального предпочтения существуют такие, на мой взгляд, основные, виды капитализма: англо-саксонская модель капитализма, восточно-азиатская модель рыночной экономики, социальная рыночная экономика.

«Англосаксонская модель» – это прежде всего публичные компании со множеством мелких акционеров. Для этой модели характерны принятие рискованных решений, меньшая зависимость бизнеса от государства, открытость экономических границ, большое значение фондового рынка.

Англосаксонский вариант капитализма отводит государству в целом пассивную хозяйственную роль, сводящуюся к контролю и купированию неизбежных отрицательных последствий действия рыночной стихии.

Вмешательство государства считается нежелательным, но, в определенных случаях, необходимым. Государство выступает по отношению к бизнесу в роли полисмена и прокурора.

Англосаксонская практика опирается на принципы свободы выбора решений, но с учётом интересов бизнеса.

Восточно-азиатская модель капитализма основывается на сильной роли государственных инвестиций, а в некоторых случаях, государственных предприятиях. Государство принимает активное участие в содействии экономическому развитию с помощью субсидий.

Первая из четырех черт «восточно-азиатской модели» – это то, что экономика этих стран начинала свой путь развития при диктаторских или жестких политических режимах. К остальным трем относятся: экспортная ориентация промышленного производства; развитие приводит к началу демократизации; экономическая свобода.

Анализируя восточно-азиатскую модель, нельзя не упомянуть и о роли идеологии, традиций, определенных морально-этических ценностей и характеристик, присущих народам стран Восточной Азии, что имеет немаловажное значение в развитии государства и общества.

Для восточноазиатской модели грань между частным бизнесом и государством размыта, переплетение интересов государства и бизнеса идет через своих представителей во властных и корпоративных структурах. Для восточноазиатской модели характерно сращивание государства и частного сектора.

Социальная рыночная экономическая модель была реализована Альфредом Мюллером-Армаком и Людвигом Эрхардом после Второй мировой войны в Западной Германии. Эта модель основана на идее реализации выгод от свободной рыночной экономики, особенно экономической эффективности и высоких объемов поставок товаров, при избегании недостатков, таких как провалы рынка, разрушительная конкуренция, концентрация экономической мощи и антисоциальные последствия рыночных процессов.

Суть социальной рыночной экономики заключается в том, что государство является гарантом достойной и безопасной жизни граждан; государство «берет свои в руки» управление рыночной экономикой дабы обеспечить стабильность и правомерность всех процессов, которые, в свою очередь, затрагивают социальные институты.

Государство не является пассивным, а принимает активные регулирующие меры. Цели социальной политики включают трудоустройство, жилье и политику в области образования.

Главными составляющими социальной рыночной экономики являются рынок и государство. При этом соотношение между социальным благосостоянием и экономическим ростом не может обозначаться строго.

Но, на мой взгляд, социальная рыночная экономика на современном этапе развития обладает преимуществами по сравнению с другими экономическими системами, поскольку она позволяет создавать модели, которые в разных условиях приводят к более (или менее) позитивным экономическим и социальным результатам.

Мы рассматриваем рыночную экономику, капитализм, через призму усредненных моделей спроса и предложения, которые стирают уникальные особенности разных стран и культур.

В современном мире существует множество смешанных экономик, где государство функционирует в положении партнера и конкурента частных фирм, с одной стороны, с другой – несет ответственность за нормальное функционирование рынка и поддержание правопорядка в экономике в целом.

УДК 314.7

Федорченко О. К.¹, Шиблова А. М.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-113 ЗНТУ

ТРУДОВА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ

Прагнення України до інтеграції у світове господарство та пов'язані з цим проблеми формування економіки відкритого типу вимагають аналізу ситуації, що склалася на ринку праці. Перехідний період характеризується міграцією трудового ресурсу.

Основна маса громадян України виїжджає на заробітки за кордон через низьку зарплату, ця цифра становить близько 80%. Основна причина – це зарплата. Дійсно, різниця в зарплаті в Україні та сусідніх країнах перевищує тисячу євро.

Переселенські зрушення також залежать від таких типових явищ, як економічні цикли, рух інвестицій, стан зайнятості та безробіття, тощо.

До економічних причин міжнародної трудової міграції належать: нерівномірність економічного розвитку країн; прискорення інтернаціоналізації виробництва; нерівномірність процесів накопичення капіталу у різних країнах; зміни у розміщенні виробництва; кон'юнктура ринків праці та структура зайнятості; суттєва різниця в оплаті однакової за кількісними і якісними показниками праці в різних країнах.

До соціальних причин міжнародної трудової міграції можна віднести: прагнення до підвищення рівня матеріального добробуту та поліпшення умов праці та життя; тяжіння до реалізації потреб у розвитку особистості тощо.

Відповідно до сучасних статистичних даних, орієнтовна чисельність заробітчан, які виїхали на роботу за кордон становить від 4,5 до 7 млн. працездатного населення України, переважно із західних регіонів.

Зміну місця проживання на постійній основі здійснюють самотні громадяни, сім'ї або ж, навіть, родини. Статистичні дані свідчать про зростання бажання українців переїхати з країни назавжди: згідно із соціологічним опитуванням американського інституту громадської думки Gallup, 21% українців, тобто майже 10 млн. осіб, хоче залишити Україну назавжди.

А самі потоки трудових мігрантів спрямовані в основному до сусідніх країн – Російська федерація (44 %), Польща (12%), Чеська республіка (13 %), та до країн з привабливішими умовами – Італія (13 %), Іспанія (5 %), Німеччина (2%). Причому до Росії та Чеської республіки виїждять в основному чоловіки, де вони працюють на будівництві, тоді як серед мігруючих до Італії та Угорщини переважають жінки, де вони працюють відповідно в якості домашньої прислуги та у сільському господарстві.

Підсумовуючи, можна виділити наступні її наслідки.

До позитивних можна віднести: інвестиції в розвиток української економіки (прямі та непрямі); накопичення професійного досвіду у країнах з вищим рівнем розвитку сфери обслуговування і можливість поділитися ним у країні-донорі; сприйняття інших культурних особливостей, які відображаються на формуванні системи цінностей мігранта; можливість «рекламувати» українську культуру у світі, створювати нові осередки української діаспори,

Загалом, виділяють наступні негативні наслідки трудової міграції: виїжджає частина трудового потенціалу, в тому числі висококваліфіковані працівники, які згодом втрачають свої професійні навички, оскільки за кордоном виконувана ними робота часто носить примітивний та непрестижний характер; морально-психологічний аспект має різносторонній вплив: з одного боку – розпадаються сім'ї, часто залишаються бездоглядними діти та люди похилого віку, з іншого – працюючи на чужині, заробітчани втрачають власне здоров'я, не отримуючи при цьому кваліфіковану медичну допомогу; зниження народжуваності у молодих сім'ях; зростання цін на товари і послуги на внутрішньому ринку, зокрема на житло, при існуючій низькій купівельній спроможності основної маси населення.

Ситуація, що склалася, вимагає розроблення науково обґрунтованого бачення подальшого розвитку трудового потенціалу, яке може бути покладено в основу практичних дій, спрямованих на кардинальне поліпшення стану справ у цій сфері. Серед них основними мають стати:

забезпечення робочими місцями студентів після закінчення навчання у ВНЗ;

відкривання нових підприємств та організацій і створення необхідних умов для високої продуктивності праці;

збільшення коштів для новонародженої дитини та забезпечення до 16 років безкоштовною медициною;

знизити податковий тиск на малий та середній бізнес тому, що із-за високих податків підприємець не може утримувати велику кількість працівників. Треба вводити нові закони, які б були вигідні як для держави, так і для підприємств, пов'язані зі зниженням податку, наданням певних пільг приватним підприємствам;

підвищення заробітної плати для тих, хто працює, мотивувати роботу працівників (відпустки, премії) для того, щоб вони залишались на даній роботі.

УДК 65.016:669.1

Домбровська С. І.¹, Акритова Т. О.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ІФ-412

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЧОРНОЇ МЕТАЛУРГІЇ В УКРАЇНІ

Чорна металургія є важливою галуззю важкої промисловості, однією з основних частин фундаменту всього народного господарства України. Практично немає такого підприємства, яке у тій чи іншій мірі не використовувало б продукцію чорної металургії, адже чорні метали – це основний конструкційний матеріал для виготовлення засобів та знарядь виробництва, від кількості та якості якого в значній мірі залежать рівень розвитку виробничих сил країни, темпи і масштаби технічного прогресу.

В Україні чорна металургія – одна з найбільш розвинених галузей промисловості, на яку припадає понад 1/4 всього промислового виробництва. Значення чорної металургії для економіки України важко недооцінити. Це пояснюється тим, що чорна металургія не тільки впливає на розвиток усіх без виключення галузей народного господарства і є базою їх формування, але й являється важливою експортоутворюючою галуззю і значною мірою визначає експортний потенціал нашої країни (на продукцію чорної металургії припадає більше 40% експорту України).

За обсягом виробництва продукції чорної металургії Україна тривалий час входила до числа провідних країн Європи і світу. Так, у 80-х рр. XX ст. тут щорічно видобувалося 120–125 млн. т залізної руди, 7 млн. т марганцевої руди, виплавлялося 55 млн. т сталі. Зараз аналогічні показники значно скромніші. Так, наприклад, за підсумками 2013 року, Україна скоротила експорт чорних металів на 6,4 % порівняно з 2012 роком, до \$14,3 млрд

(близько 8% ВВП), при цьому їх частка в експорті країни становить близько чверті. У кращі часи, наприклад, у 2008 році, Україна експортувала чорних металів на \$25 млрд, а частка в експорті досягла 40%. Однак Україна і далі займає чільне сьоме місце серед провідних світових виробників сталі.

Наша країна повністю забезпечує себе власною залізною рудою, коксом, марганцем та іншими допоміжними матеріалами. До того ж у нашій державі є сприятливі умови для освоєння прогнозованих запасів залізних руд (понад 20 млрд. т).

Чому тоді рівень розвитку чорної металургії України відстає від світового рівня? Чому така важлива галузь важкої промисловості занепадає з кожним роком?

Причин такого становища багато, але можна виявити з них найвпливовіші.

Отже важливими проблемами чорної металургії України можна вважати:

- необхідність технічного і технологічного переоснащення виробництва;
- поліпшення якості чорних металів;
- випуску нових видів сталі і прокату, так як світовий ринок потребує надміцних і водночас легких сплавів, які виробляють з використанням рідкісних металів;
- слабого розвитку поки що набули недоменні способи виробництва чорних металів, які є екологічно чистими, зокрема електрометалургія (найбільший завод – Запорізький) і порошкова металургія (єдиний завод працює у Броварах під Києвом).

До того ж відставання чорної металургії від світового рівня є наслідком недостатньої технічної реконструкції, браку внутрішніх і зовнішніх інвестицій, значних втрат металу при виплавлянні. Парадоксальне явище: на світовому та українському ринках сировинний бум, металургійні комбінати відчують потребу в сировині, а в Україні з часів СРСР не з'явилося не те що нових ГЗК, шахт, свердловин, а навіть нових родовищ.

Ці проблеми потребують негайного вирішення. Безумовно підвищення рівня розвитку чорної металургії в Україні покращить економічний стан нашої держави. А для відновлення цієї галуззі важкої промисловості необхідно – реконструкція металургійних комбінатів, перегляд структури на користь найрентабельніших виробництв, докорінне поліпшення якості та збільшення обсягів виробництва металопродукції, продукування нових видів продукції, особливо легованої та інших видів сталі, пропорційне співвідношення між виробництвом сталі та прокату, зменшення обсягів випуску висококремнісової сталі, яка не відповідає світовим стандартам, оскільки швидко піддається корозії.

СЕКЦІЯ «ФІНАНСИ І КРЕДИТ»

УДК 336.221.003.13(477)

Нестеренко Ж. К.¹, Кравчук Ю. К.²

¹канд. екон. наук, проф. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-150м ЗНТУ

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ПІЛЬГОВОГО ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ

Податкові пільги є важливою складовою податкової політики держави та інструментом реалізації регулятивної функції податків. Кожна податкова пільга повинна бути економічно й соціально виправдана та ефективна.

Відповідно до Податкового кодексу України податкова пільга – це передбачене податковим та митним законодавством звільнення платника податків від обов'язку щодо нарахування та сплати податку та збору, сплата ним податку та збору в меншому розмірі за наявності відповідних підстав [1].

Пунктом 30.9 ст. 30 Податкового кодексу встановлено, що податкова пільга надається шляхом податкового вирахування (знижки), що зменшує базу оподаткування до нарахування податку та збору; зменшенням податкового зобов'язання після нарахування податку та збору; встановленням зниженої ставки податку та збору; звільненням від сплати податку та збору [1].

В цілому надання податкових пільг спрямоване на вирішення соціальних завдань, стимулювання певних видів економічної діяльності, економічного зростання в окремих галузях. Разом з тим, введення податкових пільг не завжди супроводжується економічною або соціальною ефективністю їх надання.

Відтак, податкові пільги мають низку позитивних та негативних властивостей. До позитивних ознак податкових пільг належать: заохочення участі приватного сектора в соціальних програмах; прийняття рішень приватним сектором, а не урядом; зменшення державного контролю за використанням пільг. До негативних ознак належить потенційна неефективність та необ'єктивність пільг [2, с. 226]

Крім того, основна проблематика застосування пільг у вітчизняній податковій практиці – це здійснення контролю за їх цільовим використанням та недопущенням використання суб'єктами підприємницької діяльності таких пільг у схемах мінімізації сплати податків.

Для того, щоб податкові пільги стали ефективним інструментом податкового стимулювання, необхідно проводити податкову політику, спрямовану на дотримання таких принципів: унеможливлення вибіркового характеру надання податкових пільг; порядок формування пільгового

податкового портфелю має визначатися на загальнодержавному рівні, затверджуватися в законодавчому порядку центральною владою; застосування податкових пільг не повинно завдавати шкоди інтересам бюджету, корпоративним та особистим економічним інтересам; інвестиційні податкові кредити повинні надаватися лише групам платників, які забезпечують реалізацію інвестиційних програм загальнонаціонального характеру; право органів місцевої влади щодо надання податкових пільг повинно обмежуватися законодавчо встановленими межами [3, с. 26]

На думку вчених та практиків шляхами підвищення ефективності системи пільгового оподаткування в Україні є:

- перегляд переліку і кількості податкових пільг, скасування неефективних, які призводять до значних втрат бюджету (зокрема це стосується пільг з ПДВ та податку на прибуток);

- виокремлення податкових пільг в окремий розділ ПКУ;

- підвищення фіскальної і соціальної ефективності податкових пільг;

- скасування надання пільг окремим галузям чи суб'єктам господарювання для вирівнювання конкурентних умов;

- забезпечення ефективної системи контролю за цільовим використанням соціальних пільг [4, с. 75];

- розробка щорічних звітів на рівні міністерств про використання галузевих податкових пільг та комплексного на рівні ДФС України;

- передбачення звіту відповідальності керівників підприємств і установ за нецільове використання податкових пільг;

- створення дієвої системи нагляду за податковими витратами з метою дослідження їх впливу на окремі галузі господарства;

- відновлення надання територіальних податкових пільг для стимулювання ділової активності в депресивних регіонах країни;

- формування сприятливих інституційних умов пільгового оподаткування для забезпечення розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності у країні [5, с. 52];

- використання пільгового оподаткування та перегляд існуючих видів пільг за податками і зборами з урахуванням аналізу їх впливу на формування доходів бюджету та податкове навантаження суб'єктів господарювання;

- скорочення обсягів податкових пільг, які надаються суб'єктам підприємницької діяльності в основному на непрозорих засадах і призводять до масштабних втрат бюджету.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.

2. Крикун В. Б. Роль податкових пільг у здійсненні антикризового адміністративно-правового регулювання економіки України / В. Б. Крикун //

Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2011. – № 3 (54). – С. 225–231.

3. Тарашенко В. А. Податкові пільги: теоретичні аспекти / В. А. Тарашенко // Наукові праці. – К., 2009. – Вип. 1 (46). – С. 19–26.

4. Фільо М. М. Проблема втрат бюджету від надання податкових пільг та шляхи її вирішення / М. М. Фільо // Економічний часопис ХХІ. – 2012. – № 3. – С. 73–76.

5. Соколовська А. М. Проблеми моніторингу ефективності надання податкових пільг в Україні / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2011. – № 3. – С. 42–53.

УДК 330.534.4(477.64)

Нестеренко Ж. К.,¹ Черномаз К. Г.²

¹канд. екон. наук, проф. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-150 м ЗНТУ

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

На сучасному етапі економічний розвиток регіонів України характеризується міжрегіональною диференціацією. Тому аспекти економічного дослідження та аналізу регіонального розвитку є об'єктом підвищеної уваги як науковців, так і органів центральної та місцевих влад. Їх необхідність, особливо для середньо- та довгострокових періодів, зумовлюється великим впливом макроекономічної політики на формування регіональних комплексів і ринків.

Наявний рівень централізації, за якого 72 % коштів спрямовується до державного бюджету і лише 28 % розподіляються серед приблизно 12 тис. місцевих бюджетів не дає можливості регіонам досягти фінансової стабільності, залишаючи поза увагою їхні потреби та існуючі проблеми [1, с.312].

Згідно інформації Департамента фінансів Запорізької обласної державної адміністрації про виконання обласного бюджету за 2014 рік, обласний бюджет Запорізької області виконано по доходах загального та спеціального фондів (без власних надходжень бюджетних установ та міжбюджетних трансфертів) у обсязі 963552,1 тис. грн., що складає 100,1% до затвердженого з урахуванням змін плану. Надходження доходів за 2014 рік збільшилися на 37400,3 тис. грн. (на 4%) у порівнянні з 2013 роком.

В свою чергу, з державного бюджету у 2014 році отримано 3122031 тис. грн. дотацій і цільових субвенцій (95,5 % до затверджених у бюджеті), що на 318977,1 тис. грн. (11,4 %) більше у порівнянні з 2013 роком. Видаткова

частина загального фонду обласного бюджету, без урахування цільових субвенцій з державного бюджету, виконана в сумі – 1865707,1 тис. грн. або на 97,3 % до плану 2014 року, що на 3,4 % більше, ніж у 2013 році. Видатки спеціального фонду обласного бюджету за 2014 рік (без урахування субвенцій з державного бюджету) склали 220328,3 тис. грн або на 122,5% до плану 2014 року, що на 63592,5 тис. грн. (40,57%) більше, ніж у 2013 році [2].

Слід зауважити, що планування обсягів доходів та видатків обласного бюджету здійснюється відповідно до норм чинного Податкового і Бюджетного кодексів України та інших законодавчих актів з урахуванням основних завдань бюджетної політики, спрямованих на підвищення соціальних стандартів, а також поступового зростання економіки регіону. На формування регіональних (обласних) бюджетів впливають у значній мірі міжбюджетні відносини.

В Україні міжбюджетні відносини будуються згідно чинного законодавства на основі формування стратегії вертикально направленого важеля, який розподіляє доходи місцевих бюджетів, зокрема Запорізької області, між державним бюджетом та іншими областями. Це є недосконалою формою міжбюджетних відносин, оскільки фінансування регіонів відбувається не за їх стратегічно важливим значенням та доходами [3, с.572].

При цьому Запоріжжя, посідаючи лідируючі позиції (6 місце) за доходами внесеними в державний бюджет, за видатками знаходяться на 21 місці серед інших областей. У зв'язку з цим існує потреба створювати та розширювати існуючі спеціалізовані фонди, щоб відбувалося адресне формування коштів, яке підвищувало б розвиток окремих пріоритетних напрямків. Для Запорізької області такими напрямками є промисловість, сільське господарство, освіта та охорона здоров'я.

Доцільно використати досвід зарубіжних країн, таких як Канада, США, у яких доходи та видатки формуються незалежно від державного бюджету, тобто за територіально-адміністративними одиницями. Оскільки аксіомою залишається те, що лише при первинному зростанні бюджетних видатків збільшуватимуться кінцеві доходи [4, с. 95].

Важливе значення при формуванні місцевих бюджетів відіграють місцеві податки та збори. Існує потреба запровадити досконалий механізм розрахунків місцевих податків та зборів, які є платою за певні місцеві послуги: збір за прибирання та освітлення вулиць, за збирання сміття, упорядкування парків, зон відпочинку тощо.

Доходи та видатки, як взагалі держави, так і кожного окремого регіону повинні бути визначені в певній пропорції один до одного. На належному рівні мають здійснюватись розподільча та контролююча функції бюджету, відбуватися закріплення та формування власних коштів місцевих бюджетів з дохідної частини обласного бюджету [5, с. 204].

Слід сформувати чітку стратегію, яка удосконалювала б розмежування доходів та видатків кожного регіону. Дана стратегія повинна засновуватись не лише на правильно розрахованих економічних показниках, але й на досконалій законодавчій базі. Стратегія повинна бути націлена на соціальний захист населення, зменшення розпорошення коштів, виконання кількісних і якісних показників та потреб.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Парижак Н. М. Розмежування доходів і видатків між ланками бюджетної системи в механізмі міжбюджетних відносин / Н. М. Парижак // Економічний аналіз – 2014 – № 5, ст. 310-314
2. Офіційний сайт Запорізької обласної державної адміністрації. — [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua>
3. Бюджетний кодекс України від 13.03.2015 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2010. – № 50-51. – Ст. 572.
4. Александрова М. М. Оптимізація структури видатків бюджету в забезпеченні стабільності розвитку / М. М. Александрова // Сталий розвиток економіки – 2014 – № 5, с. 92-99
5. Новіков В. М. Удосконалення міжбюджетних відносин і розвиток соціальної інфраструктури / В. М. Новіков // Сталий розвиток економіки – 2014 – № 2, с. 202-209

УДК 330.322

Андрющенко І. Є.¹, Ільченко Г. А.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ–150м ЗНТУ

МЕХАНІЗМ ФУНКЦІОНУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИНКУ

Інвестиційний ринок – це економічна категорія, що являє собою збалансованість попиту та пропозиції на інвестиції. Інвестиційний ринок формує суб'єкт – інвестор, тобто господарюючий суб'єкт, в якого виникає попит на інвестиції та інвестиційні товари.

У країнах з розвинутими ринковими відносинами інвестиційний попит і пропозиція збалансовані через механізм ціноутворення на базі зрівноважених цін на інвестиції та інвестиційні товари.

Механізм дії ціни зрівноваженості полягає у такому. Інвестор, вкладаючи кошти, розраховує отримати максимальний прибуток за мінімальних витрат. Він віддає перевагу найприбутковішим активам (інвестиційним товарам) з найвищою нормою прибутку на вкладений капітал. Ця ефективна галузь залучає більшу масу капіталу. Відповідно попит на

інвестиційні товари починає перевищувати пропозицію, та їх ціна збільшується. Висока ринкова ціна таких товарів є індикатором їх привабливості для інвесторів з точки зору віддачі інвестицій – їх дохідності.

Перелив інвестицій у зазначену галузь призведе, врешті-решт, до підвищення пропозиції цього інвестиційного товару та, як наслідок, до зниження його ціни. Інвестиції ж спрямовуватимуться на нові високоприбуткові виробництва, що у майбутньому неминуче призведе до розширення попиту на інвестиційні товари, виробництва їх нових видів і стимулювання діяльності інвесторів у використанні прибутку та нагромадженні капіталу, а також до створення умов для розвитку будівельних фірм, які виступають на ринку основними продавцями інвестиційного товару.

З іншої сторони, інвестиційний ринок – це ринок об'єктів інвестування в усіх його формах. Його можна розглядати як сукупність окремих ринків (об'єктів реального та фінансового інвестування) і виділити такі ринки: прямих капітальних вкладень, приватизованих об'єктів, нерухомості, інших об'єктів реального інвестування, фондовий і грошовий ринок.

Механізм інвестиційного ринку розглянуто через систему взаємопов'язаних складових. Інвестиційний ринок складається з ринку об'єктів реального інвестування та ринку інструментів фінансового інвестування, який в свою чергу поділяється на фондовий ринок цінних паперів та грошовий ринок (вбирає в себе строкові депозитні вклади, та вклади на вимоги).

Ринок об'єктів реального інвестування ділиться на: ринок прямих капіталовкладень (будівництво, розширення, реконструкцію, технічне переозброєння), ринок приватизованих об'єктів (тих, які продаються на аукціонах, за конкурсом або трудовим колективам за приватизаційні чеки та гроші), ринок нерухомості (продаж квартир, офісів, дач та інше) та ринок інших об'єктів інвестування (у предмети колекціонування, антикваріату, художні твори та інші цінності).

Учасників інвестиційного ринку класифікують, в залежності від виконуваних ними функцій, на основних та допоміжних. Загалом основні учасники інвестиційного ринку диференціюються на дві групи: продавці і покупці інвестиційних товарів, інструментів і послуг; інвестиційні (фінансові) посередники. Основною функцією інвестиційно-фінансових посередників, що здійснюють виключно брокерську діяльність є надання допомоги як продавцям, так і покупцям інвестиційних товарів, інструментів і послуг у здійсненні діяльності на інвестиційному ринку. Основною функцією інвестиційно-фінансових посередників, що здійснюють дилерську діяльність є купівля-продаж інвестиційних товарів та інструментів від свого імені і за свій рахунок з метою одержання прибутку від різниці в цінах.

Учасники, що здійснюють допоміжні функції на інвестиційному ринку, подані численними суб'єктами його інфраструктури. У складі цих суб'єктів виділяють такі установи: товарна біржа; фондова біржа; валютна біржа; депозитарій цінних паперів; реєстратор цінних паперів; розрахунково-клірингові центри; інформаційно-консультаційні центри.

Отже, інвестиційний ринок у сучасній ринковій економіці є одним із найважливіших сегментів загального ринку. Це складний механізм, що поєднує велику кількість виробничих, комерційних, фінансових, інституціональних та інформаційних структур, що взаємодіють в інвестиційній сфері. Розуміння цього механізму допомагає інвестору оцінити можливі майбутні витрати і доходи, що можуть виникнути в результаті здійснення ним процесу інвестування, а також прийняти рішення про те, чи варто вкладати наявні ресурси у певну галузь.

УДК 336.225 (477)

Левченко Н. М.¹, Песеукова А. В.²

¹д-р держ. упр., проф. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ–150м ЗНТУ

ВЕКТОРИ АДАПТАЦІЇ СВІТОВОГО ДОСВІДУ ПОДАТКОВОГО АДМІНІСТРУВАННЯ У ВІТЧИЗНЯНІЙ ПРАКТИЦІ

На сьогоднішній день в Україні вже зроблені перші кроки формування системи податкового адміністрування, яка орієнтується на систему адміністрування податків розвинених країн ЄС. Обраний шлях євроінтеграції вимагає формування системи податкового адміністрування в Україні у відповідності до вимог країн ЄС. Тривалий час у вітчизняній практиці діяв механізм податкового адміністрування, який був наслідком командно-адміністративної форми державного управління. Проте, вимоги сьогодення потребують модернізації податкового адміністрування. З метою визначення її основних векторів доцільним вважається розгляд світового досвіду податкового адміністрування та проведення його порівняльного аналізу (табл.).

Отже, виходячи з усього вище перерахованого, приходимо до висновку, що до тепер прагнення органів державної влади максимально наблизити податкове адміністрування в Україні до європейської системи звелось до копіювання світового досвіду адміністрування податків без врахування економічних, соціальних, ментальних особливостей розвитку української держави.

Таблиця – Порівняльний аналіз податкового адміністрування
України та держав-членів ЄС

Країни ЄС	Україна
Діяльність податкових органів в країнах ЄС зорієнтована на тих платників, які являються зареєстрованими, але не подають (або припинили подавати) податкову звітність та сплачувати податки. В європейських країнах ведеться пошук та береться на облік податковими органами особи, які ведуть господарську діяльність, одержують доходи і при цьому не стали на облік у контролюючому органі [1].	В Україні передбачається робота працівників контролюючих органів лише з платниками, котрі зареєстровані в установленому порядку в державних реєстрах та стоять на обліку в контролюючому органі.
У деяких зарубіжних країнах (наприклад у Швеції) особа автоматично отримує цивільний реєстраційний номер від народження або імміграції в країну.	В Україні, на жаль, не вдалося врегулювати питання щодо автоматичного присвоєння реєстраційного номера облікової картки платника податків.
В багатьох країнах Євросоюзу за одним податком існує тільки одна форма податкової звітності. Форми податкової звітності прості та зрозумілі. Інструкції по заповненню форм виписані таким чином, щоб не було можливості їх різного трактування.	Вкажемо, що вітчизняні форми податкової звітності громіздкі та неон означні для заповнення. Більшість форм не мають інструкцій по їх заповненню.
В Європейських країнах, наприклад у Бельгії, за бажанням платника податків, податкові органи допомагають йому визначити перелік податків та платежів, які йому необхідно сплачувати [2].	В Україні платник податків повинен самостійно визначати, які податки та платежі, відповідно до законодавства він має сплачувати.
Облік платників податків здійснюється по такому принципу: адміністративні послуги їм надають у податковій службі, а не в окремому її підрозділі.	Нині в Україні адміністративні послуги надають за місцезнаходженням/місцем проживання платника.
У Великій Британії податкові декларації з ПДВ подаються щоквартально. Податкова звітність з податку на прибуток в багатьох країнах подається 1 раз на рік (Великобританія, Чехія), а з податку на додану вартість – щоквартально (Великобританія, Кіпр).	В Україні податкові декларації з ПДВ подаються щомісячно. В Україні кількість звітних періодів значно більше, що призводить до збільшення часу, який платник витрачає на справляння податків [3].
У таких Європейських країнах, як Швеція, Данія, Велика Британія застосовується найбільш ефективна, прозора та проста системи сплати податків – Єдиний рахунок. Ця система дозволяє платнику податків одним платіжним дорученням сплатити грошові зобов'язання по всім податкам та	В Україні розробляється Єдине вікно подання електронної звітності. На сьогоднішній день тестується версія програмного забезпечення «Єдине вікно подання електронної звітності 1.11.0». В ньому реалізовано формування звітності до органів доходів і зборів України;

зборам, обов'язковим йому до сплати, та стовідсотково запобігає помилок при перерахуванні коштів. При цьому податкова служба має реальну картину про стан розрахунків платників податків з бюджетами, а саме – ситуація, коли у одного платника податків одночасно по одному податку обліковується переплата, а по іншому податковий борг є неможливою.	формування звітності в Державну службу статистики України; формування звітності по Єдиного соціального внеску до Пенсійного Фонду України; формування «Договору про визнання електронних документів» в електронному вигляді; накладання електронного цифрового підпису та шифрування електронних документів [4].
---	--

Це створило суттєві та небажані проблеми. З обранням євро інтеграційного шляху перебудови системи податкового адміністрування в Україні потрібно удосконалити роботу податкових органів, активізувати автоматизовану постанову на облік, забезпечити електронну подачу всіх декларацій на Єдиний рахунок, а також спростити механізм декларування податків і зборів, та підвищити якість податкового контролю. Головне місце має займати платник податків, треба надати всі умови для правильної та неважкої сплати податків та подачі податкової звітності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Міжнародний досвід: адміністрування податків в Європі та в Україні. Офіційний портал Міністерства доходів і зборів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/povidomlenia/2012_povidomlenia-modernizatsia/59283.html
2. Напрями вдосконалення законодавчого регулювання ПДВ в Україні у контексті євроінтеграції. Журнал «Віче» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/4199/>
3. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/paran1206n1206>
4. Єдине вікно подання електронної звітності. ОРЗ Податкова звітність [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://opz.at.ua/index/edinoe_okno/0-119

УДК 331.107.266

Андросова О. Ф.¹, Єльманова О. А.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-150м ЗНТУ

ЗАОЩАДЖЕННЯ НАСЕЛЕННЯ ЯК ДЖЕРЕЛО ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ЕКОНОМІКИ

В умовах незначного припливу іноземного капіталу та дефіциту Державного бюджету України основним джерелом фінансового забезпечення діяльності підприємств є заощадження населення.

Заощадження населення мають багатогранний вплив на економіку країни. По-перше грошові доходи населення у формі депозитних вкладів виступають джерелами ресурсів кредитних організацій. По-друге, впливають на процеси, що відбуваються на валютному, товарному ринках і ринках нерухомості. По-третє, вони відіграють особливу роль в утворенні інвестицій в економіці.

Бути інвестиціями – одна з важливих функцій грошових заощаджень населення. В інвестиції заощадження перетворюються після того, як вони трансформуються в інвестиційні кредити або в інвестиційні цінні папери – акції, облігації, векселі з терміном погашення більше ніж рік та ін. (рис.1)



Рис 1 – Трансформація заощаджень населення в інвестиційний процес

Частина заощаджень, яку населення вкладає у формі депозитів у банківську систему, дозволяє банкам виконувати свою функцію платіжної системи країни. Цим банки забезпечують рух грошових і фінансових потоків у національному господарстві, формують необхідний суспільству позиковий капітал, прискорюють економічне зростання і підвищують ефективність економіки, впливають на грошову масу в обігу.

У процесі дослідження можливостей залучення заощаджень населення з інвестиційною метою в економіку України варто проаналізувати відповідні макроекономічні показники. Співвідношення доходів і витрат населення України за 2008–2013 роки наведено в табл. 1.

Як показують дані табл. 1 загальні номінальні доходи населення України зростають. Однак, у 2009 році, порівняно з 2008 р., відбулося суттєве зниження темпів приросту заробітної плати, що було обумовлено економічним спадом та наслідками світової економічної кризи. Однак, починаючи з 2010 року, темпи зростання номінальних доходів населення не тільки не досягли докризового рівня приросту, але й набули тенденції до зниження.

Таблиця 1 – Темпи зростання номінальних доходів населення
України за 2008–2013 рр., %

Показники	Рік					
	2008	2009	2010	2011	2012	2013
доходи	135,7	105,7	123,1	113,6	111,1	105,3
в тому числі: заробітна плата	131,3	99,7	123,1	115,9	112,1	104,0
прибуток та змішаний дохід	137,7	98,9	123,3	124,1	106,1	107,9
доходи від власності	141,6	121,9	195,8	100,3	109,6	103,3
соціальні допомоги та ін. одержані поточні трансферти	139,6	114,0	116,2	109,4	112,3	106,0

Незважаючи на позитивні показники динаміки номінальних доходів населення України за 2008–2013 рр., говорити про підвищення матеріальної складової рівня життя не доводиться, оскільки зростання показників реальних доходів нівелюється впливом інфляційних процесів, що відповідно викликає здешевлення національної грошової одиниці, зниження рівня добробуту населення в Україні.

Така структура доходів і витрат населення не сприяє зростанню заощаджень, які є головним джерелом нагромаджень інвестицій, які виступають важливим генератором динамічного розвитку економіки.

Окрема увага приділяється залученню довгострокових вкладів фізичних осіб, оскільки такі кошти формують стабільну та прогнозовану ресурсну базу, а також фактично дозволяють здійснювати кредитування корпоративного сектору на тривалі терміни.

З метою стимулювання збільшення частки довгострокових вкладів населення у структурі зобов'язань банківських установ України запропоновано Національному банку України та банкам застосувати низку заходів, які сприятимуть виконанню вищенаведеного завдання.

Незважаючи на незначний досвід залучення заощаджень населення до економіки України за часи незалежності, необхідність у використанні такого фінансового інструменту підтверджується позитивним досвідом багатьох країн світу з різними типами економіки та рівнем економічного розвитку.

Особливість ситуації в Україні полягає в тому, що за невисоким ВВП та низьким рівнем доходів на душу населення, відбувається висока поляризація, яка сприяє тіньовим розподільчим процесам. При цьому нерівність у розподілі доходів спостерігається на підприємствах, за галузями, на міжгалузевому та міжрегіональному рівнях.

Отже, максимізація об'єму заощаджень є кінцевою метою регулювання ощадного процесу та початковою умовою трансформації заощаджень населення в інвестиції для підвищення ефективності використання ресурсної бази комерційних банків.

АНАЛІЗ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ ПІДПРИЄМСТВ У ПЕРІОД ЕКОНОМІЧНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ КРИЗИ

Ринкові перетворення, що відбуваються в економіці України, висувають підвищені вимоги щодо інформації, яка представлена у фінансовій звітності суб'єктів господарювання. Ведення бухгалтерського обліку та підготовка фінансової звітності має відповідати нормативно-правовій базі, а саме Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність» та розробленим національним положенням (стандартам) бухгалтерського обліку. Важливе місце в організації бухгалтерського обліку беззаперечно займає облікова політика, оскільки вона є першим і одним з основних етапів побудови злагодженої роботи підприємства.

Питання формування облікової політики розглянуті в працях вітчизняних та зарубіжних науковців: Ф. Ф. Бутинця, Я. В. Соколова, Є. В. Мниха, С. Ф. Голова, М. Г. Чумаченка, М. В. Кужельного, В. В. Сопка, М. Ф. Огійчука, М. Т. Білухи, А. С. Бакаєва. Однак, у сучасних умовах на процес формування облікової політики звертається недостатня увага як з боку працівників бухгалтерської служби, так і з боку власників, адміністрації підприємства. Тому проблема формування та реалізації облікової політики підприємств потребує подальшого вивчення та дослідження.

Виробничі запаси – це товарно-матеріальні цінності, які вносять до інвентаризаційного опису за кожним окремим найменуванням. При фактичній перевірці встановлюють наявність сировини, матеріалів, покупних напівфабрикатів, тари, запасних частин, малоцінних та швидкозношуваних предметів, товарів, готової продукції, тощо.

Важливо зазначити, що необхідними передумовами правильної організації обліку виробничих запасів є:

- раціональна організація складського господарства;
- розробка номенклатури виробничих запасів;
- наявність інструкції з обліку виробничих запасів;
- правильне групування (класифікація) виробничих запасів;
- розробка норм витрачання виробничих запасів.

Основними завданнями організації обліку виробничих запасів на підприємстві є:

- визначення відповідальної особи за ведення бухгалтерського обліку виробничих запасів;

- затвердження переліку посад, що відповідають за одержання виробничих запасів;
- визначення складу постійно діючої інвентаризаційної комісії та встановлення строків інвентаризації;
- встановлення відповідальних осіб за первинний облік на складах;
- організація аналітичного обліку руху виробничих запасів;
- розроблення графіку документообігу;
- контроль за повним і своєчасним оприбуткуванням виробничих запасів та їх збереженням за місцем зберігання і на всіх стадіях обробки;
- об'єктивна оцінка виробничих запасів;
- розрахунок фактичної собівартості витрачених матеріалів та їх залишків за місцем зберігання і статтями балансу;
- виявлення всіх витрат, пов'язаних з придбанням або виготовленням виробничих запасів та визначення первісної вартості.

Таблиця 1 – Порядок розрахунку показників для аналізу виробничих запасів

№ п/п	Показник	Формула
1	Період оборотності виробничих запасів	$\frac{\text{Середнє сальдо за рах. ВЗ} \cdot \text{Дні періоду}}{\text{Сума витрачених ВЗ за зв. період}}$
2	Період перебування капіталу на стадії незавершеного виробництва	$\frac{\text{Сер. Залишки незавершеного вир.} \cdot \text{Дні періоду}}{\text{Собівартість виробленої продукції у зв. періоді}}$
3	Період перебування капіталу в готовій продукції	$\frac{\text{Сер. Сальдо за рах. ГП} \cdot \text{Дні періоду}}{\text{Сума кредитового обороту за рах. ГП}}$
4	Коефіцієнт накопичення	$\frac{\text{ВЗ і незавершене виробництво ГП і товари}}{\text{ВЗ і незавершене виробництво ГП і товари}}$

З урахуванням останніх змін в бухгалтерському обліку, що відбулися у 2014–2015 роках, слід вказати формули за якими розраховуються показники, що стосуються виробничих запасів.

Слід вказати, що у період економічної та політичної криз виробничі запаси на підприємствах України скоротились на 20–50% у зв'язку із підвищенням цін, нестабільною ситуацією у східних регіонах країни, стрімким ростом інфляції та складністю іноземних закупівель (для підприємств, що використовують сировину і матеріали з-за кордону), тощо.

Враховуючи думки різних авторів, можна стверджувати, що виробничі запаси відіграють велику роль у ефективності господарської діяльності підприємств. Господарська діяльність підприємства включає використання значних виробничих запасів. Виробничі запаси посідають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємства різних

сфер діяльності. Від правильності ведення обліку запасів залежить достовірність даних про отриманий підприємством прибуток та збереження самих запасів. Облік запасів ведеться в натуральному та грошовому вимірниках. Існують різні методи оцінки запасів, кожен з яких має свої переваги та недоліки, тому є дуже важливо вибрати той метод, за яким можна найточніше провести оцінку запасів, залежно від діяльності підприємства. У зв'язку з цим виникає ряд проблем в організації управління виробничими запасами та їхнього облікового забезпечення. Тому від правильності розрахунку оцінки запасів буде залежати подальша роботи підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Характеристика і склад запасів: [Електронний ресурс]. – http://osvita.ua/vnz/reports/econom_pidpr/19554/
2. Економічна сутність виробничих запасів та їх оцінка на підприємстві: [Електронний ресурс]. – http://www.rusnauka.com/13_NPN_2010/Economics/64587.doc.htm
3. Тютюнник Ю. М. Фінансовий аналіз: навч. посіб./Ю. М. Тютюнник. – К. : Знання, 2012. – 815 с.

УДК 336.201.2:65:338.124.4

Андросова О. Ф.¹, Шайтанова І. І.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ -121 ЗНТУ

АНАЛІЗ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У ПЕРІОД КРИЗИ (2010–2015)

З кожним роком з'являються нові кризові явища з глобальними наслідками для світової фінансової системи. Світова криза 2010–2015 р. р. досить швидко розповсюджується на країни Європи, зокрема, і на Україну, вона охопила фінансову та економічну сфери, тому в цих умовах актуальності набуває аналіз платоспроможності підприємств.

Криза не може не відображатись на діяльності кожного підприємства, тому що погіршуються взаємовідносини з партнерами, постачальниками, працівниками (фонд оплати праці).

Криза призводить до таких негативних наслідків в економіці як:

- погіршення платоспроможності багатьох підприємств як малих, так і великих;
- відсутність довіри кредиторів до підприємств-позичальників;
- зростання кредиторської та дебіторської заборгованості;
- відтік іноземних інвестицій з країни.

Платоспроможність залежить, в першу чергу, від уміння швидко реалізувати власні активи і погасити заборгованості з кредиторами. При аналізі ліквідності (платоспроможності) необхідно роздивитись такий показник як коефіцієнт абсолютної ліквідності (КАЛ), достатнім значенням для якого вважається показник в 0,2–0,35.

Детально це можна роздивитись на прикладі одного з українських підприємств.

На початок року: $K_{ал} = 53/210 = 0,2524$.

На кінець року: $K_{ал} = 40/420 = 0,0952$.

Цей показник розраховується шляхом ділення активів підприємства на його пасиви. З цих розрахунків слідує, що на початок року баланс був ліквідним, тому що КАЛ складав – 0,2524, а на кінець року знизився до 0,0952, тобто став неліквідним (підприємство не зможе погасити свої зобов'язання).

Також цей показник можна роздивитись на інших підприємствах, які мають більш сталий дохід, але з роками КАЛ все ж зменшується і показує негативну тенденцію розвитку.

Підприємства	$K_{ал} 2010$	$K_{ал} 2011$
ПАТ «Віола»	0,1	0,1
ПАТ «Крафт Фудз Україна»	0,3	0,1
ПАТ «Київська кондитерська фабрика «ROSHEN»	0,2	0,05

Стан підприємства може визначатись трьома стадіями:

1. Платоспроможність не загрожує функціонуванню підприємства;
2. Платоспроможність низька і потребує санації:

– санація (від лат. sanare-оздоровлення, або одужання) – система економіко-організаційних заходів підвищення прибутковості та ефективності виробництва, оздоровлення фінансового стану підприємств-боржників.

3. Платоспроможність в критичному стані, тому найкращим виходом буде його ліквідація.

Тому своєчасне виявлення проблем на підприємстві попередить появлення економічних проблем та в крайньому випадку – банкрутства.

Це зниження відбувається через:

- нестабільну грошову одиницю;
- зниження попиту на продукцію (послуги);
- неспроможність підприємств сплачувати кредиторську заборгованість;
- товари вітчизняного виробництва не можуть конкурувати з іноземними;
- політичну нестабільність в країні.

Тому слід вжити заходів щодо покращення фінансового стану підприємств:

- здійснити перелік підприємств, що збанкрутували, за для отримання офіційних статистичних даних;
- запровадження нових, чітких та прозорих правил функціонування підприємств на фінансовому ринку;
- зробити більш суворим контроль з боку держави;
- залучати іноземний капітал.

Отже, кризові ситуації в Україні можуть бути подоланими при послідовному впровадженні заходів із вдосконалення культури управління на різних рівнях, аналізі дій та помірному використанні грошових фондів

УДК 330.142.22

Андросова О. Ф.¹, Ковальова Д. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ–150м ЗНТУ

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Банківський капітал як основа його діяльності є об'єктом управління. Виступаючи посередником між суб'єктами господарювання з профіцитом засобів і суб'єктами з дефіцитом засобів, комерційний банк самостійно встановлює політику залучення банківських ресурсів, визначаючи при цьому пріоритетні джерела і механізми їхнього залучення для поповнення ресурсів. При цьому банк повинний підтримувати визначене співвідношення між власними і залученими засобами. Надмірна кількість залучених засобів підсилює ризик і підвищує потенційну погрозу неплатоспроможності комерційного банку, а також можливість вилучення його під «контроль» інших банків і кредиторів, що може дозволити останнім впливати як на поточну діяльність банку, так і на проведення їм кредитної політики в цілому. Переважане формування банківських ресурсів за рахунок власного капіталу – також не краща політика для банку. Це пов'язано, насамперед, з можливістю втрати визначеною групою акціонерів контролю над банком, зниженням рівня виплачуваних дивідендів і ринкової вартості акцій [1].

У результаті, спостерігається незбалансованість у структурі капіталу може привести до погіршення показників, що характеризують діяльність банку, до зниження його іміджу на ринку грошових ресурсів. Основна проблема банку – вибрати таку структуру банківського капіталу, щоб при найменших витратах на формування банківських ресурсів буде сприяти підтримці стабільного рівня дивідендів і доходів, а також закріпленню репутації комерційного банку на рівні, достатньому для залучення їм необхідних банківських ресурсів на вигідних умовах.

Механізм управління варто розглядати як складову системи управління, що забезпечує вплив на зовнішні і внутрішні фактори управління капіталом банку, від стану яких залежить результат діяльності керованого об'єкта [2].

Головним джерелом зростання власного капіталу є нерозподілений прибуток банку. Такий підхід до нарощування капітальної бази не розширює коло власників, а отже, дозволяє зберегти існуючу систему контролю за діяльністю банку і уникнути зниження дохідності акцій унаслідок збільшення їх кількості в обігу.

Чистий прибуток, що залишився в розпорядженні банку після виплати податків, може бути спрямований на виконання двох основних завдань:

- забезпечення певного рівня дивідендних виплат акціонерам;
- достатнє фінансування діяльності банку.

Дивідендна політика банку справляє значний вплив на можливості розширення капітальної бази за рахунок внутрішніх джерел. Завдання полягає у визначенні оптимального співвідношення між величиною прибутку, що спрямовується на поповнення капіталу, та розміром дивідендних виплат акціонерам банку. Низький рівень дивідендів призводить до зниження ринкової вартості акцій банку та спонукає власників до їх продажу, що означає відплив акціонерного капіталу з банку. Така дивідендна політика не заохочує потенційних акціонерів і може створити проблеми під час залучення капіталу в майбутньому, оскільки акції з низькими дивідендами не матимуть попиту на ринку. Високий рівень дивідендних виплат приваблює акціонерів, але сповільнює процес накопичення капіталу. Це стримує зростання обсягу активних операцій, які генерують доходи банку, та підвищує загальний рівень ризику. Зниження надійності банку також може стати причиною відпливу капіталу через продаж акціонерами своїх акцій, які стають надто ризикованими.

Одним із важливих факторів впливу на можливості банку залучати капітал у майбутньому є стабільність дивідендної політики. Для підтримання сталого рівня дивідендних виплат банки останнім часом дедалі більшу частину своїх прибутків спрямовують саме на виплату дивідендів за акціями. Це пов'язано як з підвищенням вимог з боку акціонерів, так і з тенденцією загального зниження дохідності банківської діяльності [3].

Насамперед необхідно стимулювати приплив капіталів у банки за рахунок активного залучення коштів акціонерів, у тому числі портфельних інвесторів. Банкам слід активніше працювати в напрямі залучення зовнішніх (вихід на IPO) та внутрішніх запозичень. Оптимальним методом підвищення капіталізації банків, слід вважати публічне розміщення акцій (IPO) на відкритому фінансовому ринку, що дасть банкам змогу підвищити свою інвестиційну привабливість. Для цього потрібна більша прозорість

діяльності, варто розкривати інформацію про власників та отримувати інвестиційні рейтинги [4].

Банкам необхідно також стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал. З метою його збільшення за рахунок прибутку пропонуємо звільнити від оподаткування частину прибутку кредитних установ, спрямовану на підвищення рівня їх капіталізації, стимулювати інвесторів звільненням від податків на прибуток, який спрямовується на капіталізацію банків. Високий її рівень можна забезпечити лише за умови, якщо рентабельність банківської діяльності буде інвестиційно привабливою, для чого необхідно значно знизити витрати банківських установ.

В умовах, у яких нині опинилася банківська система України, найоптимальнішими шляхами зростання рівня капіталізації банків є збільшення показника адекватності капіталу через консолідацію банківської системи України. Це дало б можливість підвищити стійкість і стабільність усієї банківської системи. Проте це неможливо здійснити без упровадження відповідних заходів НБУ та вдосконалення нормативної бази, яка б визначала процедуру консолідації банків. Звичайно, крім об'єктивних причин, що заважають процесу консолідації банків, є і суб'єктивні, зокрема -небажання головних акціонерів зливатися з іншими банками. Виходом із цієї ситуації може бути створення банківських об'єднань на зразок фінансових та банківських холдингових груп, банківських корпорацій. Вони зберігають право власності й управління, а також пропорційного розподілу прибутку. З іншого боку, консолідація банківської системи не вплине на рівень конкуренції, адже процентна політика комерційних банків майже повністю залежить від політики НБУ.

Отже, система управління являє собою відкриту, не замкнуту систему, що тісно контактує з зовнішнім середовищем, в умовах якої вона функціонує. Надійність банку виступає якісною характеристикою його діяльності, що формується протягом усього періоду функціонування. Критеріями надійності виступає не тільки достатній обсяг капіталу банку, але й ефективність управління їм [5].

Зростання капіталізації – головна передумова широкомасштабної участі українських банків у соціально-економічному розвитку країни. Підвищення рівня капіталізації вітчизняних банків посилить їх конкурентоспроможність на світовому фінансовому ринку і забезпечить стабільність усієї економіки України на шляху інтеграції у світове господарство.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Васюренко О. В. Банківський менеджмент: посіб./О. В. Васюренко. – К. : Вид. центр «Академія», 2001. – 320 с.

2. Егоров П. В. Стратегічний моніторинг : монографія / П. В. Егоров, Н. В. Алексеєнко. – Донецьк : ООО «Юго-Восток».
3. Капіталізація банківської системи України // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 3. – 46–62.
4. Ванькович Д. В. Удосконалення механізму реорганізації управління фінансовими ресурсами підприємств / Д. В. Ванькович // Фінанси України. – 2010. – №9. – С. 112.
5. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку : Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ.

УДК 330.32(477.64)

Андросова О. Ф.¹, Єршова О. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-111 ЗНТУ

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

В сучасних соціально-економічних умовах зростає актуальність досліджень регіональних проблем інвестиційної діяльності. Недорозвиненість інвестиційного ринку ускладнює реалізацію багатьох народногосподарських завдань, що потребує нових економічних розробок в сфері регіональної економіки.

Висвітлення проблеми інвестиційної привабливості Запорізького регіону України в сучасних умовах господарювання та знаходження оптимальних шляхів виходу з даної ситуації є дуже важливим.

Від ефективності інвестиційної політики залежить стан виробництва, рівень технічної оснащеності підприємств, можливості структурної перебудови економіки, вирішення соціальних і екологічних проблем. Інвестиції є потужним стимулом до переоснащення та модернізації технічної бази підприємства, зростання обсягів виробництва, покращення якості продукції й підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку, що призводить до збільшення економічних вигод.

Рейтингове агентство IBI-Rating визначило рейтинг інвестиційної привабливості міста Запоріжжя на рівні invAA-. В агентстві кажуть, що місту, як і загалом Україні, притаманне стримування у межах екологічного законодавства з мінімальною кількістю обмежень. Разом з тим непроста екологічна ситуація може бути перешкодою для ведення окремих видів бізнесу та комфортного проживання населення.

Загалом у Запоріжжі відзначається висока інвестиційна активність, яка все ж має певну чутливість до економічного розвитку України та світу, підсумували в агентстві.

Надані капітальні інвестиції за регіонами за 2014 рік.

Таблиця 1 – Капітальні інвестиції за регіонами за 2014 рік¹

Запорізька область				Відхилення січень-грудень до			
(млн.грн.)				Абсолютне			Відносне
січень-березень	1175,8	січень-грудень	6658,1	січень-березень	січень-червень	січень-вересень	січень-вересень
січень-червень	2934,4	січень-вересень	4602,1	5482,3	3723,7	2056	44,68

Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

З кінця року абсолютний приріст за січень-грудень порівняно з січнем-березнем зріс на 5482,3 млн. грн., що майже в 6 разів. Приріст за січень-грудень порівняно з січнем-червнем збільшився на 3723,7 млн. грн, в 2 рази порівняно з січнем-березнем. Збільшення за січень-грудень порівняно з січнем-вереснем склало 2056 млн. грн, що у відносному значенні 44,68%. Згідно даних Держкомстату України Запорізька область посіла 9 місце: капітальних інвестицій за період січень – грудень 2014 року – освоєно 6658,1 млн. грн. На першому місті м. Київ з обсягом капітальних інвестицій 60687,2 млн. грн, а на останньому – Чернівецька область з показником – 1550,2 млн. грн.

Надані капітальні інвестиції за регіонами за 2010–2013 роки.

Таблиця 2 – Капітальні інвестиції за регіонами за 2010–2013 роки

(млн.грн.)					Відхилення абсолютне 2013 до			Відносне відхилення до 2013 року, %		
	2010	2011	2012	2013	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Запорізька область	7963,8	6676,5	7204	6838,8	-1125	162,3	-365,6	-14,1	2,43	-5,1

У 2013 році ми бачимо чітке зменшення з 2010 роком на 1125 млн. грн., тобто на 14,1%. Якщо порівнювати 2013 рік з 2011 роком, то він збільшився не занадто, а на 162,3 млн. грн, у 2,43%. В 2013 році порівняно з 2012 роком зменшився на 365,6, тобто на 5,1%. Порівнюючи 2014 з 2013 ми бачимо тенденцію зменшення на 181 млн. грн, тобто на 2,6 %. Згідно даних Держкомстату України Запорізька область посіла 10 місце: капітальних інвестицій за період 2013 року – освоєно 6838,8 млн. грн. На першому місті м. Київ з обсягом капітальних інвестицій 70320,6 млн. грн, а на останньому – Херсонська область з показником – 2124,8 млн. грн. Якщо порівняти 2014

рік з 2013 ми побачемо зменшення на 180,7 млн. грн, це зменшення на 2,64 одиниць.

Обсяг внесених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку області на 31 грудня 2014 р. становив 885,2 млн. дол. США та в розрахунку на одну особу населення складає 497,4 дол. З країн ЄС з початку інвестування внесено 648,0 млн. дол. інвестицій (73,2% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 237,2 млн. дол. (26,8%). Інвестиції надійшли з 50 країн світу.

Подальшого дослідження потребує розширення меж аналізу факторів впливу на інноваційно-інвестиційний розвиток регіонів країни та визначення інструментів їх державного регулювання.

УДК 336

Андросова О. Ф.¹, Толмачова А.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-150м ЗНТУ

ІНФРАСТРУКТУРА ФІНАНСОВОГО РИНКУ: СУТНІСТЬ ТА ОСНОВНІ ПОНЯТТЯ

Інфраструктура фінансового ринку характеризується роздробленістю, фрагментарністю структури, наявністю різних моделей торговельних систем, великою кількістю розрахунково-депозитарних організацій, слабкістю окремих сегментів, а також неповною сумісністю стандартів проведення операцій з різними інструментами, недосконалістю та недостатністю законодавчого забезпечення, а в деяких випадках, навпаки – досить жорстким державним регулюванням.

Новим видом інфраструктури є ринкова інфраструктура. З розвитком ринкового механізму в економіці країни з'являється необхідність створення спеціалізованих видів діяльності із задоволення потреб окремих ринків, організованої системи, що відображає попит і пропозицію. Поява ринку зумовила виникнення нових організацій, установ, що забезпечують його цивільзоване функціонування.

Необхідно відзначити, що інфраструктура зв'язує воедино всі галузі економіки, сприяючи її стабілізації, збалансованому розвитку. Недоліки в роботі об'єктів інфраструктури позначаються зазвичай на всій економіці.

Потрібно виділити специфічні ознаки інфраструктури. По-перше, інфраструктура – це сектор економіки загального призначення. По-друге, їй властивий характер колективного споживання. По-третє, об'єкти інфраструктури капіталомісткі, вони вимагають крупних первинних інвестицій. У зв'язку з цим не можна чекати їх одночасного розвитку. По-

четверте, галузі інфраструктури – це галузі, що довго окупаються. Нарешті, інфраструктура безпосередньо впливає на процес виробництва, хоча знаходиться за його технологічними межами.

Коло інфраструктурних галузей змінюється, а отже, перелік галузей і об'єктів інфраструктури не може бути незмінним, жорстко регламентованим для всіх етапів економічного розвитку.

Світовий досвід теоретичних досліджень у сфері ринкової інфраструктури значно більше вітчизняного. Так, у зарубіжній економічній літературі склалися певні напрями дослідження проблем ринкової інфраструктури, які одержали назву концепцій ринкової інфраструктури.

Одними з перших досліджень у теорії інфраструктури були роботи таких авторів, як А. Маршалл і Дж. Кларк, які розглядали категорію суспільного або соціального накладного капіталу, що формується в результаті різниці між суспільними витратами на створення товарів і витратами окремих підприємств.

Досить активно в науковій літературі обговорюється семантична відповідність слова «інфраструктура» економічному змісту. Зокрема, І. М. Масергойз вважає більш відповідним по суті і виконуваними функціями термін «загальнофондова база (територія)», а такий дослідник інфраструктури, як доктор К. Мюллер-Бюлов, вважає, що сутнісний зміст категорії краще виражає термін «інфрасистема».

Багато вчених відзначають, що відмінною рисою інфраструктури є створення умов для нормального функціонування народного господарства. При цьому інфраструктурою може бути названий тільки комплекс галузей і видів діяльності, що мають єдине функціональне призначення і володіють певними загальними ознаками.

Більшість вітчизняних вчених вважає, що спільне серед галузей інфраструктури «полягає у тому, що вони виробляють не матеріальну продукцію, а послуги», тому інфраструктура є частиною сфери послуг. Діяльність інфраструктури має ряд істотних відмінностей від діяльності базисних галузей. Основною відмінністю є те, що продукт, створений в процесі функціонування інфраструктури, не має матеріально-речовинної форми. Результат діяльності інфраструктури виступає у вигляді корисного ефекту, тобто є послугою. Такої точки зору дотримуються В. А. Галанов, А. І. Басов, І. Ф. Чернявський.

Розвинута фінансова інфраструктура може виступати каталізатором ринкових трансформацій, формувати траєкторію економічного, соціального, політичного та фінансового розвитку, визначати його темп, передбачати можливі негативні зміни у майбутньому та їх наслідки. Фінансова інфраструктура, діючи через об'єктно-суб'єктні структури, створює інфраструктурне середовище, ефективність дії якого визначається рівнем

поєднання законодавчих, організаційних, наукових, комунікативних, облікових, міжнародних та інших її елементів.

У світовій фінансовій літературі можна виділити принаймні 4 основні теорії фінансової інфраструктури, які відрізняються у поглядах відносно розвитку тих чи інших інститутів фінансового сектора. Важливість у даному випадку визначається відносно впливу інституційної інфраструктури на економічне зростання. До цих теорій відносять теорії розвитку:

- фінансових посередників;
- фінансових ринків;
- фінансових послуг;
- законодавчої бази.

Фінансова інфраструктура являє собою оболонку, що оточує ринки і пронизує усю низку відносин, що виникають у їх межах. Її можна визначити як сукупність елементів (інститутів, установ, організацій, систем), що забезпечують та створюють умови для нормального, прозорого, безперервного, багаторівневого функціонування економіки в її динамічному розвитку, переміщення та розподіл потоків капіталів між її секторами, суб'єктами та об'єктами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Рекуненко І. І. Інфраструктура фінансового ринку України: сучасний стан та перспективи розвитку: монографія. – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2013. – 411 с.
2. Дорошенко І. В. Теоретико-методологічні основи концепції розвитку фінансових ринків в умовах глобальної кризи //Фінанси України. – 2009. – № 3. – С.77–89.
3. Кульпінський С. В. Регулятивні механізми фінансового ринку в макроекономічній динаміці //Фінанси України. – 2009. – № 2. – С.66–72.
4. Львовчкін С. Фінансова інфраструктура ринкової економіки: концептуальні підходи // Економіка України. – 2008. – № 11. – С. 57–71.
5. Полухович В. Місце фондового ринку в структурі фінансового ринку України //Підприємництво, господарство і право. – 2008. – № 6. – С. 103–105.
6. Телічко Н. А. Теоретичні основи фінансової інфраструктури в Україні /Телічко Н. А. // Збірник тез міжнародної молодіжної науково-практичної конференції 14–17 травня 2007 р. – Луганськ : ЛНПУ імені Тараса Шевченка. – 2007. – 208 с.

ГРОШОВО-КРЕДИТНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: КРИЗОВІ ЯВИЩА ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Період фінансової нестабільності починається з 2008 р., коли криза охопила фінансову й економічну сферу. Світова фінансова криза стала справжнім викликом для багатьох країн світу, у тому числі й для України. У цей період проявились усі недоліки реалізації грошово-кредитної політики, котрі ігнорувались раніше.

Економіка України на етапі фінансової нестабільності характеризується несприятливими тенденціями розвитку грошового ринку. Це є наслідком фінансово-економічної кризи, котра завдала відчутного удару перш за все банківському сектору. У таких умовах під загрозою опиняється основна функція Національного банку України – підтримання стабільності національної грошової одиниці. Щоб уникнути поглиблення негативних наслідків фінансової нестабільності НБУ повинен проводити ефективну грошово-кредитну політику.

Грошово-кредитний ринок – це система грошових відносин і банківських спеціальних фінансово-кредитних інститутів, які забезпечують функціонування сукупності грошових ресурсів країни, їх постійне переміщення, розподіл і перерозподіл під впливом взаємодії законів попиту і пропозиції. Нормальне функціонування грошово-кредитного ринку дуже важливе для розвитку економіки в цілому, так як саме на ньому відбувається мобілізація заощаджень основних суб'єктів ринку та трансформація акумульованих грошових коштів у позичковий та інвестиційний капітал з допомогою різноманітних фінансових інструментів, перерозподіл на взаємовигідних умовах грошових коштів підприємств із метою їх ефективнішого використання, формування ринкових цін на окремі види фінансових активів, вплив на грошовий обіг, прискорення обороту капіталу, сприяння активізації економічних процесів, фінансове обслуговування учасників економічного кругообігу та фінансове забезпечення процесів інвестування у виробництво, розширення виробництва та дольової участі на основі визначення найбільш ефективних напрямів використання капіталу в інвестиційній сфері.

Вивчення стану та аналізу тенденцій розвитку грошово-кредитного ринку України дало підстави стверджувати, що донедавна для нього було характерним значне випередження темпів зростання загальноекономічної динаміки.

Поширення рецесійних процесів у світі, падіння попиту та цін на світових товарних ринках знайшло свій відгук у внутрішніх процесах України та вкрай негативно позначилось на становищі грошово-кредитного ринку.

З початку жовтня на грошово-кредитному ринку та в реальному секторі економіки України почали спостерігатися негативні процеси, що були наслідком тривалого наростання внутрішніх і зовнішніх ризиків в економіці та на грошово-кредитному ринку.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна сказати, що протягом найближчих років фінансової нестабільності показники грошово-кредитного ринку збережуть свою динаміку. У зв'язку з цим національним органам регулювання й нагляду за фінансовим сектором варто проводити антикризові заходи з урахуванням рівня розвитку саме українського грошово-кредитного сектору та його інституційної структури.

Для забезпечення сталого економічного зростання пріоритетними мають стати наступні завдання грошово-кредитної політики:

- стабілізація темпів інфляції;
- зміна структури джерел грошової пропозиції;
- підвищення дієвості трансмісійного монетарного механізму;
- розвиток механізмів управління ліквідністю на основі посилення дієвості процентних важелів;
- становлення потужного національного;
- підвищення рівня монетизації та насиченості економіки кредитами;
- оновлення курсового режиму у напрямі підвищення гнучкості валютного курсу;
- побудова системи нагляду на основі ефективного ризик-менеджменту.

Таким чином, для переходу України до сталого збалансованого економічного зростання потрібно підвищувати ефективність використання залучених фінансових ресурсів.

УДК 368.021.28.(477)

Бабенко-Левада В. Г.¹, Островський М. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

² студ. гр. ФЕУ-150 м ЗНТУ

ШЛЯХИ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РЕФОРМУВАННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Впродовж останніх років ситуація на ринку страхових послуг України склалася не зовсім сприятлива. Нестабільна політична ситуація в країні, зовнішньополітичний конфлікт та військові дії на сході призвели до

уповільнення темпів росту доходів страхових компаній, зменшення попиту населення на страхові послуги. Переважають види страхування з високим рівнем ризику, знижується рівень страхових виплат, автострахування переважає над майновим.

Уже сьогодні розробляється стратегія реформування ринків небанківських фінансових послуг України на 2015–2020 роки. Розробка Стратегії зумовлена необхідністю підвищення ролі небанківського фінансового сектора в сучасному соціально-економічному житті країни.

Система державного регулювання діяльності небанківських фінансових установ та інших суб'єктів нагляду на ринках небанківських фінансових послуг не завжди має збалансований та системний характер. Правова база обмежується рамковим законодавством стосовно захисту прав споживачів, інвесторів, кредиторів, що разом з відсутністю спеціального законодавства по деяких небанківських фінансових установах стримує інтенсивність розвитку ринків небанківських фінансових послуг, знижує їх інвестиційну привабливість, деформує їх роль у розвитку економіки України в цілому.

Стратегія визначає основні напрями та завдання для їх реалізації правового й інституційно-організаційного характеру, спрямовані на розбудову ефективного державного регулювання та нагляду з метою розвитку конкурентоспроможних ринків небанківських фінансових послуг, з урахуванням завдань, визначених Програмою діяльності Кабінету Міністрів України, Коаліційною Угодою, Стратегією сталого розвитку «Україна-2020», а також положеннями Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони.

Метою Стратегії є реформування державного регулювання ринків небанківських фінансових послуг для забезпечення сприятливих умов їх подальшого розвитку, підвищення інвестиційної привабливості та відновлення довіри споживачів небанківських фінансових послуг.

Досягнення означеної мети буде здійснюватися за такими напрямками:

- дерегуляція на ринках небанківських фінансових послуг та спрощення регуляторного середовища;
- удосконалення діяльності регулятора та підвищення ефективності державного нагляду;
- захист інтересів споживачів фінансових послуг та відновлення довіри до ринків небанківських фінансових послуг;
- регуляторний вплив на розвиток ринків небанківських фінансових послуг (пріоритети).

Принципами реалізації Стратегії є забезпечення відкритості, прозорості, неупередженості, професійності, передбачуваності, законності, недискримінаційності діяльності регулятора, відповідальність за дотримання законних прав та інтересів учасників ринків небанківських фінансових послуг.

Напрям 1. Дерегуляція на ринках небанківських фінансових послуг та спрощення регуляторного середовища.

Напрям 2. Удосконалення діяльності регулятора та підвищення ефективності державного нагляду.

Напрям 3. Захист інтересів споживачів фінансових послуг та відновлення довіри до ринків небанківських фінансових послуг.

Напрям 4. Регуляторний вплив на розвиток ринків небанківських фінансових послуг (пріоритети).

Реалізація Стратегії призведе до змін на ринку страхових послуг.

Інвестиційна привабливість ринку страхування:

– активи страховиків (в т. ч. довгострокові інвестиції в економіку України) – 80 млрд. грн. (5 млрд грн);

– зростання частки чистих страхових премій у ВВП – з 1,4 % до 2 %;

Підвищення рівня покриття страховими послугами за соціально значимими видами страхування:

– ОСЦПВВНТЗ – з 88 % до 96 %;

– КАСКО – з 4 % до 10 %;

– добровільне медичне страхування – з 3 % до 7 %;

– довгострокове страхування життя – з 1 % до 3 %;

– страхування туристів – з 9 % до 15 %;

– страхування майна громадян – з 2 % до 5 %;

– збільшення розміру страхових платежів на душу населення – з 500 до 800 грн;

– якість надання страхових послуг – зменшення скарг споживачів;

– зростання експорту страхових та пере страхових послуг – з 490 млн грн до 1 млрд грн;

– диверсифікація каналів реалізації страхових продуктів – збільшення частки брокерського каналу продажу з 1 % до 5 %;

– запровадження інноваційних технологій – електронні поліси, прямі продажі;

– нові робочі місця – 5 тис од.

Досягнення стійкого розвитку страхування потребує реалізації Стратегії згідно з відповідним Планом заходів щодо її виконання та індикаторами ефективності реалізації Стратегії, що затверджуються Нацкомфінпослуг щорічно на наступний рік.

Одночасно головними задачами розвитку страхування залишаються підвищення конкуренто – спроможності, рівня інвестиційної привабливості страхових компаній, розвиток сучасної інфраструктури страхового ринку, створення єдиних баз даних страхових компаній.

Формування розвиненого ринку страхових послуг в Україні забезпечить сприятливі умови для ринкової трансформації та стабільного розвитку національної економіки.

РЕГУЛЮВАННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ ВАЛЮТНО-ФІНАСОВИХ ВІДНОСИН НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ СТАНОВЛЕННЯ СВІТОВИХ РИНКІВ

Міжнародний валютний ринок FOREX (Foreign Exchange Market) являє собою сукупність операцій купівлі-продажу іноземної валюти, і надання позичок на конкретних умовах (сума, обмінний курс, процентна ставка) з виконанням на певну дату.

FOREX – найбільший ринок у світі, він становить за обсягом до 90% усього світового ринку капіталів. Учасники цього ринку протягом 24 год на добу купують і продають валюту, укладаючи угоди всього за декілька секунд у будь-якій точці земної кулі. Об'єднані в єдину глобальну мережу супутниковими каналами зв'язку за допомогою сучасних комп'ютерних систем, вони створюють обіг валютних коштів, що у сумі за рік перевищує більш, ніж в 10 разів загальний річний валовий, національний продукт всіх держав світу.

Успішний розвиток валютних відносин можливий за умови існування особливого ринку, на якому можна вільно здійснювати операції по купівлі-продажу валюти. Без такої можливості економічні контрагенти просто не змогли б реалізувати свої валютні відносини – не мали б іноземної валюти для здійснення своїх зовнішніх зобов'язань, не могли б перетворити одержану інвалютну виручку в національні гроші для виконання своїх внутрішніх зобов'язань. Такий ринок заведено називати валютним.

Ймовірність продовження спадного руху гривні щодо долара зберігається. Підтримує таку ймовірність в першу чергу невизначеність щодо локалізації та тривалості конфлікту на Донбасі. Підвищені інфляційні ризики підтримують попит на валюту, як інструмент збереження заощаджень. Необхідність імпорту енергоресурсів формує додатковий тиск на торговельний і платіжний баланс. Це відбувається на тлі низьких рівнів золотовалютних резервів (за підсумками грудня 2014 року – 7,53 млрд доларів), що покриває чистий імпорт лише на півтора місяця. Тривалі переговори з МВФ свідчать про наявність зустрічних вимог і пропозицій. Готовність виділення коштів та підвищення обсягу кредитування поки тільки вербальна, а ключовою умовою залишається стабілізація ситуації на Сході.

ВВП України (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя) у гривні склав 1 566,7 млрд. грн. Середньорічний курс долара на кінець року становив 11,26 гривень за 1 долар

США. Разом, ВВП України за 2014 в доларах США в номінальних цінах склав 1 566,7 / 11,97 = 130,9 млрд \$ США.

Щоб обчислити прогноз ВВП України на 2015 рік (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя) і з урахуванням Донецької та Луганської області, звернемося до даних ЄБРР, який погіршив прогноз ВВП України в 2015 році до 5% падіння відносно 2014, а КМУ аж до 15% від 2014 року. Разом, ВВП номінал в гривні складе 1751 млрд. (З урахуванням інфляції 15%). Виходить, що в 2015 році номінальний ВВП України в доларах складе 1751 / X, де X = середньорічний курс долара США до гривні за 2015 рік. На 09.03.2015 середньорічний курс долара до гривні склав 21, вважаємо, $1751/21 = 83$ млрд. \$ США.

Міжнародний валютний фонд є найбільшим донором України, що діє на державному рівні і надає фінансування з метою покриття дефіциту платіжного балансу та формування засад ринкової економіки. МВФ виставляє умови, виконання яких є необхідним не лише для отримання кредитів фонду, а й для співпраці з іншими міжнародними валютно-кредитними організаціями. Група Світового банку, Європейський банк реконструкції й розвитку, Європейський Союз також фінансують програми в Україні. Однак зрозуміло, що підходи міжнародних фінансових організацій містять як переваги на шляху поліпшення економічного клімату в Україні, так і мають суттєві недоліки, головним чином – неточність і неглибокість деяких порівнянь.

Згідно з базовим сценарієм прогнозу аналітиків FOREX CLUB в Україні, курс продажу безготівкового долара США в лютому втримається поблизу відміток 21,5–22 грн з подальшим ослабленням до 20 грн, після надходження на ринок інформації про формат та обсязі співпраці з МВФ. Перманентно попит і пропозиція будуть зміщувати закупівлю товарів критичного імпорту, закупівля озброєння і інформація про плани регулятора щодо стабілізації ринку. Оптимістичний сценарій включає в себе курс долара поблизу 18,5 грн. Втім, шанси реалізації такого сценарію не перевищують 10%. Песимістичний сценарій передбачає досягнення курсу долара США до позначки 23,9 грн. Драйвером руху може виступити затягування переговорів з МВФ і подальше погіршення ситуації на Донбасі. Ослаблення гривні може вийти і далі на нові рівні в разі пред'явлення Росією єврооблігацій на 3 млрд. доларів до викупу.

За прогнозами аналітиків FOREX CLUB в Україні, при позитивному рішенні МВФ, середній курс продажу безготівкового долара може скласти 22–24 грн. з можливими сплесками до 25–27 грн. при реалізації відкладеного попиту імпортерів.

Отже, можна зробити висновок, що валютний ринок – це механізм, за допомогою якого встановлюються правові та економічні взаємовідносини між споживачами та продавцями валют. Це є його основною функціональною характеристикою. В організаційному плані валютний ринок – це множина великих комерційних банків та інших фінансових закладів, зв'язаних складною мережею сучасних засобів зв'язку, за допомогою яких здійснюється торгівля валютою.

РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ ТА ТЕРИТОРІАЛЬНОЇ ВЛАДИ В УКРАЇНІ

Важливою складовою конституційної реформи в Україні є реформування системи місцевого самоврядування та територіальної організації влади з метою децентралізації та розширення повноважень місцевої влади на принципах субсидіарності, деконцентрації влади та ресурсів.

Прийняття відповідних змін до Конституції України забезпечить створення належної правової основи для схвалення низки законодавчих актів, необхідних для реалізації реформи місцевого самоврядування. Серед них: нова редакція закону «Про місцеве самоврядування», «Про місцеві державні представництва», зміни до Бюджетного кодексу, а також низки законодавчих актів, які визначають розподіл повноважень між виконавчими органами влади і органами місцевого самоврядування, їх розподіл між органами місцевого самоврядування різного рівня.

На засіданні Уряду України 1 квітня 2014 року було схвалено Концепцію реформування місцевого самоврядування і територіальної організації влади в Україні, основною ідеєю якої є децентралізація влади в країні, суттєве розширення повноважень територіальних громад, зміна системи управління на обласному та районному рівнях.

Основними принципами реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади встановлено:

- визначення обґрунтованих засад діяльності органів місцевого самоврядування та виконавчих органів влади, здатних забезпечувати доступні та якісні послуги громадянам;
- створення надійних матеріальних, фінансових та організаційних умов для забезпечення прямих та делегованих інтересів громадян органами самоврядування (право місцевих громад на організацію та проведення місцевого референдуму);
- розподіл повноважень в системі місцевого самоврядування та виконавчими органами влади на всіх рівнях адміністративно-територіальної системи на принципах субсидіарності та децентралізації влади;
- створення механізму державного контролю за виконанням рішень органами місцевого самоврядування згідно з Конституцією та законами України;
- якомога більше залучати населення до прямого державного правління та прийняття рішень на рівні селища, села, громади тощо.

Основними нововведеннями запропонованої програми децентралізації влади є:

– запровадження трьохрівневої системи адміністративно-територіального устрою України – область, район, громада з повсюдністю місцевого самоврядування;

– передача функцій виконавчої влади від місцевих адміністрацій виконавчим органам рад відповідного рівня;

– розподіл повноважень між органами місцевого самоврядування за принципом субсидіарності і наділення саме громад максимально широким колом повноважень;

– чітке забезпечення повноважень органів місцевого самоврядування необхідними фінансовими ресурсами, в тому числі через їх участь в загальнодержавних податках;

– ліквідація державних адміністрацій і створення натомість державних представництв з тільки контрольно-наглядовими і координаційними, а не виконавчими функціями.

Критеріями адміністративно-територіального поділу в державі визначено такі рівні: базовий (громада); районний рівень (район); регіональний (АР Крим, області, м. Київ та Севастополь).

Зазначені адміністративно-територіальні одиниці є неподільними; територія базового рівня визначається згідно з доступністю основних видів громадського транспорту до території комуни (час, необхідний для приїзду карети швидкої допомоги чи пожежників, не повинен перевищувати 30 хв.).

Крім того, до низки законопроектів, які Уряд підготував до розгляду у рамках реалізації Концепції реформи місцевого самоврядування належать: «Про право територіальних громад на об'єднання»; «Про співробітництво територіальних громад»; «Про засади державної регіональної політики».

Також підготовлено до ратифікації Додатковий протокол до Європейської хартії місцевого самоврядування про право участі у справах органів місцевого самоврядування.

УДК 369.2(477)

Набатова Ю. О.¹, Бренер А. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ГФ-212 ЗНТУ

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УКРАЇНИ З 2010–2015 РР

Пенсійна система в кожній країні – це важлива складова соціального захисту населення. Від її ефективності залежить рівень стабільності в суспільстві. Проблема пенсійної системи України в її недовершеності,

недоліках діючої системи пенсійного забезпечення, в недосконалості механізму її фінансування.

Аналізуючи останні дослідження й публікації щодо проблем і перспектив розвитку пенсійного страхування в Україні вітчизняних та іноземних науковців, таких як: Б. О. Зайчук, В. С. Никитенко, В. І. Семендяєва, Кір'ян Т. М., Шаповала М. С., Лібанова Е. М., П. Голиш, Н. Барра та беручи до уваги зміни у пенсійному законодавстві, ми можемо зробити висновок, що на сьогоднішній день проблема пенсійного забезпечення в Україні стоїть вкрай гостро і вимагає термінових змін і модифікацій, саме тому дослідження є актуальним.

З прийняттям законів України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» і «Про недержавне пенсійне забезпечення» в 2004 році розпочато впровадження пенсійної реформи, сутність якої полягає в переході до трирівневої пенсійної системи. Система пенсійного забезпечення в Україні складається з таких рівнів:

1) солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування - пенсії виплачуються з коштів державного Пенсійного фонду, а їх розмір залежить від розміру заробітної плати, з якої сплачувалися страхові внески, та страхового стажу, проте солідарна система забезпечує лише мінімальні виплати пенсіонерам;

2) накопичувальна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування;

3) система недержавного пенсійного забезпечення.

Вважається, що одночасне функціонування цих рівнів забезпечує стабільність пенсійної системи, оскільки сприяє вирівнюванню ймовірних демографічних та фінансових ризиків. Проте, в нашій країні трирівнева пенсійна система існує тільки на папері, другий і третій рівні здійснюються на добровільних засадах. І це є основною причиною недосконалості пенсійної системи та нестачі коштів для забезпечення пенсій. Стан пенсійної системи та перспективи її розвитку великою мірою визначаються й демографічною ситуацією. Вже нині у пенсійній системі України на 10 платників страхових внесків припадає 13 пенсіонерів.

Починаючи з 2013 року в Україні виникла проблема в пенсійній системі, передумовами цього були: збільшення відсотків внутрішнього державного боргу, збільшення кількості людей пенсійного віку, економічні проблеми в країні, через що зменшувалися обсяги заробітної плати, і як результат надходження в державний бюджет та пенсійний фонд. Також важливою передумовою появи проблем у пенсійній системі було і є те, що в нашій країні дуже багато працюючих пенсіонерів, така ситуація зумовлена в першу чергу нестачею коштів для існування, оскільки невеликі розміри пенсій не можуть повною мірою забезпечити всіх потреб пенсіонерів. Якщо звернутись

до теорії мотивації Маслоу, в якій ієрархічно структуровані потреби людей, то ми бачимо, що пенсія може забезпечити тільки найнасушніші потреби, тобто фізіологічні потреби, і може, частково проблеми безпеки.

Отже пенсійна система працює неефективно і вимагає реформ. Тому, в цей неспокійний час уряд був змушений прийняти надзвичайні заходи для термінової стабілізації пенсійної системи, такі як: обмеження виплати пенсій працюючим пенсіонерам, на період 01.03.2015–01.01.2016, у розмірі 85%; припинення виплат спеціальних пенсій (у період роботи на відповідних посадах) професіям, що зазначені у статті 47 в новій редакції; поетапне підвищення на 5 років пільгового пенсійного віку для жінок; змінено порядок обчислення всіх пенсій, та інше.

Таким чином, хоча такі нововведення можливо і поповнять стан бюджету Пенсійного Фонду України, проте позитивний вплив на фінансовий стан пенсіонерів навряд чи принесуть, але ці заходи вкрай необхідні в ситуації, що склалась в країні. Вони є терміновими, тимчасовими, і коли ситуація стабілізується будуть скасовані. І тоді доцільно буде заохочувати підприємства створювати приватні пенсійні депозитні фонди у державних банках, і як мірою заохочення знижувати на 3% виплати ЄСВ в пенсійний фонд. Такі дії запустять початкові етапи модифікованого другого і третього рівня системи пенсійного забезпечення.

УДК 336.114:352 (477.64)

Набатова Ю. О.¹, Ус Т. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-150м ЗНТУ

АНАЛІЗ ПЛАНУВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ ВІЛЬНЯНСЬКОГО РАЙОНУ ЗА 2013–2015 РОКИ

В умовах надзвичайно складної фінансово-економічної ситуації в країні на порядку денному місцевої влади гостро стоїть питання всебічного наповнення дохідної частини місцевих бюджетів та проведення заходів, спрямованих на економію бюджетних коштів.

Забезпечення ефективного виконання бюджету неможливе без проведення якісного, всебічного та обґрунтованого аналізу показників виконання бюджету у попередніх періодах, розкриття чинників, які найбільше впливають на результат.

Фінансовий ресурс місцевих бюджетів на 2015 рік сформовано з урахуванням змін, внесених до Податкового і Бюджетного кодексів України та інших законодавчих актів, що стосуються місцевих бюджетів та

міжбюджетних відносин, основних положень проекту Основних напрямів бюджетної політики, схвалених розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 квітня 2014 року № 385-р, завдань, визначених Програмою діяльності Кабінету Міністрів України, схваленою постановою Верховної Ради України від 11 грудня 2014 року № 26-VIII., а саме:

- скасування збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності;

- скорочення кількості податків шляхом їх об'єднання за відповідною специфікою;

- встановлення нових нормативів відрахувань податку на доходи фізичних осіб (бюджети міст обласного значення та районів – 60%, обласні бюджети – 15%, бюджет м. Києва – 40%);

- передачу з державного бюджету до місцевих бюджетів плати за надання інших адміністративних послуг та державного мита;

- запровадження акцизного податку з кінцевих продаж;

- розширення бази оподаткування податку на нерухомість шляхом включення до оподаткування цим податком комерційного (нежитлового) майна;

- зміни до розподілу коштів екологічного податку (крім податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів), з урахуванням зарахування до державного бюджету 20%, а до місцевих бюджетів 80%, у тому числі до обласних бюджетів – 55%, сільських, селищних, міських бюджетів – 25% та бюджету міста Києва – 80% надходжень цього податку;

- розширення надходжень загального фонду шляхом передачі єдиного та екологічного податків, а також податку на нерухоме майно зі спеціального фонду.

Доходи загального фонду місцевих бюджетів району збільшаться у 2015 році за рахунок передачі частини платежів із спеціального фонду до загального фонду місцевих бюджетів, зокрема єдиного податку та екологічного податку.

З 2015 року для місцевих бюджетів не передбачається надання додаткової дотації з державного бюджету на вирівнювання фінансової забезпеченості місцевих бюджетів. Натомість протягом наступних трьох років у Державному бюджеті України передбачатиметься стабілізаційна дотація в обсязі не менше 1 відсотка обсягу надходжень податків та зборів до місцевих бюджетів для покриття можливих фактичних диспропорцій при запровадженні нової моделі взаємовідносин державного бюджету з місцевими бюджетами.

У 2015 році передбачено такі нові трансферти: базова дотація, освітня субвенція, медична субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів.

Змінено також підходи до фінансування видатків на будівництво, реконструкцію, ремонт та утримання вулиць і доріг комунальної власності у населених пунктах. Крім відміни справляння збору за першу реєстрацію транспортних засобів для місцевих бюджетів не передбачено також і надання відповідної субвенції з державного бюджету.

Прогноз місцевих бюджетів на наступні роки базується на принципі збалансованості. При реалізації прогнозу очікується, що бюджетні нововведення забезпечать бюджетну самостійність та фінансову незалежність, сприятимуть створенню реального підґрунтя для виконання місцевими органами влади своїх повноважень в частині надання якісних суспільних послуг та ефективному функціонуванню бюджетної системи.

УДК 336.748.12

Набатова Ю. О.¹, Сажинська І. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ–121 ЗНТУ

АНАЛІЗ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ У ПЕРІОД З 2010-2015 РОКИ: ПРИЧИНИ І НАСЛІДКИ

Інфляція – це процес зростання загального рівня цін в країні в наслідок порушення закону грошового обігу. Інфляція виникає тоді, коли в обігу знаходиться надлишкова кількість грошей (готівкових і безготівкових). Таке становище веде до їх знецінення, гроші «дешевіють», а ціни набувають тенденції до зростання. Інфляція є тонке соціально-економічне явище, породжене диспропорціями виробництва в різних сферах ринкового господарства. Одночасно інфляція – одна із найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки практично всіх країн світу [1].

На сьогоднішній день в умовах бурхливих глобалізаційних процесів у світі немає жодної країни яка б не відчула на собі вплив інфляції. Макроекономічні проблеми інфляції є фундаментальною проблемою для розвитку будь-якої країни. Особливу актуальність вона набуває для держав так званого перехідного періоду, в т. ч. для України. [2, 3]

Стрімке зростання інфляції обумовлюється девальвацією гривні в умовах зниження валютних надходжень та наростання паничних настроїв через військовий конфлікт на сході України; вагомою адміністративною складовою інфляції через старт процесу приведення тарифів у сфері житлово-комунального господарства до рівня покриття їх собівартості.

Базова інфляція, яка тривалий час залишалася на близькому до нуля рівні, у 2014 році зросла до 22,8%, обумовивши загальну споживчу інфляцію.

Ціни на продукти харчування з високим ступенем оброблення зросли на 27%, зокрема через подорожчання енергоносіїв, вплив курсового чинника та вторинних ефектів від підвищення цін на сирі продукти.

Інфляція попиту або базова інфляція (яка займає 47,7% у структурі ІСЦ – індекс споживчих цін) зросла з нульового рівня на початку року до 22,8% за підсумком року та обумовила споживчу інфляцію. Зокрема у грудні продовжилося зростання БІСЦ високими темпами – 2,8% за місяць.

Інфляція витрат або небазова інфляція за 2014 рік становила 27,2% (3,2% – за грудень), тож її внесок у загальну інфляцію перевищив внесок базової складової.

Вагомий внесок в інфляцію обумовила її адміністративна складова. Зростання адміністративно регульованих цін, яке до квітня поточного року відбувалося стриманими темпами (близько 4% у річному вимірі), стрімко прискорилося до 30,4% у 2014 році.

Суттєво зросли ціни та тарифи у сфері ЖКГ у рамках процесу приведення їх вартості до економічно обґрунтованого рівня (на 34,3%) після їх майже незмінного рівня в попередні два роки (за які вони в цілому зросли лише на 1%).

Неодноразове підвищення акцизів у продовж 2014 року, а також мінімальних роздрібних цін на алкогольну продукцію (зокрема на горілку – у цілому на 32,5%) спричинило зростання вартості алкогольних напоїв та тютюнових виробів на 25,9%. Подорожчання такої підакцизної продукції в грудні становило 1,8% [6].

Проаналізувавши висновки та прогнози експертів аналітичних центрів та міжнародних економічних організацій, можна сказати наступне з приводу росту інфляції. Президент Центру антикризових досліджень – Ярослав Жалило – вважає, що інфляції буде вищою за ту, яка закладена у проект бюджету – 12%. Президент Українського аналітичного центру Олександр Охрименко зауважив, що реальна інфляція у 2015 році 30%. А от експерт Міжнародного фонду Блейзера стверджує, що інфляція становитиме 50%. Тобто, судячи з усього викладеного, можна сказати, що інфляція однозначно перевищуватиме у 2–3 рази запланований її рівень. У ситуації, що склалась на даний момент в Україні, це логічно. [6]

Було досліджено і розглянуто індекс інфляції впродовж періоду з 2010–2015 рр. У 2010 р. індекс інфляції склав 109,1; у 2011 – 104,6; у 2012 – 99,8; у 2013 – 100,5; рівень інфляції за перші три місяці 2015 року склав 120,3%. Такі зміни, що відбулися саме протягом цих років, можна відзначити як результат нестабільної політичної ситуації, неефективної економіки та у 2013–2015 роках – воєнних дій на території нашої держави.

Індекс інфляції у 2014 році склав загалом 124,9%. По областях інфляційний стан виглядав наступним чином: Вінницька – 104,0; Волинська –

104,1; Дніпропетровська – 103,8; Донецька – 103,3; Житомирська – 104,3; Закарпатська – 104,2; Запорізька – 103,7; Івано-Франківська – 104,0; Київська – 104,6; Кіровоградська – 104,5; Луганська – 103,7; Львівська – 104,5; Миколаївська – 103,6; Одеська – 103,3; Полтавська – 104,2; Рівненська – 104,0; Сумська – 104,5; Тернопільська – 104,0; Харківська – 104,4; Херсонська – 104,5; Хмельницька – 103,8; Черкаська – 104,2; Чернівецька – 103,9; Чернігівська – 104,6; м. Київ – 102,8 [4]. Таким чином, слід зауважити, що важливу роль в стабілізації економічної ситуації та приборканні інфляційних процесів в економіках перехідного періоду відіграє держава.

Також слід вказати прогностичні показники на 2016 рік. При визначенні основних напрямків бюджетної політики на 2016 рік експерти врахували основні показники економічного і соціального розвитку:

- ВВП номінальний – 2106,1 млрд грн.;
- ВВП реальний, темпи росту – 102%;
- індекс споживчих цін – 109%;
- індекс цін виробників – 112%;
- рівень безробіття населення у віці 15-70 років – 9,9%;
- курс гривні відносно долара США – 22, 5 грн. [6]

Для стабілізації стану та збереження прогнозованих рівнів показників треба вжити наступні заходи:

- регулювання системи оподаткування (зниження податків і стимулювання виробництва);
- прийняття законів та розгляд законопроектів, що стосуються ефективної децентралізації влади;
- розробка антикорупційних систем та викорінення тіньового сектору економіки;
- розвиток ринку цінних паперів;
- обмеження бартерних операцій;
- відмова НБ від прямого кредитування бюджетного дефіциту та неперспективних підприємств (підприємств-банкуртів);
- запровадження комерційних платіжних інструментів (чеки, векселя) виплата заборгованостей по зарплатам, ін. [5]

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Фурдичко Л. О. Особливості інфляції світовий та вітчизняний досвід оцінювання її оптимального рівня / Л. О. Фурдичко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип.19.13. – С.137–140.

2. Базилевич В. Д. Макроекономіка: підручник / Базилевич В. Д., Базилевич К. С., Баластрик Л. О. За ред. В. Д. Базилевича – К. : Знання, 2007. – 851 с.

3. Базилінська О. Я. Макроекономіка: навч. посіб. – К. : Центр навчальної літератури, 2008.

4. Статистичний збірник «Індекс споживчих цін за 2014 рік» – Державний комітет статистики України. – 2014. – <http://ukrstat.gov.ua>
5. Олексенко Р. І. Причини та наслідки інфляційних процесів в Україні: [Електронний ресурс]. – <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=44>
6. Рівень інфляції в Україні: [Електронний ресурс]. – <http://banker.ua/>

УДК 658.155

Олійник Т. О.¹, Зелікова Д. О.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-110 ЗНТУ

ПОШУК РЕЗЕРВІВ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У зв'язку з політичною, та економічною ситуацією в Україні відбувається значне скорочення кількості підприємств, наслідком чого є зменшення надходжень до бюджету, зростання безробіття. Усе це може дійти навіть до краху економіки держави. Сьогодні в Україні існує тенденція до значного зниження рівня доходів суб'єктів господарювання, що призводить до зменшення прибутковості чи навіть збитковості багатьох підприємств. В умовах нестабільності економіки і постійного зростання цін багато підприємств не планують прибуток, пояснюючи це складнощами прогнозування, проте без планових розрахунків ступінь керованості фінансовими результатами істотно знижується. Через це перед органами управління підприємством сьогодні постає питання вдосконалення методів оцінки прибутку і пошуку резервів підвищення ефективності діяльності.

Ці резерви виявляються в результаті комплексного аналізу фінансових результатів, дослідження всіх елементів економічної роботи підприємства, глибокого вивчення процесів і явищ господарської діяльності у їх взаємозв'язку.

В економічній науковій літературі поняття резервів трактується неоднозначно. Перший аспект їх сприйняття пояснюється як «резерви-запаси», у другому аспекті резерви трактуються як джерело одержання додаткових ресурсів, як додаткові невикористані можливості.

Показово, що подібним чином трактується поняття резервів і в українському законодавстві, де (щоправда не в профільних нормативно-правових актах) вказується, що резерв – це сукупність додаткових заходів і (або) можливостей.

Резерви як економічна категорія є складовою понятійного апарату економічної ефективності, а отже – це комплексне поняття, що включає в себе можливості збільшення виробництва продукції та можливості зниження затрат на основі удосконалення використання ресурсного потенціалу.

У практиці фінансового аналізу в розвинених країнах рентабельність власного капіталу вважають найважливішим підсумковим показником, де фокусуються результати всіх напрямків діяльності підприємства. Оскільки основним внутрішнім фактором, який визначає рентабельність підприємства є прибуток, то головним напрямком визначення резервів підвищення рентабельності підприємства є саме визначення резервів збільшення прибутку підприємства.

Основними джерелами резервів збільшення суми прибутку є збільшення обсягу реалізації продукції, зниження її собівартості, підвищення якості товарної продукції, реалізація її на більш вигідних ринках збуту, тощо.

Для підвищення ефективності резервів треба враховувати фактори, які пов'язані з економічною ситуацією в країні, законодавчою базою, нормативно-правовими актами, ринковою кон'юнктурою, асортиментом продукції. Трудові, матеріальні і фінансові ресурси потрібно ефективно використовувати для підвищення фінансових результатів підприємства, що в свою чергу відображається у прибутку.

Дуже важливо виявити основні ланки в системі заходів підвищення ефективності, тобто ті витрати, вплив на які дасть найбільший ефект для господарювання, виділити «вузькі місця», тобто такі ділянки господарювання, які стримують чи обмежують темпи росту ефективності, також важливо проводити одночасний пошук резервів на усіх стадіях виробництва, при цьому дотримуватися принципу комплексності резервів, щоб виявлення одного виду резервів супроводжувалося виявленням іншого, поєднання з яким дозволить отримати додатковий ефект.

Пошук резервів, невикористаного потенціалу дає підприємству в подальшій перспективі не лише додатковий ефект, збільшення прибутку, а і переваги над своїми конкурентами.

Таким чином виявлення резервів та їх залучення до господарської діяльності є однією з основних передумов ефективного функціонування суб'єкта господарювання на ринку.

УДК 336.22(477)

Олійник Т. О.¹, Сергеев В. Ю.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-150м ЗНТУ

НАПРЯМИ ОПТИМІЗАЦІЇ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ

Одним із найвагоміших важелів втручання держави в соціально-економічні процеси є податки. Вони відіграють важливу роль в економічному розвитку країни, оскільки є основним джерелом дохідної частини її бюджету.

Податкова система України характеризується недосконалістю, нестабільністю податкового законодавства та надмірним податковим навантаженням, що призводить до збитковості або тінізації діяльності підприємств. Експерти, які займаються оцінкою інвестиційного клімату в Україні, вважають, що він є несприятливим, оскільки оподаткування реального сектору економіки надто обтяжливе, що суттєво пригнічує процеси економічного відтворення, а підприємство може працювати рентабельно тільки за умов приховування своїх доходів від оподаткування. Проте в Україні понад 10 років головним завданням реформування податкової системи є зниження податкового навантаження на економіку. Його виконання забезпечується на основі зниження податкових ставок та змін у механізмі обчислення і сплати податків [1, с. 78].

Реальне податкове навантаження в Україні, яке несуть законослухняні платники податків, набагато вище від офіційно визначеного. Головними причинами цієї розбіжності є:

- відсутність стабільної та послідовної податкової політики, науково обґрунтованих орієнтирів її проведення; постійні зміни податкового законодавства, які практично неможливо відстежити та виконати;

- наявність значної кількості податкових пільг та преференцій, що надаються різним категоріям платників податків і встановлені у багатьох випадках лише підзаконними актами, а не спеціальним законом, як цього вимагає Конституція України та Закон України «Про систему оподаткування»;

- існування механізму незаконного тіньового податкового тиску, який ставить суб'єкти господарювання у скрутне становище, наявність хабарництва та корупції у податкових і митних органах, що дає змогу багатьом підприємцям уникати сплати повної суми податків;

- значна асиметричність податкової системи України, а саме наявність великої частки у структурі ВВП так званої «бартерної» економіки (до 40% ВВП), від якої фактично немає надходжень у бюджети, а також «пільгової» економіки, яка сплачує лише такі окремі непрямі податки, як ПДВ та акциз. Тому практично весь податковий тягар повинна нести лише частина офіційної економіки.

Отже, необхідно віднайти рівновагу між тягарем і вигодами оподаткування, між примусом і свідомим вибором сплати податків та зборів, тобто забезпечити баланс потреб і можливостей держави і громадян, між публічними та приватними інтересами. Для цього необхідно провести наступні заходи щодо:

1. Зменшення податкового навантаження на суб'єкти оподаткування завдяки поступовому зниженню податкових ставок та розширенню баз їх

оподаткування, тобто зростання надходжень до бюджету має здійснюватись за рахунок збільшення платників податків та розширення податкової бази.

2. Збільшення податкової бази доцільно проводити із значної кількості ефективних податків.

3. Забезпечення прозорості системи податкового адміністрування податків та зборів.

4. Помірне зниження і рівномірний розподіл податкового навантаження між платниками в залежності від виду діяльності.

5. Вдосконалення систем податкового контролю, що сприяло б запобіганню від ухилення повноти та своєчасності сплати податкових платежів платниками.

6. Зменшення загальної кількості та ефективне використання наявних податкових пільг, які дуже часто лобіюють інтереси зацікавлених осіб, що сприятиме формуванню справедливої податкової системи.

7. Створення умов для активізації інвестиційних та інноваційних процесів у пріоритетних галузях економіки, що розширить масштаби їх діяльності та збільшить доходи суб'єктів господарювання. У свою чергу зростання доходів призведе до збільшення ВВП та зменшення податкового навантаження.

Зниження податкового навантаження на платника звільнить фінансові ресурси, які він зможе використати у виробничих процесах, забезпечить збільшення інвестиційних коштів та підвищить ділову активність підприємства, що сприятиме зростанню обсягів податкових надходжень до бюджетів. Крім цього, оптимізація податкового омогосподарств, платоспроможного попиту населення, що призведе до екнавантаження сприятиме зростанню реальних доходів населення, заощаджень дономічного зростання в країні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Опарін В. М. Аналіз переміщення тягаря акцизів в умовах податкової системи України / В. М. Опарін, А. В. Іванченко. – 2007. – № 7. – С. 77-87.

УДК 336

Олійник Т. О.¹, Лашенко А. О.²

¹канд. екон. наук., доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-112 ЗНТУ

МЕТОДИКА РОЗРАХУНКУ НОРМАТИВУ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ НА ЗАПАСИ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

В умовах ринку виникає проблема раціонального поєднання власних і залучених джерел формування оборотних активів. Кордоном між власними джерелами і джерелами залучених коштів є норматив власних оборотних активів.

Нормування – це процес обчислення частини оборотних активів (запасів та витрат), потрібної підприємству для забезпечення нормального, безперервного процесу виробництва, повного обсягу реалізації продукції та своєчасного проведення розрахунків.

Основним завданням нормування є розробка на кожному підприємстві економічно обґрунтованих норм та нормативів власних оборотних активів, що забезпечують прискорення обороту та найефективніше використання матеріальних і фінансових ресурсів.

Нормування оборотних активів дає змогу їх ефективного використання; правильне визначення нормативу оборотних коштів забезпечує безперервність і безперебійність процесу виробництва, швидку реалізації продукції, підтримання високого рівня рентабельності підприємства.

Зупинимось детальніше на розгляді нормативу власних оборотних активів на запаси готової продукції.

До готової продукції належать вироби, завершені у виробництві, прийняті відділом технічного контролю та здані на склад.

Запаси готової продукції на складах підприємств мають створюватися в такій кількості, щоб була можливість забезпечити її своєчасне відвантаження, відпуск і реалізацію споживачам, комплектно і в повному асортименті.

Тобто обсяги готової продукції на складі мають бути оптимальними щодо тривалості виробничого циклу, умов реалізації продукції і порядку її оплати.

Норматив оборотних активів у залишках готової продукції ($H_{ГП}$), визначається як добуток вартості одноденного випуску готових виробів на норму їхнього запасу на складі у днях (у свою чергу, норма запасу складається з кількості днів, необхідних для підготовки продукції до реалізації).

У вигляді формули це можна представити в такий спосіб:

$$H_{ГП} \frac{B}{Д} * T_{О},$$

де В – випуск товарної продукції в IV кварталі майбутнього року (при рівномірно наростаючому характері виробництва) по виробничій собівартості, грн.

Д – кількість днів у періоді;

Т_О – норма оборотних активів на готову продукцію, днів.

Визначений норматив періодично коригується підприємством з урахуванням змін обсягів виробничої програми та її асортименту, швидкості обертання запасів готової продукції, впливу інфляційних процесів на її ціни тощо.

Норматив у залишках готової продукції також можна розрахувати наступним чином:

$$H_{\Gamma\P} = P_p * N,$$

де P_p – план реалізації;

N – фінансова норма оборотних засобів, встановлена в процентах до цього показника за фактичними даними за минулий рік. Для розрахунку беруть середній мінімальний залишок у попередньому році.

Пропонуємо загальну методику розрахунку нормативу оборотних активів на запаси готової продукції:

- визначається середній мінімальний залишок готової продукції в поточному періоді;

- оцінюється фактична реалізація готової продукції у звітному періоді;

- визначається фінансова індивідуальна норма оборотних активів на запаси готової продукції на підставі часу, необхідного для комплектування виробів для постачання, часу на пакування та відвантаження продукції споживачам та часу на оформлення й здачі у банк платіжних документів;

- складається прогноз планового обсягу реалізації готової продукції;

- розраховується норматив оборотних активів на запаси готової продукції.

Час на зазначені операції визначається розрахунково (хронометражем).

При великій номенклатурі продукції, що випускається, виокремлюються основні види виробів, що становлять 70–80 % загального обсягу випуску.

За ними розраховується середньозважена норма оборотних активів, яка потім поширюється на всю готову продукцію, що перебуває на складі.

Зазначена методика розрахунку дозволить керівникам на ранніх стадіях виявити слабкі місця у проведенні господарської діяльності підприємства, мінімізувати ризики підприємницької діяльності й розробити правильну стратегію щодо ведення виробничого процесу, спрямованого на збільшення клієнтської бази та отримання більших прибутків у перспективі.

РЕНТАБЕЛЬНІСТЬ ЯК ПОКАЗНИК ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ринкова економіка визначає конкретні вимоги до системи управління підприємствами. Необхідне швидше реагування на зміну господарській ситуації з метою підтримки стійкого фінансового стану і постійного удосконалення виробництва відповідно до зміни кон'юнктури ринку. Актуальність важливості рентабельності полягає в тому що, як відомо, безпосереднім результатом комерційної діяльності підприємства служить прибуток, але він приблизно відображає ефективність підприємницької діяльності, а точнішу оцінку функціонування організацій дає рентабельність.

Рентабельність – це якісний, вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступень використання ресурсів, що є в наявності, в процесі виробництва і реалізації продукції.

Рентабельність не просто статистичний, розрахунковий параметр, а складний комплексний соціально-економічний критерій. На відміну від прибутку, він характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта, незалежно від розмірів, характеру економічної діяльності і правової форми організації. Ця риса додає рентабельності, з одного боку, форму економічної категорії, що виражає економічні відносини між економічними суб'єктами з приводу результативності використання чинників капіталу, а з іншого – характер об'єкту і інструменту фінансового менеджменту. Цим узагальнюючим показником економічної ефективності виробництва є показник рентабельності.

В даний час в Україні в умовах кризи спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох господарств. Тому коли підприємство досягає точки нульового прибутку (точки беззбитковості), йому слід переглянути свою стратегію в напрямку появи можливості отримання прибутку і досягнення збільшення рівня рентабельності підприємства.

Проблема ефективності займає одне з центральних місць серед сукупності проблем, що стоять перед суспільством. Вона хвилює економічну науку і господарську практику впродовж багатьох сторіч. Особливо актуальною ця проблема стає на сучасному етапі розвитку економіки у зв'язку із зростанням дефіциту сировинних ресурсів, посилюванням конкуренції, глобалізацією бізнесу, збільшенням підприємницьких ризиків.

У ринковій економіці виживають і успішно функціонують тільки ті підприємства, які порівнюють свої доходи з витратами і величиною вкладеного капіталу, які випускають конкурентоздатну продукцію і не виробляють більше, ніж можна продати. Орієнтація діяльності тільки на «вал», на виконання намічених програм за всяку ціну – це явний шлях до банкрутства.

Для оцінки рівня ефективності функціонування підприємства найчастіше використовують відносні показники – показники рентабельності.

Фірма рентабельна, якщо суми виторгу достатньо не тільки для сплати витрат на виробництво, але і для утворення прибутку. Таким чином, рентабельність характеризує ефективність роботи підприємства, дає уявлення про спроможність підприємства збільшувати свій капітал.

Рентабельність безпосередньо пов'язана з величиною прибутку. Проте її не можна ототожнювати з абсолютною сумою одержаного прибутку. Рентабельність – це ступінь прибутковості, вигідності, дохідності. Вона вимірюється за допомогою цілої системи відносних показників, що характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності (виробничою, комерційною, інвестиційною і т. д.), вигідність виробництва окремих видів продукції (робіт, послуг). Показники рентабельності більш повно, чим прибуток, характеризують остаточні результати господарювання, тому що їх величина відображає співвідношення ефекту з вкладеним капіталом або спожитими ресурсами. Їх використовують і як інструмент в інвестиційній політиці і ціноутворенні. Різноманітність варіантів рішень, що приймаються при визначенні прибутку, поточних витрат, авансованій вартості для розрахунку рентабельності обумовлюють наявність значної кількості її показників. Усі показники рентабельності можуть бути плановими і фактичними. Відмінність полягає в тому, що для визначення планової рентабельності беруть заплановані дані, а для визначення фактичної – фактичні.

Значення показника рентабельності полягатимуть в наступному:

- підвищення рентабельності характеризує мету підприємства будь-якої галузі в ринковій економіці;
- зростання рентабельності сприяє підвищенню фінансової стійкості підприємства;
- рентабельність має важливе значення для власників (акціонерів і засновників), оскільки при її збільшенні зростає інтерес до даного підприємства, росте ціна акцій;
- кредиторів і позичальників грошових коштів рівень рентабельності цікавить з погляду реальності отримання відсотків за зобов'язаннями, зниження ризику неповернення позикових засобів, платоспроможності підприємства;

- динаміка рентабельності підприємства вивчається податковими службами, фондовими біржами, міністерствами;
- для підприємців показник рентабельності характеризує привабливість бізнесу в даній сфері.

Рівень рентабельності всіх організацій та установ залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів. Важливими факторами, що забезпечують зростання прибутку і рентабельності підприємства, є підвищення продуктивності праці, фондівдачі, економія матеріальних ресурсів, рівень технічного прогресу, а саме, механізації та автоматизації трудомістких технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та ін. Усі ці показники аналізуються для дослідження комплексу причинно-наслідкових взаємозв'язків найважливіших показників кінцевих результатів діяльності підприємства, наукового обґрунтування управлінських рішень. Урахування підприємством таких факторів дасть змогу підвищувати ефективність його діяльності.

Резюмуючи все вищесказане, рентабельність можна визначити як показник ефективності підприємства, що виражає відносну величину прибутку і що характеризує ступінь віддачі засобів, використовуваних у виробництві.

УДК 368.18 (477)

Олійник Т. О.¹, Льошкіна А. Е.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-150м ЗНТУ

СТРАХУВАННЯ КРЕДИТНИХ РИЗИКІВ, ЯК ЕЛЕМЕНТ УСПІШНОГО УПРАВЛІННЯ

Страховання кредитних ризиків є предметом дослідження багатьох вітчизняних та іноземних науковців. Значний внесок у теорію та практику страховання кредитних ризиків банків зроблено у працях: Ванца О. В., Гарської Т. П., Каракулової І. С., Кондрата І. Ю., Черкасової О. В., Шандри Я. Р. та інших. Однак, єдиного підходу до і його мінімізації кредитних ризиків не досліджені [1].

Метою дослідження є мінімізація ризиків у фінансовій діяльності, а також вдосконалення страховання кредитних ризиків.

У світовій практиці, під ризиком зазвичай розуміють ймовірність втрати банком частини своїх зобов'язань щодо кредитора, ресурсів; під кредитним ризиком – ризик невиконання позичальником його а також можливість відмови позичальника від сплати процентів за кредит і (або) повернення самого кредиту. Із наведеного визначення бачимо, що кредитний ризик, є

категорією ймовірною і має дві складові – неповернення кредиту і несплату процентів за користування цим кредитом (дохід банку). Як ймовірність кредитний ризик виникає в момент передачі кредитних коштів позичальнику, адже у цей момент ніколи достеменно невідомо, чи буде цей кредит повернуто банку вчасно та в повному обсязі, втратить банк згодом свої кредитні кошти чи ні [2].

Постає питання як не втратити власні кошти? Щоб відповісти на це питання треба визначити, що стало причиною цього явища. Основними проблемами є змінення курсу валют, інфляція, структурні зміни в економіці, політиці, соціальній сфері.

Для того, щоб зовнішні події не впливали істотно, треба заздалегідь підготуватися, а саме мати достатньо резервних коштів, мати важелі впливу на боржників, мати можливість, підлаштуватися під тимчасово нестабільну обстановку.

Пошуком рішення цих проблем треба активно займатися, бо від цього залежить подальша діяльність кожного підприємства, фірми чи організації.

Почати треба із статистики неповернення кредитів, з цим це пов'язано.

Провівши аналіз чинного законодавства та доктрини цивільного права, ми можемо дійти висновку, що в Україні діяльність по здійсненню банківського страхування може існувати у трьох формах.

До першої й найтіснішої форми співпраці банку та страховика можна віднести створення фінансової холдингової групи, до якої входять банківські установи та страхові компанії. Однак у цієї форми існує ряд недоліків, що не дають можливості стати провідною формою існування банківського страхування.

Другою формою реалізації банківського страхування є діяльність на основі договорів про спільну діяльність, тобто шляхом створення простого товариства. Станом на сьогодні ця форма співпраці є найбільш перспективною.

Третьою формою співпраці є діяльність банків та страховиків на основі агентських угод. Ця форма співпраці є найбільш поширеною в сфері реалізації банками концепції банківського страхування.[3]

Страхування кредитних ризиків це можливість розділити свої втрати, або перекласти зобов'язання на іншу організацію.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Самсонова К. В.// Страхування кредитних ризиків в Україні//Наукова конференція – стаття Кіровоградський національний технічний університет.

2. Лобач О. // Страхування ризику неповернення кредиту // Юридична газета. – №21. – 2006р.

3. Сабодаш Роман Богданович. Страхування кредитних ризиків: цивільно-правові аспекти : дис. канд. юрид. наук: 12.00.03 / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2007. – 206 арк. – Бібліогр. : арк. 191–203.

УДК 336.76 (477)

Пахомова І. Г.¹, Яворська Ю. М.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-121 ЗНТУ

АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Для того, щоб проаналізувати нинішній стан фінансового ринку України необхідно на теоретичному рівні розглянути ряд понять, які є важливими.

Фінансовий ринок є досить складною структурою та є невід'ємним елементом ринкової економіки. В економічній літературі існує багато визначень цього поняття. Найбільш повно розкривається в посібнику «Фінансовий ринок», автором якого є Еш. С. М., а саме: «Фінансовий ринок – це особлива, властива тільки ринковій економіці сфера економічних взаємовідносин, де здійснюється купівля-продаж, розподіл та перерозподіл фінансових активів країни між сферами економіки.

До складу фінансового ринку відносять грошово-кредитний ринок, ринок цінних паперів, валютний та страховий ринок, ринок дорогоцінних металів, ринок нерухомості. Ці сегменти фінансового ринку взаємодіють один з одним через фінансові активи.

Фінансові активи включають в себе монетарне золото і спеціальні права запозичень (СПЗ), депозити, цінні папери, крім акцій, готівка, акції та інший акціонерний капітал. Крім цього, фінансовими активами є технічні страхові резерви та інша дебіторська заборгованість. Шелудько В. М. фінансовими активами називає «специфічні неречові активи, які являють собою законні вимоги власників цих активів на отримання певного, як правило, грошового доходу в майбутньому».

Актуальність фінансового ринку на сьогодні є дуже важливим. Оскільки нестабільна ситуація на даний момент в Україні в певній мірі впливає на діяльність ринку. Потрібно виділити перспективні завдання для фінансового ринку:

- подолання нерівностей сегментації фінансового ринку;
- захисту прав інвесторів;
- створення нової законодавчої бази та латання дірок в нинішньому законодавстві;
- підвищення ролі інститутів спільного інвестування;
- внесення змін щодо системи державного регулювання фінансового ринку.

Ефективна діяльність фінансового ринку створює передумови та основу для перебудови економічної системи та її розвиток. Через фінансові ринки здійснюється взаємообмін капіталів, дозволяючи оптимізувати динаміку суспільного відтворення.

За період з грудня 2014 по березень 2015 року відбувалось значне коливання курсу гривню. Знецінення гривні (на 71,8% за офіційним курсом у лютому – до 27,7631 грн/дол. США) обумовило необхідність використання разом з уже запровадженими адміністративними обмеженнями додаткових комплексних заходів монетарного регулювання для стримування девальваційного тиску на гривню та зменшення ризиків для цінової стабільності в середньостроковій перспективі.

Також Національний банк для стабілізації ситуації на валютному ринку використовував такий метод як потенціал інтервенцій з продажу іноземної валюти. У лютому цей показник склав 651 млн. дол. США. Найбільшу частку яких займає адресні інтервенції державним монополіям НАК «Нафтогаз України» та ДП НАЕК «Енергоатом». Водночас після впровадження адміністративних обмежень наприкінці місяця Національний банк уже мав змогу купувати валюту на ринку для поповнення резервів – на 145 млн. дол. США.

В результаті вище зазначених заходів на період березня 2015 року Національний банк України дав змогу купувати гривню за більш стабільними цінами. Долар США коливається на рівні 22–23 гривні. Однак у лютому РЕОК гривні був на 40.6% (за попередніми оцінками) нижче, ніж рік тому.

Національний банк України пояснює падіння курсу гривні номінальною девальвацією ефективного курсу на 52.7% за додатного інфляційного диференціала 25.7%. Внаслідок проведених заходів відбулось зростання вартості гривневих ресурсів.

Якщо зробити порівняння в розрізі депозитних рахунків у банках, то за період лютого та березня місяців, зменшився вплив депозитних коштів.

Отже, український фінансовий ринок розвивається досить нерівномірно. До негативних чинників відносять нестабільний валютний курс, фондовий ринок в стані розвитку та ситуація на Сході. Неоднозначний розвиток нормативної бази та законодавства не дає достатніх сходинок для зростання фінансового ринку України.

ВИКОРИСТАННЯ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ВАЛЮТ ДЛЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Регіональні гроші вперше з'явилися в Німеччині ще на початку 1930 років, під час економічної кризи. Їх метою було не замінити собою існуючу валюту, а всього лише доповнити її. Прив'язані до офіційного курсу купони мали ходіння тільки в межах певної області, а значить, сприяли тому, що гроші не спливали в інші регіони. Таким чином, фінансово заохочувався розвиток місцевої промисловості.

На сьогоднішній день в Німеччині за офіційними даними налічується близько двадцяти місцевих валют (берлінер в Берліні, хафельблоте в Потсдамі, роланд в Бремені і т. д.), які позначаються загальним терміном «регіо». Компанії-емітенти спеціально роблять гроші непрезентабельними, щоб у людини не виникло спокуси відкласти купюру в гаманці як сувенір. Багато в чому їх поява була викликана введенням в обіг євро, якому спочатку не надто довіряли. Ці локальні валюти працюють не на глобальну економіку, а на свій регіон.

Однією з найбільш відомих і успішних регіональних валют в Німеччині є хімгауер. Крістіан Геллер ввів хімгауер в обіг в місті Розенхайм в 2003 році. Ці гроші завоювали таку популярність, що підприємці готові втрачати по п'ять відсотків на кожній операції, щоб обслуговувати все зростаюче число людей, які користуються хімгауер. Деякі банки дозволяють своїм клієнтам заводитидебетові картки в хімгауер. З отриманих грошей 60% йде місцевим благодійним організаціям, решта – на адміністративні витрати.

Тим часом грошові обороти місцевих валют поки не дуже великі. Так, обсяг наймасовішою регіональної валюти «хімгауер» не перевищує 20 тисяч євро, а Берлінера –18000. Новий вид грошей поки не знайшов економічної значущості. Звернення таких валют не перевищує 300 тис. євро, що є майже непомітною величиною на тлі 155 млрд євро в банкнотах і монетах, які звертаються в Німеччині. На думку економістів, до тих пір, поки їх частка не перевищить 5% від загального обороту грошової маси, проблем не виникне.

УДК 336.22

Чередниченко Н. О.¹, Попадюк А. В.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-122 ЗНТУ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЩОДО СПРАВЛЕННЯ ВІЙСЬКОВОГО ЗБОРУ

3 серпня 2014 року набрав чинності Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів» від 31.07.2014 р. № 1621-VII, яким, серед іншого, до 1 січня 2015 року встановлено військовий збір.

Платниками військового збору є особи, визначені п. 162.1 ст. 162 ПКУ. А саме:

– фізична особа – резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи. За загальним правилом до вказаної категорії платників податків відносять фізичну особу, яка проживає (постійно проживає) в Україні або є громадянином України (за умови проживання на території кількох держав) та отримує дохід з джерела походження в Україні. До останнього належать дохід від будь-яких видів їх діяльності на території України. Крім традиційної заробітної плати, інших прирівняних до неї виплат та винагород, це пасивні інвестиційні доходи (проценти, дивіденди, роялті), доходи від здачі майна, що розташоване в Україні, в оренду; доходи від продажу такого майна (як рухомого, так і нерухомого), корпоративних прав, цінних паперів, внески, премії на страхування, спадщина, подарунки, виграші, призи та інші. До іноземних доходів, слід, відносити будь-який дохід, але отриманий за межами митної території України.

– фізична особа – нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні, це фізичних осіб, які не можна віднести до першої категорії платників податків і які отримують будь-які види доходів в Україні. Це наприклад, «заробітчани» із інших держав, що отримуються заробітну плату від українських роботодавців, іноземці, які отримали спадщину, дарунк на території України.

– податковий агент – особа, на яку ПКУ покладено обов'язок обчислювати, утримувати з доходів, нарахованих (виплачених, наданих) платнику, та перераховувати податки до відповідного бюджету від імені та за рахунок коштів платника податків. Наприклад, юридична особа – організатор лотереї.

Об'єктом оподаткування військовим збором є доходи у формі заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами; виграшу в державну та недержавну грошову лотерею, виграш гравця (учасника),

отриманий від організатора азартної гри (п. п. 1.2 п. 16 прим. 1 підр. 10 р. XX ПКУ від 02 грудня 2010 року № 2755-VI із змінами і доповненнями).

Законом України від 02 березня 2015 року № 211-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України», який набрав чинності 13 березня 2015 року (опубліковано в газеті «Голос України» від 12.03.2015 № 44), внесені зміни до порядку сплати військового збору, а саме відповідно до підпункту 1.7 пункту 16.1 підрозділу 10 розділу XX Податкового кодексу України (далі – ПКУ), будуть звільнятися від оподаткування збором доходи, що згідно з розділом IV цього Кодексу не включаються до загального оподаткованого доходу фізичних осіб (не підлягають оподаткуванню, оподатковуються за нульовою ставкою), крім доходів, зазначених у підпунктах 165.1.2, 165.1.18, 165.1.25, 165.1.51, 165.1.52 пункту 165.1 статті 165 цього Кодексу.

До доходів, які не будуть звільнятися від оподаткування військовим збором, належать:

- сума доходів, отриманих платником податку у вигляді процентів, що нараховані на цінні папери, емітовані центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну фінансову політику, та на боргові зобов'язання Національного банку України (підпункт 165.1.2 пункту 165.1 статті 165 ПКУ);

- дивіденди, які нараховуються на користь платника податку у вигляді акцій (часток, паїв), емітованих юридичною особою – резидентом, що нараховує такі дивіденди, за умови, що таке нарахування жодним чином не змінює пропорцій (часток) участі всіх акціонерів (власників) у статутному фонді емітента, та в результаті якого збільшується статутний фонд емітента на сукупну номінальну вартість нарахованих дивідендів (підпункт 165.1.18 пункту 165.1 статті 165 ПКУ);

- сума доходу, отримана платником податку за здані (продані) ним вторинну сировину, побутові відходи, брухт кольорових металів, включаючи використані (виснажені) акумулятори електричні свинцево-кислотні (код 8548 10 21 00 згідно з УКТ ЗЕД), залишки та брухт електричних акумуляторів із вмістом свинцю (код 8548 10 91 00 згідно з УКТ ЗЕД), та брухт дорогоцінних металів, проданий Національному банку України (підпункт 165.1.25 пункту 165.1 статті 165 ПКУ);

- доходи від операцій з валютними цінностями (крім цінних паперів), пов'язаних з переходом права власності на такі валютні цінності, за виключенням доходів, оподаткування яких прямо передбачено іншими нормами цього розділу (підпункт 165.1.51 пункту 165.1 статті 165 ПКУ);

- інвестиційний прибуток від операцій з борговими зобов'язаннями Національного банку України та казначейськими зобов'язаннями України, емітованими центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну фінансову політику, у тому числі від зміни курсу іноземної валюти (підпункт 165.1.52. пункту 165.1 статті 165 ПКУ).

УДК 657.4:657.92

Чередниченко Н. О.¹, Удовіченко А. В.²

¹старш. викл ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-123 ЗНТУ

ОБЛІК ТА ОЦІНКА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах нематеріальні активи (НМА) є досить важливим об'єктом бухгалтерського обліку на провідних підприємствах світу, адже саме їх наявність значною мірою визначає конкурентоспроможність. Але в українській практиці існує безліч проблем, пов'язаних із оцінкою та відображенням в обліку даних активів. Відповідно актуальності набуває питання визначення ролі та впливу нематеріальних активів на діяльність вітчизняних підприємств, а також виявлення проблемних аспектів їх оцінки та обліку.

Метою данної роботи є дослідження сутності нематеріальних активів, їх ролі обліком, а також пошук шляхів їх вирішення.

Вітчизняні суб'єкти господарювання мають незначний відсоток нематеріальних активів (2–5%). У бухгалтерських балансах за статтею «Нематеріальні активи» відображаються лише вартість комп'ютерних програм та ліцензій, а інші об'єкти права інтелектуальної власності можуть залишатися не введеними до господарського обігу і, відповідно не відображатися в обліку та звітності підприємства.

Використання НМА, а також методологія їх обліку на підприємствах України регулюються П(С) БО 8 «Нематеріальні активи», а також Податковим кодексом України. В зарубіжній практиці – Міжнародним стандартом фінансової звітності 38 «Нематеріальні активи».

Згідно Податкового кодексу України: нематеріальний актив – це об'єкт інтелектуальної, в тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані у порядку, встановленому відповідним законодавством, об'єктом права власності платника податку.

Для того, щоб визначити цінність нематеріальних активів, у світовій практиці використовують наступні підходи оцінки їх вартості:

1) витратний – полягає у розрахунку витрат на відтворення нематеріального активу;

2) дохідний – полягає у врахуванні економічних вигід, які планується отримати від використання даного об'єкта активу в майбутньому;

3) порівняльний (ринковий) – полягає в порівнянні об'єкта нематеріального активу, який оцінюється, з аналогічними об'єктами на ринку.

Кожний з цих підходів має свою вартість оцінюваного об'єкта, що в кінцевому результаті відображається методологією, тому при одночасному їх використанні отримують різні значення на величині фінансового результату підприємства.

В зарубіжних країнах, окрім наведених груп, також виділяють неідентифіковані нематеріальні активи. До них, перш за все, відносять гудвіл. На вітчизняних підприємствах, на відміну від зарубіжної практики, гудвіл не ідентифікується. Відповідно до Податкового кодексу України, гудвіл – це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю, як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій, тощо.

Для оптимізації процесів оцінки НМА та їх відображення в обліку слід чітко ідентифікувати проблеми.

Проблеми оцінки та обліку нематеріальних активів:

- неоднозначне визначення «нематеріальні активи»;
- неефективне управління даними активами;
- відсутність єдиної доцільної методики оцінки НМА;
- недосконалість організації збалансованості обліку;
- відсутність єдиної класифікації НМА;
- відсутність методики інвентаризації НМА;
- проблеми при визнанні активів нематеріальними;
- недооцінювання такої категорії як «гудвіл».

Наведені проблеми присутні майже на кожному вітчизняному підприємстві. Вони призводять до порушення облікового процесу, недостатнього висвітлення у звітності інформації про нематеріальні активи, недостовірної їх оцінки.

Узагальнюючи, слід зазначити, що неузгодженості в питаннях організації, обліку та оцінки нематеріальних активів мають значний вплив на достовірність інформації про загальний стан активів, що оприлюднюється суб'єктами господарювання. Все відчутніший вплив на теорію та практику бухгалтерського обліку загалом і нематеріальних активів, зокрема, має його трансформація до міжнародних стандартів.

УДК 330.1

Шестопалова О. В.¹, Орловська Я. С.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-513 ЗНТУ

МЕТОДИ ЛОКАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ В УКРАЇНІ

Фінансова криза – глибокий розлад фінансової системи держави, зумовлений економічними і політичними чинниками. До числа економічних, тих, що зумовлюють фінансову кризу, належать становище та рівень

матеріального виробництва в державі. Висока вартість виробництва продукції, виконання робіт і надання послуг, яка зумовлена великою матеріало- та енергомісткістю виробництва, високими трудовими затратами, зменшує обсяги нагромаджень в економіці у формі прибутку, що призводить до скорочення фінансових можливостей самих підприємницьких структур, доходів держави і відповідно купівельної спроможності населення.

Фінансову кризу можуть зумовлювати також нераціональна структура виробництва, яка нааперед характеризується великою питомою вагою воєнно-промислового комплексу, залежність держави від поставок за коопераційними зв'язками енергоносіїв, сировини, матеріалів, палива. Кризові явища у сфері фінансів можуть бути викликані трансформаційними процесами в економіці, тобто зміною моделі економічного розвитку, втратою конкурентоспроможності економіки.

Усі згадані вище явища в кінці кінців негативно позначаються на обсягах виробництва валового внутрішнього продукту в державі й відповідно призводять до зменшення фінансових ресурсів, що обслуговують увесь відтворювальний процес. Вони потребують жорсткої політики в обмеженні споживання і витрат як на державному, так і на рівні підприємницьких структур і населення.

Фінансова криза може бути зумовлена також політичними явищами. Це, насамперед, воєнні витрати, нераціональне й неефективне витрачання коштів державного бюджету та інших ланок бюджетної системи, наявність значних сум державного боргу як внутрішнього, так і зовнішнього.

Фінансова криза може бути зумовлена зовнішніми причинами, насамперед тими процесами, які проходять на світових фінансових ринках. Рівень впливу зовнішніх факторів залежить від наявності й розмірів активів держави, розміщених на світових фінансових ринках. Все це становить сукупність глибинних факторів. На поверхні явищ фінансова криза в кожній державі характеризується наявністю й величиною дефіциту бюджету та стабільністю національної грошової одиниці.

Дефіцит бюджету є причиною грошової емісії, яка викликає інфляційні процеси. Інфляція є причиною недовіри до національної валюти, бажання позбутися її шляхом обміну на стабільнішу іноземну валюту. За цих умов, якщо центральний банк держави не має достатньо резервів, що задовольнити попит на іноземну валюту, відбувається знецінення національної грошової одиниці і відповідні втрати як на державному рівні, так і на рівні господарюючих суб'єктів і населення.

Рівень інфляції насамперед характеризує масштаби зниження платоспроможності населення та підприємницьких структур. Для покриття дефіциту бюджету урядові структури часто вдаються до введення нових

податків, що теж зменшує платоспроможність населення і посилює кризові явища в економіці.

- збереження значної кількості нерентабельних державних підприємств, що одержують дотації;
- неефективний механізм оподаткування суб'єктів господарювання;
- крупномасштабний оборот тіньового капіталу;
- необгрунтовано великі соціальні програми і значні державні непродуктивні витрати;
- приписки, крадіжки, втрата виробленої продукції.

Під час фінансової кризи в Україні поширюються такі методи фінансування державних витрат, як грошова емісія й державні позики, а тому постійний дефіцит державного бюджету спричиняє збільшення державного боргу як внутрішнього, так і зовнішнього, а також процентів за ним. У 1999 році обсяг державного боргу становив понад 50 відсотків від обсягів валового внутрішнього продукту. Зростання державної заборгованості створює напруження на ринку позичкових капіталів, зменшує можливості їх використання для фінансування народного господарства, уповільнює темпи розвитку економіки.

Отже, фінансова криза в Україні характеризується насамперед ослабленням (а часто і розривом) узгоджених зв'язків між найважливішими елементами фінансової системи держави, хронічною незбалансованістю бюджетних доходів і видатків, лавиноподібним зростанням державної заборгованості, нерациональною структурою бюджетних витрат, неоптимальним рівнем податкових вилучень для формування бюджетів усіх рівнів.

Основними напрямками подолання фінансової кризи мможуть бути зокрема:

- запровадження жорсткого режиму економії щодо витрачання бюджетних коштів, передусім на управління, оборону, фінансування збиткових і низькорентабельних виробництв, різні види дотацій;
- визначення доцільності фінансування деяких соціальних витрат;
- зменшення обсягів фінансових запозичень для покриття дефіциту державного бюджету;
- вдосконалення інструментів залучення до інвестиційної сфери особистих накопичень населення.

ДІАГНОСТИКА БАНКІВСЬКИХ КРИЗ НА ОСНОВІ РОЗРАХУНКУ ПРОГНОЗНОГО ІНДИКАТОРА КРИЗИ

Банківські кризи, як і будь-які кризові явища, як закономірне явище в динаміці розвитку економічної системи в цілому. Про циклічний характер розвитку фінансово-кредитної сфери має об'єктивний характер, і цілком відповідає основним положенням теорії циклічності розвитку.

Банківську кризу можна розглядати як серйозні негаразди в банківській системі, що пов'язані зі: скороченням депозитної бази; збільшенням частки «поганих кредитів»; впровадженням надзвичайних адміністративних заходів; зниженням банківської ліквідності і прибутковості; банкрутством фінансово-кредитних організацій та масовим невиконанням ними своїх контрактних зобов'язань.

Прогнозування кризових явищ у фінансово-кредитній сфері, є гарантом фінансової стійкості системи, а отже, і фінансової безпеки країни в цілому. Діагностика банківської кризи дуже важлива при оцінці поточного стану банківської системи та закладає основу для розробки рекомендацій щодо подолання наслідків кризи.

Деструктивний вплив банківської кризи на загальноекономічну активність, фінансову стійкість і безпеку банківської системи і країни в цілому визначає необхідність розробки алгоритму аналізу банківських криз як основи для моніторингу банківської системи.

Основним каналом перерозподілу кризових явищ є власне банківські канали кредитування, що в умовах кризи проявляється через подорожчання кредитних коштів і, в свою чергу, сприяє скороченню обсягів кредитування та виробництва, а також призводить до збільшення рівня безробіття, що не може не вплинути на структуру споживання та масштаби депонування коштів.

Сучасна банківська криза як головний структурний елемент глобальної фінансової кризи закладає основи для посилення регулюючих тенденцій та розробку нових стандартів і правил.

Для розрахунку прогнозного індикатора спочатку необхідно визначити набір факторів прогнозування банкрутства вітчизняних банків. Показники можна умовно поділити на три групи – показники на базі капіталу, активів та доходів і витрат.

У формуванні множини факторів використовують окремі показники з другої групи, зокрема, рентабельність активів, темпи зростання кредитного

портфеля, скорочення депозитів, зростання відсоткових ставок за кредитами та депозитами, тощо.

Обравши релевантні фактори та визначивши діапазон їхніх граничних значень, слід розрахувати значення цих факторів для конкретних банків та подати отримані статистичні дані у вигляді часового ряду, а потім привести всі отримані дані до порівнянного вигляду.

Науково-методичний підхід до діагностики фінансового стану банку з позиції кількісної оцінки можливості його банкрутства, який передбачає розрахунок показника «прогнознiй iндикатор кризи», що базується на використанні інструментарію нечіткої логіки, дає змогу врахувати пріоритетність факторів ризику та ступінь упевненості менеджменту банку в глибині кризових явищ.

Практична реалізація цього підходу дає підстави стверджувати про необхідність його комплексного застосування в процесі прогнозування несприятливих фінансових ситуацій на ринку банківських послуг та з метою проведення ефективної й адекватної зміна зовнішнього та внутрішнього середовища антикризової політики.

Такі дії забезпечать не лише досягнення результативного виходу з нестабільної ситуації, а й дадуть змогу швидшими темпами адаптувати новітні умови функціонування, причому з найменшими витратами. Актуальність подальших розробок у цьому підтверджується наявністю на ринку таких дестабілізуючих факторів: нестача довгострокових і дешевих гривневих ресурсів, низькі темпи економічного зростання, загострення міжбанківської конкуренції в боротьбі за споживачів, що особливо критично для невеликих регіональних банків.

Застосування розробленого підходу не втрачає своєї актуальності і в період стабільності та перебування на стадії піднесення, оскільки мінливість фінансово-економічних умов може справити несподіваний негативний вплив на діяльність банківських установ. Водночас, діагностування фінансового стану дає змогу його попередити і вчасно вжити адекватні виражені антикризові заходи.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямі є виокремлення факторів ризику, які найсуттєвіше впливають на підвищення ризику банкрутства та розробки на їхній основі антикризових інструментів, ефективних у конкретній ситуації, що склалася в банку.

РОЗВИТОК ІНТЕРНЕТ-БАНКІНГУ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі розвитку банківської системи України впровадження Інтернет-банкінгу обумовлено розвитком банківської системи під впливом технологічного прогресу та потребою у дистанційному обслуговуванні клієнтів. Надання даних послуг значно полегшує проведення переказів або платежів, а також прискорює цей процес. З впровадженням Інтернет-банкінгу банки можуть значно збільшити клієнтську базу і знизити витрати на персонал і мережу філій.

Переважна більшість експертів вважають, що Інтернет є одним із найбільш ефективних інструментів просування банківських продуктів, що обумовлено значним поширенням використання Інтернету в цілому і активним Інтернет-просуванням банків.

Законодавчо закріплено, що дистанційне банківське обслуговування – це комплекс інформаційних послуг за рахунком клієнта та здійснення операцій за рахунком на підставі дистанційних розпоряджень клієнта. Дистанційне обслуговування рахунку клієнт може здійснювати за допомогою систем «клієнт-банк», «клієнт-Інтернет-банк» (Інтернет-банкінг), «телефонний банкінг», тощо. Таким чином, Інтернет-банкінг – це банківські послуги, які дають можливість клієнтам банку здійснювати через мережу Інтернет певний перелік банківських операцій, за винятком операцій з готівкою.

Згідно з фінансовим дослідженням GFKUkraine, проведеним у 2013 р., лідерами на ринку дистанційного банківського обслуговування є такі банки, як: ПриватБанк, Дельта Банк, Райффайзен Банк Аваль, ПУМБ та УкрСиббанк.

Дивлячись на інші експертні дослідження у цій сфері, найбільш функціонально повними системами Інтернет-банкінгу володіють такі банки, як: ПриватБанк, IdeaБанк, ОТП Банк та ПУМБ. На думку більшості експертів-аналітиків, особливої уваги в процесі аналізу Інтернет-банкінгу в Україні потребує порівняння систем Інтернет-банкінгу за функціональними можливостями, а не за кількістю користувачів, оскільки розширення пропозиції банківських операцій у мережі Інтернет дозволить задовольнити зростаючий попит на електронний банкінг та розробити найбільш оптимальний пакет можливостей системи.

Розглянуті можливості системи Інтернет-банкінгу банків-лідерів на ринку дистанційного обслуговування клієнтів дозволяють виявити наступні

можливості, які притаманні більшості банків (наприклад, контроль за рухом коштів на власних рахунках, перекази коштів з одного рахунка клієнтана інший, переводи між рахунками в межі конкретного банку та рахунками різних банків, поповнення депозитних рахунків та погашення кредитів), дані «електронні» послуги закріплені в усіх системах Інтернет-банкінгу. Зокрема ПриватБанк здійснює у системі Інтернет-банкінгу «Приват 24» такі специфічні операції, як автоматичне погашення кредитів, купівля квитків на автобуси, залізничних квитків, авіаквитків та ін. Слід зауважити, що не всі лідери, визначені дослідженнями GFK Ukraine, мають високий рівень функціональності. За проведеним аналізом функціональних можливостей можна зробити висновок, що найбільш широко охоплюють операції у мережі Інтернет системи таких банків, як ПриватБанк, ПУМБ, Idea Банк, УкрСиббанк та ОТП Банк.

Слід зауважити, що не всі найбільші банки за розміром активів рейтингу НБУ намагаються сформувати конкурентні переваги за допомогою електронних банківських послуг, тільки 12 із 17 таких банків надають послуги Інтернет-банкінгу, зі 178 банків, які отримали ліцензію на провадження банківської діяльності, тільки 49 надають дистанційний доступ до банківських послуг за допомогою Інтернету, з них менше половини власними зусиллями розробляли дану систему віддаленого обслуговування клієнтів, основною практикою залишається придбання системи, яка функціонує, що приводить до уніфікації ринку Інтернет-банкінгу. Також треба приділити увагу, що більшість банків, які тільки впроваджують дистанційне банківське обслуговування, орієнтуються на ті банки, системи Інтернет-банкінгу яких є найбільш функціональними та фінансово ефективними. Тобто можна виділити 2 сегменти ринку дистанційного банківського обслуговування: системи Інтернет-банкінгу банків-лідерів, що формують конкурентні переваги за рахунок впровадження нових «електронних» банківських послуг (наприклад, ПриватБанк, УкрСиббанк, ПУМБ), та інші банки, які знаходяться на стадії розвитку власних систем Інтернет-банкінгу та в якості «електронних» послуг впроваджують послуги, розвинені в системах банків-лідерів.

Згідно з останніми даними досліджень GFK Ukraine, частка клієнтів банків, які використовують для управління коштами на рахунках через мережу Інтернет, збільшилася у 2013 р. до 38,4 %. Статистика свідчить, що поки що менше половини клієнтів використовують Інтернет-банкінг, але спостерігається тенденція до поширення використання Інтернет-банкінгу та прогнозується, що клієнти будуть надавати перевагу дистанційному банківському обслуговуванню.

Перевагою Інтернет-банкінгу для банку є значна мінімізація витрат, адже собівартість надання банківських послуг через Інтернет значно

знижується порівняно з витратами на надання послуг традиційного фінансового обслуговування, та не потребує фізичної присутності постачальника послуг і не супроводжується переміщенням матеріальних активів.

Проаналізувавши сучасний стан розвитку вітчизняного Інтернет-банкінгу, можна відзначити, що поступово банківські операції у віртуальній мережі стануть переважати над реальними, що є позитивною тенденцією, оскільки значно зекономлять не тільки кошти банківських установ на їх обслуговування, а й час та кошти користувачів Інтернет-банкінгу. На даному етапі розвитку банківської системи найновіші послуги, які може отримати клієнт, використовуючи систему Інтернет-банкінгу, – це можливість зробити замовлення на відкриття депозиту, кредиту, рахунки або випуску платіжної картки через онлайн-банкінг.

Розвиток Інтернет-банкінгу у таких перспективних напрямках, як впровадження широкого спектру функціональних можливостей Інтернет-банкінгу та відкриття онлайн-банків, дозволить вивести банки на новий рівень розвитку та найбільш ефективно взаємодіяти з клієнтами задля задоволення потреб ринку.

Отже, можна зробити висновок, що українська банківська система й зокрема Інтернет-банкінг як форма дистанційного банківського обслуговування інтенсивно розвиваються, що відображається у використанні новітніх технологій та розширенні спектру банківських послуг. Інтернет-банкінг є перспективним напрямом розвитку банківської системи, для оптимального його розвитку він повинен забезпечувати отримання повного набору банківських послуг клієнтами, підвищення його надійності та забезпечення якості обслуговування в мережі Інтернет.

УДК 657.126(477)

Шестопалова О. В.¹, Ханмамедов С. Е.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-122 ЗНТУ

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА РОЗВИТОК КАРТКОВОЇ ПЛАТІЖНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Незважаючи на те, що банківські пластикові картки зазвичай називають кредитними, насправді це не зовсім вірно: більш поширеним на ринку є дебетовий варіант платіжних карток. Дебетові картки дозволяють проводити розрахунки лише в межах залишку на картковому рахунку, тоді як кредитні дають можливість своєму власнику скористатись сумою, що перевищує цей залишок, хоча й не більшою за ліміт кредитування. Останній встановлюється

банком індивідуально, залежно від статусу клієнта, його заробітної плати та інших факторів. Світові лідери, такі як VISA та EuroCard/MasterCard надають можливість банкам-членам системи випускати і обслуговувати як кредитні, так і дебетові картки. American Express та Diners Club випускають лише розрахункові картки, інші – менш відомі, орієнтовані на випуск лише дебетових карток.

Операції з банківськими платіжними картками є досить новим напрямком банківського бізнесу, який, з одного боку, розширює спектр послуг банку, задовольняючи тим самим зростаючі потреби клієнтів, з іншого боку – є потужним джерелом ресурсів як в іноземній, так і в національній валютах.

Швидке поширення банківських карток є свідченням того, що ця форма розрахунків вигідна основним учасникам системи. Український картковий ринок дуже динамічний: змінюються лідери, з'являються нові продукти і технології, незмінним залишається лише одне – він швидко розширюється за рахунок нових держателів карток, емітентів і точок обслуговування. Для багатьох комерційних банків пластикові картки стали новим напрямом бізнесу, ефективним фінансовим інструментом.

Сучасний стан карткового бізнесу в Україні значно відрізняється від західного. Це пояснюється тим, що значно переважають дебетові картки, в основному «зарплатні», а також низькою активністю карток – 90% кардхолдерів використовують їх як засіб зняття готівки в банкоматах, рідко – як засіб розрахунку в торгово-сервісній мережі. Розвивається банкоматний бізнес, впроваджуються нові послуги для користувачів платіжних карток. Банки України почали свою роботу на картковому ринку у 1994 році і на сьогодні мають істотні досягнення в цьому напрямку їх діяльності. Відповідно до їх рекомендацій, створена неабияка нормативна база, яка майже щороку набуває істотних змін в напрямку самовдосконалення. В останні кілька років значно зріс інтерес до пластикових карток, і кожен банк, який хоче не тільки отримувати прибутки, але й вистояти у конкурентній боротьбі і в майбутньому вже зараз повинен застосовувати найновіші прогресивні технології. Більшість українських банків, що виконують операції з пластиковими картками є членами міжнародних карткових систем, таких як VISA, Master Card. Це зумовлено тим, що в Україні немає добре системи масових платежів. Крім того участь у міжнародній картковій розвинутій національній системі дає змогу інтегруватися у світову платіжну систему банківських послуг, підняти свою репутацію, завоювати ринок і привабити клієнтуру, оволодіти найновішими банківськими технологіями, використовувати гігантську інфраструктуру для виконання розрахунків у глобальних масштабах. Не зважаючи на швидкі темпи зростання в Україні карткового бізнесу, є багато проблем, які заважають здійснювати цього роду операції їх учасникам. Основними та найбільш складними з них є недовіра населення до банківських установ, нестабільна соціально-політична та економічна ситуація в країні, висока вартість обладнання та значний термін його окупності, що, кінець кінцем впливає (переноситься) на клієнта шляхом підвищення тарифів на обслуговування карткових операцій, невідпрацьованість

окремих механізмів і процесу здійснення операцій з платіжними картками, шахрайство по картковим операціям. Безготівкові розрахунки з використанням пластикових карток все ще займають незначну частку в загальній структурі розрахунків. Це пов'язано з тим, що ще не дуже добре розвинута мережа торгівлі та послуг, де б приймали до оплати пластикові картки. Окрім того, для особи розраховуватись пластиковою картою є більш вигідно при великих сумах покупки, що на сьогодні не по кишені більшій частині населення.

Але поряд з цими недоліками є й значні переваги використання карток. Перевагами для користувачів є здатність робити покупки, не маючи готівки, отримання необхідної суми готівки в будь-який час, знижки при купівлі товарів, можливість користування послугами електронної комерції, нарахування відсотків на залишок коштів на картковому рахунку, можливість одержання револьверного кредиту, престиж, відсутність необхідності в декларуванні коштів на картковому рахунку при виїзді за кордон та ін.

Для підприємств торгівлі та послуг – це залучення нових покупців, економія коштів на інкасації валюти, здатність надати товарний кредит за рахунок банку, уникнення ризику пограбування, престиж.

Переваги для банків: зниження обсягу роботи з готівкою, розширення кола клієнтів та відсутність територіальної прив'язки, використання залишків на карткових рахунках в якості ресурсів для здійснення активних операцій, збільшення кількості споживчих кредитів, реалізація додаткових продуктів і послуг держателям карток та торгівельним підприємствам.

Для подальшого успішного впровадження карткових технологій комерційним банкам України необхідно:

- розширювати мережу банкоматів і POS-терміналів, щоб держатель картки був упевнений в тому, що він може одержати гроші і розрахуватися картою в будь-який час;

- продовжувати активно впроваджувати зарплатні проекти, що дасть змогу централізовано залучити велику кількість клієнтів, додатково отримати вільні банківські ресурси та привчати населення до карткових розрахунків;

- залучати до числа своїх клієнтів підприємства торгівлі і послуг, які будуть приймати до оплати пластикові картки;

- продовжувати впроваджувати різні види послуг для різних клієнтів (студентів, пенсіонерів, і т. д.).

Таким чином, головним завданням сучасного карткового бізнесу є посилення довіри потенційних клієнтів до платіжних карток. В результаті цього зростатиме емісія, яка буде виражатися не тільки кількісно, а й якісно. Тобто, на карткових рахунках будемо бачити залишки, картки використовуватимуться не лише для зняття готівки, а й для розрахунків, а це буде джерелом доходів банків, які сприятимуть розвитку економіки, її детінізації, стабілізації тощо.

УДК 330.341.1

Гараба С. С.¹, Макушина Т. П.²

¹асист. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-150м ЗНТУ

ТЕХНОЛОГІЧНІ УКЛАДИ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Продукція підприємств машинобудування використовується тим чи іншим чином в усіх сферах людського життя. Від ступеня їх розвитку, в кінцевому підсумку, залежить стійкість і ефективність розвитку як окремих секторів так і економіки в цілому. Машинобудування налічує майже тисячолітню історію, істотні зміни в своїй структурі і видах продукції, що випускається і об'єднує сотні підприємств, що спеціалізуються на випуску різномірної продукції: від найпростішої побутової до найскладніших високоточних апаратів.

Технологічний уклад – науково-технічні принципи, об'єднані в групи технологічних сукупностей. Характеризується ключовим фактором в організаційно-економічному механізмі. Це поняття було висунуто С. Глазьевим у 2000 році, який був нагороджений медаллю Н. Кондратьєва за цикл досліджень довгих хвиль в економічному розвитку.

Таблиця 1.1 – Науковий внесок у розвиток інновації

Н. Кондратьєв Концепція великих циклів кон'юнктури	Й. Шумпетер Концепція економічних циклів	С. Глазьев Концепція технологічного укладу
розробив теорію довгих хвиль, або великих циклів кон'юнктури;	створив теорію циклів ділової активності;	цикл досліджень довгих хвиль в економічному розвитку
виділив синхронність фаз довгих, середніх і коротких хвиль економічного розвитку;	ввів у науковий вживання категорію інновація і визначив її сутність;	ввів у науковий вживання технологічного укладу і виділив п'ять його циклів
виділив закономірність соціально-економічних явищ протягом чергового етапу розвитку суспільства;	визначив роль антрепренерства в економічному розвитку суспільства;	визначив господарський механізм прискорення поширення інновацій
звернув увагу на роль науково-технічних відкриттів і винаходів в техніко-економічному розвитку.	розділив роль монополії на різних етапах суспільно-економічного розвитку (ефективна та неефективна монополія).	розробив і популяризував ідеї природної ренти

Джерело: розроблено автором

Методологія системного опису інновацій в умовах ринкової економіки базується на міжнародних стандартах. Для координації робіт по збору, обробці і аналізу інформації про науку та інновації, в рамках Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) була утворена група національних експертів за показниками науки і техніки, вони розробили Керівництво Фраскаті («Пропонована стандартна практика для обстежень досліджень та експериментальних розробок»). Цей документ отримав таку назву в зв'язку з тим, що перша версія рекомендацій була прийнята в м. Фраскаті (Італія) в 1963 р.

У сучасній науці ділові цикли Шумпетера нерозривно пов'язані з технологічними укладами Глазьева у суспільному виробництві.

Перший технологічний уклад 1770–1830 рр., пов'язаний з винаходом ткацьких механічних верстатів, прядильної машини, і як наслідок бурхливого розвитку текстильної промисловості.

Другий технологічний уклад 1830–1880 рр. пов'язаний із створенням парового двигуна, розвиток машинобудування, поява важкої промисловості та транспорту.

Третій технологічний уклад 1880–1930 рр. пов'язаний із застосуванням сталі і електроенергії, що забезпечило новий виток у розвитку виробництва.

Четвертий технологічний уклад 1930–1980 рр. пов'язаний з розвитком нафтохімії та створення двигуна внутрішнього згоряння.

П'ятий технологічний уклад є нашим сучасником і характерний розвитком інформаційних і нанотехнологій, телекомунікацій, атомною енергетикою, біотехнікою та генною інженерією.

Машинобудівні підприємства без перебільшення називають основою промислового виробництва будь-якої країни. Класифікація різноманітних факторів, які впливають на ефективність їх роботи, дозволили виділити з них ті, що обумовлені економічним, технічним і фінансовим станом, виробничими потужностями, які склалися і не повністю використовуються, застарілими технологіями, низькою конкурентоспроможністю продукції, громіздкою виробничою структурою, неадекватним масштабам виробництва чисельним, кваліфікаційним і професійним складом кадрів.

Важливість їх стабільного розвитку для економіки визначається, тим фактом, що протягом кількох століть сектор залишається єдиним постачальником капітальних ресурсів на підприємства інших галузей. Машинобудування забезпечує будь-яке виробництво машинами та обладнанням, а населення предметами споживання і є пріоритетним напрямком розвитку національної економіки.

ПРОБЛЕМИ ПЕРЕХОДУ ПІДПРИЄМСТВ НА МІЖНАРОДНІ СТАНДАРТИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

В кінці січня Прем'єр-Міністр України Арсеній Яценюк проводив зустріч з пресою, де наголосив про перехід підприємств та організацій на міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) як один із напрямів здійснення економічних реформ.

МСФЗ – це глобальні стандарти, стандарти без кордонів. На сьогодні більше ніж у 120-ти країнах світу вони використовуються для складання фінансової звітності. По рішенню ЄС і МСБО, і МСФЗ стали загальноєвропейськими.

Особливостями МСФЗ (JFRS) є:

- вони засновуються скоріше на професійному судженні і оцінках, а не на точних даних;

- при складанні МСФЗ не передбачено використання обов'язкових форм фінансової звітності, а також не затверджені самі форми, хоча в МСБО №1 «Представлення фінансової звітності» приводиться повний перелік звітів і перелік основних статей, обов'язкових для представлення і розкриття в тій чи іншій формі;

- формування «Додатків до фінансової звітності», які на відміну від українських Додатків не мають строго стандартизованої форми. Це в більшій мірі текстова інформація. Крім того, структуру «Додатків до фінансової звітності» формує кожна конкретна компанія на основі професіонального судження, враховуючи вимоги МСФЗ;

- перехід на МСФЗ-звітність – це діло декількох років. В процесі переходу на МСФЗ-звітність виділяють 3 періода: а) підготовчий, який не регламентується; б) перехідний; в) перший звітний. Термін другого і третього періодів повинен складати як мінімум 2 роки.

До 2015р. МСФЗ використовували як у обов'язковому порядку (банки, ПАТ, страхові компанії, кредитні союзи та інші), а також у добровільному порядку. А тепер будуть використовувати усі підприємства і організації у обов'язковому порядку.

При переході від П(С) БО-звітності до МСФЗ-звітності здійснюється трансформація фінансової звітності (впроваджується комплекс обліково – аналітичних процедур на звітну дату) за допомогою трансформаційної таблиці, побудованої по принципу оборотно-сальдової відомості по П(С) БО і МСФЗ, які порівнюють построчно, по рахунках на дату трансформації та виявляють трансформаційні коригування, використовуючи діючий план рахунків.

Сам процес трансформації фінансової звітності дозволяє нівелювати різницю між МСФЗ і П(С) БО. П(С) БО (згідно з Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні») не можуть складати протиріччя МСФЗ.

Більшість положень двох систем не мають протилежностей, окрім протиріччя, між П(С) БО і МСФЗ в питанні складу проміжної фінансової звітності.

Але на разі у підприємств невеликого бізнесу з'явилися наступні проблеми:

- вони не можуть створити трансформаційні комісії на постійній основі для переводу підприємства на МСФЗ;

- не переглянута і не підвищена роль головного бухгалтера (велика їх кількість не має вищої освіти та не здійснила підвищення кваліфікації);

- хто повинен визначити склад проміжної фінансової звітності (скорочені звіти по всім формам та деякі додатки до звітності згідно з М(С) БО № 34, або тільки баланс і звіт про фінансові результати, як у П(С) БО № 25 «Фінансова звітність суб'єктів малого підприємництва». М(С) БО № 34 так і називається «Проміжна фінансова звітність». Підприємства можуть складати проміжну фінансову звітність у складі повного комплексу фінансової звітності згідно МСБО № 1 «Представлення фінансової звітності»;

- назви форм фінансової звітності в Законі України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність», в Н(П) БО-1 та в МСФЗ різні;

- очистка фінансової звітності від помилок на підготовчому періоді переходу на МСФЗ також залишає багато питань.

- та інші.

УДК 368 (477)

Бабенко-Левада В. Г. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ЗОВНІШНІ ТА ВНУТРІШНІ ЗАГРОЗИ ФІНАНСОВОМУ СТАНУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

На протязі 2014 та на початку 2015 років страховий ринок потрапив у «шторм». Практично одночасно матеріалізувалися кілька серйозних ризиків: зміна влади, окупація частини території України та АТО на сході країни, де вже неможливо вести страхову діяльність (близько 25% страхового бізнесу), девальвація гривні (більше 300%), інфляція (понад 25%), «вихід» з банків близько 30% депозитів фізичних осіб і загальне погіршення ділової активності підприємств.

Страхові компанії України в 2014 році зібрали 24 млрд грн валових страхових премій, що на 6% менше, ніж роком раніше. Страхові виплати за минулий рік склали 5 млрд грн, що на 5% більше, ніж за попередній рік.

Роль страхового ринку для бюджету 2014 року в наступному:

- легалізація доходу понад 30 тис осіб;
- залучено в економіку іноземних інвестицій – 5 млрд грн.;
- вкладено в державні цінні папери – 3,4 млрд грн.;
- детінізація транспортної галузі та охорони здоров'я – 2,9 млрд грн;
- сплачено податків страховиками – 0,8 млрд грн;
- валютні надходження страховиків від експорту – 0,3 млрд грн.

Розглянувши вище зазначене, можна виокремити роль страхового ринку для банків 2014 року, який складає:

- обсяг застрахованих банківських ризиків – 450 млрд грн;
- розміщено на банківських рахунках – 11,8 млрд грн;
- отримано відсотків від банків – 0,9 млрд грн;
- сплачено агентської винагороди банкам – 1,1 млрд грн;
- взято банківських кредитів – 0,5 млрд грн;

З цього роль страхового ринку для підприємств 2014 року в наступному:

- вкладено в акції – 18 млрд грн.;
- придбано облігацій – 0,8 млрд грн;
- отримано фінансовий дохід – 1 млрд грн;
- відновлено комерційних авто – 1,2 млрд грн;
- відновлено майна – 0,3 млрд грн;

Роль страхового ринку для населення за 2014 рік склала:

- накопичувальне страхування життя – 554 тис осіб;
- залучено довгострокових інвестицій – 5,2 млрд грн;
- відновлено приватних авто і майна – 1,7 млрд грн;
- оплата лікування – 1,2 млрд грн;
- отримано інвестиційний дохід – 455 млн грн.

В 2015 році страховики будуть перебувати під пресингом макроекономічних і політичних чинників.

Виходячи з загроз для страхового ринку України можна виокремити негативні тренди 2014 року – це:

- зростання дебіторської заборгованості на 39% (4953 млн грн);
- збільшення отриманих векселів на 25% (3673 млн грн);
- зростання кредиторської заборгованості за послуги на 42% (1473 млн грн);
- зростання кредиторської заборгованості по страховій діяльності на 121% (3057 млн грн);
- скорочення операцій філіями на 13% (2862 млн грн);
- зростання внутрішнього перестрахування на 15% (8173 млн грн);
- зростання заборгованості по страхових виплатах на 53% (256 млн грн);

- зростання обсягу банківських кредитів на 7% (538 млн грн).

Зважаючи на фінансову кризу, яка стрімко розвилася на кінець 2014 – початку 2015 року існують очікування страхового ринку на 2015 рік, які можна:

- збільшення частки страхового ринку у ВВП;
- збільшення валютних надходжень за рахунок експорту страхових послуг;
- покращення інвестиційного клімату, задоволення потреб економіки в інвестиціях;
- створення довгострокового фінансового ресурсу для інвестицій в державні та корпоративні цінні папери та банківські вклади;
- зменшення навантаження на державний і місцеві бюджети з відшкодування збитків від стихійних лих і техногенних катастроф за рахунок страхових виплат;
- розвиток та впровадження медичного страхування;
- удосконалення страхового захисту учасників дорожнього руху;
- розвиток системи агрострахування;
- введення та розвиток 2-го рівня пенсійної системи;
- підвищення рівня довіри громадян до державної фінансової політики;
- поліпшення міжнародного іміджу України та її рейтингу в оцінках Світового банку, МВФ та міжнародних рейтингових агентств.

Розвиток страхового ринку має бути спрямований на збільшення обсягів страхового захисту суспільства та державних інтересів у всіх регіонах країни.

Страхові послуги мають стати доступними, привабливими і різними за видами та умовами. Страховикам потрібно стати активними учасниками розвитку фондового та іпотечного ринків. При цьому всі ефективно працюючі страховики незалежно від розміру повинні мати рівні шанси стати учасниками ринку, знайти свою нішу і свого клієнта.

УДК 658.338.3

Набатова Ю. О. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

Економічне та політичне середовище України за останні роки стрімко впливає на погіршення ефективного функціонування фінансових суб'єктів господарювання. Дестабілізація економічної ситуації відбувалася за рахунок погіршення економічних показників та призвела до знецінення національної валюти, зниження довіри населення банківській системі, зниження

купівельної спроможності населення, і як наслідок зменшення обсягів виробництва в промисловості та сільському господарстві.

В майбутній перспективі ми маємо бути готовими до виникнення нових криз в силу циклічності розвитку економіки країни. Тому ми маємо зробити усе можливе, щоб уникнути або мінімізувати такий хід розвитку подій, застосовуючи ресурсозберігаючу політику.

Поряд із зазначеними чинниками, за визначений період (вересень 2014 р.– січень 2015 р.) відбуваються активні коригування, оновлення та зміни законодавчо-нормативної бази, які регулюють функціонування та змінюють податкове навантаження на підприємства. У зв'язку з цим, вважається за доцільне, необхідність впровадження процесу ресурсозберігаючої політики фінансових суб'єктів господарювання та удосконалення існуючих класичних підходів (стратегічного, оперативного та тактичного планування) в умовах економічної кризи за для ефективного фінансового розвитку країни та її інвестиційної привабливості.

Функціонування вітчизняної економіки в умовах кризових явищ впливає на систему господарювання та потребує змін в процесі планування та формуванні його сутності, яке в першу чергу залежить від наявного стабільного замовлення ресурсів на відповідну перспективу. Вивчаючи питання економічної нестабільності доречно розглянути такі показники, як індекс споживчих цін (ІСЦ) – у січні 2015 року становив 103,1% (рис. 1.) та індекс цін виробників промислової продукції (ІЦВ) – у січні 2015 року становив 102,3%.

У поточній період, постійних змін економічних показників (рівень інфляції за 2014 рік склав 124,9%; індекс цін виробників –131,8%) та негативних прогнозів (очікуваний рівень інфляції за 2015 рік – 26%), виникає необхідність впровадження комбінованих методів планування у системі господарювання на підприємстві і впровадження формування процесу ресурсозберігаючої політики.

Можна виділити укрупнено три ознаки, сукупність яких дозволяє класифікувати в системі управління суспільства організацію процесу ресурсозбереження як політику:

- за місцем ресурсозбереження в історично сформованій системі суспільного виробництва;

- за роллю ресурсозбереження в системі промислового виробництва;

- за роллю ресурсозбереження в громадській організації праці.

З цього видно, що організація ресурсозбереження вже сформувалася як політика і економічні зміни потребують її використання в плануванні діяльності підприємств. Основними напрямками впровадження ресурсної політики є їх направленість на покращення фінансових результатів суб'єктів господарювання, передумовами, яких є:

– наявність матеріальних ресурсів є одним з основоположних елементів у системі суспільного виробництва;

– наявність дефіциту сировини призводить до унеможливлення виробництва високоякісної продукції, що, в свою чергу, призводить до зниження конкурентоспроможності, втрати покупців і, як наслідок, – закриття виробництв;

– монопольно високі ціни на сировину здійснюють вплив на собівартість продукції і, відповідно, – на фінансові результати.

Політика у сфері ресурсозбереження здійснює один з вирішальних впливів на розвиток суспільства, його господарської системи, на обстановку загальної соціально-політичної стабільності, наголошуючи, насамперед, на масштаби споживання сировини, а також на загальні ключові тенденції соціально-політичного, національно-державного, соціально-економічного розвитку країни і, звичайно ж, на безпосередні економічні інтереси основної маси населення.

Масштаб майбутніх перетворень у сфері ресурсозбереження потребують залучення великих інвестицій – довгострокових вкладень капіталу в область ресурсозбереження. Можуть бути залучені інвестиції як внутрішні, всередині країни, так і зовнішні – іноземний капітал.

Від наявності або відсутності інвестицій безпосередньо залежать обсяги, масштаби і термін реалізації ресурсозберігаючої політики, здійснення конкретних її заходів. Але в той же час ресурсозбереження є одним із джерел поповнення доходу. Процес економії матеріальних ресурсів не закінчив своєї повної стадії розвитку, може і повинен мати еволюційні перетворення.

УДК 336.1:352(447)

Фатюха Н. Г. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

Однією з найбільш важливих передумов демократичної держави є самостійність і незалежність органів місцевого самоврядування. Фінансовою основою місцевого самоврядування є доходи місцевих бюджетів.

Окрім того, що місцеві бюджети виконують контрольну та розподільчу функції, вони є:

– по-перше, своєрідним індикатором фінансового стану та розвитку громади, оскільки порівняння доходів і видатків бюджету показує загальні тенденції та проблеми цієї територіальної громади;

– по-друге, показником фінансового потенціалу місцевих підприємств, адже динаміка надходжень від податку на прибутки з підприємств, які

зараховуються до місцевих бюджетів, вказуватиме, чи є діяльність підприємств цього регіону прибутковою.

Особливості формування доходів місцевих бюджетів полягають у розмежуванні повноважень між центральними і місцевими органами влади. Згідно з чинним законодавством сфери діяльності і завдання органів місцевого самоврядування поділяються на власні і делеговані. З метою виконання власних повноважень органи місцевого самоврядування самостійно визначають мінімальний обсяг фінансових ресурсів.

За рахунок змін до Податкового кодексу джерела наповнення місцевих бюджетів України будуть розширені, що дозволить надати у їх загальний фонд додаткові кошти.

Зміни, внесені до Бюджетного Кодексу передбачають запровадження нової форми фінансового забезпечення місцевих бюджетів та кардинальні зміни взаємовідносин державного бюджету з місцевими. Основним є посилення місцевих бюджетів, зміцнення їх фінансової основи, розширення джерел наповнення, заміна балансування місцевих бюджетів системою вирівнювання податкоспроможності, що рахується більш прогресивнішим. Запроваджено нову трансфертну політику».

Джерела наповнення місцевих бюджетів розширено за рахунок передачі з державного бюджету на місця 100% плати за надання адміністративних послуг, 100% державного мита, 10% податку на прибуток підприємств.

Крім того, у місцевих бюджетах акумулюватимуться збори з роздрібного продажу підкацизних товарів (пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, нафтопродуктів) за ставкою 5% вартості реалізованого товару.

Додатковими джерелами доходів місцевих бюджетів є податок на нерухомість, яким відтепер оподатковується і комерційне (нежитлове) майно, податок на автомобілі з великим об'ємом двигуна, 80% екологічного податку (замість 35%) та 25% плати за надра.

Місцеві органи влади можуть самостійно формувати свої бюджети незалежно від прийняття держбюджету. Міністерство фінансів не доводитиме індикативні показники по доходах, оскільки доходні джерела та видаткові повноваження чітко затверджені у оновленому Бюджетному кодексі.

Крім того, громади одержуватимуть базову дотацію для підвищення фіскальної спроможності їхніх бюджетів. Обсяги базової та реверсної дотацій можуть бути визначені місцевими органами влади самостійно, оскільки в основі їх розрахунку є показники офіційної казначейської звітності. Також внесені зміни у міжбюджетні відносини. Місцевим бюджетам надаватимуться такі нові види трансфертів як освітня субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів та медична субвенція.

Значні переваги отримують об'єднані громади, бюджети яких прирівнюються до бюджетів міст обласного значення і районів, і, крім зазначених податків, одержуватимуть ще й 60% ПДФО, а також інші доходи.

Таким чином, в умовах надзвичайно складної фінансово-економічної ситуації в країні на порядку денному місцевої влади повинні гостро стояти питання всебічного наповнення дохідної частини бюджетів та проведення заходів, спрямованих на економію бюджетних коштів.

Крім того, бюджетні нововведення, що забезпечують бюджетну самостійність та фінансову я виконання місцевими органами влади своїх повноважень в частині надання незалежність місцевих бюджетів, сприятимуть створенню реального підґрунтя для якісних суспільних послуг та ефективному функціонуванню бюджетної системи.

УДК 332

Андросова О. Ф. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА ЯК ЕЛЕМЕНТ ЕФЕКТИВНОЇ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Корпорація функціонує на взаємодії зовнішнього і внутрішнього середовищ, заснованих на використанні матеріальних, фінансових, інформаційних, людських, інтелектуальних ресурсів. Але є ще одне середовище, яке опосередковано впливає на процес і результати діяльності корпорації і засновано на етичних, духовних, культурних, поведінкових цінностях і нормах, що складаються в процесі еволюції загальнолюдського, національного, корпоративного і особистісного розвитку. Це середовище історично складається особистостями і колективами людей і має назву корпоративної культури.

Культура об'єднує в собі сукупність цінностей, норм, процедур управління, переконань, способів мислення і розуміння навколишнього світу, притаманних конкретній організації. Корпоративна культура – це нематеріальний бік діяльності організації, що стосується кожного, проте часто не береться до уваги. Тільки тоді, коли організації намагаються впровадити нову стратегію або провести реорганізацію, яка йде врозріз з основними культурними нормами і цінностями, вони зіштовхуються віч-на-віч із силою культури.

Корпоративна культура – це сукупність правил, звичаїв та сталої практики в галузі корпоративного управління, яка не отримала нормативного закріплення в законодавстві та базується на загальному культурному рівні суспільства, нормах моралі, діловій практиці, тощо.

Розглядаються три рівні корпоративної культури, які охоплюють зовнішні прояви (поверхневий рівень), цінності і вірування (смысловий рівень), базові концепції і відносини (глибинний рівень). До поверхневого рівня належать видимі і відчутні елементи культури: манера поведінки, мова, правила, фірмові і товарні знаки, фірмовий одяг, інтер'єр приміщень, архітектура будівель. Смысловий рівень культури формує цінності і вірування корпорації, роз'яснює мету її існування. На глибинному рівні цінності сприймаються автоматично на підсвідомості і вважаються істинними, незамінними, такими, що не потребують узаконення.

При створенні компанії основним джерелом корпоративної культури є її засновники і виконавча влада в особі вищого керівника. Особистості, які стоять на чолі виконавчих органів корпорації, привносять свою філософію життя, погляди на світ і суспільство, ідеї і цінності, поведінкові норми, особисту мову і манеру спілкування. Усі моральні і етичні цінності, які створюються певним стилем керівництва, можуть стати традицією і сформувані корпоративну культуру за умови успішної діяльності корпорації, формування сприятливого організаційного клімату і підвищення добробуту працівників. Згодом культура починає виконувати роль об'єднуючого фактора, що дає членам організації почуття організаційної ідентичності і породжує відданість корпоративним цінностям і переконанням.

Корпоративна культура виконує два основні завдання:

1. Адаптацію корпорації, як єдиного організму, до навколишнього середовища.
2. Забезпечення єдності організаційного середовища шляхом інтеграції членів організації.

Перше завдання спрямоване на зміцнення міжособистісних і міжгрупових зв'язків до ступеня визнання особистостями своєї належності до колективу і вміння різних за характером, віком, статтю, освітою людей ефективно працювати разом, дотримуватися певних правил організаційної поведінки, досягати успішної кар'єри, знаходити своє місце у колективі. Мета завдання – зміцнення внутрішньої цілісності корпорації, тому учасниками корпоративних культурних відносин є робітники, управлінці, акціонери, що працюють на підприємстві.

Корпоративна культура виконує такі основні функції:

- креативна функція (створення і збереження духовних цінностей);
- оціночно-нормативна функція (на основі порівняння реальної поведінки людини з прийнятими нормами дається оцінка працівникові, визначаються його позитивні і негативні дії, прогресивне або консервативне ставлення до організаційного розвитку);

– регламентуюча і регулююча функції (на основі попередньої оцінки і аналізу створення корпоративних норм і включення їх до внутрішніх нормативних положень, а також моніторинг дотримання цих положень працівниками);

– пізнавальна функція (отримання працівниками нових знань, пізнання нових відчуттів, участь у нових формах навчання і громадської роботи, здобуття духовного і соціального досвіду);

– змістовна функція (участь культури у визначенні людиною і соціумом сенсу життя, сенсу свого існування, тобто особистої і соціальної місії);

– комунікаційна функція (через цінності, прийняті суспільством, норми поведінки та інші елементи культури забезпечується взаєморозуміння членів організації та їхня взаємодія);

– функція суспільної пам'яті (збереження і нагромадження досвіду людських відносин у корпорації і людства у цілому).

Виконуючи свої функції, культура може мати як позитивний, так і негативний вплив на існування і розвиток корпорації. Сприяння адаптації або опір змінам, прогресивні або руйнуючі нововведення, відчуття родини або жорстка конкуренція в організаційних і міжособистісних відносинах – це тільки декілька конфліктів, які може викликати той чи інший тип корпоративної культури.

Основні параметри, які впливають на формування того чи іншого типу корпоративної культури:

1. Пріоритет зовнішніх або внутрішніх цілей.
2. Соціальна або організаційна орієнтація культури.
3. Ставлення до ризиків, інновацій, прогресу або стабільності.
4. Акцент на конформізм або індивідуалізм членів корпорації.
5. Перевага групових або індивідуальних форм прийняття рішень.
6. Ступінь дотримання стратегічних і оперативних планів.
7. Кооперація або конкуренція між членами стійких груп.
8. Складність та формалізація організаційних процедур.
9. Інформованість членів організації стосовно своєї ролі.
10. Відданість та лояльність щодо організації.

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ

Питання побудови імітаційних моделей управління, а також їх використання, достатньо актуальні в сучасних ринкових умовах. Основою імітаційної моделі управління є отримання прогнозу розвитку досліджуваного процесу в майбутньому при виконанні певних заданих умов. Моделювання управління розвитком інноваційного потенціалу включає наступні основні етапи:

- математично-модельний опис досліджуваного об'єкту;
- побудову моделі управління розвитку інноваційного потенціалу підприємств машинобудування;
- процес фінансування розвитком інноваційного потенціалу;
- ефективність дії об'єкту;
- практичне застосування моделі.

Для побудови даної моделі управління було проаналізовано загальний стан інноваційної діяльності підприємств машинобудівної галузі, оцінено наявний інноваційний потенціал підприємств даної галузі та виокремлено, на основі проведених розрахунків, інноваційно-активні підприємства.

Об'єктом дослідження є процес моделювання взаємодії підприємств машинобудівної галузі з метою ефективного управління розвитком їхнього наявного інноваційного потенціалу.

В даний час в реальному секторі машинобудівної галузі спостерігається значне зниження інноваційної діяльності багатьох підприємств, накопичені раніше ресурси вичерпуються, скорочується потенціал наукоємного виробництва продукції. Основна причина полягає в різкому спаді реалізації інноваційних можливостей підприємств. Розвиток інноваційного потенціалу підприємств машинобудування, як свідчить практика, здійснюють за допомогою різних методів, до яких відносять:

- проведення НДДКР;
- придбання ноу-хау, патентів і ліцензій;
- створення венчурних підприємств;
- створення спільних інноваційних підприємств;
- поглинання підприємств, що володіють новими технологіями тощо.

У економічній теорії інноваційний потенціал розглядають як засіб економічного розвитку підприємств. Але гострий інвестиційний дефіцит, що існує в даний час, значно ускладнює розвиток і впровадження інновацій.

На зміну спрощеному розумінню процесу взаємодії підприємств як торгівлі між собою сьогодні все більш використовується нове поняття –

система інтегрування. Інноваційні можливості об'єднання підприємств заслуговують на особливу увагу, насамперед тому, що в рамках таких структур полегшується фінансування розвитку наявного інноваційного потенціалу.

Модель організації управління інноваційною діяльністю зумовлює створення особливої форми інновації – «сукупного інноваційного потенціалу».

Однією із складових моделі управління є банк, який бере участь в прибутку залучених до групи інноваційно-активних підприємств; взаємопоеднання виробничого і фінансового капіталу учасників кластерної структури дозволяє ефективно управляти наявним інноваційним потенціалом та розвивати його. Запропонована форма організації управління має серйозні переваги, як в інвестиційній, так і в інноваційній сфері діяльності підприємств машинобудування.

Інноваційний потенціал в даній структурі набуває особливого значення, адже створює конкурентноздатну основу діяльності для моделі управління.

Перевагами такої моделі управління є можливості:

- прискорення зниження витрат при впровадженні інновацій і розвитку інноваційного потенціалу;

- розподілу внутрішніх ризиків між учасниками структури управління;

- об'єднання конкурентних потенціалів підприємств.

Моделювання системи управління розвитком інноваційного потенціалу є процесом упорядкування та відбору вихідних даних за об'єктами господарської діяльності, за напрямками інноваційної діяльності, що сприяло вирішенню проблеми підвищення економічної ефективності. Підвищення ефективності інноваційної діяльності підприємств в умовах трансформації економіки можливе на підставі використання моделі структури управління для нарощування інноваційного потенціалу підприємств.

УДК 336.717

Шестопалова О. В. старш. викл. ЗНТУ

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВІТЧИЗНЯНИХ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ. ШЛЯХИ ЇЇ ДОСЯГНЕННЯ

Подальша інтеграція України до світових економічних організацій формує потребу відмови від державної підтримки вітчизняних банків або її суттєвого зменшення, з метою створення рівних умов для вітчизняних та іноземних банків на внутрішньому ринку банківських послуг України. Це в свою чергу, створює небезпеку як для вітчизняному ринку банківських продуктів так і для національної економіки.

Дослідження вітчизняних науковців довели, що прибутковість банку та банківської системи полягає у механізмі формування дешевих ресурсів шляхом використання залишків на поточних рахунках клієнтів та багаторазовому їх збільшенню в процесі кредитування. Тобто основним джерелом забезпечення прибутку банку є кредитні операції.

Оскільки клієнт не може одночасно тримати гроші у нагромадженні та обігу, це обумовлює наявність потреби вибору в відкритті поточного або депозитного рахунку. При цьому обидві категорії грошових ресурсів (залишки на поточних та депозитних рахунках) формують ресурси комерційного банку, тобто обидві групи грошей залучаються до кредитних операцій.

Таким чином, інтегровані банківські послуги можуть сприяти зменшенню витрат банку. Встановлення меншого розміру відсоткової ставки по інтегрованим послугам ніж по депозитній операції дозволить дотриматись звичайної рентабельності банку, але виведе на ринок принципово новий продукт, що надасть можливість залучати не тільки ресурси клієнтів, що знаходяться в розрахунках, але й сформує конкурентні переваги банку в умовах ринку.

Наступною перевагою інтегрованих банківських послуг є створення мотивації для фізичних осіб використовувати поточні рахунки (платіжні доручення, пластикові картки, чеки тощо) для здійснення розрахункових операцій замість готівкового обігу. Збільшення залишків на поточних рахунках банків суттєво підвищує кредитні можливості вітчизняної банківської системи шляхом ефективного використання наявних фінансових ресурсів без їх додаткового залучення із зовнішніх джерел. Акумуляція доходів на поточному рахунку, дозволить дотримуватися платіжної дисципліни.

Застосування інтегрованих банківських послуг відкриває нові можливості для комерційного банку, а саме:

- можливість залучення додаткових ресурсів на поточні рахунки клієнтів шляхом спрямування значної частки банківських депозитів на поточні рахунки для подальшого споживання;

- можливість залучення значної частки ресурсів на поточні рахунки фізичних осіб, котрі раніше використовували готівку для здійснення поточних розрахунків;

- можливість широкого залучення цільових державних виплат до поточних рахунків та подальше їх використання у кредитному мультиплікаторі;

- можливість широкого залучення доходів працівників банку до формування фінансових ресурсів банку (особливо актуально для великих системних банків).

Варто зазначити, що інтегровані банківські послуги відкривають нові можливості не лише для комерційного банку, але й для його клієнтів та держави.

Впровадження інтегрованих банківських послуг клієнтом, забезпечує можливість отримання додаткової компенсації за ресурси на поточних рахунках незалежно від наявності депозитного рахунку; можливість поєднання розрахункових банківських інструментів з механізмами накопичення; зменшення потреби у невеликих короткострокових кредитах; уникнення небажаних ризиків та незручностей, що виникають внаслідок користування депозитним рахунком.

Застосування інтегрованих банківських послуг для держави надає можливість підвищення конкурентоспроможності банківської системи України; підвищення ефективності використання обмежених фінансових ресурсів банківською системою України; оптимізація валютної політики комерційних банків внаслідок того, що депозитні рахунки можуть відкриватися в різних валютах, а поточні рахунки виключно у національній валюті України і, як наслідок, зміцнення національної валюти України; створення можливостей для ефективної співпраці держави з фізичними особами при отриманні цільової державної допомоги, сплаті податків.

Доцільно відмітити, що на конкурентоспроможність банку, впливають взаємовідносини персональних менеджерів з пріоритетними для банку існуючими та потенційними клієнтами. Робота персоналу безпосередньо пов'язана з досягненням успіху банку, адже саме від досвіду роботи, від професійних навичок та вмінь, а також від кваліфікаційних можливостей працівників залежить як швидко банк досягне поставлених цілей.

УДК 657

Олійник Т. О. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

МЕТА, ДЖЕРЕЛА ТА АЛГОРИТМ РОЗРАХУНКУ ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз фінансового стану передбачає оцінку облікової та іншої економічної інформації шляхом вивчення реально існуючих зв'язків і взаємозв'язків між показниками. Особливе місце серед показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, належить показникам фінансової стійкості, платоспроможності та ліквідності.

Метою аналізу фінансового стану підприємства є: наочна оцінка фінансового благополуччя та динаміки розвитку господарюючого суб'єкта; оцінка фінансово-господарських перспектив підприємства, його ефективне функціонування у подальшому.

Основним джерелом інформації про оцінку фінансового стану підприємства є нова фінансова звітність, прийнята відповідно до

затвердженого наказом МФУ № 73 від 07.02.2013 року Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» і на сьогоднішній час в більшій мірі наближена до Міжнародних стандарті. Це зумовлює самостійність підприємств у визначенні виробничої програми, розпорядженні своєю готовою продукцією, виборі вітчизняних і зарубіжних партнерів, які грають першочергову роль в інвестуванні та кредитуванні суб'єктів господарської діяльності.

Для проведення оцінки фінансового стану підприємства джерелом інформації є фінансова звітність підприємства у складі форм: Ф№1 Баланс (Звіт про фінансовий стан), . Ф№2 Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід), Ф№5 Примітки до фінансової звітності. Її значення в цьому настільки велике, що оцінку фінансового стану часто називають аналізом балансу (фінансової звітності). Дуже важливо, щоб показники фінансового стану розраховувалися користувачами за однією методикою. Це дозволяє об'єктивно оцінити його стан. При виборі методу аналізу необхідно застосовувати наступні загальноприйняті методи: аналіз на підставі результатів попередніх років, аналіз на підставі даних галузевих показників, аналіз за допомогою коефіцієнтів. Детальніше розглянемо останній метод аналізу. Загальну інформацію про коефіцієнти, що найчастіше використовуються для оцінки фінансового стану підприємства надано в (табл.1).

При виборі методу аналізу необхідно застосовувати наступні загальноприйняті методи: аналіз на підставі результатів попередніх років, аналіз на підставі даних галузевих показників, аналіз за допомогою коефіцієнтів.

Детальніше розглянемо останній метод аналізу. Коефіцієнтний аналіз фінансового стану підприємства надає уявлення про надійність, стійкість і перспективність підприємства в умовах конкурентної ринкової економіки. Для отримання більш-менш точної картини фінансового стану підприємства, виявлення ознак банкрутства або не стабільного положення на ринку, економічна наука має у своєму арсеналі велику кількість розроблених прийомів і методів прогнозування фінансових показників. Важливу інформацію дає зіставлення даних фінансових звітів підприємства з даними за ряд періодів часу або середніми даними по галузі. Існують ознаки, що вказують на можливе погіршення становища. Ознакою банкрутства (неспроможністю) підприємства можуть бути нездатність задовольнити вимоги кредиторів щодо оплати товарів, нездатність забезпечити обов'язкові платежі до бюджету, недоступність джерел довгострокового фінансування, відсутність успішної практики фінансового оздоровлення підприємства в умовах затяжної кризи.

Таблиця 1 – Алгоритм розрахунку фінансових показників (коефіцієнтів)

Показники	Формула розрахунку	Нормативне значення
1. Показники майнового стану підприємства		
1.1. Коефіцієнт зносу основних засобів	$\phi.1 \text{ p.1012} / \phi.1 \text{ p. 1011}$	зменшення
1.2. Коефіцієнт оновлення основних засобів	$\phi.5 \text{ p.260 гр 5} / \phi.1 \text{ p.1011}$	збільшення
1.3. Коефіцієнт вибуття основних засобів	$\phi.5 \text{ p.260 гр 8} / \phi.1 \text{ p. 1011}$	зменшення
2. Показники ліквідності підприємства		
2.1 Коефіцієнт покриття	$\phi.1 \text{ p. 1195} / \phi.1 \text{ p.1695}$	>1
2.2 Коефіцієнт швидкої (проміжної) ліквідності	$\phi.1 \text{ (p 1195-1100-1110)} / \phi.1 \text{ p.1695}$	0,7–0,8
2.3 Коефіцієнт абсолютної ліквідності	$\phi.1 \text{ (p. 1160+1165)} / \phi.1 \text{ p.1695}$	0,2–0,35
2.4 Коефіцієнт платоспроможності	$\phi.1 \text{ p.1165} / \phi.1 \text{ p.1695}$	0,1–0,15-
3. Показники фінансової стійкості		
3.1 Чистий оборотний капітал або власні оборотні кошти (тис. грн)	$\phi.1 \text{ (p 1195–1695)}$	>0 збільшення
3.2 Коефіцієнт фінансування	$\phi.1 \text{ p.1495} / \phi.1 \text{ (p.1595+1695)}$	<1
3.3 Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	$\phi.1 \text{ (p 1195–1695)} / \phi.1 \text{ p.1195}$	збільшення
3.4 Коефіцієнт маневреності власного капіталу	$\phi.1 \text{ (p 1195–1695)} / \phi.1 \text{ p.1495}$	>0 збільшення
3.5 Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії)	$\phi.1 \text{ p.1495} / \phi.1 \text{ p.1900}$	>0,5 збільшення
4. Аналіз ділової активності		
4.1 Коефіцієнт обігу активів	$\phi.2 \text{ p.2000} / \phi.1 \text{ (p.1300 (гр3) + 1300(гр4))/2}$	збільшення
4.2 Коефіцієнт обігу основних засобів	$\phi.2 \text{ p.2350 або 2355} / \phi.1 \text{ (p.1300(гр3)+1300(гр4))/2}$	збільшення
4.3 Коефіцієнт обігу власного капіталу	$\phi.2 \text{ p.2000} / \phi.1 \text{ (p.1495(гр3)+1495(гр4))/2}$	збільшення

Проводячи оцінку фінансового стану українського підприємства ми повинні орієнтуватися на все краще, що дає міжнародний досвід, враховуючи національні особливості, удосконалюючи Національні стандарти з реальною користю для практичного здійснення його в Україні.

ВИКОРИСТАННЯ МАТЕМАТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВИХ КРИЗ

Знання про взаємний вплив між інструментами ринків та самими ринками ще з 80-х рр. вважається досить традиційним. Але не всі дослідники остаточно визначились з причинами такого взаємного впливу.

Слід визнати також застереження, що досить часто для окремих фінансових ринків потрібні різні гроші. Для інвестування у фондові ринки Нью-Йорка та Франкфурта потрібні різні валюти. Хоча це застереження має значно менше значення для розвинутих ринків Європи та Північної Америки, ніж для держав з перехідною економікою.

Загалом фінансові та товарні ринки є динамічною системою з автоколиваннями та частковою дисипацією енергії коливань та гармонійними впливами на них навколишнього середовища. Тобто систему фінансових і товарних ринків правомірно описати наступною системою диференціальних рівнянь:

$$\left\{ M_n * d^2 Q_n / dt^2 + A_n * dQ_n / dt + P_n * Q_n = F_1(X_1, X_2, \dots, X_n) * F_2(t) * F_3(t), \right. \quad (1)$$

де: M_n – обсяг n -ринку; Q_n – ціна відповідного інструменту (товару);

A_n – коефіцієнт опору ринку, пов'язаний з системою оподаткування;

P_n – коефіцієнт пружності, тобто характеристика ринку опиратися можливим змінам; $F_1(X_1, X_2, \dots, X_n)$ – функція очікування реакції на зовнішні негармонійні впливи; $F_2(t)$ – функція дисипації енергії внутрішніх коливань, пов'язана с практикою резервування банками або внесення заставної маржі операторами ринку; $F_3(t)$ – функція гармонійних (сезонних) впливів.

Очікування реакції формуються із заяв уряду України з урахуванням рівня довіри до нього, заяв урядів інших країн, експертних заяв та власних розрахунків операторів.

Функцію очікування реакції на зовнішні негармонійні впливи можна визначити так

$$F_1(t) = K_{зв} * Q(t), \quad (2)$$

де $K_{зв}$ – коефіцієнт зв'язаності, визначення якого описано нижче;

$Q(t)$ – ціна інструмента, який має найбільший вплив на ринок, який досліджується.

Функцію гармонійних (сезонних) впливів можна визначити так

$$F_3 = A_{mQ} * \sin(t), \quad (3)$$

де A_{mQ} – амплітуда впливу гармонійних факторів.

Таким чином, невідомі коефіцієнти – A_n (коефіцієнт опору), P_n (коефіцієнт пружності) та A_{mQ} (амплітуда впливу гармонійних факторів) – потребують розрахунку.

ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Відповідно до Закону України «Про банки і банківську діяльність» банк – це юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до Державного реєстру банків.

Для того, щоб зрозуміти проблеми банківських установ на фінансовому ринку необхідно розглянути декілька показників, які характеризують їх діяльність.

Першим показником є грошовий агрегат М0. В Україні останнім часом спостерігається таке явище як готівка поза банками. Відбувається тенденція до збільшення грошової маси поза банківською системою. Цей показник станом на лютий 2015 року склав 283,8 млрд. грн, що у відсотковому співвідношенні складає 12,2 %. Із зазначеної інформації можна зробити висновок, що національна економіка недоотримує значну суму коштів і ці фінансові засоби залишаються в тіньовому секторі.

До другого аспекту через який розглядається проблеми банківських установ на фінансовому ринку відносять цінні папери, крім акцій, випущені резидентами у розрізі секторів економіки емітентів та видів цінних паперів. У 2012 році номінальна вартість цього показника склала 424 651 млн. грн, 2013 – 535 428 млн. грн., 2014 році – 782 188 млн. грн.

У тому числі: Національний банк України (депозитні сертифікати) 2012 р. – 334 млн. грн. 2013 – 3 126 млн. грн., 2014 р. – 28 466 млн. грн.

Інші депозитні корпорації в 2012 р. – 6 445 млн. грн, 2013 р. – 13 985 млн. грн, 2014 р. – 11 550 млн. грн.

Інші фінансові корпорації в 2012 р. цінні папери, крім акцій, випущені резидентами у розрізі секторів економіки емітентів та видів цінних паперів склали 13 517 млн. грн, 2013 році становив 10 971 млн. грн, 2014 р. – 13 633 млн. грн.

Третій показник включає в себе строки погашення цінних паперів.

У 2012 році переважали цінні папери зі строком обігу до 5 років: до 1 року – 8791 млн. грн, до 2 років – 4 535 млн. грн, до 3 років – 4 665 млн. грн, до 5 років – 9331 млн. грн, понад 5 років – 8525 млн. грн.

В 2013 році перевагу тримали до 5 років. Показники цінних паперів зі строком обігу до 1 року – 8 196 млн. грн, до 3 років – 1 094 млн. грн, до 5 років – 28 072 млн. грн, понад 5 років – 13 155 млн. грн.

До 5 років цінні папери склали і в 2014 році: до 1 року – 7 190 млн. грн, до 2 років – 15 612 млн. грн, до 3 років – 9 582 млн. грн, до 5 років – 18 111 млн. грн, понад 5 років – 8110 млн. грн.

Через нестабільну ситуацію в країні зустрічається тенденція до зменшення кількості банків. У 2012 році їх кількість складала 176, 2013 році – 176, 2014 році – 180. Станом на 1 березня 2015р. цей критерій складає 151.

Якщо розглянути активи банків, то вони збільшуються: 2012 р. – 1 054 280 млн. грн, 2013 р. – 1 127 192 млн. грн, 2014 р. – 1 278 095 млн. грн, 03. 2015 – 1 669 397 млн. грн.

Юхимчук В. Д. «Аналіз діяльності банківських установ на фінансовому ринку України» висунув ряд проблем, які існують на сьогоднішній день:

- нерозвиненість інфраструктури фондового ринку України;
- нерозвиненість ринку корпоративних цінних паперів, що не дозволяє банкам розглядати вкладення в акції й облігації акціонерних товариств як ліквідні;
- високий рівень інфляції, який негативно впливає на інвестиційну якість цінних паперів і знижує привабливість вкладень у них.

Інфляційним чинником пояснюється яскраво виражений короткостроковий характер операцій банків з цінними паперами. Зазначимо, що проблема високої інфляції була майже подолана протягом останніх років. Однак викликають певний сумнів методи вирішення даної проблеми та середньострокові перспективи розвитку інфляційних процесів.

Можна зробити висновок, що проблеми є досить широкими. Мало обізнаність потенційних вкладників перешкоджає вкладанню коштів у інвестиційні сертифікати. Через нестабільну ситуацію на Сході банківські установи не можуть в повній мірі нормально функціонувати і це створює дисбаланс в діяльності. Значна частина населення втратила довіру до банків. Несумлінні банківські установи, які функціонували на фінансовому ринку України посяли в розумінні потенційних вкладників сумніви. Різні темпи інфляції, які безпосередньо мають вплив на банки не дають їм чинного розвитку.

В Україні потрібно розвивати такий напрямок діяльності – операції з довгостроковими інвестиційними інструментами, які сприяють залученню «довгих» ресурсів. На даний момент українська фінансова система цим не користується в належній мірі. Це дало поштовх для розвитку банківської системи.

ВПЛИВ БЮДЖЕТНОГО ДЕФИЦИТУ НА ФОРМУВАННЯ БЮДЖЕТУ ТА ФІНАНСОВУ БЕЗПЕКУ ДЕРЖАВИ

Актуальність вивчення фінансової безпеки держави пов'язана з економічними проблемами України на сучасному етапі розвитку: зростанням зовнішнього та внутрішнього боргу країни, підвищенням рівня інфляції та рівня монетизації, збільшенням обсягів зобов'язань суб'єктів господарювання тощо. Нині фінансові можливості держави, які залежать від обсягу фінансових ресурсів, залишаються досить обмеженими.

Проблеми фінансової безпеки й обсягів державного боргу розглядали в наукових працях такі вітчизняні вчені: М. М. Єрмошенко, А. І. Сухоруков, О. Д. Василик, Т. Д. Вахненко та інші. Однак недостатньо уваги на сьогодні приділено впливу державного боргу на фінансову безпеку держави, тому основною метою статті є дослідження формування державного боргу, його структури та механізму реструктуризації для забезпечення фінансової безпеки держави. Для формування та практичної реалізації дієвого механізму фінансової безпеки необхідно, перш за все, з'ясувати сутність цього поняття та визначення факторів, які впливають на стан фінансової безпеки.

Основною складовою фінансової безпеки є боргова безпека. Значна роль державного боргу в економіці держави обумовлюється його багатостороннім впливом на всі сфери життя, необхідністю розрахунку його граничного рівня для країни з урахуванням забезпечення стійкого економічного зростання, узгодження фіскальної та монетарної політики тощо. В Україні за роки її незалежності формування боргу відбувалося значною мірою під впливом потреб оперативного фінансування поточних бюджетних видатків, що зумовило його структуру та обсяги. Управління державним боргом та його обслуговування є одним з пріоритетних завдань фінансової політики держави, важливою умовою стабільності її фінансової системи. Ефективне управління боргом на всіх його етапах дозволить уникнути кризових боргових ситуацій та перевантаження видаткової частини державного бюджету в розрізі витрат на обслуговування державного боргу, сприятиме забезпеченню стабілізації соціально-економічної ситуації та розвитку економіки України.

Відповідно до міжнародних стандартів і загальноприйнятих наукою показників оптимальний розмір боргів держави не повинен перевищувати 60 відсотків від річного обсягу валового внутрішнього продукту. При перевищенні цього рівня держава може втратити фінансову незалежність і стати державою-банкрутом. Борги держави економічно виправдані лише в тому разі, якщо здійснювані за їх рахунок видатки сприяють збільшенню

майбутніх доходів або приводять до скорочення майбутніх бюджетних видатків, тобто мають позитивний рівень прибутковості, що дає змогу державі в подальшому погасити основну суму боргу й сплатити відсотки за ним. До таких видатків належать інвестиції, і тому приріст державної заборгованості згідно з економічною теорією не повинен перевищувати суми державних інвестицій. У багатьох країнах таке обмеження закріплене в конституціях останніми роками щорічний приріст державних боргів в Україні значно перевищував обсяги бюджетних інвестицій.

За останні роки прослідковується тенденція до зростання боргового навантаження в Україні. Обсяг державного боргу на 1.01.15 року склав 84,5 млрд. дол. США (60,2% ВВП) у порівнянні з 51% ВВП у 2014 році. Фактичний розмір зовнішнього боргу вже перевищив як критичний, так і оптимальний рівень. Експерти МВФ обґрунтували, що критичною сумою зовнішнього боргу для держав з низьким і середнім рівнем доходів є 49,7% ВВП.

З метою забезпечення фінансової безпеки важливо здійснювати постійний моніторинг її індикаторів, серед яких можна виділити такі: рівень перерозподілу ВВП через Зведений бюджет України; рівень монетизації ВВП; дефіцит Державного бюджету; відсоткова ставка за банківській кредит; ставка рефінансування НБУ; відношення суми валових міжнародних резервів НБУ до загальної суми річного імпорту; валютний курс; частка довгострокових банківських кредитів у загальному обсязі наданих кредитів; частка податків в обсязі ВВП; відношення суми власних оборотних коштів підприємств до суми залучених оборотних коштів.

Висновки. Забезпечення стабільного розвитку держави має базуватися на системі заходів спрямованих на своєчасне виявлення, попередження, нейтралізацію, та ліквідацію загроз фінансовій безпеці держави, а саме.

- запровадження жорсткого режиму економії щодо витрачання бюджетних коштів, передусім на управління, оборону, фінансування збиткових і низькорентабельних виробництв, різні види дотацій;

- визначення доцільності фінансування деяких соціальних витрат;

- зменшення обсягів фінансових запозичень для покриття дефіциту державного бюджету;

- вдосконалення інструментів залучення до інвестиційної сфери особистих накопичень населення;

- оптимізація рівня податкових вилучень до бюджету.

Таким чином, стан фінансової безпеки є головним критерієм оцінки ефективності державної політики і діяльності владних структур під час реформування і розвитку фінансово-кредитної сфери. І тому, так важливо, саме, на сучасному етапі розвитку нашої держави здійснити необхідні заходи, спрямовані на підвищення рівня її фінансової безпеки.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ПОЕТАПНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ

Постановою КМУ від 04.02.2015 р. № 82 приведений у відповідність із вимогами ПКУ Порядок електронного адміністрування податку на додану вартість. Він визначає механізм відкриття та закриття рахунків у системі електронного адміністрування податку на додану вартість, особливості складення податкових накладних та розрахунків коригування кількісних і вартісних показників до податкових накладних у такій системі, а також механізм проведення розрахунків з бюджетом з використанням зазначених рахунків.

Зокрема, встановлено, що система електронного адміністрування податку вводиться поетапно:

- на перехідний період (до 1 липня 2015 р. або іншої дати, визначеної окремим рішенням ВР України про скорочення цього періоду) – в тестовому режимі;

- із зазначеної дати – на постійній основі.

Протягом перехідного періоду реєстрація податкових накладних та / або розрахунків коригування здійснюється без обмеження сумою податку, розрахованої за встановленою формулою. Сума податку, на яку платник податку має право зареєструвати податкові накладні та / або розрахунки коригування, за рішенням платника податку може бути збільшена на суму непогашених залишків сум податку, заявлених ним до бюджетного відшкодування за звітні (податкові) періоди до 1 лютого 2015 року, задекларованих в бюджетне відшкодування за такі періоди в рахунок зменшення податкових зобов'язань з податку наступних звітних (податкових) періодів, від'ємного значення суми, і залишку від'ємного значення попередніх звітних (податкових) періодів після бюджетного відшкодування, задекларованих платником податку за звітні (податкові) періоди до 1 лютого 2015 року.

Таке рішення платник податку відображає у заяві, яка подається у складі податкової декларації за звітний (податковий) період після 1 лютого 2015, в якому воно прийняте. ГФС після проведення камеральної перевірки зазначеної податкової декларації автоматично збільшує суму податку, на яку платник податку має право зареєструвати податкові накладні та / або розрахунки коригування на відповідну суму і на запит платника податків інформує його про суму збільшення шляхом надсилання електронного повідомлення.

Сума такого збільшення відображається платником податку у складі податкового кредиту податкової декларації за звітний (податковий) період, в якому воно вчинене.

Після закінчення перехідного періоду:

1) ГФС автоматично збільшує розмір суми податку, на яку платник податку має право зареєструвати податкові накладні та / або розрахунки коригування на суму середньомісячного розміру сум податку, задекларованих платником до сплати в бюджет та погашених за останні 12 звітних (податкових) місяців / чотири квартали, і на запит платника податків інформує його про суму збільшення шляхом надсилання електронного повідомлення;

2) сума податку, на яку платник має право зареєструвати податкові накладні та / або розрахунки коригування, автоматично збільшується на суми помилково та / або надміру сплачених грошових зобов'язань з податку.

На суму такого збільшення:

– зменшується сума, задекларована до сплати в бюджет у звітному (податковому) періоді, або збільшується сума від'ємного значення, задекларована у звітному (податковому) періоді;

– помилково та / або надміру сплачені грошові зобов'язання з податку вважаються погашеними. Постанова КМУ від 04.02.2015 р. № 82 набула чинності з 7 березня 2015 р.

В умовах неминучого введення електронного адміністрування податку на додану вартість, перехід на електронний документообіг як всередині підприємства, так і з контрагентами, видається також неминучим. Для більшої частини підприємств, спочатку, це торкнеться тільки податкових накладних. Але згодом, керівники та бухгалтери підприємств зрозуміють всі можливі переваги від обміну первинними документами в електронному вигляді, серед яких найбільш суттєвими перевагами є:

1) Миттєве отримання та підписання первинних документів контрагентами.

2) Мізерна вірогідність втрати та пошкодження документів.

3) Значна економія коштів.

4) Повна законність та відсутність проблем з контролюючими органами при перевірках.

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙ

У цій концепції враховуються такі стадії життєвого циклу продукту як розвиток (впровадження), зростання, зрілість і занепад. На стадії впровадження відбувається розробка нової продукції, яка носить дрібносерійний характер і визначає потребу продукту всередині країни. На цій стадії потрібна висока кваліфікація робітників, і виробник займає монопольне становище на ринку.

На стадії зростання попит на продукт зростає і його виробництво розширюється і поступово розповсюджується на інші розвинуті країни, продукт стає більш стандартизованим, експортованим, збільшується конкуренція між його виробниками. Б. Твісс для стадій розвитку і росту рекомендує використовувати наступальну стратегію, а для стадій зростання ринку і зрілості – захисну і ліцензійну. При цьому вибір інноваційної стратегії залежить від зміни функцій фірми і її продукції, що знаходиться в різних фазах свого життєвого циклу.

На стадії зрілості починається переміщення виробництва в країни, що розвиваються, де дешева робоча сила і переважає багатосерійне виробництво.

На стадії занепаду, попит на продукт, скорочується, виробництво і ринки збуту концентруються переважно в країнах, що розвиваються, а країна нововведення стає чистим імпортером.

Використання теорії життєвого циклу продукту і методів аналізу інформаційних потоків документів, дає можливість підприємствам вирішувати наступні питання:

- висувати концепції нових товарів;
- застосовувати новітні, гнучкі, екологічно безпечні, енерго- та ресурсозберігаючі технології;
- оперативно знімати з ринку застарілі товари;
- забезпечувати високі темпи перебудови виробництва і збуту інноваційного продукту;
- швидко виходити на нові ринки;
- концентрувати зусилля на вирішенні проблем обраних груп споживачів (спеціалізація);
- поширювати свою діяльність на інші країни.

Розробка ідеї нового товару містить у собі наступні питання:

- опис продукту розробки, сфера застосування;
- актуальність розробки, споживачі, ринок;
- інноваційність, науково-технічний рівень, споживчі переваги перед аналогами;

– економічний ефект, необхідні інвестиції, очікуваний прибуток, строки окупності;

– необхідні роботи: науково-дослідні та їх обсяг; дослідно-дослідні роботи та їх обсяг; підготовка виробництва; впровадження (виробництво, збут по сформованому портфелю замовлень).

Розробка ідеї нового товару повинно визначати ряд ключових чинників його успіху:

- необхідність у його створенні, або визначення в його потреби;
- перевага товару над конкурентами;
- сильна маркетингова орієнтація;
- використання ефекту синергії (стимулювання);
- відповідність цілям організації;
- ефективність системи відбору та оцінки проєктів;
- ефективність управління продуктами і контроль;
- привабливість ринків;
- доступ до ресурсів;
- сприйнятливість організації до нововведень.

Створення інноваційних продуктів у галузях машинобудування України, ставить в центр стратегію використання ресурсозберігаючих технологій. Створення нововведень повинні забезпечити як розвиток машинобудування в цілому, так і окремо взятих його галузей. Якщо інноваційні продукти не досягнуть свого рівня на ринку, то його витіснять конкуренти.

Таким чином, інноваційна діяльність стає основним стрижнем усієї галузі машинобудування, підпорядковуючи собі його цінову політику. Ціна інноваційної діяльності підприємства встановлюється на рівні, необхідному для її фінансування. Це твердження суперечить неокласичної моделі підприємства. Дана теорія вважає, що інноваційні та інвестиційні рішення незалежні і мають характерні відмінні особливості. При цьому ціна на новий товар встановлюється підприємством на рівні, що дозволяє отримати максимум прибутку.

СЕКЦІЯ «ОБЛІК І АУДИТ»

УДК 657.47: 631.115.1

Лищенко О. Г.¹, Козік А. Ю.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-640 ЗНТУ

АВТОМАТИЗАЦІЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Для того щоб ефективно управляти підприємством, необхідно в будь-який момент часу мати доступ до інформації про поточний стан компанії. Чим коректніше відображаються та аналізуються зібрані дані, тим ефективнішими будуть рішення управлінців. Саме тому дуже важливо обрати автоматизовану систему управлінського обліку індивідуально спроектовану під особливості підприємства.

Переважає більшість сучасних підприємств досі вирішують завдання управлінського обліку, складання зведеної та аналітичної звітності, в MS Excel, при цьому стикаючись з багаторазовим введенням даних і природними труднощами в консолідації інформації по складних управлінським правилам. Основною причиною цього є висока мінливість вимог компаній до управлінської звітності. Розробивши (або купивши) якусь програму для автоматизації управлінського обліку, компанія вже не може істотно змінювати принципи обліку, так як вона прив'язана до програмного забезпечення. Для виконання змін в програмі необхідно вдаватися до дорогих послуг розробника або купувати нову програму. От і змушені економісти і фінансові працівники користуватися громіздкими таблицями MS Excel, додаючи в ньому все нові і нові терміни і стовпці у звітах.

Отже, проаналізувавши переваги і недоліки існуючих програмних забезпечень управлінського обліку, підсумуємо загальну проблематику, з якою стикається підприємство при роботі з ними:

- якщо мова йде про групу компаній з віддаленими офісами, то в разі використання різноманітного програмного забезпечення залишиться проблема отримання консолідованої управлінської звітності;

- не вдасться отримати повну систему управлінських звітів, оскільки практично ніколи в програму оперативного контуру не вводиться 100% всіх господарських операцій підприємств;

- підсумковий звіт складається з суміші експертних оцінок і фактів, частина даних в якому зібрана з програмного забезпечення, інша – з бухгалтерії, а третя – з вручну врахованих даних. термін підготовки подібного звіту може розтягнутися в часі і, інформація може втратити актуальність, що ризик втрат від прийняття управлінських рішень, заснованих на такий звітності вельми великий.

Виділимо основні принципи побудови автоматизованих систем управлінського обліку (табл.1).

Таблиця 1 – Основні принципи побудови автоматизованих систем управлінського обліку

Принцип	Зміст
Принцип багатоваріантності стандартів	Стандартизації бізнес-процесів в цілому. Це стосується і розробки стандарту управлінського обліку: виділення центрів фінансової відповідальності, структури бюджетів компанії, регламентів бюджетування, фінансово-економічного аналізу, облікової політики та ін.; ведення управлінського обліку в єдиній інформаційній базі.
Принципи дотримання правил обліку	Управлінський облік не повинен залежати від бухгалтерського обліку, тому вони виконують різні функції на підприємстві, тим більше що бухгалтерський облік є одним з інструментів управлінського. І все ж ігнорувати основні положення та принципи бухгалтерського обліку не має сенсу. Навпаки, їх використання дозволяє побудувати логічну, коректно працюючу систему, перевірену часом.
Принцип одноразового введення даних	Частина даних в управлінському обліку витягується з бухгалтерського контуру. Тому для забезпечення достовірності інформації, мінімізації роботи з введення даних в систему дуже важливо, щоб в автоматизованій системі був функціонал для настройки правил автоматичного перенесення даних з первинних документів і бухгалтерських операцій в управлінський контур
Принцип гнучкості налаштування системи	Відповідність налагодженої системи задачам підприємства, можливість «перенести» розроблений стандарт в інформаційну систему. Тому виникає потреба в універсальному і наочному механізмі настройки, наприклад системи бюджетування та показників фінансового аналізу.
Принцип безпеки	Інформація повинна бути захищена від зовнішніх користувачів. Для внутрішніх користувачів система повинна забезпечувати доступ тільки до необхідної інформації в залежності від займаної посади і виконуваних функцій, тобто дозируватися.

Робимо висновок, що впровадження автоматизації управлінського обліку – процес досить складний і довготривалий. Але він є необхідним для підприємств не залежно від масштабів виробництва і специфіки для подальшого вдалого розвитку і ефективного управління. Для успішної реалізації впровадження системи автоматизованого управлінського обліку радимо дотримуватись вищезгаданих принципів.

УДК 657.1

Лищенко О. Г.¹, Сергєєва М. О.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУЗ-629 ЗНТУ

ІННОВАЦІЯ ОБЛІКУ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Бюджетні установи здійснюють свою діяльність у соціальній, культурній сферах, сфері науки та інших. Діяльність їх безпосередньо пов'язана з забезпеченістю організацій необоротними активами, які складаються з основних засобів та малоцінних необоротних матеріальних активів. З 2015-01-01 набув чинності Наказ Міністерства фінансів України №1163 «Про затвердження змін до деяких нормативно-правових актів Міністерства фінансів України з бухгалтерського обліку». Зважаючи на це беремо до уваги Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби».

Згідно Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» основні засоби – це матеріальні активи, які утримуються для використання їх у діяльності або при постачанні товарів, виконанні робіт і наданні послуг для досягнення поставленої мети та задоволення потреб суб'єкта державного.

Після змін в законодавстві клас 14 змінив свою назву на «Інвестиції в необоротні активи», на субрахунку 141 «Капітальні інвестиції в основні засоби» якого ведеться облік витрат на придбання, створення (виготовлення) власними силами та поліпшення основних засобів, а також ведеться облік витрат за завершеними та незавершеними та не зданими в експлуатацію об'єктами капітального будівництва, реконструкції, модернізації основних засобів.

Тепер на рахунку 402 «Фонд у незавершеному капітальному будівництві» обліковуються вкладення у капітальні інвестиції у сумі понесених витрат з придбання, виготовлення власними силами необоротних активів та за виконаними будівельно-монтажними роботами з капітального будівництва (виготовлення, створення), добудови, поліпшення (дообладнання, модернізація) об'єктів необоротних активів, які на дату балансу не введені в експлуатацію.

Згідно Національного положення стандарту бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» первісна вартість – це історична (фактична) вартість активів у сумі грошових коштів або справедливої вартості інших активів, сплачених (переданих, витрачених) для придбання (створення) активів.

Збільшують первісну вартість витрати на реконструкцію, поліпшення об'єкта основних засобів, модернізацію, добудову, дообладнання, якщо існує ймовірність отримання економічних переваг у майбутньому. Витрати на проведення технічного обслуговування та ремонту основних засобів, визнаються витратами звітного періоду, в якому вони були понесені. Зміні у законодавстві поточного року створили умови при яких первісна вартість основних засобів складається з тих витрат, які раніше згідно Положення № 611 були виключені з складу первісної вартості основних засобів.

Згідно Наказу Міністерства фінансів України №1163 на нововведеному рахунку 841 «Витрати на амортизацію необоротних активів» обліковуються суми нарахованої амортизації основних засобів, що використовуються у процесі організації та надання послуг, виготовлення продукції (робіт).

Згідно НП(С) БО №121 об'єктом амортизації основних засобів бюджетних установ є вартість, яка амортизується. Такі об'єкти основних засобів як земельні ділянки, музейні фонди не підлягають амортизації. Амортизація нараховується протягом строку корисного використання об'єкта і зупиняється на період його реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання та консервації. Строк корисного використання об'єктів основних засобів визначається залежно від очікуваного строку використання основного засобу. Нарахування амортизації відбувається на дату балансу.

Діюча форма «Відомості про нарахування зносу» (ОЗ-12 бюджет) не може достатньо висвітлити ту інформацію, яка необхідна у обліку нарахуванні амортизації. У зв'язку з цим нами було запропоновано змінити діючу форму, з таких позицій: графу «Норма амортизації» замінити назвою «Строк корисного використання», додати графи нарахування амортизації за кожен квартал з відображення сумарного накопичення суми зносу за звітний рік. Введення цих змін у діючій формі забезпечить більшої інформативності первинного обліку з основних засобів та дозволить логічно та законодавчо спрямовано вести нарахування амортизації згідно положення діючого законодавства.

Таким чином, набуття чинності Національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку в державному секторі 121 «Основні засоби» дозволить вдосконалити облік необоротних активів та наблизити систему бухгалтерського обліку до єдиної системи ведення обліку в цілому.

АКТУАЛЬНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ПОСТІЙНИХ ТА ЗМІННИХ ВИТРАТ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Актуальність обраної теми зумовлена тим, що здійснення в умовах ринкових перетворень, коли мають місце такі негативні явища, як нестабільність, невизначеність макропроцесів, непередбачені зміни основних показників фінансово-господарської діяльності, тому досить актуальним є питання обліку, аналізу та поточного контролю витрат торговельного підприємства. Для забезпечення фінансової стабільності, зменшення ймовірності настання ризику банкрутства необхідно ретельно аналізувати показники внутрішньогосподарської діяльності на рівні підприємства, враховувати можливий вплив різних факторів для встановлення оптимальних пропорційних співвідношень обсягів результативних показників діяльності.

Одним з таких важливих показників результатів фінансово-господарської діяльності будь-якого підприємства є витрати. Вони дозволяють визначити ефективність та якість роботи трудового колективу. Оптимізація витрат забезпечує дотримання режиму економії, зростання продуктивності праці, скорочення непродуктивних витрат, що дозволяє підвищити рентабельність.

Прибуток торговельного підприємства безпосередньо залежить від величини витрат. Зменшення їх шляхом ефективного управління без зниження обсягів реалізації, валових доходів, якості торговельного обслуговування, обумовлює можливість збільшення прибутку. У зв'язку з цим правильний облік витрат, своєчасний контроль за їх формування, оперативний аналіз мають важливе значення для ефективного управління витратами підприємства.

Величина витрат на підприємстві представляє собою головний резерв підвищення прибутку підприємства. А тому, залежно від системи обліку, витрати можуть мати як доцільний, так і недоцільний характер. Сучасні вимоги системи управління вимагають єдиного найбільш ефективного підходу до вибору методу обліку витрат. Проблеми обліку витрат полягають у серйозних змінах, пов'язаних із розширенням кола облікових об'єктів, наданням гнучкості у використанні існуючих і розробці нових методик обліку, зміною місця бухгалтера в управлінні господарськими процесами.

Для удосконалення обліку витрат підприємств пропонуємо впровадити один з більш сучасних методів обліку витрат – нормативний метод. Переваги цього методу полягають у тому, що це різновид планової калькуляції, що значно зменшить трудомісткість переходу. Він також надає можливість

порівнювати нормативні витрати, що коригуються на суму виявлених обліком відхилень, з плановою собівартістю. Нормативна калькуляція базується на підставі певних технічних норм на встановлену дату. Зміни норм витрат представляють собою результат здійснення відповідних заходів, спрямованих на удосконалення технології та організації виробництва. Тому, організація обліку зміни норм впливу на собівартість конкретної продукції (послуги, роботи) створює передумови зниження собівартості.

Також існує проблема в обліку змішаних витрат та виборі методики їх розподілу економічно доцільним шляхом. Підприємства самостійно обирають методи розподілу. Але є питання при виникненні змішаних – умовно-постійних та умовно-змінних витрат. Ефективне управління змішаними витратами можливе за умови визначення впливу факторів витрат на їх величину та наявність взаємозв'язку між ними в рамках певного періоду часу.

Пропонуємо звести у таблицю пропозиції щодо удосконалення обліку змінних та постійних витрат.

Таблиця 1.1 – Удосконалення обліку змінних та постійних витрат

Пропозиція	Наслідки
Організація обліку витрат за стадіями технологічного процесу.	Дозволяє визначити внесок керівника кожного центру відповідальності в загальний розмір витрат підприємства і підвищити відповідальність менеджерів усіх рівнів управління.
Бюджетування доходів і витрат на виробництво продукції, яка виготовляється.	Забезпечує порівнянність кошторисних і фактичних показників і можливість використання управління витратами за відхиленнями для швидкого реагування на зміну ринкових умов і пошуку вигідних комбінацій ціни й обсягу виробництва.
Облік й калькулювання собівартості супутньої продукції підприємства.	Дозволяє підвищити його прибутковість.
Створення системи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції.	Відбиває специфіку підприємств комплексної переробки сировини.
Використання системи калькулювання неповних витрат у комплексних виробництвах для прийняття управлінських рішень.	Дозволяє визначити обсяги діяльності й вибору їхніх оптимальних варіантів у розрізі асортименту продукції, що випускається.

Отже, дана пропозиція дозволить доцільно розподілити витрати на змішані – умовно-постійні та умовно-змінні. Для удосконалення обліку витрат підприємства пропонуємо нормативний метод.

УДК 657.6.001(477)

Очеретко Л. М., Бородіна М. С.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-640 ЗНТУ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ КОНТРОЛЮ ЗА СУМАМИ ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

Податок на додану вартість по праву заслуговує уваги платників і податківців, бо саме він має забезпечувати стабільність надходжень до Державного бюджету України та це один із домінуючих податків, яким маніпулює тіньовий сектор економіки. Поетапне введення в 2015 році системи електронного адміністрування на сьогоднішній день є надзвичайно актуальним і зроблено для того, щоб зруйнувати шахрайські схеми мінімізації ПДВ та незаконного отримання бюджетного відшкодування.

Відповідно до законодавства всі господарські операції на підставі первинних документів мають бути відображені в бухгалтерському обліку, тому при відображенні суми податкового кредиту несвоєчасно зареєстрованих чи неналежно оформлених податкових накладних виникають деякі проблеми, саме це питання й розглянемо.

Введення системи електронного адміністрування встановило такі вимоги: обов'язкове подання податкової звітності з ПДВ в електронній формі, всі без винятку податкові накладні з 1 лютого 2015 року складаються тільки в електронній формі та реєструються в Єдиному реєстрі податкових накладних (ЄРПН).

Суми податку на додану вартість, нараховані (сплачені) в зв'язку з поставкою товарів (послуг), що зазначаються у податковій накладній, повинні відповідати сумі податкових зобов'язань продавця. На підставі виписаних накладних заповнюється реєстр виданих та отриманих податкових накладних за кожною операцією, який є зведеним документом і складається з двох розділів:

- в першому розділі реєстру «Видані податкові накладні» реєструються операції, які підтверджують право на податкове зобов'язання;

- в другому розділі реєстру «Отримані податкові накладні» реєструються усі документи, які підтверджують право на податковий кредит.

Згідно ПКУ ст.198.6 до податкового кредиту не відносяться суми податку, сплаченого (нарахованого) у зв'язку з придбанням товарів/послуг, не підтверджені зареєстрованими в Єдиному реєстрі податкових накладних податковими накладними чи не підтверджені митними деклараціями, іншими документами. Податкові накладні, несвоєчасно зареєстровані в ЄРПН, безпечніше включати до податкового кредиту періоду реєстрації. Якщо вона

не буде зареєстрована протягом 180 днів, покупець втратить право на податковий кредит.

В свою чергу, пропонуємо в аналітичному обліку до електронного субрахунку 644 «Податковий кредит» доцільно відкрити нові електронні аналітичні субрахунки: 644/1 «Підтверджений податковий кредит»; 644/2 «Непідтверджений податковий кредит». Непідтверджений податковий кредит дозволить відносити суми податку в тому випадку, якщо платник не пізніше терміну встановленому ПКУ для реєстрації податкової накладної зареєструє її. Це вдосконалення забезпечить прозорий контроль відображення в обліку операцій за сумами податкового кредиту, за якими зареєстровані, неналежно оформлені чи несвоєчасно зареєстровані податкові накладні.

УДК 657.6

Зоря О. П.¹, Борисенко Т. М.²

¹канд. соц. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУз-629 ЗНТУ

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ З ОБЛІКУ БАНКІВСЬКИХ МЕТАЛІВ

Сучасне ведення банківського бізнесу в конкурентному середовищі потребує застосування нових видів операцій, технологій їх проведення, методів управління ними. Тому останнім часом помічається посилений інтерес до ринкового обігу дорогоцінних металів, а операції з ними привертають увагу економістів світового значення. За відсутності розвинутого первинного ринку дорогоцінних металів головна увага в Україні приділяється розвитку ринку банківських металів, які є найпривабливішим інструментом для довгострокового вкладення коштів. Під банківськими металами ми звичайно розуміємо золото та срібло, однак в цю групу активів можуть також входити платина та родій. Банківські метали звичайно зберігаються у формі брусків або зливків, а також монет. Банк може виступати дилером банківських металів або ж тримати їх на відповідальному зберіганні. Банк може тримати банківські метали: на відповідальному зберіганні за дорученням клієнтів; мати депозити у формі зливків банківських металів з метою надання клієнтам кредитів у формі зливків банківських металів. Структура системи внутрішнього контролю повинна повторювати структуру системи дилінгу банківськими металами та охоплювати такі напрямки: купівля та продаж банківських металів; система фізичної безпеки та схоронності; облік та звітність (в тому числі періодична переоцінка). Огляд та оцінка систем внутрішнього контролю, встановлених для операцій з

купівлі та продажу банківських металів; систем фізичної безпеки та схоронності; обліку та звітності. Такий огляд передбачає, що аудитор дасть висновки щодо адекватності існуючих систем контролю. Завдання аудиторської перевірки полягає в тому, щоб підтвердити: всі операції з банківськими металами здійснюються уповноваженими особами з веденням необхідної документації; доступ до банківських металів та відповідних облікових записів обмежений тільки уповноваженими особами; вжито заходів для попередження втрати або зловживання цінностями; всі операції з банківськими металами взято на відповідний облік на спеціальних деталізованих рахунках банку; консолідовано та класифіковано на контрольних рахунках; правильно оцінені по вартості.

Для удосконалення проведення внутрішнього аудиту з обліку банківських металів необхідно проводити з боку контролюючого персоналу періодичну перевірку бухгалтерських проводок по обліку операцій з банківськими металами з метою з'ясування, що до застосованої класифікації: відповідність тій, що показана у відповідних документах на дату придбання; узгодження з внутрішньою політикою банку, намірами керівництва та положеннями нормативних актів; проведення періодичної звірки даних аналітичного обліку з даними синтетичних контрольних рахунків принаймні раз на місяць; проведення періодичної інвентаризації банківських металів із звіркою отриманих результатів з даними аналітичного обліку; проведення відповідними контролюючими органами банку контроль та затвердження результатів контрольних перерахунків та звірок; проведення перевірки розподілу обов'язків між посадовими особами, що надають дозвіл на здійснення операцій з банківськими металами, здійснюють операції з банківськими металами, мають фізичний доступ до металів, ведуть облік операцій з банківськими металами та ведуть облік банківських металів. Ведення обліку регламентується Постановами Правління Національного банку України: № 555 від 2004-11-17 «Інструкція з бухгалтерського обліку операцій в іноземній валюті та банківських металах у банках України» (у редакції постанови Правління Національного банку України від 2013-11-05 № 437), № 492 від 2003-11-12 «Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземній валютах», № 325 від 2003-08-06. Результатом аудиту на дотримання стане висновок, в якій мірі операції з обліку банківських металів відповідають вимогам існуючих систем контролю та діючих інструкцій і нормативних актів.

УДК 657.6

Зоря О. П.¹, Лагода Д. А.²

¹канд. соц. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУЗ-629 ЗНТУ

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ З ОБЛІКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Розвиток фінансового ринку як механізму накопичення та інвестування капіталів – необхідна умова подолання кризових явищ в економіці України. Особливим сегментом фінансового ринку є ринок цінних паперів, який впливає не лише на перерозподіл власності, а й на рух вільних коштів між підприємствами різних видів економічної діяльності. Ринок цінних паперів також дає можливість інвесторам отримувати доходи не тільки від вкладання коштів безпосередньо у виробництво, а й від надання грошей у користування. Мета проведення внутрішнього аудиту з цінними паперами: огляд та оцінка систем внутрішнього контролю щодо купівлі та продажу цінних паперів (ЦП); фізичної безпеки ЦП; обліку та звітності щодо операцій з ЦП (включаючи періодичну переоцінку). Ведення обліку операцій з цінними паперами в банках України регламентується «Інструкцією з бухгалтерського обліку операцій з цінними паперами в банках України» затвердженою Постановою № 358 Правління НБУ від 2005-10-03. Треба відзначити, що банк має розділяти управління своїм торговельним портфелем (клас 3), інвестиційним портфелем (клас 4) та портфелем трастових та довірчих операцій (клас 9). Для цих операцій мають існувати три окремих системи з веденням незалежного обліку для кожної системи, та внутрішній аудит необхідно проводити по кожній з них окремо. Така перевірка вимагає від внутрішнього аудитора переконатися в тому, що банком забезпечується належний контроль цих операцій. Системи внутрішнього контролю мають виконувати наступні завдання: контроль за наявністю дозволу на здійснення всіх операцій з ЦП та за їх належним документальним оформленням; надання доступу до ЦП та пов'язаної з ними документації лише уповноваженим особам; попередження фізичної втрати та/чи неправильного використання документації з ЦП; забезпечення того, щоб для усіх операцій з ЦП здійснювалось наступне: належне відображення в детальних облікових книгах/журналах банку; класифікація та наведення підсумкових сум на відповідних контрольних рахунках; здійснення правильної оцінки. При удосконаленні внутрішнього аудиту з обліку цінних паперів пропонуємо періодично перевіряти бухгалтерські проводки за операціями з ЦП наглядовим персоналом з метою переконатися в тому, що: ЦП віднесено до відповідної категорії згідно їх документації на дату придбання; класифікація не суперечить інвестиційній політиці банку, намірам керівництва та

нормативним вимогам; проводити звірку аналітичних рахунків з синтетичними контрольними рахунками; щонайменше раз на місяць; періодично проводити перелік ЦП та звірку з записами аналітичних рахунків; вести окремий реєстр цінних паперів, наданих в заставу; перевіряти отримання нереалізованих прибутків або збитків проведенням звірки балансової та поточної вартості ЦП; перевіряти поточну вартість ЦП на відповідність ринковій вартості; здійснювати періодичний нагляд за належною оцінкою неринкових ЦП; проводити процедуру виявлення повної втрати вартості ЦП; перевіряти та затверджувати керівництву виправлення записів по рахунках ЦП. При проведенні аудиторської перевірки необхідно: визначити генеральну сукупність, в якій буде проводитись аудит; обрати характеристики за якими буде перевірятись система; виявити причини помилок чи порушень; визначити розмір вибірки; скласти вибірку; провести аудит; зробити висновок щодо вибірки. Висновок проведення аудиту обліку операцій з цінними паперами має містити інформацію про те, на скільки операції відповідають системам контролю, та що вони відповідним чином регулюються.

УДК 657.6

Зоря О. П.¹, Лагода О. А.²

¹ канд. соц. наук, доц. ЗНТУ

² студ. гр. ФЕУЗ-629 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ З ОБЛІКУ ІНОЗЕМНОЇ ВАЛЮТИ

У сфері банківської діяльності точиться постійна конкурентна боротьба не стільки і не лише за кількість клієнтів, а й за подальше нарощування видів і обсягів послуг для задоволення попиту користувачів цих послуг. У процесі реформування особливо суттєвих змін зазнала методика аудиту та обліку операцій в іноземній валюті. Внутрішній аудит банку, це незалежна експертна діяльність аудиторської служби банку для перевірки і оцінки адекватності та ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання посадових обов'язків співробітниками банку. Внутрішній аудит передбачає отримання в документальній формі процедур і опису методів, які застосовуються банком для здійснення внутрішнього контролю. Внутрішній аудит є однією з форм внутрішнього фінансово-господарського контролю діяльності банку. Якщо внутрішньогосподарський контроль безперервний, здійснюється всіма організаційними, економічними і технічними службами і при цьому охоплює всі підрозділи фінансово-господарської діяльності банківської установи, то внутрішній аудит здійснюється періодично і тільки

спеціалістами-аудиторами з конкретної теми (об'єкта). Разом з тим, об'єктом дослідження аудиторів є не внутрішній адміністративний контроль, а лише його підфункція внутрішній бухгалтерський контроль, яка зумовлює ефективне інформаційне забезпечення процесу управління. Мета внутрішньобанківського аудиту валютних операцій з'ясувати: чи дотримуються банком норми валютного регулювання; наскільки правомірно здійснюються валютні операції; достовірність відображення в обліку; постійний контроль за розрахунково-грошовими операціями з метою запобігання порушень, фінансових санкцій податкових органів та вишукування резервів зростання прибутковості валютних операцій. Документами, які підлягають перевірці та систематичному контролю за валютними операціями, є: первинні документи (митні декларації, рахунки-фактури і валютні документи при акредитивній формі розрахунків); облікова первинна документація; міжнародні контракти, угоди; кредитні угоди; реєстри бухгалтерського обліку (обігово-сальдові відомості); бланки на дату перевірки. Відповідно до мети аудиту перевірка обліку валютних операцій повинна відображати питання, що перевіряються, і одержані результати для висновків і вжиття заходів з метою усунення виявлених порушень: наявність валютної ліцензії, правомірність використання рахунків, перевірка правильності й повноти обліку використання бланків суворої звітності, переоцінка валютного балансу, ведення кореспондентських відносин через рахунок «ностро», ведення позицій за кореспондентськими рахунками, кредитів в іноземній валюті, ведення рахунків клієнтів, видаткові операції, готівково-грошові операції, операції обмінних пунктів, валютна позиція, операції за рахунком «лоро», біржові операції, доходи і витрати, відображення в обліку валютних операцій відповідно з планом рахунків, вказівками щодо його застосування та інструкціями НБУ. Ведення обліку регламентується Постановами Правління Національного банку України: № 555 від 2004-11-17 «Інструкція з бухгалтерського обліку операцій в іноземній валюті та банківських металах у банках України» (у редакції постанови Правління Національного банку України від 2013-11-05 № 437), № 492 від 2003-11-12. «Інструкція про порядок відкриття, використання і закриття рахунків у національній та іноземній валютах», до найбільш поширених типових порушень, що виявляються при внутрішньобанківському аудиті валютних операцій, належать: невірність проведення переоцінки статей балансу в іноземній валюті на окремі звітні дати; порушення вимог валютного законодавства; недотримання умов, що передбачають зарахування виручки в банку на рахунок експортера; несвоєчасне зарахування на валютний рахунок клієнтів надходжень в іноземній валюті в повному обсязі; недотримання вимог щодо обґрунтування переказів за кордон. Результатом аудиту на дотримання стане висновок, в якій мірі операції з обліку іноземної валюти відповідають вимогам існуючих систем контролю та діючих інструкцій і нормативних актів.

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Банк здійснює розрахункове обслуговування клієнтів з перерахування коштів у національній валюті через СЕП НБУ за допомогою внутрішньої платіжної системи (ВПС), у іноземній валюті міжнародної системи SWIFT. Розрахункові операції у національній валюті проводяться через відкритий в НБУ кореспондентський рахунок за третьою моделлю розрахунків, яка передбачає відкриття коррахунку в НБУ тільки Головним банком з проведенням розрахунків між Головним банком та філіями (їх відділеннями) через розрахункову палату Головного Банку. Розрахункові операції в іноземній валюті здійснюються через відкриті у Банку рахунки банків-контрагентів (лоро-рахунки 1600), або через рахунки Банку, відкриті в інших банках (ностро-рахунки 1500). Операції переказу коштів між філіями та Головним банком у національній та іноземній валютах здійснюються з використанням 39 групи рахунків та рахунку 3739, відкритому у Головному банку. Безготівкові розрахунки здійснюються на підставі оформлених відповідно до вимог НБУ первинних розрахункових документів. Платежі з рахунків клієнтів виконуються у межах залишків коштів за цими рахунками, у разі їх відсутності або недостатності платежі виконуються лише у випадках, передбачених укладеним між Банком та клієнтом договором. Платіжні вимоги/інкасове доручення (розпорядження) на примусове списання коштів з рахунків клієнтів Банк приймає незалежно від наявності на них коштів та виконує їх у межах залишку коштів на рахунку у визначеному Інструкцією про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті порядку. Умовами договору про розрахунково-касове обслуговування може бути передбачено подання клієнтом електронних розрахункових документів із визначенням у внутрішніх нормативних документах Банку правил заповнення, умов їх приймання та виконання Банком таких документів. Для оперативного ведення клієнтом своїх рахунків Банк застосовує наступні системи дистанційного обслуговування клієнта – «Клієнт-банк», «Інтернет-банк», інші канали дистанційного доступу. Використовуючи системи віддаленого доступу клієнт здійснює безготівкові розрахунки шляхом надання до Банку електронних платіжних документів або розпоряджень на проведення платежів. Юридичною підставою для дистанційного обслуговування є окремий договір між Банком та клієнтом. На етапі оформлення клієнтом переказу коштів за допомогою системи дистанційного обслуговування формуються розрахункові документи у електронному

вигляді, які засвідчуються електронним підписом з боку клієнта та подаються до Банку. При здійсненні переказів та розрахунків через системи дистанційного обслуговування застосовуються електронні розрахункові документи. У відповідності до Закону України про платіжні системи та переказ коштів в Україні електронний документ має однакову юридичну силу з паперовим документом. Відповідальність за достовірність інформації, що міститься у електронному документі несе особа, яка ініціювала переказ та засвідчила цей документ цифровим підписом. Банк не приймає до виконання електронний документ на переказ, який не засвідчений електронним цифровим підписом клієнта. Не дозволяється формування електронних розрахункових документів: клієнтами на підставі розрахункових документів, які мають додатки (реєстр розрахункових чеків, реєстр документів за акредитивом); стягувачем на підставі платіжних вимог на примусове списання про стягнення коштів; отримувачем – у разі договірної списання коштів.

УДК 657.6

Зоря О. П.¹, Довбиш Т. В.²

¹канд. соц. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-640 ЗНТУ

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК»

ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» здійснює облік необоротних активів відповідно до вимог МСФЗ, МСБО 16 «Основні засоби», та норм, затверджених в «Інструкції з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банків України», затвердженої Постановою Правління Національного банку України № 480 від 2005-12-20.

Основні засоби – це матеріальні активи, які банк утримує з метою використання їх у процесі своєї діяльності, надання послуг, здавання в лізинг(оренду) іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше ніж рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік).

ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» визнає та відображає об'єкт основних засобів в обліку при виконанні наступних вимог: існує імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням; його вартість може бути достовірно визначена. Облік операцій з основними засобами відображаються у класі 4 класі плану рахунків, за рахунками 4400 «Основні засоби», 4409 «Знос основних засобів». Банк первісно визнає та відображає на балансі основні засоби за собівартістю, яка складається з

фактичних витрат на придбання і витрат по приведенню їх у стан, придатний до використання. Одиницею обліку основних засобів є окремий інвентарний об'єкт основних засобів. Витрати, пов'язані із поліпшенням основних засобів та вдосконаленням нематеріальних активів, відображаються ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» за рахунками обліку капітальних інвестицій. Банк після первісного визнання об'єкта основних засобів як активу здійснює його подальший облік із застосуванням одного з таких двох методів: за первісною вартістю (собівартістю) з вирахуванням накопиченої амортизації та накопичених збитків від зменшення корисності; за переоціненою вартістю (справедливою вартістю) з вирахуванням накопиченої амортизації та накопичених збитків від зменшення корисності. Обраний метод ПриватБанк застосовує для всіх об'єктів певної групи основних засобів. Банк щорічно переглядає ліквідаційну вартість, строк корисної експлуатації активу та проводить за необхідністю переоцінку. Переоцінка здійснюється, якщо залишкова вартість об'єкта суттєво відрізняється від його справедливої вартості на дату складання балансу. Під час переоцінки об'єкта основних засобів на ту саму дату здійснюється переоцінка всіх об'єктів групи основних засобів, до якої він належить.

ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» визнає актив ідентифікованим, якщо: його можна відокремити від банку і продати, передати, отримати на нього ліцензію, здати в оренду або обміняти окремо або разом із пов'язаним з ним договором, активом чи зобов'язанням; він виникає з договірних чи інших юридичних прав незалежно від того, чи можна його відділити від банку або від інших прав і зобов'язань і передати іншому банку/компанії; кінцевий термін використання мають всі нематеріальні активи банку. Операції надходження, передавання, переведення, вибуття основних засобів зазначаються за балансовою вартістю.

ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» у 2013 році провів заходи щодо приведення балансу, сформованого за національними стандартами за статтями обліку основних засобів, у відповідність з балансом за міжнародними стандартами, згідно з телеграмою НБУ № ОГВ 12–111/1016–6125 від 2012–06–19. «Про підготовку заходів для складання річної фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності за 2012 рік у відповідності до Міжнародних стандартів фінансової звітності». Фінансова звітність за 2013 рік основних засобів ПАТ КБ «ПРИВАТБАНК» складена із використанням концептуальної основи, що ґрунтується на застосуванні вимог Міжнародних стандартів фінансової звітності.

УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПДВ У РОЗДРІБНІЙ ТОРГІВЛІ ЛІКАРСЬКИМИ ЗАСОБАМИ

В сучасних умовах євроінтеграції особливо актуальною є роль обліку і аналізу податкових платежів, зокрема ПДВ, як невід'ємної частини системи управління діяльністю підприємства.

Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою наказом МФУ № 291 від 1999-11-30, для узагальнення інформації про розрахунки підприємства за усіма видами платежів до бюджету передбачено синтетичний рахунок 64 «Розрахунки за податками й платежами». Рахунок 64 має субрахунок 641 «Розрахунки за податками». Аналітичний облік розрахунків за податками ведеться за їх видами. Зокрема, для обліку ПДВ до субрахунку 641 відкривається окремий аналітичний рахунок 6412 «Розрахунки за податком на додану вартість».

З урахуванням змін, внесених до Податкового кодексу України від 2010-12-02 № 2755-VI зі змінами та доповненнями (далі – ПКУ) Законом України від 2014-12-28 № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи», які набрали чинності 2015-01-01, визначено, що за підсумками звітного податкового періоду, відповідно до задекларованих в податковій декларації результатів, платником проводиться розрахунок з бюджетом у порядку, визначеному статтею 200 ПКУ, тобто за звітні податкові періоди, починаючи з лютого місяця 2015 року перерахування сум податку до бюджету здійснюється з поточного рахунку на електронний рахунок платника податку в системі електронного адміністрування ПДВ.

Виникає нагальна потреба відстежувати кошти, які потрапляють на електронний рахунок платника податку, для забезпечення контролю суми, що обчислюється відповідно до п. 200.3 ПКУ та надає право для реєстрації податкових накладних в ЄРПН.

Для забезпечення прозорого відображення в обліку операцій з руху грошових коштів та розрахунків з ПДВ в Робочому плані рахунків аптек доцільно передбачити субрахунок 315 «Рахунок в казначействі», на який мають потрапляти суми сплаченого ПДВ та рахунок аналітичного обліку 6417 «Розрахунки з ПДВ в системі електронного адміністрування», який

використовується для узагальнення та накопичення інформації за розрахунками з ПДВ, що проводяться з електронного рахунка підприємства роздрібної торгівлі лікарськими засобами в системі електронного адміністрування ПДВ. Порядок облікового відображення розрахунків з ПДВ у роздрібній торгівлі лікарськими засобами подано в табл. 1.

Таблиця 1 – Облікове відображення розрахунків з ПДВ у роздрібній торгівлі лікарськими засобами

Зміст операції	Кореспонденція рахунків	
	Дт	Кт
1	2	3
Перерахування коштів з поточного рахунку підприємства на електронний рахунок підприємства в системі електронного адміністрування ПДВ	6412	311
Зарахування коштів на електронний рахунок підприємства в системі електронного адміністрування ПДВ	315	6417
Сплата з електронного рахунка підприємства в системі електронного адміністрування ПДВ	6417	315

Для отримання відомостей про стан електронного рахунку та суми податку на яку платник має право зареєструвати ПН/РК необхідно зробити Запит про стан рахунку в системі електронного адміністрування ПДВ. Отриманий Витяг з системи електронного адміністрування ПДВ доцільно використовувати для перевірки вірного накопичення інформації розрахунків з ПДВ в системі електронного адміністрування ПДВ.

Запропоновані шляхи удосконалення розрахунків з ПДВ у роздрібній торгівлі лікарськими засобами забезпечать:

- прозорість руху грошових коштів підприємства;
- контроль стану електронного рахунку підприємства в системі електронного адміністрування ПДВ;
- відображення в бухгалтерському обліку інформації за розрахунками з ПДВ, що проводяться з електронного рахунка підприємства в системі електронного адміністрування ПДВ.

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СУТНОСТІ МОНЕТАРНИХ АКТИВІВ В НАЦІОНАЛЬНИХ ТА МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТАХ

Монетарні активи відносяться до тих особливих категорій, які завжди були найбільш актуальними в економічній думці, оскільки в процесі грошового руху найбільшою мірою проявляються і реалізуються інтереси суб'єктів ринку. Через грошові кошти, їх функції кожен індивідуум реалізує свої потреби, тому грошова система і визначає взаємозв'язок між виробництвом, обміном, розподілом і споживанням.

Найвищим рівнем нормативного регулювання є П(С) БО 21 «Вплив змін валютних курсів», МСБО 21 «Вплив змін валютних курсів» і МСБО 29 «Фінансова звітність в умовах гіперінфляції».

Операції в іноземній валюті згідно П(С) БО 21 під час первісного визнання відображаються у валюті звітності шляхом перерахунку суми в іноземній валюті із застосуванням валютного курсу на початок дня, дати здійснення операції (дати визнання активів, зобов'язань, власного капіталу, доходів і витрат).

Відповідно до МСБО 21, монетарні статті – це утримувані одиниці валюти, а також активи та зобов'язання, що їх мають отримати або сплатити у фіксованій або визначеній кількості одиниць валюти.

Згідно МСБО 21 операцію в іноземній валюті слід відображати після первісного визнання у функціональній валюті, застосовуючи до суми в іноземній валюті курс «спот» між функціональною валютою та іноземною валютою на дату операції.

Балансова вартість згідно П(С) БО 21 зазначених статей балансу надалі визначається (оцінюється) згідно з відповідними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку. На кожную дату балансу: монетарні статті в іноземній валюті відображаються з використанням валютного курсу на кінець дня дати балансу.

Монетарні статті в іноземній валюті згідно МСБО 21 слід переоцінювати, застосовуючи курс на кінець звітного періоду.

Визначення курсових різниць за монетарними статтями в іноземній валюті відповідно до ПСБО 21 проводиться на дату балансу, а також на дату здійснення господарської операції в її межах або за всією статтею (відповідно до облікової політики). Для визначення курсових різниць на дату балансу застосовується валютний курс на кінець дня дати балансу. При визначенні курсових різниць на дату здійснення господарської операції застосовується валютний курс на початок

дня дати здійснення операції. Підприємство може здійснити перерахунок залишків на кінець дня за монетарними статтями в іноземній валюті, за якими протягом дня здійснювались господарські операції із застосуванням валютного курсу, встановленого на кінець цього дня.

Курсові різниці, що виникають при розрахунках за монетарними статтями або при переведенні монетарних статей за курсами, котрі відрізняються від тих, за якими вони переводилися при первісному визнанні протягом періоду або у попередній фінансовій звітності, відповідно до МСБО 21 визнаються в прибутку або збитку в тому періоді, у якому вони виникають.

Проаналізувавши основні положення П(С) БО 21 «Вплив змін валютних курсів» та МСФЗ 21 «Вплив змін валютних курсів», не виявлено суттєвих відмінностей між цими стандартами, у зв'язку з тим, що в основу національних стандартів покладені міжнародні. Виявлено схожі риси, зокрема щодо сутності терміну – монетарні активи та їх складових, оцінки монетарних активів в іноземній валюті на дату первісного визнання та необхідності визначення курсових різниць на звітну дату та на дату здійснення розрахунків.

УДК 657.1

Візіренко С. В.¹, Доненко Ю. П.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУЗ-629 ЗНТУ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИБУТТЯ РУХОМОГО СКЛАДУ АВТОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах ринкової економіки зростає потреба в достовірній обліковій інформації щодо діяльності суб'єктів господарювання. Облік вибуття рухомого складу автотранспортного підприємства набуває все більшого значення.

Рухомий склад автотранспортного підприємства може бути виключений зі складу основних засобів з різних причин. Наприклад, на підприємстві прийнято рішення про його продаж, ліквідацію після закінчення строку експлуатації або списання у зв'язку з викраденням.

Транспортний засіб, який планується продати, повинен бути переведений зі складу основних засобів в необоротні активи, що утримуються для продажу згідно п. 3 розд. II П(С) БО 27.

Документом, на підставі якого здійснюється переведення, служить наказ керівника про продаж транспортного засобу.

Облік необоротних активів, призначених для продажу, ведеться на субрахунку 286 «Необоротні активи і групи вибуття, що утримуються для

продажу». При переведенні до складу запасів і надалі на дату балансу необоротні активи, призначені для продажу, оцінюються за найменшою з двох оцінок згідно п. 9 розд. II П(С) БО 27: балансовою вартістю або чистою вартістю реалізації. Сума коригування балансової вартості до чистої вартості реалізації визнається іншими операційними доходами (витратами) звітного періоду з відображенням на субрахунку 719 «Інші доходи операційної діяльності» або 949 «Інші витрати операційної діяльності» згідно п. 10 розд. II П(С) БО 27.

Після переведення на вартість транспортного засобу, призначеного для продажу, амортизація не нараховується відповідно п. 6 розд. II П(С) БО 27. Востаннє амортизація нараховується в місяці переведення транспортного засобу зі складу необоротних активів відповідно п. 29 П(С) БО 7.

Якщо раніше проводилася дооцінка транспортного засобу, то суму перевищення попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок включають до складу нерозподіленого прибутку з одночасним зменшенням додаткового капіталу (Дт 411 «Дооцінка (уцінка) основних засобів» – Кт 441 «Прибуток нерозподілений») відповідно п. 21 П(С) БО 7.

Під час переходу права власності на транспортний засіб до покупця продавець визнає дохід за правилами П(С) БО 15 та одночасно витрати в розмірі його собівартості. Така операція відображається проведеннями Дт 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями» – Кт 712 «Дохід від реалізації інших оборотних активів» та Дт 943 «Собівартість реалізованих виробничих запасів» – Кт 286 «Необоротні активи і групи вибуття, що утримуються для продажу».

Податкові зобов'язання з ПДВ визначаються за правилом першої події згідно п. 187.1 ПК.

При продажу транспортного засобу виникають податкові різниці. При цьому фінансовий результат до оподаткування необхідно:

- збільшити на суму залишкової вартості об'єкта, що продається, розрахованої згідно з П(С) БО 7 (п. 138.1 ПК);
- зменшити на суму залишкової вартості, визначеної за нормами ПК (п. 138.2 ПК).

Податковий облік ліквідації транспортного засобу передбачено п.189.9 ПК. При цьому база оподаткування визначається на рівні звичайних цін, але не нижче від балансової вартості автомобіля на момент ліквідації.

Фінансовий результат операції з ліквідації транспортних засобів визначається як різниця між доходом від вибуття і залишковою вартістю об'єкта, а також витратами, пов'язаними з вибуттям такого об'єкта.

При визначенні оподаткованого прибутку як при продажу, так і при ліквідації транспортного засобу необхідно провести коригування фінансового результату до оподаткування.

МЕТОДИ МОНІТОРИНГУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

Моніторинг (англ. monitoring) – комплекс наукових, технічних, технологічних, організаційних та інших засобів, які забезпечують систематичний контроль (стеження) за станом та тенденціями розвитку природних, техногенних та суспільних процесів.

В загальному розумінні моніторинг можна розглядати з двох позицій: по-перше, як спосіб дослідження реальності, що використовується в різних галузях; по-друге, як спосіб забезпечення сфери управління своєчасною та якісною інформацією.

Моніторинг в економіці – процес спостереження керівництва та інвесторів за показниками діяльності підприємства та діями менеджменту з досягнення стратегічних цілей розвитку.

Економічний потенціал як об'єкт моніторингу – це поєднання часових та просторових характеристик (рис. 1).

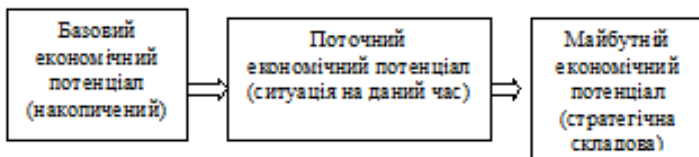


Рис. 1 – Часові форми економічного потенціалу підприємства

Потенціал одночасно координує три рівня зв'язків.

Відображає минуле, тобто відбиває собою сукупність властивостей, накопичених системою у процесі її становлення та обумовлюючих її можливість функціонувати та розвиватися. У цьому сенсі потенціал тотожний поняттю «ресурс». Отже при аналізі економічного потенціалу необхідно відштовхуватися від показників попереднього періоду та визначати нарощування (зменшення) категорії ресурсів як стосовно самого підприємства так і середніх показників по галузі, а також показників основних конкурентів.

Характеризує сучасний стан з точки зору практичного застосування та використання можливостей. Виникає поняття «реалізованої» та «нереалізованої» можливості. З цієї точки зору поняття «потенціал» частково співпадає з поняттям «резерв». Отже, особливо важливо проаналізувати втрати від нереалізованих можливостей елементів потенціалу, наприклад,

невикористані трудові ресурси, нереалізовані здібності та навички працівників. Навпаки оптимально реалізовані можливості забезпечують гнучкість та маневреність розвитку в умовах постійних змін зовнішнього середовища.

Орієнтація на розвиток (майбутнє): потенціал містить у собі елементи майбутнього розвитку.

Таким чином, моніторинг за економічним потенціалом має поєднувати у собі аналіз минулих показників, поточного та прогностичного очікування діяльності. Вивчення потенціалу відповідно до часової форми передбачає використання різних методів моніторингу. Моніторинг минулого стану економічного потенціалу полягає у вивченні динаміки показників майнового стану та джерел формування активів. Моніторинг поточного стану економічного потенціалу підприємства має акцентуватися насамперед, на вивченні невикористаних можливостей та резервів зростання. Особливу користь у цьому сенсі представляє собою аналіз показників ділової активності, балансів робочого часу, відповідності освіти працівників та їх посадових обов'язків тощо. Тобто моніторинг має бути спрямований на оцінку оптимальності реалізації існуючих можливостей. Моніторинг майбутнього потенціалу полягає у дослідженні стратегічної складової діяльності підприємства. Майбутній потенціал тісно пов'язаний зі стратегічним потенціалом розвитку підприємства, фактично тотожний йому. Тому моніторинг майбутнього потенціалу фактично проводиться методами стратегічного аналізу, а данні щодо нього формуються у системі стратегічного обліку.

Стратегічний аналіз стосовно оцінки економічного потенціалу має поєднувати статичні аспекти (аналіз стану ресурсів і компетенції) з динамічними – процесами пошуку, формування й розвитку стратегічного потенціалу (здатності бачення перспективи, стратегічна гучність, інновації тощо).

У стратегічному аналізі у процесі моніторингу економічного потенціалу підприємства використовується ряд загальнонаукових прийомів: аналіз, аналогія, індукція, спостереження, планування, порівняння, моделювання, синтез, системний аналіз, оцінка і класифікація.

Окрім загальнонаукових прийомів у процесі проведення стратегічного аналізу виникає необхідність застосування різних прикладних прийомів до яких, зокрема, відноситься SWOT – аналіз, профіль середовища, SNW – аналіз, PEST – аналіз та інші.

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ВИТРАТ ФЕРМЕРСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Головними цілями сучасного фермерського господарства є «збільшення його доходів за рахунок раціонального ведення виробництва, одержання максимально можливого обсягу продукції високої якості за мінімальних витрат, розвитку підсобної діяльності для одержання додаткових доходів, згладжування сезонності в завантаженні членів селянського господарства і залучених працівників, участь у соціальному розвитку території на якій розміщене фермерське господарство».

Витрати (англ. costs – витрати) є однією з найважливіших економічних категорій, яка безпосередньо впливає на величину прибутку фермерського господарства. Особливості обліку витрат фермерського господарства обумовлені основним процесом його діяльності – сільськогосподарським виробництвом, як сукупності господарських операцій, пов'язаних з виготовленням та біологічним перетворенням біологічних активів.

Облік має бути побудованим так, щоб відокремити відображення біологічних активів, які пройшли процес якісного та кількісного біологічного перетворення, від продуктів промислової переробки сільськогосподарського виробництва. Відрізняється облік витрат по створенню поточних та довгострокових біологічних активів. Крім того, продукція сільгоспвиробництва поділяється на основну, супутню та побічну, і кожна потребує особливого обліку. Тому навіть у невеликому фермерському господарстві можуть поєднуватися різні види виробництва (сільськогосподарське та промислове, рослинництво і тваринництво), види продукції, тощо.

Також на організацію та ведення обліку витрат впливають такі особливості сільгоспвиробництва як значний вплив природних умов, сезонність, нерівномірність у використанні робочої сили і техніки протягом року, особливостей формування доходів та витрат майбутніх періодів, та найважливіший засіб праці – земля.

Оскільки, основною метою діяльності фермерського господарства є отримання прибутку, то облік витрат сільськогосподарського виробництва та іншої діяльності повинен бути організований таким чином, щоб забезпечити: своєчасне документування, повне і достовірне відображення витрат в обліку та звітності; – контроль за раціональним використанням активів господарства; проведення аналізу фактично понесених витрат з метою виявлення шляхів їх скорочення та управління ними.

Згідно з «Методичними рекомендаціями з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах», існує чотири форми ведення бухгалтерського обліку у фермерських господарствах: проста (без використання подвійного запису), спрощена (з подвійним записом), спрощена для фермерських господарств, що відповідають статусу малих підприємств, загальна. Незалежно від обраної форми витрати обліковують у відповідності до П(С) БО 16 «Витрати». Прикладні питання формування та калькулювання собівартості продукції розкриваються у відповідних галузевих методичних рекомендаціях.

Для синтетичного обліку витрат фермерські господарства використовують різні форми накопичувальних регістрів залежно від обраної форми. Аналітичний облік витрат ведуть у довільній формі та можуть обирати або рекомендовані форми регістрів, або розроблені самостійно.

Просту форму (без використання подвійного запису) можуть використовувати фермерські господарства у яких працюють власник (голова господарства) і члени його сім'ї. Вказана система базується на моделі обліку «витрати-випуск», основою якої є порівняння доходів (випуск продукції) з витратами.

Спрощену форму обліку на фермерському господарстві доцільно використовувати якщо обсяги та різноманіття господарських операцій невеликого фермерського господарства збільшуються (але не більше 500 тис. грн.), а склад витрат ускладнюється, наприклад, залучається праця кількох (але не більше 10) найманих працівників, отримується банківський кредит тощо. Це потребує використання подвійного запису, але застосування системи облікових рахунків є надлишковим. Для обліку витрат передбачено ведення «Відомості обліку витрат».

Для фермерських господарств з середньообліковою чисельністю за звітний період до 50 працівників включно та обсягом загального доходу від реалізації до 70 млн. грн рекомендовано використовувати систему спрощеного обліку з використанням бухгалтерських рахунків відповідно до «Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій суб'єктів малого підприємництва» та П(С) БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва». Визнання доходів та витрат за цією формою здійснюється з урахуванням вимог Податкового кодексу.

Великі фермерські господарства з кількістю найманих працівників на яких більше 50 та обсягами загального доходу від реалізації продукції понад 70 млн. грн повинні вести бухгалтерський облік із використанням «Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій» і НП(С) БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Для обліку витрат рекомендовані спеціальні регістри, передбачені «Методичними рекомендаціями по застосуванню регістрів журнально-ордерної форми обліку для сільськогосподарських підприємств».

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ

В сучасних умовах нематеріальні активи є досить важливим об'єктом бухгалтерського обліку на провідних підприємствах світу, адже саме їх наявність значною мірою визначає конкурентоспроможність. Відповідно актуальності набуває питання визначення ролі та впливу нематеріальних активів на діяльність вітчизняних підприємств, а також виявлення проблемних аспектів їх оцінки та обліку.

Використання нематеріальних активів, а також методологія їх обліку на підприємствах України регулюються П(С) БО 8 «Нематеріальні активи», а також Податковим кодексом України.

Характерними ознаками віднесення активів до такого виду є:

- відсутність матеріальної форми;
- тривалість використання (більше одного року);
- їх контроль відбувається в результаті минулих подій;
- можуть бути ідентифіковані;
- утримуються підприємством з метою їх використання, а не в якості інвестицій;
- складність визначення величини майбутнього прибутку від їх використання;
- мають цінність лише для одного підприємства;
- мають схильність до технічного старіння.

Загалом, слід наголосити, що нематеріальні активи відіграють досить важливу роль у діяльності підприємства: є основою та індикатором технологічного розвитку підприємства, відображають інноваційну спрямованість його діяльності. Дані активи створюються та купуються заради досягнення позитивного ефекту функціонування підприємства, який втілюється в показниках результативності діяльності.

Переваги від використання нематеріальних активів у діяльності підприємства можливо представити наступним образом:

- формують технологічну основу виробництва;
- сприяють підвищенню вартості підприємства;
- підвищують рівень довіри кредиторів;
- сприяють росту інвестиційної привабливості;
- забезпечують захист прав даного підприємства.

На сьогодні існує низка інших проблем, пов'язаних з обліком нематеріальних активів у вітчизняній практиці. Для оптимізації процесів оцінки нематеріальних активів та їх відображення в обліку слід чітко ідентифікувати проблеми та обґрунтувати пропозиції щодо їх усунення:

- удосконалити правову бази з обліку нематеріальних активів;
- удосконалити системи контролю нематеріальних активів;
- визначити єдиний, оптимальний підхід, щодо оцінювання вартості нематеріальних активів;
- підвищувати рівень кваліфікації, знань бухгалтерів з обліку нематеріальних активів;
- розробити єдині критерії щодо віднесення того чи іншого об'єкта нематеріальних активів до відповідної групи; запозичувати зарубіжний досвід щодо оцінки та обліку нематеріальних активів.

Вищенаведені проблеми присутні майже на кожному вітчизняному підприємстві. Вони призводять до порушення облікового процесу, недостатнього висвітлення у звітності інформації про нематеріальні активи, недостовірної їх оцінки. Вирішувати дані проблеми потрібно системно, використовуючи всі можливі засоби і набуті знання. Наведені пропозиції дають можливість покращити ситуацію в питаннях оцінки та обліку нематеріальних активів, а також стимулюють до більш повного відображення даних активів у звітності суб'єктів господарювання.

УДК 657.6

Максименко І. Я.¹, Бондаренко М. В.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУЗ-619 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТОРГІВЕЛЬНИХ ЗНИЖОК ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

За домовленістю сторін постачальники можуть надавати торговим підприємствам знижки з відпускної ціни товарів. Знижки є своєрідним інструментом із залучення нових покупців, збільшення рівня продажів, заохочення постійних клієнтів. Таким інструментом користуються практично всі суб'єкти господарювання, зацікавлені в ефективному збуті своєї продукції (товарів, робіт, послуг). Тому для них актуальним є питання про правила відображення знижок у бухгалтерському обліку.

У сучасній торгівлі торгові підприємства зі значним вибором товарів все частіше звертаються до такого методу залучення покупців, як надання всіляких торгових знижок. Застосування вказаного методу часто дає можливість отримувати додатковий прибуток за рахунок збільшення товарообігу.

Знижка – умова операції купівлі-продажу, при якій відбувається зменшення вартості продажу товару.

Основною метою надання знижок є:

- залучення до певної торговельної марки, до товаровиробника або до підприємства торгівлі покупців, які згодом можуть стати лояльними клієнтами; згладжування падіння сезонного попиту на ринку товарів (робіт, послуг) у період низької купівельної активності;

- скорочення до мінімально можливого рівня товарних запасів, схильних до впливу моди, товарів, що не мають активного попиту, та товарів зі строком зберігання (Таким чином, необхідно для цілей придатності, реалізації), що закінчується;

- реалізація дослідних моделей і зразків товарів з метою ознайомлення з ними споживачів;

- бухгалтерського обліку всі різновиди торговельних знижок згрупувати за двома напрямками;

- торговельні знижки, отримані від постачальників;

- торговельні знижки, надані покупцям.

Облік отриманих торговельних знижок повинен бути організований в момент оприбуткування товарів, тому доцільно відкрити відповідні субрахунки третього порядку до рахунку 28 «Товари» за видами діяльності:

- 281.2 «Торговельна знижка, отримана в оптовій торгівлі»;

- 282.2 «Торговельна знижка, отримана в роздрібній торгівлі»;

- 285.2 «Торговельна знижка, отримана на підприємствах харчування».

Для узагальнення інформації про суму торговельних знижок, наданих покупцям, в новому Плані рахунків передбачений субрахунок 704 «Вирахування з доходу». Однак, на цьому субрахунку відображаються як суми на даних знижок покупцям, так і вартість повернутих покупцями товарів, а також суми, які належить вираховувати з доходу.

Вважаємо необхідним введення субрахунків третього порядку для деталізації інформації про всі вирахування з доходу, в тому числі й торговельні знижки, тобто: субрахунок 704.1 «Торговельна знижка надана», субрахунок 704.2 «Повернення товарів покупцями», субрахунок 704.3 «Інші відрахування з доходу». Для конкретизації бухгалтерської інформації за видами торговельних підприємств виділяються субрахунки: 704.11 «Торговельна знижка, надана покупцям в оптовій торгівлі», 704.12 «Торговельна знижка, надана покупцям в роздрібній торгівлі», 704.13 «Торговельна знижка, надана покупцям на підприємствах харчування».

Такий підхід до класифікації торговельних знижок для цілей бухгалтерського обліку дозволить систематизувати інформацію про елементи роздрібної ціни товарів, а також про структуру доходів, отриманих від реалізації товарів, що необхідно для ефективного управління торговельним підприємством.

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВДОСКОНАЛЕННЯ

Облік праці і заробітної плати – одна з найважливіших і складних ділянок роботи, що займає одне з центральних місць у всій системі обліку на підприємстві.

Заробітна плата перебуває в центрі уваги різних зацікавлених сторін - найманих працівників, власників, пенсійного фонду, податкових органів, профспілок, державних структур. Для кожної зі сторін значення заробітної плати оцінюється по-різному, але повільність нарахування та утримання зачіпає інтереси всіх. Багато авторів ставить проблему організації обліку заробітної плати на головне місце серед інших аспектів облікової системи.

Відповідно до ст. 1 Закону «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Під організацією оплати праці розуміють правильне використання основних положень, які спрямовані на визначення розмірів оплати праці різних категорій працівників. Тобто дієвість обраної форми стимулювання праці визначається тим, наскільки повно вона виконує свої основні функції.

Весь процес обліку оплати праці працівників можна поділити на такі етапи:

- облік особового складу та використання робочого часу;
- облік виробітку продукції і заробітної плати.

За облік особового складу, якому підлягають усі працівники підрозділів, незалежно від робіт, які вони виконують, та посад, що обіймають відповідає відділ кадрів. Облік використання робочого часу, а також контроль за станом трудової дисципліни на підприємствах здійснюється табельним обліком.

Основою організації оплати праці є тарифна система, яка включає: тарифні сітки, тарифні ставки, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційні характеристики. Тарифна ставка є важливим елементом тарифної системи як норма оплати праці робітника відповідної спеціальності й кваліфікації за одиницю часу.

Важливим етапом по обліку розрахунків з робітниками та службовцями є формування даних синтетичного обліку. Для синтетичного обліку розрахунків за заробітною платою використовується рахунок 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» – пасивний, балансовий, розрахунковий. Для

покращення ведення бухгалтерського обліку щодо розрахунків з оплати праці на підприємстві доцільно відкрити аналітику до субрахунків 661, 651:

661/1 – «Розрахунки за заробітною платою адміністративного персоналу»

661/2 – «Розрахунки за заробітною платою робітників основного виробництва»

661/3 – «Розрахунки за заробітною платою робітників допоміжного виробництва»

651/1 – «Єдиний соціальний внесок: утримання»

651/2 – «Єдиний соціальний внесок: нарахування».

Це дозволить підприємству легко розподіляти та відносити певні суми та розрахунки щодо заробітної плати працівників різних категорій, а також чітко розподіляти суми нарахування Єдиного соціального внеску.

Таким чином, організація обліку праці та заробітної плати повинна забезпечити підвищення продуктивності праці, повне використання робочого часу, а також правильне обчислення чисельності працівників для обліку заробітної плати з метою оподаткування. Адже саме від правильно скоординованої організації обліку оплати праці залежить якість, правдивість, повнота та своєчасність розрахунків з персоналом. Напрямами подальших досліджень даного питання є вивчення теоретичних та практичних аспектів процесу організації обліку із заробітної плати.

УДК 657.6

Максименко І. Я.¹, Григор О. А.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУЗ-619 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ ВИТРАТ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Ефективність проведення внутрішнього контролю витрат операційної діяльності залежить насамперед від того, наскільки переслідувані ним цілі відповідають меті фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства. Дієвість внутрішнього контролю може бути посилена, якщо для його проведення використовуються оптимальні етапи його проведення.

З метою досягнення ефективного результату пропонується внутрішній контроль за витратами від операційної діяльності здійснювати в певній послідовності:

На першому етапі внутрішньогосподарського контролю витрат операційної діяльності внутрішній контролер:

– вивчає законодавчу та нормативно-правову базу, яка регламентує порядок ведення їх обліку;

– перевіряє установчі документи, накази, фінансову звітність, матеріали попередніх перевірок та іншу документацію підприємства, що відображає порядок нарахування і списання витрат операційної діяльності;

– складає робочий план та програму внутрішньої перевірки витрат операційної діяльності, а саме: визначає методику їх внутрішнього контролю, прописує дії контролера, послідовність перевірки, терміни виконання тощо.

Другий, основний, етап перевірки пов'язаний із:

– проведенням аналізу первинних та зведених бухгалтерських документів щодо нарахування і списання витрат операційної діяльності;

– здійсненням суцільної перевірки за рахунком 90, 92, 93.

Контролем за правильністю віднесення статей витрат операційної діяльності до складу витрат, які зменшують оподатковуваний дохід платника податку на прибуток; перевіркою достовірності показників фінансової звітності щодо витрат операційної діяльності.

На третьому етапі внутрішньогосподарського контролю витрат операційної діяльності необхідно перевірити елементи облікової політики підприємства:

– первинні документи з обліку витрат операційної діяльності;

– список осіб які мають право підписувати документи;

– порядок контролю виконання обов'язків;

– об'єкт обліку витрат операційної діяльності та об'єкти калькулювання;

– склад виробничої собівартості;

– метод обліку витрат і калькулювання;

– склад постійних та змінних витрат;

– розмір номінальної виробничої потужності;

– порядок розподілу витрат;

– склад адміністративних витрат, витрат на збут та інших витрат.

Практика показує, що проведення внутрішньогосподарського контролю витрат операційної діяльності підприємства:

– сприяє функціонуванню високоефективної системи бухгалтерського обліку;

– запобігає виникненню порушень;

– сприяє мінімізації витрат виробничих запасів, грошових коштів;

– надає керівництву інформацію про фінансово-господарську діяльність для ефективного управління витратами.

Тобто, ефективно організована система внутрішньогосподарського контролю та налагоджена методика його здійснення дозволяють оперативно виявити відхилення від нормативно закріплених витрат операційної діяльності і вжити відповідних заходів щодо запобігання їм у наступних періодах діяльності.

ВЛАСНИЙ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ: МЕТОДИКА ВИЗНАЧЕННЯ В УМОВАХ ГАРМОНІЗАЦІЇ ФІНАСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ДО МСФЗ

Основною проблемою в організації оборотних активів суб'єктів господарювання є забезпечення необхідним власним оборотним капіталом (далі – ВОК). Зважаючи на його тісний зв'язок з фінансовою стійкістю підприємства можна відзначити, що будь-яка зміна власного оборотного капіталу призводить до певних змін фінансової стійкості. Отже, даний факт є підставою для ствердження, що наявність такого зв'язку дозволяє управляти фінансовою стійкістю підприємства через управління оборотним капіталом, варіюючи його величиною.

Методики розрахунку власного оборотного капіталу протягом останнього десятиліття практично залишаються незмінними. Проте внесення трансформаційних змін до побудови фінансової звітності у відповідності до вимог МСБО потребує на перегляд діючих методик та вжиття заходів щодо подальшого їх вдосконалення. Зокрема, це стосується питань відображення у фінансовій звітності умовних зобов'язань.

Згідно НП(С) БО 1 умовні зобов'язання мають відображатись на позабалансових рахунках підприємства за обліковою оцінкою. Тож, відображення їх в р.1660 в ф.1 Баланс недопустиме. Інформація про них має розкриватись у Примітках до фінансової звітності.

Отже, при розрахунку власного оборотного капіталу, на нашу думку, мають враховуватись і забезпечення, і умовні зобов'язання (відображені у Примітках до фінансової звітності). Таким чином, формула визначення власного оборотного капіталу має набувати наступного вигляду:

$$\text{ВОК} = \sum(\text{II р. А}) - \sum((\text{III р. П}) + \text{УЗ ПФЗ}), \quad (1)$$

де УЗ ПФЗ – умовні зобов'язання за обліковою оцінкою, відображені у Примітках до фінансової звітності.

Проте коли мова йде про врахування при розрахунку власного оборотного капіталу умовних зобов'язань, виникає питання і про врахування умовних активів, тобто можливих є після того, як відбудеться або не відбудеться одна чи кілька невизначених активів, які виникли внаслідок минулих подій і існування яких підтвердиться лиш майбутніх подій, не повністю контрольованих суб'єктом господарювання.

Згідно параграфу 89 МСБО 37 умовні активи можуть відображатись в обліку лише за умови коли надходження економічних вигід є ймовірним. Якщо є цілковита впевненість у надходженні економічних вигід, актив і пов'язаний з ним дохід визнаються у фінансовій звітності того періоду, в

якому відбувається зміна. Якщо надходження економічних вигід стало ймовірним, суб'єкт господарювання має розкривати інформацію про умовний актив (аналогічно як і про умовні зобов'язання) у Примітках до фінансової звітності.

Тож, формула визначення власного оборотного капіталу має набувати наступного вигляду:

$$\text{ВОК} = \sum((\text{II р. А}) + \text{УА ПФЗ}) - \sum((\text{III р. П}) + \text{УЗ ПФЗ}), \quad (2)$$

де УА ПФЗ – умовні активи за обліковою оцінкою, відображені у Примітках до фінансової звітності.

Запровадження на практиці запропонованої методики розрахунку ВОК в умовах гармонізації фінансової звітності підприємств у відповідності до вимог МСФЗ сприятиме посиленню фінансової міцності підприємства.

УДК 657.2

Очеретько Л. М. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ОБЛІК ПОЛІПШЕНЬ ОРЕНДОВАНИХ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

Становлення ринкових відносин в Україні обумовило появу та розвиток нових економічних інструментів, які суб'єкти господарювання використовують для підвищення ефективності своєї діяльності. Саме таким інструментом стали орендні операції. Не дивлячись на те, що вони набувають інтенсивного поширення питання організації обліку орендованих основних засобів у відповідності до вимог оптимізації оперативності та достовірності надання інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень до тепер залишаються не вирішеними. Тож, перед бухгалтерами продовжують постійно виникати різного роду питання з приводу облікового відображення орендних операцій, зокрема, з обліку компенсацій орендарю вартості поліпшень виконаних коштами орендаря.

Якщо орендодавець компенсує витрати, понесені орендарем на ремонт об'єкта операційної оренди, то орендар суму компенсації повинен включити до доходів на підставі п. 146.13 ПКУ як суму перевищення доходів від продажу об'єкта основних засобів над балансовою вартістю окремих об'єктів основних засобів за датою їх визнання (п. 137.16 ПКУ).

У разі отримання компенсації вартості поліпшення орендованих основних засобів орендар, керуючись п. 188.1 ПКУ має нарахувати податкові зобов'язання з ПДВ, виходячи з погодженої суми компенсації.

Слід підкреслити, що відповідно до ч. 3 ст. 778 ЦКУ, орендодавець має право не сплачувати компенсацію за проведені орендарем поліпшення, а

зарахувати їхню вартість у рахунок оплати орендних платежів, що має бути документально оформлено, наприклад, у вигляді додаткової угоди. За таких умов орендар на дату підписання угоди про зарахування взаємних вимог має відобразити в обліку:

1) дохід у сумі перевищення доходу від продажу над балансовою вартістю окремих об'єктів основних засобів на підставі п. 146.13 ПКУ;

2) податкові зобов'язання з ПДВ на підставі абз.5 п. 188.1 ПКУ, який передбачає, що база оподаткування при бартерній операції визначається виходячи зі звичайних цін.

При цьому база оподаткування і для ПДВ, і для податку на прибуток визначається у сумі, не меншій від звичайної ціни такої операції. Це зумовлено тим, що поліпшення передаються шляхом бартерної операції. Методи визначення звичайної ціни регулюються ст. 39 ПКУ.

У разі повернення об'єкта оренди у зв'язку із закінченням договору до вартості проведених поліпшень, які не були компенсовані орендодавцем, на нашу думку, слід застосувати абзац другий п. 189.9 ПКУ. У ньому зазначено: якщо основні засоби не можуть використовуватися платником податку, він подає органу ДФС відповідний документ про те, що основні засоби не можуть використовуватися за первісним призначенням, отже тоді ПДВ не повинен нараховуватись.

Враховуючи вищезазначене, приходимо до висновків, що застосування на практиці поданих пропозицій дозволить спростити прийняття управлінських рішень щодо вибору виду орендних відносин.

УДК 657.37:336.226.322

Помулева В. М. старш. викл. ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ПДВ В СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

Законом України від 2014-12-28 № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» внесено ряд змін до ПКУ, що набрали чинності з 2015-01-01, та які стосуються введення в дію системи електронного адміністрування ПДВ (далі – СЕА ПДВ). Відповідно до п.1 Порядку електронного адміністрування податку на додану вартість № 569 від 2014-10-16 система електронного адміністрування податку запроваджується поетапно: на перехідний період (до 1 липня 2015 р.) у тестовому режимі, з 1 липня – на постійній основі.

У зв'язку із запровадженими змінами, у покупців – платників податку можуть виникати наступні проблеми, пов'язані з відображенням в обліку податкових накладних, зокрема, податкового кредиту.

Якщо продавцем податкова накладна (далі – ПН) зареєстрована несвоєчасно в ЄРПН, то до податкового кредиту покупця таку ПН можна включити лише в тому звітному періоді, в якому відбудеться реєстрація, але не пізніше: 180 календарних днів з дати складення ПН для платників податку, що застосовують касовий метод – 60 календарних днів з дати оплати (п. 198.6 ПКУ). Отже, за ПН, яку продавець не зареєстрував у ЄРПН протягом 180 (60) днів, покупець втрачає право на податковий кредит. Таким чином, відповідальність за реєстрацію ПН перекладається на покупця;

Між відображенням покупцем податкового кредиту та продавцем податкових зобов'язань виникатиме часовий розрив, звісно, на користь бюджету. Адже норма щодо зміни порядку реєстрації Розрахунку коригування до податкової накладної в ЄРПН, на нашу думку, переслідує фіскальні цілі не відповідає методу визначення дати податкових зобов'язань та податкового кредиту за першою подією, закріплену ПКУ.

З 2015-02-01 в ланцюжку сплати ПДВ з'являється посередник (Державна Казначейська служба України (далі – Казначейство)). Кошти з електронного рахунку зараховуються до бюджету в погашення зобов'язань, а сума перевищення зобов'язань повертатиметься платнику на підставі поданої із декларацією заяви.

З 1 липня 2015р. платник податків матиме змогу зареєструвати ПН на користь покупця тільки в межах наявної на ПДВ – рахунку суми, якщо коштів недостатньо, платник поповнює електронний рахунок шляхом перерахування з власного рахунку.

Однак, сплата ПДВ повинна відбуватись за результатами звітного періоду не пізніше десяти календарних днів після граничного терміну подання декларації, фактично ж – відбувається раніше (протягом звітного періоду). Таким чином, у більшості випадків (крім експортерів) буде відбуватися вимивання обігових коштів платників, так як у разі відсутності у них податкового кредиту, виникне необхідність перерахування коштів з власного рахунку на електронний.

Інструкцією про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств та організацій, затвердженою наказом МФУ від 1999-11-30 № 291 не передбачено окремого рахунку для обліку грошових коштів в СЕА, тому на основі проведеного дослідження, нами запропоновано використання субрахунку 377 «Розрахунки з іншими дебіторами», а саме субрахунку 377/СЕА «Розрахунки з Держказначейством в СЕА ПДВ», за дебетом якого на протязі місяця буде відображатись сума заборгованості Казначейства

перед платником ПДВ, за кредитом – її погашення (списання). Крім того, оскільки облік ПДВ з 1 лютого адмініструється в електронному режимі, ведення його повинно бути відокремлено, для чого необхідно виділити окремі субрахунки: 641/ПДВ до 2015-02-01 та 641/ПДВ в СЕА. У іншому разі на субрахунок 641 будуть накопичуватись всі залишки на кінець звітного періоду, що зробить неможливим встановлення причин їх виникнення, та вплине на об'єктивність стану активів та зобов'язань платника.

Таким чином, впровадження системи електронного адміністрування, за рахунок автоматизації процесу дещо допоможе вирішити проблему відшкодування ПДВ, зокрема, експортерам; дозволить знизити обсяги незаконного відшкодування ПДВ, а також збільшить обсяги надходжень ПДВ до бюджету.

Серед негативних наслідків слід зазначити значне вимивання обігових коштів платників, перекладення відповідальності продавця на покупця, втрата покупцем права на податковий кредит, відсутність достатнього законодавчого-нормативного регулювання, можливість трансформації схем ухилення від оподаткування (ухилення від отримання статусу платника ПДВ, готівкові та бартерні операції, нереєстрація податкових накладних тощо).

У зв'язку з цим, система електронного адміністрування ПДВ потребує більш виваженого та обґрунтованого аналізу дії системи та врегулювання окремих питань на законодавчому рівні.

УДК 334.012.61

Ремига С. П. старш. викл. ЗНТУ

МЕТОДИ І ІНСТРУМЕНТИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ БІЗНЕС-ПРОЦЕСУ «ВИРОБНИЦТВО» В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ

Ефективна система управління діяльністю організації визначає перспективи розвитку та підвищення фінансової та конкурентної стійкості бізнесу. Тому пріоритетного значення набуває внутрішній контроль як основа, що забезпечує єдину інформаційну платформу, яка підтримує управлінський процес. При формуванні інформаційної платформи про стан організації необхідно системно і процедурно розглядати процеси збору даних, їх обробки, передачі інформації адресно тим, хто в ній зацікавлений і здатний використовувати отримані дані в управлінській діяльності.

Для контролю виробничої діяльності внутрішніми аудиторами повинні бути розроблені процедури, які сприяють більш ефективній перевірці.

Аудиторські процедури, застосовані при перевірці виробничої діяльності підприємств, ґрунтуються на організаційній моделі перевірки і включають визначення об'єктів, джерел і методів перевірки.

Аудит бізнес-процесу «виробництво» на підприємстві доцільно починати з перевірки порядку виконання та дотримання планів випуску продукції за центрами відповідальності. Таку перевірку необхідно проводити суцільним способом. Наступні етапи перевірки виробничого циклу слід проводити вибіркоким способом.

Після реалізації всіх включених в програму аудиторської перевірки питань головна проблема – застосування ефективних методів та інструментів внутрішнього аудиту бізнес-процесу «виробництво», як аналітичних процедур.

Однією з найважливіших функцій реалізації гнучкого внутрішнього контролю на виробництві є аналіз, головна мета якого полягає в постійному інформаційному забезпеченні контролю за раціональністю функціонування всієї господарської системи щодо виконання зобов'язань по виробництву і реалізації продукції, виявлення та мобілізації поточних внутрішньовиробничих резервів зниження витрат на виробництво продукції, зростанню прибутковості.

Аналітичні технології покликані забезпечити управлінський апарат організації інформацією, необхідної для управління і контролю за діяльністю організації і допомагає управлінському апарату у виконанні його функцій.

Технології аналізу необхідні на всіх стадіях підготовки та прийняття управлінських рішень, особливо на етапах формування мети і вироблення рішень. Об'єктами аналізу можуть бути весь обсяг виробленої продукції, обсяг реалізованої продукції, окремі види продукції, окремі види виробництв, центри відповідальності, технологічні процеси і операції.

Одним з напрямків застосування аналітичних процедур з метою оцінки бізнес-процесу «виробництво» є процедура адаптації чинного плану рахунків до цілей управління і інформаційно-аналітичним потребам менеджменту підприємства. Ряд синтетичних рахунків слід розширити субрахунками та об'єктами аналітики, обслуговуючими місцями витрат і центрів відповідальності з метою розвитку підприємства.

Основна частина витрат організації формується на виробничій стадії внутрішнього ланцюга цінностей організації. Витрати виробничого виду діяльності, обумовлені технологією виробництва готової продукції, залежать від обсягів виробництва цієї продукції і утворюють її речову основу.

Для достовірного формування в системному порядку облікових даних про витрати виробництва велике значення мають рахунки і технологія записів на них. План рахунків бухгалтерського обліку фінансово-господарської діяльності організації передбачає два варіанти: перший – в автономній, розробленої самою організацією системі рахунків, другий – в

рамках єдиної системи рахунків (діюча практика організації вітчизняного бухгалтерського обліку). Для здійснення контролю витрат на виробництво в рамках автономної системи рахунків в Плані рахунків організації передбачені вільні номери.

Угрупування витрат, пов'язаних з виробничою діяльністю, повинно забезпечити отримання системної інформації з місць виникнення витрат за центрами відповідальності, цільовими напрямленнями, об'єктами калькулювання в розрізі статей витрат і їх складових.

Для цього, в першу чергу, необхідно доповнити відповідними показниками первинну документацію. Первинні документи складаються з обов'язковим кодуванням, що забезпечує облік за напрямками діяльності. Крім того, кодування дозволить забезпечити аналіз і контроль в розрізі дільниць, підрозділів і служб організації, тобто за центрами відповідальності та місцями виникнення витрат.

Тестування даних спеціального регістра по всіх виробничих рахунках дозволяє визначити витрати як на виробництво продукції по кожному цеху (центру відповідальності) і в цілому по організації, так і для відображення незавершеного виробництва. В цілому журнал-ордер багатофункціональний і призначений для підрахунку кінцевого фінансового результату по кожному індивідуальному замовленню, виду продукції. Даний обліковий реєстр повинен бути придатний і для контролю нормативної системи формування виробничих витрат. З цією метою необхідно передбачити графи або рядки для відображення витрат на виробництво продукції (за нормами) і відхилень.

Дотримання технології здійснення аналітичних процедур дозволяє сформувати деталізовану інформацію про витрати по кожному центру відповідальності і, в кінцевому підсумку, отримати повну собівартість випущеної продукції. З метою стратегічного управління витратами аналіз дозволяє отримати зведену внутрішню інформацію про використані кожним підрозділом (цехом) ресурси.

Для розробки таких процедур внутрішні аудитори повинні бути висококваліфікованими фахівцями, досконально знати бізнес-процеси підприємства, володіти аналітичним складом розуму, здатними передбачити можливі нестандартні ситуації і знайти способи їх оптимального рішення.

МІСЦЕ ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКОГО КОНТРОЛЮ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Одним з найважливіших елементів керування діяльністю підприємства є внутрішньогосподарський контроль. Його ціль полягає в тому, щоб виявити «слабкі місця» і помилкові рішення, вчасно виправити їх і не допустити повторення. Внутрішньогосподарському контролю піддаються всі ділянки та структурні підрозділи господарюючого суб'єкта, він охоплює фінансово-економічну і виробничу діяльність підприємства в цілому.

Внутрішньогосподарський контроль здійснюється на всіх рівнях керування економічним суб'єктом. У вищій ланці він ведеться через адміністрацію. У середній ланці контроль здійснюється за допомогою фінансової, бухгалтерської, кадрової та інших служб, які збирають і обробляють інформацію, що характеризує фактичні результати діяльності за певний період, виявляють відхилення та встановлюють причини.

Таким чином, внутрішній контроль має значення у виявленні та мобілізації резервів, сприяє підвищенню ефективності і якості роботи, виявленню причин і умов, що сприяють утворенню втрат.

Більшість фахівців сходяться в думці, що все різноманіття дій, здійснюваних для організації внутрішньогосподарського контролю, умовно можна згрупувати в трьох блоках:

- належна система бухгалтерського обліку;
- контрольне середовище;
- окремі засоби контролю.

Контрольне середовище – це поінформованість і практичні дії керівництва економічного суб'єкта, спрямовані на встановлення й підтримку системи внутрішнього контролю.

Контрольне середовище розуміється також як загальне відношення ради директорів і менеджменту до необхідності здійснення контролю в організації й, що уживають у цьому зв'язку дії. Контрольне середовище дозволяє забезпечити необхідну структуру й передумови для досягнення головних завдань системи внутрішнього контролю.

До найпоширеніших засобів контролю ставляться:

- розпорядничі підписи на документах керівника й (або) головного бухгалтера або інших уповноважених осіб;
- внутрішні й зовнішні звірення розрахунків;
- зустрічні взаємоперевірки бухгалтерських записів;

- перевірка правильності здійснення документообігу;
- планові й раптові інвентаризації майна й зобов'язань економічного суб'єкта відповідно до встановленого порядку;
- здійснення мер, спрямованих на обмеження несанкціонованого доступу до активів економічного суб'єкта.

Тобто, ступінь складності системи внутрішнього контролю відповідає структурі підприємства. Масштаби його використання й ефективність застосування залежать від інтересу до внутрішнього контролю власників і керівників підприємства.

Система внутрішньогосподарського контролю повинна бути економічно виправданою, тобто витрати на її функціонування повинні бути менше втрат через її відсутність. Якщо вона буде працювати ефективно, це дозволить скоротити витрати на проведення зовнішнього контролю – аудиту.

Таким чином, необхідно звернути увагу на те, що в цей час проблема ефективно функціонуючого внутрішньогосподарського контролю, незважаючи на її актуальність, залишається не повною мірою осмисленою з наукових позицій й у плані практичної реалізації.

Важливо відзначити, що метою підприємства повинне бути не створення системи внутрішньогосподарського контролю, яка б повністю гарантувала відсутність помилок у роботі, а системи, що допомагала б їх вчасно виявляти й усувати. При цьому навіть добре організована система внутрішньогосподарського контролю має потребу в оцінці своєї ефективності з погляду досягнення поставлених цілей.

УДК 657.1

Візіренко С. В. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ГАРМОНІЗАЦІЯ ВНУТРІШНІХ РЕГЛАМЕНТІВ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ

Бухгалтерський облік має бути організований відповідно до вимог законодавства та особливостей господарської діяльності конкретного підприємства. Тож, питання організації обліку не втрачають своєї актуальності.

Виходячи з визначення організації обліку, можна чітко стверджувати, що в її основу покладено системний підхід, яким передбачено врахування взаємозв'язків між:

- організацією праці роботи апарату бухгалтерії;
- організацією облікового процесу.

Організація обліку на підприємствах має здійснюватись з урахуванням як зовнішніх, так і внутрішніх організаційних регламентів ведення облікового процесу (рис. 1).

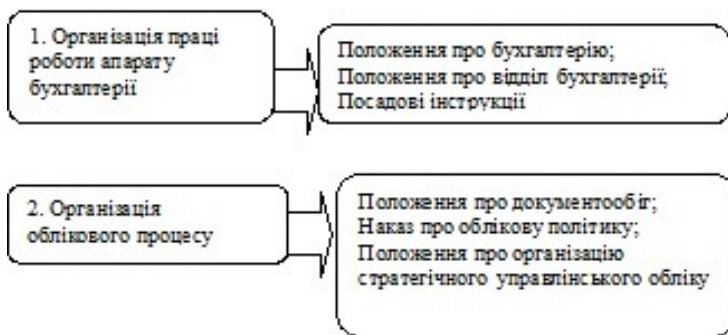


Рис. 1 – Внутрішні організаційні регламенти ведення обліку

Вважаємо, що на підприємствах необхідно розробити Положення про організацію стратегічного управлінського обліку, яке буде виконувати такі основні функції: забезпечення інформацією, яка необхідна для стратегічного планування, контролю та прийняття управлінських рішень, а також контроль та оцінка результатів діяльності підприємства в досягненні цілей.

Таким чином, ураховуючи аспекти організації облікового процесу вважаємо за доцільне закріпити особливості процесу документування за внутрішніми організаційними регламентами:

1. Положення про документообіг.
2. Наказ про облікову політику.
3. Положення про організацію стратегічного управлінського обліку.

За результатами досліджень виділено організаційні аспекти: організація праці облікового апарату і організація процесу ведення обліку та складання звітності. Запропоновано сформувати внутрішні організаційні регламенти, а саме: Положення про бухгалтерію, Положення про відділ бухгалтерії, посадові інструкції, Положення про документообіг, наказ про облікову політику, Положення про організацію стратегічного управлінського обліку тому, що організація внутрішніх організаційних регламентів є необхідною складовою ефективної організації обліку.

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В УМОВАХ ВПРОВАДЖЕННЯ МСФЗ

Останні зміни у Податковому кодексі України щодо подальшого наближення податкового та бухгалтерського обліку, перехід до міжнародних стандартів обліку та звітності значно підвирили вимоги до якості облікової політики підприємства. Разом з тим, значне коло питань щодо формування облікової політики підприємства залишають не розкритими у діючих нормативно-правових актах.

Проблеми формування облікової політики підприємства у своїх публікаціях розглядали: Г. Андрющенко, Т. Барановська, Т. Войтенко, П. Житний, Т. Кучеренко, Ю. Ночовна, М. Пушкар, І. Рузмайкіна, І. Стефанюк та інші. Але, незважаючи на вагомий внесок дослідників, існує потреба у чіткому формулюванні ряду питань практичного характеру щодо формування облікової політики; положень, які повинні розкриватися у спеціальному розпорядчому документі – наказі про облікову політику; обґрунтуванні обрання облікових альтернатив.

Термін «облікова політика» (англ. – accounting policies) у вітчизняній практиці з'явився у 90-х роках ХХ століття у зв'язку з ринковими перетвореннями. З прийняттям у 1999 р. Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» держава відмовилась від жорсткої регламентації обліку та надала господарюючим суб'єктам можливість вибору серед альтернатив щодо організації та ведення бухгалтерського обліку. С того часу поняття «облікова політика» було законодавчо введено як обов'язковий елемент системи бухгалтерського обліку кожного підприємства, незалежно від організаційно-правової форми та галузевої належності.

З того часу точаться активні дискусії щодо питань, які мають бути розкриті при формуванні облікової політики. Основа концепції облікової політики у бухгалтерській теорії ґрунтується на ідеї впорядкування системи обліку таким чином, що б забезпечити реалізацію стратегії розвитку підприємства шляхом формування належного інформаційно-облікового забезпечення як для внутрішніх, так і для зовнішніх користувачів. При цьому обов'язковим, нормативно встановленим завданням облікової політики є, насамперед, забезпечення якості підготовки та подання фінансових звітів для зовнішніх користувачів. Одночасно, все інші аспекти облікової політики: податкові, інвестиційні, організаційні тощо залишаються на розсуд керівництва підприємства та законодавчо не регламентуються.

Саме у пошуку оптимального (від лат. *optimus* – найкраще) рішення в узгодженні цих завдань, іноді суперечливих один до одного, і полягає найбільша складність у формуванні облікової політики. Найчастіше формування облікової політики розглядається науковцями у розрізі загальної теорії бухгалтерського обліку. За цим підходом відокремлюють методологічно-методичну, організаційну та технічну складові облікової політики.

Методологічно-методична складова визначає методологію, об'єкти та методи обліку, що використовуються для формування необхідної інформації. Організаційна складова передбачає розподіл обов'язків між працівниками в системі обліку на підприємстві. Технічна складова відображає вибір форм реєстрів аналітичного і синтетичного обліку для внутрішньої звітності із зазначенням напрямків руху інформації у середині підприємства та для зовнішніх користувач.

На думку автора, при формуванні облікової політики необхідно відокремити питання ведення та організації обліку відповідно до підсистем: фінансовий, управлінський та податковий облік. Вважаємо, що у межах кожного з вказаних блоків, за потребою, доцільно відокремлювати методологічно – методичні, організаційні та технічні складові облікової політики.

Формування облікової політики базується на двох принципових моментах: з одного боку, облікова політика як спосіб дій підприємства суворо обмежується імперативними (тобто обов'язковими) нормами чинного законодавства, наприклад, підприємство може застосовувати тільки вказані у П(С) БО 9 «Запаси» методи вибуття запасів та не в змозі цей перелік якось самостійно розширити. З іншого боку – законодавство не регламентує та не зобов'язує підприємство обирати, який саме метод вибуття запасів доцільний у певній ситуації. Тобто для підприємства існують альтернативи, які дозволяють йому гнучко пристосовуватися до змін внутрішнього та зовнішнього середовища. Образно кажучи, обрання альтернатив при формуванні облікової політики – це творче розміщення бухгалтера у прокрустовому ложі законодавчих обмежень.

Саме необхідність вибору з альтернатив, запропонованих у нормативно-правових актах, обумовлює те, що облікова політика має бути чітко сформульована та обов'язково задокументована (формалізована) належним чином. Основним документом формалізації облікової політики є наказ.

Аналіз широкого кола наукових джерел доводить, що у всіх вивчених працях науковцями практично не розглядається питання співвідношення та ефективного поєднання у наказі про облікову політику теоретичних здобутків та існуючих законодавчих вимог щодо формування облікової політики. Зазвичай, автор обмежується простим цитуванням нормативно-правових актів щодо елементів облікової політики. Разом з тим, просте порівняння

різноманітних пропозицій по формуванню облікової політики, які пропонують науковці, з чинними методичними рекомендаціями показує, що існує суттєвий розрив між розумінням облікової політики, її сутності, призначення, формування у теорії та нормативними вимогами. Тому важливим науковим завдання є розробка науково – обґрунтованої концепції щодо структури та змісту наказу про облікову політику як документу, за допомогою якого формалізується формування облікової політики підприємства. Це питання потребує подальших наукових розвідок.

УДК 336.58.621.74

Лищенко О. Г. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЕРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Велику увагу при контролі якості продукції варто приділяти величині браку й втратам від нього. Величина браку: характеризує не якість продукції, а якість роботи підприємства. Однак останнє має безпосереднє відношення до якості виробленої продукції. Тому аналіз величини економічних втрат від браку, його причин має істотне значення для розробки заходів щодо підвищення якості продукції.

Величину браку і його питомої ваги характеризують показники розміру браку й показники втрат від браку в абсолютних величинах. Вони можуть бути виражені кількістю забракованих одиниць продукції, сумою вартості цієї продукції або сумою часу, витраченого на виготовлення забракованої продукції. Відносні величини браку вимірюють у показниках до минулого періоду або до планованого браку.

Необхідно контролювати також структуру втрат від браку що дозволяє встановити ефективність прийнятих підприємством заходів для їхнього зменшення.

У процесі аналізу оцінюють зміну структури витрат виробничого браку в порівнянні з попереднім звітним періодом, для чого обчислюють питому вагу окремих видів витрат від браку у їхній загальній сумі.

Втрати від браку повинні бути відшкодовані для цього контролюють причину браку і встановлюють винуватців. Джерелами такого контролю є дані оперативного обліку. Причинами браку можуть бути організаційні й технічні недоліки в роботі, низька кваліфікація інженерно-технічних працівників і робітників, відсутність належного контролю за якістю

продукції. Необхідно розробляти класифікацію причин браку, виходячи з галузевих особливостей виробництва та визначати величину цих втрат.

Контролюючи причини виникнення браку у виробництві, розглядають суми втрат від браку через освоєння нових видів процесів і виробів, перевіряючи правильність віднесення витрат на дану статтю.

Втрати від браку досліджуються звичайно в процесі аналізу собівартості продукції. Брак у виробництві може характеризувати якість продукції лише умовно. Тому про якість продукції на підприємствах звичайно судять також по рекламациях замовник-споживачів.

Основною складовою у виробничо-технологічному процесі організації оперативного контролю якості в ливарному виробництві є організація технічного контролю. Управлінням якістю продукції. Йому підпорядковані у цеху: змінний майстер, контролер, технолог, економіст. Різні види браку ливарного виробництва, згідно запропонованого класифікатору організаційних причин браку виливків, виявляються на різних ділянках технологічного циклу. Організацію оперативного контролю якості можна поділити на виявлення внутрішнього браку на стадії технологічного циклу, надходження інформації до відділу контролю якості, оперативне реагування на виниклий брак, рекомендації по його усуненню та розрахунок економічних втрат від браку литва. (рис 1).

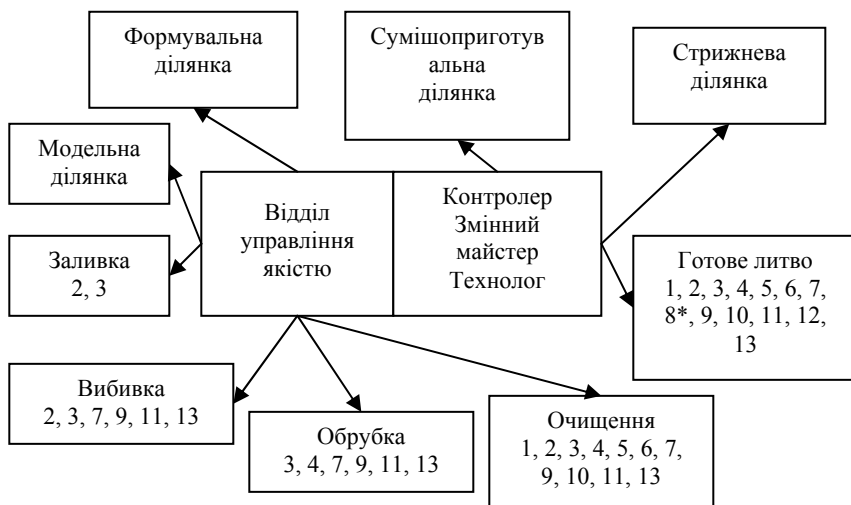


Рис. 1 – Організація оперативного контролю якості

Види браку: 1. Шлакові раковини; 2. Руйнування форми; 3. Спаї, недоливи; 4. Усадочні раковини; 5. Вилом; 6. Здимання; 7. Піщані раковини; 8*. Відхилення по мікроструктурі (Заключення металографічної лабораторії); 9. Деформація, руйнування; 10. Гарячі тріщини; 11. Затоки; 12. Газові раковини; 13. Перекос форми.

У такий спосіб можна визначити основні напрямки з організації контролю якості на підприємстві:

- контроль за якістю продукції в процесі виготовлення й дотримання технологічних режимів на окремих стадіях виробництва;
- точний і своєчасний облік й контроль виниклого браку на всіх ділянках;
- з'ясування в кожному окремому випадку причин і конкретних винуватців браку;
- визначення повної суми втрат від браку й вживання необхідних заходів до відшкодування заподіяного збитку;
- дотримання встановленого порядку обліку втрат від браку й недопущення його приховання й відповідної звітності.

СЕКЦІЯ «ФІНАНСОВА СИСТЕМА»

УДК 316.346

Зоря О. П. канд. соц. наук, доц. ЗНТУ

ОЦІНКА СТАНУ СУЧАСНОЇ ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

Сьогодні увага вітчизняних економістів усе частіше звертається на виявлення тих чи інших чинників, характеристик, особливостей щодо демографічного стану в Україні. Демографічний чинник є одним з визначальних для забезпечення стабільного й безпечного розвитку держави, а проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочергові інтереси держави, як фактор і водночас як результат її функціонування. Наявність достовірної демографічної інформації є необхідним елементом забезпечення нормальної життєдіяльності суспільства. Україна характеризується особливостями демографічного розвитку (механізмів відтворення населення, сімейно-шлюбних відносин). Очікувана тривалість життя коротше, ніж у розвинених країнах. Показники складу, динаміки населення, якості та рівня його життя дозволяють оцінити можливості і тенденції соціально-економічного розвитку країни, вказують на необхідність впровадження певних державних заходів, спрямованих на позитивний розвиток демографічної ситуації. Сучасна демографічна ситуація характеризується збереженням тенденцій скорочення чисельності населення України. У ході розробки прогнозу смертності населення України до 2025 року Інститутом економіки НАН України розглянуто три можливі його сценарії, які умовно названі песимістичним, середнім і оптимістичним. При розробці стабілізаційного варіанту прогнозу зроблено припущення, що в межах прогнозованого періоду будуть створені умови, які перешкоджатимуть подальшому погіршенню стану здоров'я. З'являться передумови зниження захворюваності та інвалідності, підвищення тривалості життя, проте це не спричинить переходу від досить відсталої до більш сучасної моделі здоров'я. Цей варіант можливий при істотному підвищенні життєвого рівня в Україні, поліпшенні екологічної ситуації, перегляді ідеології української системи охорони здоров'я. Досліджуючи основні демографічні показники за останнє десятиліття по Україні, можна сказати, що однією з проблем соціально-економічного розвитку України є відчутне загострення демографічної ситуації. Підтвердженням цього є насамперед те, що за останні 10 років в умовах, коли на території України не було епідемій чи природних катаклізмів, чисельність наявного населення зменшилась на 1,9 млн. осіб.

Результатом скорочення чисельності населення стає деформація всіх основних демографічних показників: тривалості життя, статеві-вікової структури населення, шлюбності, розлучуваності, еміграції тощо в бік їх погіршення. На 2015-01-01 вона становила 45,4 млн. осіб. Чисельність постійного населення скоротилася також на 1,9 млн. осіб. На 2015-01-01 вона становила 45,2 млн. осіб. З початком нового століття інтенсивність природного зменшення чисельності стала потроху знижуватися, переважно під впливом динаміки народжуваності. Загальні коефіцієнти (у розрахунку на 1000 осіб) смертності в 2005 становлять – 16,6%, в 2014 – 14,7 %. Зменшення загальних коефіцієнтів (у розрахунку на 1000 осіб) смертності на 1,9%. Загальні коефіцієнти (у розрахунку на 1000 осіб) народжуваності в 2005 становлять – 9,0%, в 2014 – 10,8%. Збільшення загальних коефіцієнтів (у розрахунку на 1000 осіб) народжуваності на 1,8%. Загальні коефіцієнти (у розрахунку на 1000 осіб) природного зменшення в 2005 становлять (7,6%), в 2014 (3,9 %). Збільшення загальних коефіцієнтів (у розрахунку на 1000 осіб) природного зменшення на 3,7%. Певне скорочення смертності та збільшення народжуваності, привело до деякого підвищення коефіцієнта природного зменшення чисельності населення в Україні. Стан сучасної демографічної ситуації в Україні можна кваліфікувати як кризовий не лише тому, що депопуляція поєднується зі значним погіршенням здоров'я населення та інших його якісних характеристик, а й тому, що за певних умов криза може перетворитися на демографічну катастрофу.

УДК 332.144

Черкасова О. С. асп. ЗНТУ

ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

Ефективне управління податковим потенціалом регіону є одним з перспективних напрямків розвитку регіональної економіки. Забезпечення послідовного розвитку податкового потенціалу регіонів сприятиме зростанню їх фінансової самостійності та підвищення рівня соціально-економічного розвитку. Облік всіх факторів, що впливають розрахунок податкового потенціалу, служить інструментом досягнення цієї мети.

При дослідженні податкового потенціалу регіону важливе значення має теоретичне обґрунтування факторів, що визначають формування та реалізацію податкового потенціалу регіону.

Оскільки в залежності від одне і те ж явище може виступати як в якості чинника формування податкового потенціалу, так і в якості умови його

реалізації, далі в роботі ми не будемо розділяти їх між собою, об'єднавши поняттям фактори формування та реалізації податкового потенціалу регіону.

Кожному з видів ресурсів відповідає своя домінуюча форма доходу, який може бути використаний в якості джерела сплати податку: природним ресурсам – рент; трудових ресурсів – оплата праці; техніко-технологічних ресурсів – прибуток; фінансових ресурсів – дивіденди і відсотки. Однак визнання даних ресурсів об'єктами оподаткування, та регламентація порядку визначення податкової бази і порядку обчислення сум податку, держава не зможе трансформувати наявні ресурси в податковий потенціал, а далі, відповідно, і податкові доходи.

Крім того, важливим є не тільки наявність ресурсів та визнання їх об'єктами оподаткування, але і рівень розвитку продуктивних сил, локалізованих на території (яскравий приклад – Запорізька область – регіон володіє значними природними ресурсами, але недостатній рівень продуктивних сил, а саме дефіцит засобів виробництва, стримує розвиток економічного і, як наслідок, податкового потенціалу даної території).

Податкове законодавство, по-перше, є головною умовою формування податкового потенціалу території, а по-друге, виступає значним фактором, що впливає на умови і можливості його реалізації.

Слід зазначити, що при класифікації факторів формування й реалізації податкового потенціалу можна використовувати практично будь-яку групу, застосовувану в загальній економіці: первинні (основні) і другорядні; зовнішні і внутрішні; загальні, постійні і змінні; екстенсивні та інтенсивні; кількісні та якісні; прості й складні.

Багато авторів (Красницкий В. А., Толстая О. В., Улыбина Л. В., Кусраева Д. Э.) до найбільш вагомої класифікації відносять поділ факторів на об'єктивні (зовнішні) та суб'єктивні (внутрішні). Незважаючи на те, що конкретний суб'єкт не може надавати будь-якого впливу на зовнішні чинники, їх роль у процесі формування та реалізації податкового потенціалу регіону досить вагома, оскільки саме вони утворюють його базис. Внутрішні фактори становлять найбільший інтерес, так як їх стан і вплив може коригуватися регіональною владою.

На погляд автора, при такому групуванні необхідно виділяти третю підгрупу – змішані фактори. Це дозволить врахувати, що багато факторів, що впливають на формування і реалізацію податкового потенціалу, чутливі як до зовнішніх, так і внутрішніх впливів. Саме відсутність даної підгрупи в попередніх класифікаціях, обумовлено тим, що іноді вони суперечать один одному. Так, наприклад, Кузнецова Л. Н. і Кусраева Д. Е. природні фактори відносять до внутрішніх, а Улибіна Ст. Л. до зовнішніх.

Доцільно зазначити, що в залежності від рівня розвитку території дані фактори можуть мати як прямий, так і непрямий вплив. Важливо відмітити, що всі змішані фактори в залежності від ситуації можуть перейти як до підгрупи об'єктивних, так і в підгрупу суб'єктивних факторів.

Податковий потенціал – це, по – перше, динамічний показник, який змінюється в часі, а по – друге, йому властивий відтворювальний характер. При цьому практично всі перераховані фактори так само змінюються в часі. Таким чином, в залежності від часу впливу факторів їх можна розділити на:

- початкові (фіксовані) – геополітичні чинники, система державного устрою і несприятливі природні умови;

- історично сформовані – повільно змінюються основи регіонального розвитку (екологічна обстановка, рівень освіти і культури), або швидко змінювані, але зафіксовані на якусь дату (система пільг, нормативно-правове поле);

- поточні – здійснюють свій вплив на даному часовому проміжку (зазвичай, звітний період).

Всебічний облік сукупності факторів, які впливають на величину податкового потенціалу території є необхідною умовою його реалізації. Були розглянуті такі способи поділу факторів: зовнішні (об'єктивні), внутрішні (суб'єктивні). Проте, на думку автора даний перелік факторів слід доповнити третьою підгрупою – змішані фактори.

Таким чином, приведені фактори формування та реалізація податкового потенціалу території дозволить по максимуму використовувати всі можливості

СЕКЦІЯ «МЕНЕДЖМЕНТУ»

УДК 338.3:334.716(477.64)

Гудзь П. В. д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

ПРАКТИКА ОЩАДЛИВОГО ВИРОБНИЦТВА НА ВАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

Ідеї безперервного вдосконалення стали відомими тому, що в умовах глобальної конкуренції компаніям потрібні не окремі разові зміни, як відповідь на зміни всередині або зовні компанії, а система безперервних покращень, яка дозволить бачити систему підприємства в цілому і здійснювати мінімально витратні, але ефективні, зміни у ключових точках організації.

Безперервне вдосконалення часто асоціюється з поступовими змінами повсякденного виробничого процесу, які пропонують самі працівники. Це не означає, що безперервно удосконалюються фірми уникають радикальних змін, однак саме поступове вдосконалення є їх відмінною ознакою. Перш ніж поліпшувати процес – його необхідно стабілізувати, вирішити постійно виникаючі проблеми. Часто зустрічаються ситуації, коли при постійному виникненні проблем організація намагається не стояти на місці і впроваджує які-небудь поліпшення, що в свою чергу ніскільки не зменшує, а навпаки – значно збільшує кількість наявних проблем (рис. 1).



Рис. 1 – Різниця в рішенні проблем і безперервному вдосконаленні

Оскільки ВАТ «Запоріжсталь» – один із найбільших металургійних підприємств Європи, то керівництво підприємства впроваджує програми, що схвалені та використовуються потужними підприємствами на міжнародній арені. Однією з таких програм стала програма безперервного вдосконалення, яка стартувала на ВАТ «Запоріжсталь» в серпні 2012 року. Керівництво підприємства мало на меті зробити так, щоб кожен співробітник міг виявляти існуючі проблеми, визначати їх першопричини і впроваджувати системні рішення щодо усунення та недопущення цих проблем. Усі господарські процеси на підприємстві, в його підрозділах та в об'єднаннях підприємств спрямовуються їх керівництвом. В основу управління цими процесами покладаються управлінські рішення. Головною особливістю таких рішень є те, що їх приймають для забезпечення безперебійного функціонування об'єкта управління.

Безперервне вдосконалення – комплексний системний підхід до вирішення виробничих проблем, оптимізація виробничих процесів для зниження витрат сировини, матеріалів, часу виробничого циклу і поліпшення якості продукції, що випускається. Оскільки комплекс дій обумовлених в програмі ніколи не буває однаковим, підприємство обирає певні напрямки роботи, що відповідатимуть бажанням самого підприємства. Основними напрямки роботи ВАТ «Запоріжсталь» стали: система преміювання за КПЕ, розроблена і впроваджена в підрозділах комбінату; переліки контрольовані параметри технології та обладнання (КПТіО), розроблені для підвищення якості продукції; оптимізація виробничих процесів за допомогою хвиль операційних покращень, проведених у підрозділах комбінату; системний аналіз причин відхилень співробітниками всіх рівнів з розробкою коригувальні та запобіжні заходів; система подачі пропозицій і робота команд безперервного вдосконалення; «Школа виробничих менеджерів» на базі відділу безперервного вдосконалення ВАТ «Запоріжсталь»; «5С» – система організації робочого місця, яка значно підвищує ефективність і керованість процесів, покращує корпоративну культуру і підвищує продуктивність праці.

Сучасний розвиток високотехнологічних виробництв неминуче приводить до трансформації структури і якості робочої сили організацій. Це стосується всіх сторін діяльності підприємства: пошуку нових ідей, створення і впровадження інноваційних технологій і мереж, особливий організації праці креативних осіб тощо. Саме тому, система безперервного вдосконалення на ВАТ «Запоріжсталь» має ряд перспектив, серед яких: впровадження ТРМ – системи загального догляду за обладнанням, в якій спільно беруть участь технологічний і ремонтний персонал; впровадження SMED – проведення переналагоджень обладнання з постійним підвищенням їх ефективності.

Отже, впровадження ощадливого виробництва дозволяє створити систему організації і управління розробкою продукції, виробничими операціями, взаємовідносинами з постачальниками і клієнтами, при якій продукція виготовляється в точній відповідності із запитами споживачів і з меншим числом дефектів. При цьому скорочуються витрати праці, капіталу і часу, скорочуються виробничі площі – для незмінного обсягу випуску продукції при використанні системи ощадливого виробництва, як правило, потрібно в два рази менше витрат праці, в два рази менше виробничих площ і капіталовкладень, у декілька разів менше часу на розробку нової продукції і виконання замовлень, продукція виробляється партіями меншого розміру, знижується відсоток дефектів і об'єми запасів. В цілому використання Бережливого виробництва може дати значні ефекти, а основна перевага концепції в тому, що система на 80 % складається з організаційних заходів і лише 20 % складають інвестиції.

УДК 330. 322. 01 (477.64)

Пулина Т. В. д-р экон. наук, доц. ЗНТУ

ОБОСНОВАНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ ПОЗИЦИИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА МИРОВОМ РЫНКЕ МЕТАЛЛОПРОДУКЦИИ

В исследовании рассмотрены основные аспекты определения конкурентной позиции металлургического предприятия ПАО «Запорожсталь» на мировом рынке металлопродукции с использованием модели пяти сил конкуренции М. Портера.

Актуальность темы исследования обусловлена необходимостью для предприятий металлургической отрасли своевременно и адекватно реагировать на динамические изменения внешней среды, вызванные усилением процессов глобализации и ускорения научно-технического прогресса. Таким образом, обеспечение долгосрочного развития предприятия требуют новых подходов к обеспечению конкурентоспособности металлургических предприятий.

Целью исследования является определение конкурентной позиции металлургического предприятия с использованием модели пяти сил конкуренции.

При исследовании рыночной среды предприятия с помощью модели пяти сил конкуренции М. Портера определено, что ПАО «Запорожсталь» наибольшее давление испытывает от поставщиков электроэнергии и природного газа. Значительное влияние на предприятие оказывают потребители продукции, учитывая экспортноориентированность предприятия.

В структуре потребителей 69 % находятся на внешних рынках. Угроза конкурентоспособности предприятию со стороны товаров – заменителей является минимальной. Однако не следует полностью игнорировать эту силу, потому что конкурентная среда постоянно меняется и требует перманентного мониторинга со стороны предприятия.

ПАО «Запорожсталь» конкурирует на мировом рынке с крупными производителями, а в пределах металлургической отрасли Украины с другими отечественными металлургическими заводами за инвестиционные, технологические, сырьевые и другие ресурсы.

Анализ конкурентной ситуации на мировом рынке в металлургической отрасли показал, что ключевые позиции на рынке занимают ведущие компании с долей рынка более 2 %. Эти компании путем вертикальной интеграции в технологическом процессе сконцентрировали добычу сырья, производство чугуна и выпуск металлопродукции: ArcelorMittal (Люксембург); Nippon Steel (Япония); Hebei Steel Group (Китай); Baosteel Group (Китай); Wuhan Steel Group (Китай); Posco (Південна Корея); Shagang Group (Китай); Ansteel Group (Китай). При этом в ближайшем будущем новые металлургические заводы Китая и Индии займут лидирующие позиции на мировом рынке металлопродукции.

Для обеспечения конкурентоспособности ПАО «Запорожсталь» на рынке Украины в ближайшие годы рекомендовано: привлечение иностранных инвесторов для участия в техническом перевооружении с целью повышения конкурентоспособности продукции; дальнейшее расширение сертификации продукции на соответствие ее требованиям стандартов зарубежных стран; освоение новых схем внешнеэкономической деятельности, освоения рынков сбыта металлопродукции в странах Азии, Ближнего Востока и США.

Таким образом, установлено, что конкурентную позицию ПАО «Запорожсталь» на мировом рынке черной металлургии определяет место предприятия среди других производителей металлопродукции и структура ее потребителей. При этом на конкурентную позицию ПАО «Запорожсталь» значительно влияют поставщики сырья, материалов, электроэнергии и природного газа, а влияние со стороны производителей товаров-заменителей металлопродукции является минимальным. В тоже время в ближайшем будущем существенной угрозой для конкурентной позиции предприятия станут новые заводы Китая и Индии. Учитывая вышеизложенные тенденции в отрасли стабильную конкурентную позицию ПАО «Запорожсталь» обеспечит техническое перевооружение комбината, а именно вывод из эксплуатации мартеновских печей и внедрение кислородно-конвертерного способа выплавки стали, что расширит внешний и внутренний рынки сбыта металлопродукции.

ОСОБЛИВОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ КРИЗИ

Відомо, що кризу необхідно розглядати, по-перше, як загрозу, по-друге, як можливість. Тобто, криза створює додаткові умови для розвитку суб'єкта господарювання, якщо грамотно скористатися можливостями, що з'являються.

Цілком погоджуємося з думкою В. П. Савчука [1]:

а) криза стимулює консолідацію: удешевлення активів призведе до того, що слабкі помруть, сильні стануть ще сильніше; консолідація відбудеться, швидше за все, в роздрібних мережах продуктових і побутових товарів, банків, аптек тощо;

б) менеджери отримають практику управління в умовах кризи;

в) відбудеться переоцінка системи ризиків;

г) після кризи ризик-менеджмент стане більш ефективним засобом управління;

д) «здуються» так звані «мильні бульбашки», зокрема, фондовий ринок, ринки нерухомості, нафти, металів;

є) позиція сильних вітчизняних гравців може посилитися за рахунок можливого зниження конкуренції з боку імпорту та додаткових можливостей з експорту.

Загальноприйнято вважати, що в період кризи інвестиційна діяльність повинна скоротитися, адже головний прояв кризи – це брак грошей.

Однак, саме криза надає можливість збільшення активів компанії та розширення сфери її діяльності.

Трансформацію інвестиційної діяльності слід розглядати з двох позицій:

– перегляд інвестиційних рішень, що прийняті до початку кризи;

– аналіз можливостей збільшення інвестиційної активності шляхом придбання нових активів, використовуючи ймовірне зниження їх ціни.

Основні заходи зменшення дефіциту грошей мають формуватися як в короткостроковій так і в довгостроковій перспективах (в табл. 1).

В умовах кризи проведення самої інвестиційної діяльності потребує використання специфічних процедур і технологій, які повинні відповідати наступним вимогам:

– дозволяють робити швидкі і правильні висновки про доцільність інвестицій;

– мають бути гнучкими, тобто дозволяють зробити багаторазові перерахунки в залежності від зміни умов інвестування;

- мають бути індивідуальними, тобто відображати особливості існуючого бізнесу і спеціальних запитів власників і топ-менеджменту;
- мають бути відкритими і прозорими;
- мають бути максимально зрозумілими для потенційного інвестора.

Таблиця 1 – Заходи щодо скорочення дефіциту грошових коштів

	Короткострокові заходи	Довгострокові заходи
Приток грошей	<ul style="list-style-type: none"> – продаж або здача в оренду необоротних активів, – раціоналізація асортименту продукції, – реструктуризація дебіторської заборгованості у фінансові інструменти, – використання часткової передоплати, – розробка системи знижок для покупців, – залучення кредитних джерел короткострокового фінансування, тощо. 	<ul style="list-style-type: none"> – додаткова емісія акцій і облігацій, – реструктуризація компанії: ліквідація або виділення в окремі бізнес-одиниці, – пошук стратегічного інвестора, – пошук портфельного інвестора.
Відток грошей	<ul style="list-style-type: none"> – скорочення витрат, – відстрочка платежів за зобов'язаннями, – використання знижок постачальників, – перегляд програми інвестицій, – податкове планування, – вексельні розрахунки і взаємозаліки, тощо 	<ul style="list-style-type: none"> – довгострокові контракти, що передбачають знижки або відстрочки платежів, – податкове планування.

І, нарешті, дуже важливо зрозуміти, що головною умовою будь-якої успішної роботи є системність, яка в умовах кризи, стає критично необхідним атрибутом управління бізнесом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Управление предприятием в условиях кризиса [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.management.com.ua/strategy/str189.html>
2. Болдырев В. Н. Особенности механизма инвестиционной политики предприятия в условиях кризиса. – [Электронный ресурс]. / В. Н. Болдырев, С. В. Овсянников, М. А. Шаталов. – Режим доступа: <http://www.lerc.ru/?part=bulletin&art=28&page=7>
3. Тарадай В. А. Особенности управления инвестиционным проектом в условиях кризиса – [Электронный ресурс]. / В. А. Тарадай, С. В. Куприянов. – Режим доступа: http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=7796600&lng=en
4. Войнаренко М. П. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств: монографія / М. П. Войнаренко, І. Ю. Єпіфанова. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 188 с.

ВИКОРИСТАННЯ СИСТЕМИ AMS ДЛЯ ЗРОСТАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ КРИЗИ

Більшість великих, середніх і навіть малих компаній на Заході і в Азії у своїй практиці управління спираються на систему адміністративного менеджменту – Administrative Management System (AMS). У тому числі такі відомі компанії, як TOYOTA, HONDA, FORD, BMW, VOLKSWAGEN, SONY, SAMSUNG, COCA – COLA, McDonald's і інші.

Дана система є базисною, значно спрощує процес управління й істотно підвищує ефективність будь-яких підприємств, дозволяючи їм прогресивно розвиватися. Система адміністративного управління дозволяє істотно підвищити ефективність будь-якого підприємства, його прибутковість і конкурентоспроможність. Підвищується довгострокова конкурентоспроможність підприємств без суттєвих вкладень у модернізацію виробництва [1].

AMS також дозволяє вирішувати проблеми управління і мотивації персоналу на підприємстві, що у свою чергу сприяє підвищенню виконавської дисципліни і продуктивності праці на кожному робочому місці, ліквідації втрат і браку, суттєвому зниженню собівартості, ритмічній роботі всього підприємства. Опора на сучасну систему адміністративного менеджменту дозволяє впевнено і гідно конкурувати на вітчизняних і закордонних ринках.

Початково система адміністративного управління спрямована на якісне вирішення двох основних задач управління:

- раціональна організація праці на кожному робочому місці;
- мотивація кожного працівника підприємства до продуктивної і якісної праці.

Відповідно до цього, цілісна система адміністративного управління складається з двох взаємозалежних підсистем:

- підсистема I – Система адміністративного управління підприємством, або Організаційна система управління;
- підсистема II – Система адміністративного управління персоналом, або Раціональна модель трудових відносин, що базується на ефективній системі оплати праці [2].

Наведемо основні компоненти сучасної системи AMS та їх функції:

1. Financial Information System (FIS) – фінансова інформаційна система.

1) Financial Accounting (FI) – фінансова звітність. Використовується для зберігання усіх фінансових трансакцій Головної книги: рахунки активів,

зобов'язань, доходів і витрат. Також надає сумарну інформацію для підготовки і затвердження балансового звіту і звіту прибутків та збитків.

2) Funds Management (FM) – управління грошовими коштами. Використовується для визначення джерел фінансування (так званих «бюджетних грошей»), а також управління загального обсягу видатків. Функція FM контролює витрати по запобіганню, розмістивши угоди, для якої недостатньо бюджетних грошей.

3) Controlling (CO) – контролінг. Використовується для відстеження доходів і витрат на основі конкретних вимог до звітності, тобто по відділах або по центрам конкретної діяльності або проекту.

2. Logistics – матеріально-технічне забезпечення.

1) Sales and Distribution (SD) – збут і розповсюдження. Аналіз та управління різними аспектами функції продажів і керівництво торговим персоналом.

2) Materials Management (MM) – управління матеріальними потоками. Відстеження закупок, витрат матеріалів для споживання та поповнення запасів.

3) Purchasing (PUR) – управління закупівлею. Управляє процесом закупівель товарів і послуг та відстеженням інформації роботи з постачальниками.

4) Human Resources (HRIS) – управління персоналом.

Включає в себе:

- функцію адміністрації персоналу, яка включає обслуговування профілів працівників;

- функцію Time management – управління часом – яка відстежує та контролює присутність працівників та час, що пішов на організацію виробництва. Система дозволяє відстежувати і керувати витратами, що асоціюються з відсутністю працівника;

- функція розрахунку заробітної плати, розраховує валову і чисту заробітну плату працівника. Також здійснює облік обов'язкових відрахувань і внесків і заповнює податкові декларації і звіти для керівників.

5) Telecom and Other Systems – зв'язок та і інші системи. Телекомунікації інформаційна система, засоби та інші послуги [4].

Система адміністративного управління – це базисна система управління підприємством, і всі сучасні новації в управлінні є надбудовою над цим базисом:

- адміністративна система і бережливе виробництво;

- адміністративна система та ERP-системи;

- адміністративна система та ISO 9000;

- адміністративна система і процесний підхід.

Управління на Заході й в азіатських країнах розвивалося у такому порядку: спочатку у всіх компаніях була впроваджена і налагоджена система

адміністративного управління (AMS), потім вони налагодили ощадливе виробництво (lean production), потім автоматизували систему адміністративного управління шляхом впровадження ERP-систем, далі ввели сертифікацію системи управління якістю за стандартами ISO. Таким чином, система адміністративного управління первинна. Все удосконалення управління в будь-яких компаніях світу починається тільки після постановки і налагодження даної системи.

Ефективне управління організацією будь-якої форми власності не можливе без застосування сучасної концепції адміністративного менеджменту як функціональної сфери управлінської діяльності. Збереження цілісності системи адміністративного менеджменту є важливою передумовою її ефективності. Саме тому, використання сучасного світового досвіду дозволить покращити формування, функціонування та розвитку діяльності організації та сприятиме формуванню ефективної системи адміністративного менеджменту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Overview of the Administrative Management Systems (AMS) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.admnsystem.com> (дата звернення: 20.03.2015).

2. Конспект лекцій «Адміністративний менеджмент» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://management.fem.sumdu.edu.ua/index.php/ua/methodpart/9>

3. What Does an Administrative Manager Do? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.instan.org/about/what-does-an-administrative-manager-do> (дата звернення: 20.03.2015).

4. Modular Components of AMS [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finance.utoronto.ca/gtfm/fis/overview.htm> (дата звернення: 20.03.2015).

УДК 334.722

Тесленок І. М. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЕВОЛЮЦІЙНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сьогодні існує багато думок відносно визначення поняття «зміни» на підприємстві. Найбільш точним є розуміння поняття «зміни» як переходу підприємства з поточного стану в деякий бажаний стан у майбутньому, що дозволяє підвищити його господарчу ефективність. У цьому тлумаченні чітко визначена головна мета змін (підвищення ефективності функціонування підприємства), що дозволяє розглядати зміни як спосіб досягнення обраної мети [1].

Зміни на підприємстві містять змістовну та процесну складові. Змістовність змін полягає у емпіричному спостереженні відмінностей у формі, стані якогось елемента підприємства протягом часу. Процес зміни передбачає послідовність подій, що призвели до спостережуваної змістовної зміни на підприємстві, тобто сукупність причин, що викликали зміну, та супровідних процесів прийняття рішення про зміну, його детальне вивчення та впровадження [2].

Розвиток концепції управління змінами почався під натиском гострої необхідності у вирішенні проблем гнучкості та адаптованості існуючих підприємств, нових технологій та змін у структурі та змісті попиту. Автори більшості опублікованих праць сконцентрували свою увагу на процесній складовій змін, а точніше, на найбільш ефективних методах впровадження перетворень і подоланні опору персоналу.

Наступні дослідження привели до створення різноманітних класифікацій поняття процесу змін. Запропоновані підходи сформували певний континуум діаметрально протилежних типів змін, в основі яких лежать ті чи інші класифікаційні ознаки, такі, як методи управління змінами, тривалість змін, швидкість змін, стратегічні підходи до впровадження та характеру змін та ін. Наприклад, інкрементальні зміни протиставляються трансформаційним змінам, епізодичні зміни – постійним змінам, заплановані зміни – несподіваним, еволюційні зміни – революційним, конвергентні зміни – радикальним та ін.

Сьогодні, говорячи про еволюційну та революційну моделі управління змінами на підприємстві, науковці виділяють два кардинально протилежних підходи, сформованих на основі концепції соціотехнічних систем. Перший підхід був запропонований американськими фахівцями з менеджменту М. Хаммером та Дж. Чампі, що сформулювали концепцію реінжинірингу бізнесу. На їхню думку, господарський реінжиніринг – це фундаментальне переосмислення і радикальне перепроєктування підприємства та його найважливіших процесів. Відповідно до цієї концепції мова повинна йти про глибинну реорганізацію підприємства по всьому ланцюжку створення вартості підприємства. Радикальної реорганізації також підлягає процес задоволення потреб клієнта. Другий підхід розглядає зміни як організаційний розвиток, що визначається як довгостроковий, ретельний, всеосяжний процес зміни і розвитку підприємства та персоналу. Мета змін полягає в одночасному підвищенні продуктивності підприємства та якості праці. Прихильники еволюційної концепції вважають, що змінюватися повинні погляди, ціннісні уявлення й моделі поведінки членів соціотехнічної системи, а потім вже і сама система [3].

Еволюційні зміни викликані нестабільністю організації та її швидкою реакцією на щоденні непередбачені обставини, такі регулярні невеликі

пристосування накопичуються та посилюються. Таким чином, еволюційний розвиток можна розглядати як сукупність коротких міні-епізодів змін, в яких інерція приймає форму тенденції до нормалізації. Важливе значення тут відіграє організаційна культура, яка об'єднує багаточисельні неперервні зміни, надає легітимності діям, які, покращуючи адаптацію та пристосовуваність, відхиляються від норми, а також перетворює нові способи адаптації в норми та цінності.

Основне завдання при еволюційному шляху розвитку – надати новий напрямок тим змінам, що вже відбуваються. Особливості управління еволюційними змінами на підприємстві полягають у наступному:

- зробити певну послідовність подій очевидною та продемонструвати моделі того, що відбувається;

- дати нове трактування, віднести до нових категорій, запропонувати нову послідовність з метою мінімізації опору. Тут використовується логіка залучення, яка передбачає, що для ефективного проведення змін керівники перш за все повинні змінитися самі, включаючи зміну своїх повноважень, тобто необхідно не управляти змінами, а очолити зміни;

- відновлення процесів імпровізації, трансляції, навчання, інновацій, але з більшою гнучкістю, зважаючи на минулий досвід.

При еволюційному розвитку також є важливою роль агента змін, тобто особи, яка покликана здійснити зміни, полягає в створенні змісту, який визначає новий напрямок змін. Агенти змін здатні розібратися у динаміці змін, що відбуваються в організації, вони ідентифікують нові адаптаційні зміни, пояснюють та представляють їх по-новому. Вони пояснюють свою роль у цих змінах, свою ціль і те, як можуть бути здійснені подальші зміни. Важливу роль тут відіграє діалог, в процесі якого створюється спільний набір переконань та спільний розумовий процес.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Федюкова Г. Х. Факторы и алгоритм проведения изменений на предприятии / Г. Х. Федюкова // Качество. Инновации. Образование. – 2008. – № 5. – С. 15–19.
2. Широкова Г. В. Управление организационными изменениями / Г. В. Широкова. – СПб. : Издательский дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005. – 432 с.
3. Норберт Т. Управление изменениями [Электронный ресурс] / Том Норберт. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru>.

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ МЕТАЛУРГІЙНОГО КОМПЛЕКСУ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНУ

Металургійний комплекс Запорізького регіону є містоутворюючим, що створює значну кількість робочих місць, питома вага реалізованої продукції металургійного виробництва у загальному промисловому обсязі за 2013 р. складає 29,5 %, що забезпечує 11,2 % щорічних податкових надходжень до місцевого бюджету. Таким чином, зорієнтований на експорт сектор металургійної промисловості продовжує відігравати вирішальну роль у промисловому зростанні регіону, що забезпечує одержання економічного, соціального, інвестиційного, науково-технічного, бюджетного або іншого ефекту.

Так, протягом 2007–2013 рр. питома вага реалізованої продукції металургійного виробництва у загальному промисловому обсязі зменшилися на 5,0 %. Крім того, в 2013 році спостережено зниження темпу скорочення обсягів виробництва у металургійному виробництві на 4 %, що обумовлено зниженням виробництва на деяких підприємствах галузі, зокрема, на ПАТ «Дніпроспецсталь», де виробництво сталі за 2013 р. зменшилося на 16,7 %, прокату на 19,3 %, а на ПАТ «Запорізький сталепрокатний завод» з березня 2013 року взагалі зупинено виробничу діяльність [3]. Водночас на ПАТ «Запоріжсталь» обсяги виробництва сталі збільшилися на 0,3 %, прокату на 1,6 %, а на ПАТ «Запорізький завод феросплавів» виробництво феросплавів зросло на 25,1 % [1–2].

В 2007–2013 рр., незважаючи на значну підтримку підприємств металургійного комплексу з боку держадміністрації, в галузі на 1,5 %, скорочено персонал. Крім того, враховуючи економічний стан, підприємства металургійного комплексу вимушені переводити своїх працівників на неповний робочий день та примусово відправляти у відпустки без збереження заробітної плати на період припинення виконання робіт.

Це значно впливає на рівень соціальної напруженості у суспільстві, тому що в 2013 р. чисельність населення, зайнятого в металургійній промисловості, становила 22,5 %.

Показники заробітної плати металургійного виробництва серед переробної промисловості є найвищими та становлять 5397 грн. Це значно впливає на життєвий рівень населення, тому що на підприємствах металургійного комплексу працює майже чверть усіх працівників міста Запоріжжя. Крім того, металургійні підприємства роблять значний внесок у розвиток інфраструктури міста та області, об'єктів культури і спорту.

За результатами аналізу впливу металургійної галузі на розвиток промислового регіону слід зазначити, що незважаючи на зростання цін на

продукцію і високий рівень обсягу її реалізації та зниження зайнятості в металургійній галузі, потрібні реконструкція та технічне переобладнання металургійних технологій, тому що продукція галузі є неконкурентоспроможною на ринку.

Оскільки металургійний комплекс формує бюджет Запорізького регіону, саме тому виникає необхідність підтримки розвитку цієї галузі з боку державної політики. Це сприятиме зростанню якості рівня життя населення та екологічному покращенню ситуації в регіоні.

Отже, для підвищення соціально-економічних показників Запорізького регіону владі слід звернути особливу увагу на збільшення частки заробітної плати працівників у загальній вартості металопродукції та сприяти збільшенню інвестицій в металургійне виробництво.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Статистичний щорічник Запорізької області за 2013 рік / за ред. В. П. Головешка. – Запоріжжя : Головне управління статистики у Зап. обл., 2014. – 473 с.

2. Офіційний сайт Головного управління державної казначейської служби України в Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.treasury.gov.ua/reg/control/zap/uk/index>. – [Посилання дійсне на 21.03.15 р.].

3. Програма соціально-економічного та культурного розвитку Запорізької області на 2014 рік – Запоріжжя: Запорізька обласна державна адміністрація, 2014. – 72 с.

УДК 005.8:006.032

Соріна О. О.¹, Фоміних Т. О.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²старш. викл. ЗНТУ

КОНЦЕПЦІЯ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ З ПОЗИЦІЇ РІЗНИХ МЕТОДОЛОГІЙ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ

Поняття життєвого циклу є ключовим з точки зору організації ефективного управління реалізацією будь-якого проекту. В рамках життєвого циклу визначаються етапи фінансування проектних робіт і задаються контрольні точки для прийняття рішень.

Сучасні методології управління проектами демонструють різні погляди на зміст та структуру життєвого циклу проекту. Для ілюстрації цих відмінностей розглянемо трактування вказаного поняття в найбільш відомих та поширених стандартах і методологіях з проектного управління.

«Настанови з підготовки промислових техніко-економічних досліджень», підготовлені Організацією Об'єднаних Націй з Промислового Розвитку (UNIDO), розглядають проектний цикл промислового інвестиційного проекту як цикл, що складається з трьох окремих фаз: передінвестиційної, інвестиційної та експлуатаційної. Кожна з цих фаз, у свою чергу, підрозділяється на стадії, деякі з яких містять такі види діяльності, як консультування, проектування і виробництво.

У «Керівних принципах управління проектним циклом», підготовлених Європейською комісією, поняття «проектний цикл» трактується як «життєвий шлях» проекту – від початкової ідеї до завершення. Він забезпечує структуру для прийняття обґрунтованих рішень в кожній фазі проекту; визначає ключові рішення, вимоги до інформації та обов'язки зацікавлених сторін; отриманий при цьому досвід використовується в проектуванні майбутніх програм і проектів. Проектний цикл при цьому включає наступні п'ять фаз: програмування, ідентифікація, формулювання, реалізація, оцінка та аудит.

Життєвий цикл для проектів Світового банку виділяє шість послідовних кроків, які розділяються точками прийняття рішень: ідентифікація, підготовка, експертиза, переговори, реалізація і контроль, оцінка тощо. На практиці межі даних етапів, їх значущість і ступінь деталізації змінюються для кожного окремо взятого проекту.

Концепція життєвого циклу проекту в стандарті PRINCE 2 реалізована за допомогою управління по стадіях, що забезпечує контрольні точки протягом усього періоду життя проекту. Кількість стадій може варіюватися залежно від специфіки конкретного проекту, проте методологія вимагає наявності як мінімум двох стадій – однієї стадії ініціації і однієї або більше наступних керованих стадій. Етапи життєвого циклу в PRINCE 2 являють собою процесну модель, яка включає 7 процесів: початок (запуск) проекту; управління (керівництво) проектом; ініціювання; контроль стадій; управління межами стадій; управління створенням продукту та закриття проекту.

Інший підхід пропонує PMBoK (Project Management Body of Knowledge). Згідно п'ятої редакції даного стандарту, життєвий цикл проекту розглядається як набір фаз, через які проходить проект з моменту його ініціації до моменту закриття. В свою чергу, фаза проекту являє собою сукупність логічно пов'язаних операцій проекту, що завершуються досягненням одного або ряду визначених результатів. Структура життєвого циклу при цьому включає початок проекту; організацію та підготовку; виконання робіт проекту; завершення проекту тощо. Базовий життєвий цикл, з обов'язковим урахуванням специфіки конкретного проекту, наповнюється процесами управління проектами, які об'єднані в п'ять груп: ініціації, планування, виконання, моніторингу і управління та завершення.

Міжнародний Стандарт ISO 21500 розглядає життєвий цикл проекту (використовуючи термін «project life cycle») дуже лаконічно, не наводячи чіткого визначення, лише окреслюючи рамки даного поняття. У стандарті говориться, що проект, як правило, організовується за допомогою виділення ряду логічно взаємозалежних етапів (фаз), число яких визначається потребами керівництва. Етапи розділені точками прийняття рішень, які можуть змінюватися в залежності від організаційного середовища. Життєвий цикл проекту охоплює проміжок часу від початку проекту до його запланованого завершення або припинення. В основі стандарту – процесна модель, що включає 39 процесів, об'єднаних в п'ять груп.

Як бачимо, майже всі перераховані вище методології використовують термін «життєвий цикл проекту» або «проектний цикл», але при цьому, стосовно до нього, вони пропонують різні трактування та змістове наповнення понять «етап», «фаза», «стадія» тощо. У деяких з них (методологія UNIDO, концепція Світового банку тощо) стадії і фази проектного циклу досить жорстко окреслені і регламентовані; в той же час стандарт ISO 21500 для забезпечення більшої гнучкості та універсальності свідомо відмовляється від стадій на користь процесної моделі, що ріднить його з британським стандартом PRINCE 2.

УДК 620.91: 330.567.4

Корякіна О. Б. асист. ЗНТУ

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТІ ТА ЗМІСТУ РЕКРЕАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ВЕЛИКОГО ПРОМИСЛОВОГО МІСТА

У сучасному світі відпочинок, рекреація, туризм, оздоровлення – є найвищою соціальною цінністю. Україна володіє значними природними та культурними ресурсами природно-заповідного фонду, які створюють основу для розвитку туризму та рекреації відповідної території. Нині потенціал рекреаційних ресурсів України використовується недостатньо, особливо це стосується рекреаційної території великих промислових міст.

Метою дослідження є визначення сучасних підходів до суті та змісту рекреаційного потенціалу великого промислового міста.

В умовах переходу до ринкової економіки значних трансформацій зазнає рекреаційний сектор національної економіки. При цьому забезпечується раціоналізація господарської структури окремих регіонів країни, а що більш принципово і значимо – за своєю прибутковістю цей сектор економіки стає повністю конкурентоздатною галуззю.

Відповідно до вимог Закону України «Про туризм» від 18.11.2003 р, під рекреацією і туризмом розуміється «тимчасовий в'їзд людини з постійного місця проживання в оздоровчих, пізнавальних, професійно-ділових чи інших цілях без здійснення оплачуваної діяльності» на територію, де здійснюється рекреаційно-туристична діяльність [1].

Поняття «рекреаційний потенціал» в останній час стає все більш популярним серед дослідників. Наукова спадщина поняття «рекреаційний потенціал» пов'язане з іменами учених: Багрова Л. А., Подгородецького П. Д., Трушиньша Я. К. та інших.

Рекреаційний потенціал – це: сукупність можливостей природних ресурсів, історико-культурних комплексів та об'єктів, соціально-економічні показники на певній території, які створюють умови для організованого туризму, відпочинку та інших видів рекреаційної діяльності. Основні складові рекреаційного потенціалу: природні ресурси, історико-культурні комплекси й об'єкти та соціально-економічні характеристики території [2].

Дуже часто під рекреаційним потенціалом розуміють сукупність природних і національних передумов для організації рекреаційної діяльності на певній території, наявність на цієї території унікальних та відносно легко досяжних природних об'єктів.

У сучасних умовах на розвиток туризму двоякий вплив має рівень промислового розвитку регіону. З одного боку, техногенне навантаження на певний регіон негативно впливає на його аттрактивність, а з іншого - при визначених умовах саме насиченість регіону промисловими підприємствами сприятиме розвитку промислового туризму.

У науковій літературі не існує чіткого визначення терміну «промисловий туризм». Вважається, що промисловий туризм включає відвідування широкого спектру туристичних об'єктів, у тому числі: корпоративних архівів і музеїв, заводів, шахт, банків, страхових компаній, торговельних палат та інших центрів економічної діяльності, транспортної інфраструктури, громадських будівель та агропромислових комплексів.

Повідомлення про промисловий туризм зустрічалися в Європі ще в 1930 – 1940 рр., коли окремі підприємства (автомобільний завод Peugeot і пивоварний завод Krononburg) стали приймати туристів. Однак значна увага дослідників до такого виду туристичної діяльності проявляється лише в 90 рр. XX ст. А саме до промислових об'єктів, які мають велику історію, входять до розряду культурних цінностей [3].

Таким чином, можна зазначити, що промисловий туризм набув поширення та інтенсивно розвивається на територіях, що мають значний промисловий потенціал. Але при розвитку наявних і розкритті нових туристичних ресурсів на промислових територіях необхідно враховувати специфіку регіону або промислового міста. Звичайна екскурсія на

промисловий об'єкт може стати незабутнім подією. Основну роль у таких відвідинах грають екскурсійно-пізнавальні програми.

Таким чином, рекреаційний потенціал великого промислового міста – це сукупність можливостей природних ресурсів, історико-культурних комплексів та промислових об'єктів на певній території які створюють умови для організованого туризму, відпочинку та інших видів рекреаційної діяльності.

На розвиток рекреаційного потенціалу території великих промислових міст істотний вплив роблять багато чинників, наприклад: рівень економічного розвитку території; транспортна доступність території; наявність достатньої кількості трудових ресурсів; існування системи розселення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 18.11.2003 р. № 1282 // Відомості Верховної Ради України. 2004. – № 13. – Ст. 180.
2. Шмагина В. В. Рекреация и туризм в системе современных приоритетов социально-экономического развития / В. В. Шмагина, С. К. Харичков. – Одесса: Ин-т проблем рынка и экон.-экол. Исследований НАН Украины, 2000. – 70 с.
3. Grrinic J, Zanketic P., Bacac R. Industrial tourism in Istria // Ekon. Misao Praksa DBK. – 2009. – XVIII, Br. 2. – P. 211-232.

УДК 005.8:006.032

Фоміних Т. О.¹, Соріна О. О.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²старш. викл. ЗНТУ

АНАЛІЗ ДЕФІНІЦІЇ «ПРОЕКТ» В МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТАХ

Як відомо, Міжнародний Стандарт ISO 21500 описує кращі практики з управління проектами та забезпечує загальне керівництво щодо концепцій і процесів управління проектами. Його беззаперечною перевагою є універсальність, адже він може бути використаний будь-яким типом організації стосовно до будь-якого проекту незалежно від складності, розміру, тривалості. Крім того, слід зазначити, що більшість методик для специфічних життєвих циклів окремих видів проектів (наприклад, PRINCE 2 або ж Agile) не в змозі з ним конкурувати, за винятком методології РМВоК, на основі якої він і був розроблений.

Згідно з РМВоК 4 проект – це тимчасовий захід, призначений для створення унікальних продуктів, послуг або результатів. Кожен проект

призводить до створення унікального продукту, послуги або результату. Тобто, РМВoК визначає результат за проектом винятково як унікальний. Фахівці давно вказують, що ця аксіома звузила застосованість проектних методик без будь-яких раціональних підстав на те, шляхом введення постулату. Спеціалісти вважають, що проектні методики та інструменти можуть бути досить часто і ефективно застосовані для серійного виробництва, якщо замовлення великі, малосерійні, багатоопераційні та технічно складні.

На нашу думку, більш сучасним є визначення ISO 21500, згідно з яким проект складається з унікального набору процесів, включає координовані і контрольовані операції з датою початку і завершення, що застосовуються для досягнення мети. Вважається, що це визначення використовується і в інших стандартах ISO, зокрема серії 9000. Дійсно, згідно намірів Міжнародної організації зі стандартизації, ISO 21500 повинен стати першим в сімействі стандартів з управління проектами, ISO розробила цей стандарт для узгодження з іншими, спорідненими з ним стандартами, такими як ISO 10006:2003, Quality management systems – Guidelines for quality management in projects, ISO 10007:2003, Quality management systems – Guidelines for configuration management, ISO 31000:2009, Risk management – Principles and guidelines.

Щодо змістовного навантаження терміну «проект» у вищенаведених стандартах, то воно є схожим, майже аналогічним, але не стовідсотково тотожним. Так, наприклад, згідно ISO 9000:2005 Quality management systems – Fundamentals and vocabulary (Системи управління якістю. Основні положення та словник термінів) проект – це унікальний процес, який складається із сукупності скоординованих і контрольованих дій з датами початку та закінчення, що його виконують задля досягнення цілі, яка відповідає конкретним вимогам, і який має обмеження щодо строку, вартості та ресурсів.

Таким чином, згідно стандартів ISO з якості «проект – це унікальний процес», в той час як ISO 21500 трактує проект як «унікальний набір процесів». І це суттєво, адже в цьому є певне протиріччя. Зокрема, якщо процеси унікальні, то чому для управління проектами рекомендується використовувати 39 стандартних процесів, згрупованих в п'ять груп. На нашу думку, ISO усуває це протиріччя, наголошуючи, що унікальними є не процеси, а їх набір. «Менеджер проекту повинен підібрати процеси управління для кожного проекту або для фази проекту, визначаючи, які процеси доречні, і ступінь точності відповідності для кожного процесу».

Завдяки новому визначенню дефініції «проект», стандарт ISO 21500 вперше зняв табу на адаптацію проектної методології до серійної продукції, таким чином значно розширивши сферу її застосування.

Міжнародні документи ISO 10006:2003, ISO 10007:2003, ISO 31000:2009, власне як і стандарт ISO 21500, не прийняті як національні стандарти в Україні, і чинні документи замість них відсутні. І це негативно впливає на становлення теоретичних концепцій та практики проектного управління в Україні, адже, як вже наголошувалось, стандарт ISO 21500 встановлює принципи і процедури, що утворюють передовий досвід управління проектами. Впровадження методології ISO 21500 дозволить менеджерам проектів використовувати цей стандарт в якості керівництва з підвищення успіху проектів та досягнення бізнес-результатів. Гармонізація української методології з кращими світовими концепціями та її подальша послідовна системна реалізація дозволить значно покращити процеси управління та результати проектів, скоротити витрати на їх реалізацію, а отже загалом підвищити ефективність проектного управління.

УДК 658.64

Гудзь П. В.¹, Головка Д. С.²

¹д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-530 ЗНТУ

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ З МІНІМІЗАЦІЇ РИНКОВОГО РИЗИКУ ПП «ВЕСТА ТРЕВЕЛ»

Кожне підприємство у своїй діяльності приймає та реалізує безліч управлінських рішень. В сучасних економіко – політичних реаліях, коли зовнішнє середовище змінюється надзвичайно швидко, прийняття обґрунтованих управлінських рішень і вміння підприємства підлаштуватися під турбулентне оточуюче середовище може виступити запорукою його успіху. Прийняття рішень в мінливому середовищі пов'язане з поняттям ризику і націлене насамперед на його мінімізацію.

Дуже актуальним питання прийняття управлінських рішень в умовах підвищеної ризикованості є для туристичних підприємств. Політична нестабільність породжує економічні негаразди, які в свою чергу впливають на соціальний аспект життя споживачів, які в першу чергу починають заощаджувати на подорожах. Таким чином мінімізація ринкового ризику є важливою складовою діяльності туристичного підприємства.

Підприємство «ВЕСТА ТРЕВЕЛ» працює на ринку туристичних послуг міста Запоріжжя з 2008 року. До сфери його діяльності належать внутрішній туризм, як індивідуальний так і груповий, а також іноземний туризм. В нинішніх складних економічних умовах, для вирішення проблеми зростання

ринкового ризику ПП «ВЕСТА ТРЕВЕЛ» приймає та реалізує специфічні управлінські рішення.

По-перше. Збільшує число використовуваних та готових до використання туристичних програм – розробляє нові маршрути та адаптує вже існуючі на менші групи туристів. Пропонує автобуси єврокласу для груп від 28 до 40 чоловік і мікроавтобуси для груп з 15 чоловік.

По-друге. ПП «ВЕСТА ТРЕВЕЛ» розширює спектр послуг – наприклад пропонує такий напрямок, як екотуризм, який в наш час набирає все більшої популярності. Екотуризм передбачає мандрівку до екосела Червонокозацького Вільнянського району, Запорізької області, для того щоб познайомитися з сільським побутом та побачити, як жили наші пращури.

Містичний туризм – Terra vita – земля життя. Екскурсія передбачає відвідування енергетичного лабіринту, реконструкції стародавнього святилища чотирьох стихій, храму вітрів, Свято-Михайлівського жіночого монастиря, які знаходяться в Запорізькій області, с. Верхній Токмак. Після екскурсії можна скуштувати уху зі свіжої риби, вареники та борщ (за додаткову плату).

По-третє. Для зменшення вартості підприємство «ВЕСТА ТРЕВЕЛ» пропонує екскурсійні програми, як з урахуванням харчування, так і без нього.

По-четверте. ПП «ВЕСТА ТРЕВЕЛ» пропонує послуги зі страхування туристів, тим самим перекладаючи частину ризиків на страхову організацію.

По-п'яте. Підприємство здійснює свою діяльність, як на внутрішньому та і на зовнішньому ринку та з різними категоріями туристів, що дає йому змогу компенсувати падіння попиту на одному ринку за рахунок успіху на іншому. На даний момент така компенсація у ПП «ВЕСТА ТРЕВЕЛ» відбувається за рахунок роботи на внутрішньому ринку, а саме проведення екскурсійних турів по території України для школярів.

Таким чином, особливості управлінських рішень з мінімізації ринкового ризику, які приймає туристичне підприємство «ВЕСТА ТРЕВЕЛ» пов'язані із специфікою самого туристичного продукту, який є комплексним, що дає змогу додавати або вилучати з цього комплексу деякі позиції, з можливістю підприємства розділяти свої ризики з підприємствами-партнерами, пропонувати споживачам нові маршрути подорожей за популярними напрямками, а також компенсувати втрати по одному напрямку діяльності за рахунок іншого.

УДК 658.01(09)

Krimskaya L. A.¹, Koriakina T. S.²

¹Professor, PhD. in economics

²Student of ZNTU

ICHAK ADIZES VIEWS IN CONTEMPORARY MANAGEMENT

In the history of development of knowledge in different spheres it is often that authors offering a good idea model or method, devote their interpretation and «details» to the rest of their creative lives, effectively locking themselves in a circle of favorite ideas. Researchers rarely generate new ideas throughout their life. The ability to generate new knowledge distinguishes the great theoretician of management P. Drucker. This quality fully characterizes Ichak Adizes, whose main ideas and works are represented in the Table 1.

Professor Ichak Adizes is one of the world's leading experts of management. He consults companies from 40 different countries. Adizes calls himself an «organizational therapist» and offers his own method of diagnosis and treatment for commercial and non-commercial organizations. He is the founder and director of the Adizes Institute in Los Angeles, California. His work has been published in multiple leading business publications such as Fortune, Forbes and Business Week. Some of the best global brands among Adizes' clients include «Volvo» (Sweden), «Domino's Pizza» (USA), «Coca-Cola Foods», etc. Professor Adize has advised governments of various countries including Sweden, Serbia, Mexico, Macedonia, Greece, Russia.

Adizes' basic idea looks trivial at first. He argues that the ideal executive equally capable cope well with all types of administrative activity – it is a harmful myth that prevents the manifestation of real managerial talents possessed by managers. You can find parallels with the ideas of Henry Mintzberg [2, p.163-176], who proposed the classification of the roles of manager. These ideas can be overlaid on Adizes four main functions of the manager: (P) roducing, (A) dministrating, (E) nterpreneuring, (I) ntegrating.

Adizes formulates recommendations concerning how executives should work striving to improve their personal effectiveness, believing that a real manager can perform at a high level not more than two of the four functions, while owning at an acceptable level the other two. However, for successful functioning of the organization it is necessary to be more presented at a high level all four functions. The success of an organization linked with the ability of leader to form a so-called complementary team, whose members are able to realize all four functions.

Although Adizes refers to the works of a relatively small number of authors, where experts can see communicate with other theories in his ideas, which «working» for decades. His theory of team-education is the idea of building a team with a proper distribution of roles between members belongs to Raymond Meredith Belbin [1, p.46-60]. However, Adizes gives a new role model for the team and adding the time aspect

to it by examining the life cycle of the organization. If Belbin formulated conditions of effective team formation, Adizes did the same thing.

Table 1 – Adizes main ideas and works

№	NAME OF THE WORK	MAIN IDEAS
1	«How to Solve Mismanagement Crisis», 1979	New approach to management: it is necessary to recognize, that the management is complicated process to hope that one person will be able to successfully perform all management roles. The role, which managers have to play are in conflict. So person can play each of these roles in different moments of life, but will never be able to play them all at the same time.
2	«Mastering Changes: The Power of Mutual Trust and Respect in Personal Life, Family Life, Business & Society »,1991	How to effectively resolve the situation, which connected with the creation of a working team, a clash of interests, proceeds of constructive proposals, disrespect for the opinions of others, mutual distrust participants in ongoing changes; considers the processes of management and decision making through the prism of national characteristics; analyses of causality, specificity and the mentality of the various national groups through serious study of the business cultures of different peoples.
3	«Pursuit of Prime», 1996	The purpose of any organization is a state of prosperity, when all processes are thrive, achieved a balance between flexibility and control, functions and forms, innovations and administration. The book explores the traditional for author a range of issues - the inevitability of change, resulting problems, styles of management, teamwork. However, they analyzed through the prism of the purposeful and conscious movement to the stage of prosperity and hold on it.
4	«Managing Corporate Lifecycle: An updated and expanded edition of Corporate Life Cycles», 1999	All organizations as living organisms have a life cycle which stages occur with the growth and aging in a predictable and repetitive patterns of behavior. At each stage of development the organization faces with a unique set of challenges. And how well the management monitors the changes, which necessary for a healthy transition from one stage to another that depends the success of the organization.
5	«Insights on Policy», 2003	In this book explores the social and political problems of the modern society, holding a global analysis of the current situation and determines the basis of the future world order. Among the heroes of the book - the most prominent figures of world politics, including Vladimir Putin, Mihail Gorbachev, Slobodan Milosevic, Vincent Fox and many others.

6	«Insights on Personal Growth», 2003	Adizes addressing the topic of family and kinship relations. It is extremely wise book that can help to find answers on questions that torturing you for a long time.
7	«Ideal Executive», 2004	Adizes concludes that management is complicated process that could be handled by one person. Ideal executive simply don't exist. Company can be effective in the short and long term and it should lead by the management team, consisting of people with complementary styles of management.
8	«Management/Mismanagement Styles: How to Identify a Style and What to Do About It», 2004	One person is not able to perform all four roles required for effective management of the organization: be producer of results, and administrator, and entrepreneur, and integrator. It is important that the team doesn't have leaders that concentrate only on one role, completely forgetting about the rest. Such distortions are doing management inefficient and jeopardize the future of the organization. The book will teach to assess and improve style of management, colleagues management styles and to understand how to form a complementary team leaders.
9	«Leading Leaders: How to Enrich Your Style of Management and Handle People Whose Style is Different From Yours», 2004	Every director has a personal style of management, which is determined by the dominant traits of his character. Methods of managing people must be individualized and it's mean that well-considered person can be totally incomprehensible to another person. This book is about how to understand your management style, to improve it and find a common language with those who are not like us.
10	«How to Manage in Time of Crisis», 2009	Changes and crises reveal the true leaders and professionals. Most of the problems of modern companies is caused not only by external factors as internal disintegration. A chance to overcome the crisis lies in the integration of all subsystems of the company: personnel, Finance, production, marketing and the ability to anticipate and solve problems while they don't become uncontrolled. The ability to mobilize a company and make it work as a single mechanism is the key of leadership skills.

The most part of Adizes' works are penetrated with the general philosophy, which formats a new paradigm of 21st century.

LIST OF USED LITERATURE

1. Belbin M. R. Management teams why they succeed or fail – Oxford : Butterworth, 1993. – 315 p.
2. Mintzberg, H. The nature of managerial work. – New York: Harper and Row, 1973. – 288 p.

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПОЗАОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Забезпеченість позаоборотними активами та ефективне їх використання є невід’ємним фактором забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах. Удосконалення виробництва, раціональне використання та збільшення обсягу необоротних активів суттєво впливають на сталий розвиток підприємств та сприяють закріпленню позицій на ринку.

На думку більшості авторів, необоротні активи – це матеріальні і нематеріальні ресурси, які беруть участь у виробництві продукції та наданні послуг, належать підприємству і забезпечують його функціонування на термін їх корисної експлуатації.

Позаоборотні активи класифікують за різними ознаками, зокрема, за функціональними видами виділяють основні засоби, нематеріальні активи, незавершене будівництво, довгострокові фінансові інвестиції та інші види необоротних активів.

Не дивлячись на різноманіття довгострокових активів, виходячи з основної мети діяльності підприємства, а саме – підвищення добробуту власників за рахунок збільшення ринкової вартості підприємства, основними задачами управління позаоборотними активами є:

- забезпечення безперервності виробничого процесу;
- відтворення основних засобів (як просте, так і розширене) та визначення їх оптимального рівня;
- встановлення необхідного обсягу та форм оновлення операційних позаоборотних активів;
- визначення джерел фінансування оновлення позаоборотних активів підприємства;
- забезпечення ефективності використання позаоборотних активів.

Ефективність – це показник, що характеризує результативність діяльності економічних систем, вона визначається відношенням результату (ефекту) до витрат, що забезпечили його отримання, тобто це досягнення найбільших результатів за найменших затрат живої та уречевленої праці.

Основними показниками ефективності використання позаоборотних активів є наступні: рентабельність, середня вартість за період, обсяг

капіталовкладень, фондівіддача, фондомісткість, коефіцієнт зносу необоротних активів, коефіцієнт інвестиційної активності тощо.

Основними проблемами, що характеризують використання позаоборотних активів є: застаріла технологія виробництва, незадовільний технічний стан об'єктів основних засобів, низька продуктивність устаткування, неефективне використання виробничих площ, недостатня автоматизація управління позаоборотними активами.

Необоротні активи, що формуються ще на етапі планування діяльності підприємства, потребують чіткого та сталого управління. На думку Бланка І. А., політика управління позаоборотними активами передбачає:

- аналіз операційних позаоборотних активів підприємства в попередньому періоді;
- оптимізація їх загального об'єму та складу;
- забезпечення своєчасного їх оновлення;
- забезпечення ефективного використання операційних позаоборотних активів підприємства;
- формування принципів та оптимізація структури джерел фінансування операційних позаоборотних активів підприємства.

Підвищення ефективності використання основних засобів забезпечується за рахунок екстенсивного та інтенсивного їх оновлення, зокрема:

- поліпшення чи заміна технології виробництва продукції;
- безперервна діагностика технічного стану об'єктів основних засобів;
- постійний фінансовий моніторинг за ефективністю використання основних засобів;
- підвищення продуктивності устаткування та розширення виробничих площ в результаті технічного переозброєння і реконструкції діючих та будівництва нових підприємств;
- удосконалення автоматизації управління позаоборотними активами з використанням приладів обчислювальної техніки та інформаційних технологій на основі чітко виробленої стратегії розвитку;
- врахування суттєвої ролі позаоборотних активів в діяльності підприємств в умовах формування сучасної економіки.

Отже, в умовах конкурентного середовища з'являється необхідність пошуку найбільш ефективних методів використання та управління позаоборотними активами для збереження високої конкурентоспроможності, фінансової стійкості й незалежності. Тобто, суб'єкти господарювання, що використовують позаоборотні активи повинні не тільки прагнути їх модернізувати, але і максимально раціонально їх використовувати.

УДК 631.16:331.215.3

Нечаєва І. А.¹, Кабак М. В.²

¹канд. екон. наук, доцент ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-512 ЗНТУ

АНАЛІЗ ВИТРАТ НА ОПЛАТУ ПРАЦІ ПІДПРИЄМСТВА АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

Одним з основних факторів, що сприяє підвищенню продуктивності праці, зниження собівартості продукції, підвищенню прибутку та підвищення ефективності виробництва є ефективне використання праці.

На думку більшості авторів, витрати на оплату праці – це витрати, до яких включається заробітна плата та інші виплати робітникам, зайнятим у виробництві продукції, виконанні робіт або наданні послуг, які можуть бути безпосередньо віднесені до конкретного об'єкта витрат.

Аналіз діяльності підприємств агропромислового комплексу взагалі та аналіз витрат на оплату праці зокрема пов'язано зі значною роллю та важливістю сільськогосподарських та суміжних галузей в економіці України (рис.1).

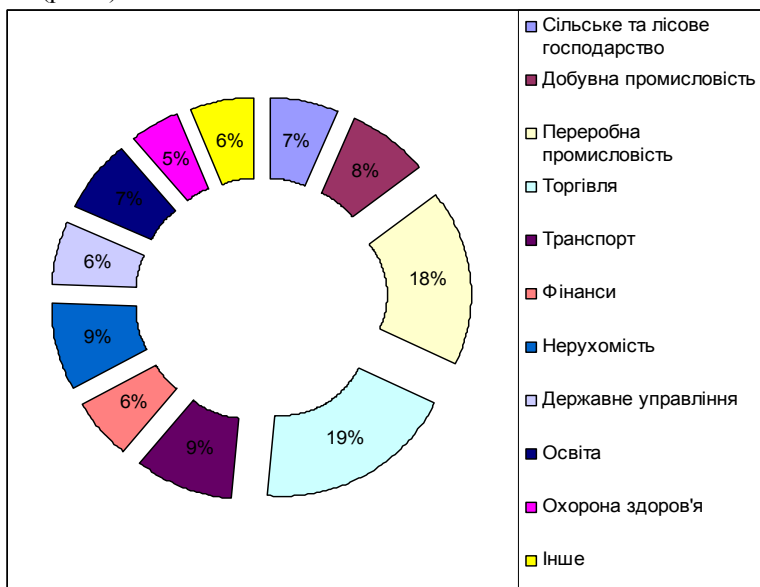


Рис. 1 – Структура ВВП України за основними секторами економіки у 2014 р.

Витрати на оплату праці підприємства ПАТ «ПЛЕМЗАВОД «СТЕПНОЙ», займають значну частку в структурі собівартості продукції і є однією з основних статей витрат, причому фактичні витрати підприємства на робочу силу значно більші за безпосередні виплати працівникам. Це пов'язано із соціальними виплатами, які підприємства зобов'язані здійснювати відповідно до діючого законодавства(табл. 1).

Таблиця 1 – Питома вага в т. ч. на оплату праці в загальному обсязі витрат

Витрати	2010		2011		2012		2013	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
Матеріальні витрати	31143,0	72,3	43692,0	73,0	38111,0	58,0	64002	77,1
Витрати на оплату праці	4991,0	11,6	7144,0	11,9	6670,0	10,2	5712	6,9
Відрахування на соц. потреби	2175,0	5,1	2382,0	4,0	2534,0	3,9	2348	2,8
Амортиз. відрахування	3555,0	8,3	2848,0	4,8	3607,0	5,5	4143	5,0
Інші операційні витрати	1204,0	2,8	3826,0	6,4	14764,0	22,5	6805	8,2
Разом	43068,0	100,0	59892,0	100,0	65686,0	100,0	83010	100

В результаті проведеного аналізу, можна зробити висновок, що витрати на оплату праці не тільки зменшилися за їх питомою часткою, а й за динамікою(табл. 2).

Таблиця 2 – Динаміка витрат з оплати праці

Витрати з оплати праці	Зміна витрат з оплати праці					
	2011/2010		2012/2011		2013/2012	
	+/-	%	+/-	%	+/-	%
	2153,0	143,1	-474,0	93,4	-958,0	85,6

Відповідно до розрахунків, середньомісячна заробітна плата працівників підприємства ПАТ «ПЛЕМЗАВОД «СТЕПНОЙ» у 2013 році становить 1536 грн.

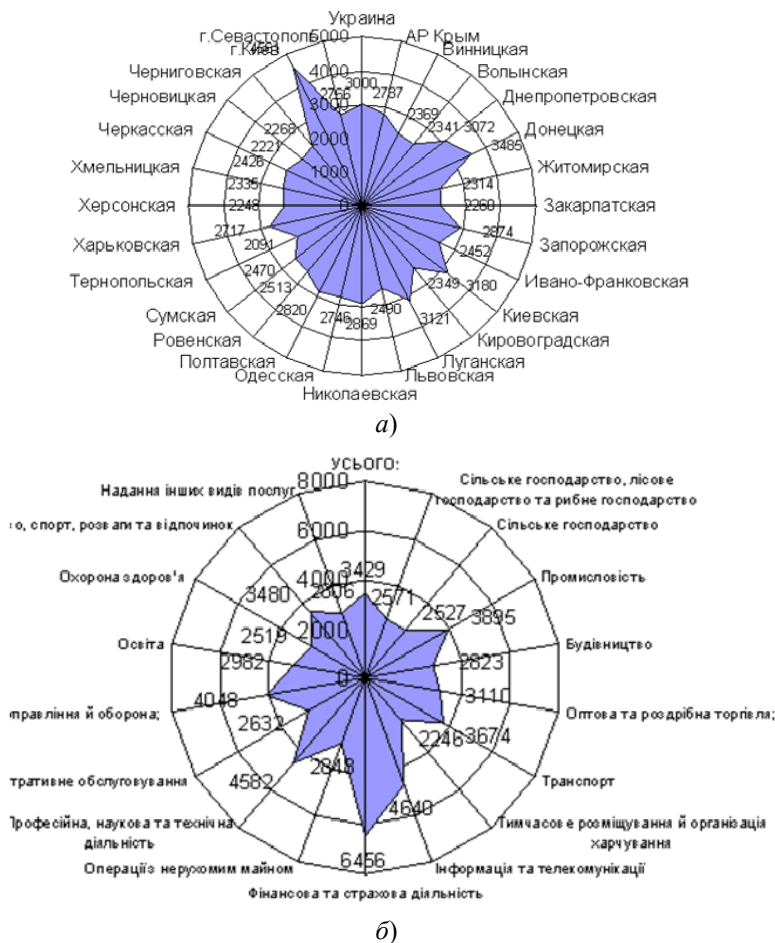


Рис. 2 – Середня місячна заробітна плата

а) – по регіонах; б) – за видами економічної діяльності в Україні

Цей показник на 1338 грн менше середньомісячної заробітної плати у Запорізькій області (за даними того ж року), та на 991 грн менше показника заробітної плати у галузі сільського господарства (рис. 2).

Отже, зменшення питомої ваги витрат на оплату праці в загальній сумі витрат підприємства, негативна їх динаміка, невідповідність величини середньомісячної заробітної плати підприємства аналогічним показникам по регіонам та за видами економічної діяльності, свідчать про неефективну політику управління витратами на оплату праці підприємства

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Складна економічна ситуація в країні та відповідні зміни в суспільстві мають сильний вплив на ефективність економіки і на життя суспільства загалом. Практично по всій країні спостерігається загальний спад виробництва, що спричинив скорочення робочих місць у виробничій сфері, зростання числа безробітних. Представлена ситуація не могла не вплинути на використання трудових ресурсів, як окремих промислових підприємств, так і країни загалом. Таким чином дана тема та дослідження такого явища, як ефективність використання трудових ресурсів промислових підприємств є дуже актуальною в наш час.

Трудові ресурси – це частина працездатного населення, яка володіє фізичними й розумовими здібностями і знаннями, необхідними для здійснення суспільно-корисної діяльності. Трудові ресурси являють собою категорію, що займає проміжне положення між економічними категоріями «населення» і «сукупна робоча сила».

Поняття «трудові ресурси» ширше, ніж поняття «економічно активне населення», оскільки включає ще і працездатних непрацюючих людей і студентів денного відділення. За поняттям «трудові ресурси» стоїть кількість населення, яку можна примусити працювати, тобто яка має фізичну здатність працювати.

Предметом аналізу ефективності використання трудового потенціалу підприємства є сукупність економічних відносин, явищ, процесів, що пов'язані із трудовими ресурсами у їх взаємодії з іншими ресурсами. Витрати і результати, пов'язані з формуванням, розвитком та використанням предмету аналізу трудового потенціалу, відображені через систему економічної інформації.

Об'єктом аналізу є інформаційна модель відносин, явищ, процесів, пов'язаних із трудовими ресурсами у їх взаємодії з іншими ресурсами. Витрати і результати, пов'язані з формуванням, розвитком та використанням об'єкту аналізу трудового потенціалу, відображені у фінансово-господарській діяльності підприємства.

Щодо трудового потенціалу підприємства, то ефективність його використання можна представити як співвідношення результату, що характеризує ступінь досягнення поставлених цілей підприємства, його мети

(економічної, соціальної) до кількості і якості реалізованих здібностей персоналу, тобто витрачених ресурсів .

Основними завданнями аналізу ефективності використання трудового потенціалу промислових підприємств, на шляху досягнення вибраної мети, є такі:

- оцінка правдивості прогнозів щодо подальшого формування, розвитку та використання трудового потенціалу підприємства;

- визначення частки трудового потенціалу підприємства в економічному потенціалі;

- інформаційне забезпечення операційного управління трудовим потенціалом підприємства;

- підготовка аналітичних матеріалів для управління трудовим потенціалом підприємства у перспективі;

- аналіз ефективності використання трудового потенціалу минулих періодів за ресурсним, витратним і результатним підходами;

- оцінка ефективності використання трудового потенціалу підприємства загалом і окремо по структурним підрозділам (за функціональною ознакою);

- розрахунок відхилень від планових значень показників ефективності використання трудового потенціалу та визначення відповідності дотримання економічної політики підприємства;

- розрахунок і встановлення динаміки інтегрального показника ефективності використання трудового потенціалу;

- визначення резервів зростання ефективності використання трудового потенціалу підприємства (як загалом, так і окремих його працівників).

Існує безліч критеріїв оцінки ефективності використання трудового потенціалу підприємств, що зумовлює необхідність використання комплексного підходу для його оцінки .

До показників, які використовують при оцінці ефективності використання трудових ресурсів промислових підприємств, відносять такі:

1. Продуктивність праці

$$ПП = T / Чсп \text{ Б}, \quad (1)$$

де Т – товарообіг підприємства, тис. грн., Чсп-середня чисельність персоналу за період;

2. Трудомісткість товарів

$$ТМ = 1 / ПП, \quad (2)$$

де ПП – продуктивність праці, тис. грн./особ.

3. Індекс продуктивності праці

$$Іпп = (100 \pm \Delta ПП) / 100, \quad (3)$$

де $\Delta ПП$ – темп зміни продуктивності праці, %.

4. Індекс трудомісткості продукції

$$I_{TM} = (100 \pm \Delta TM) / 100, \quad (4)$$

де ΔTM – темп зміни трудомісткості праці, %.

5. Приріст продуктивності праці за рахунок впливу економічної чисельності

$$\Delta PP = (\Delta \text{Ч} * 100) / (\text{Чб} - \Delta \text{Ч}), \quad (5)$$

6. Питома вага фактично відпрацьованого робочого часу у реальному (ефективному) фонді робочого часу

$$E_f = \Phi_f / \Phi_e * 100\%, \quad (6)$$

де Φ_f – фактичний фонд робочого часу за період, людино-днів

Φ_e – ефективний фонд робочого часу за період, людино-днів

Таким чином можна сказати, що ефективність використання трудового потенціалу промислових підприємств – це кількість реальної участі трудового персоналу у виробництві з урахуванням рівня професійних знань, отриманого досвіду, особливостей працівників та вживаних заходів щодо збалансованого розвитку економіки підприємства.

УДК 336.764.1.003.13

Нечаєва І. А.¹, Лучанинова Т. С.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-512 ЗНТУ

СУЧАСНІ МЕТОДИ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Оцінка ефективності використання оборотних активів промислового підприємства дає змогу отримати інформацію про фінансовий стан, розвинутість підприємства, порівняти результати діяльності певної організації з показниками інших підприємств галузі або середніми в економіці країни.

Оборотні ресурси – це ресурси, які використовує підприємство для забезпечення своєї поточної діяльності. Відповідно, оборотні активи являють собою авансовану в грошовій формі вартість фінансових ресурсів підприємства, вкладених в сфери виробництва та обігу в розмірах мінімальної необхідності, які забезпечують безперервний процес виробництва та своєчасне здійснення розрахунків.

До оборотних активів відносяться виробничі запаси підприємства, незавершене виробництво, запаси готової і відвантаженої продукції,

дебіторська заборгованість, а також готівкові кошти у касах та грошові кошти на рахунках організації.

Наявність оборотних активів та їх ефективність визначається та аналізується за даними фінансової звітності організації.

Ефективне використання оборотних активів полягає, по-перше, в прискоренні їх оборотності, тому що фінансовий стан підприємства знаходиться в прямій залежності від швидкості перетворення коштів, вкладених в оборотні активи, на реальні гроші, та, по-друге, у зниженні собівартості продукції за рахунок економії натурально-вартісних елементів оборотних виробничих фондів та оборотних витрат.

Оцінка ефективності використання оборотних активів здійснюється за показниками ділової активності та рентабельності (табл. 1)

Таблиця 1 – Показники ефективності використання оборотних активів

Назва показника	Формула для розрахунку
Коефіцієнт оборотності оборотних запасів	Коб. оз= ЧВ / СВоз ЧВ-чиста виручка від реалізації продукції СВоз – середньорічна вартість оборотних запасів
Тривалість одного обороту оборотних засобів	Тоб. о. з= Ч/ Коб. оз Ч-часова база (кількість днів в році, місяці, кварталі)
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	Коб. д. з.=ЧВ/СВДЗ СВДЗ-середньорічна вартість дебіторської заборгованості
Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості	Тоб. д. з= Ч/Коб. д. з
Коефіцієнт оборотності Кредиторської заборгованості	Коб. к. з=СВ/СВКЗ СВКЗ – середньорічна вартість кредиторської заборгованості
Тривалість одного обороту кредиторської заборгован	Тоб. к. з= ЧБ/Коб. к. з.
Тривалість операційного циклу	Тоц= Кількість днів обертання запасів + кількість днів обертання дебіторської заборгованості
Коефіцієнт завантаження оборотних активів	Кзав=СВОА/ЧВ СВОА-середньорічна вартість оборотних активів
Рентабельність оборотних активів	Roа=ЧП/СВОА*100% ЧП-чистий прибуток

Також, при проведенні оцінювання ефективності використання оборотних активів необхідно звертати увагу на залежність останньої від впливу зовнішніх і внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів належать: загальноекономічне положення в країні, політика держави в сферах податків та кредитів, кризи неплатежів, високий рівень оподаткування доходів

підприємств (понад 35–40 %), недостатній розвиток фондового ринку тощо. Внутрішні фактори впливу на ефективність використання оборотних активів: оптимізація та нормування запасів, дотримання платіжної дисципліни, об'єм виробництва, тривалість операційного циклу, величина попиту, політика управління дебіторською заборгованістю.

Загальний вплив розглянутих факторів враховується і визначається при оцінюванні ефективності використання оборотних активів за формулою Дюпона (DuPont formula), яка є розрахунком ключового показника – рентабельності власного капіталу (ROE) – через три складові: рентабельність продажів, оборотність активів та фінансовий леверидж (коефіцієнт капіталізації).

$$ROE = (\text{Чистий прибуток} / \text{Виручка}) * (\text{Виручка} / \text{Активи}) * (\text{Позиковий капітал} / \text{Власний капітал}) = \text{Рентабельність продажів} * \text{Оборотність активів} * \text{Фінансовий леверидж}$$

Правильно здійснена оцінка надає можливість для виявлення та, в подальшому, усунення недоліків у функціонуванні підприємства, знаходження резервів покращення фінансового положення підприємства та його платоспроможності, прогнозування фінансових результатів, беручи за основу реальні умови виробничої діяльності та наявність власного і запозиченого капіталу.

УДК 338.012

Кримська Л. О.¹, Чмир-Протасова Г. О.²

¹канд. екон. наук, проф. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУЗ-529 ЗНТУ

ПОСИЛЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ ЕНЕРГЕТИЧНОГО СЕКТОРУ

Сучасні процеси глобалізації світової економіки, світові інтеграційні процеси призвели до зростання конкуренції на світових та вітчизняних ринках товарів та послуг. Загострення конкуренції та посилення конкурентних позицій є актуальною проблемою для підприємств енергетичної галузі України, від рівня розвитку якої значною мірою залежить конкурентоспроможність вітчизняної економіки.

Проблема формування конкурентних позицій досить широко висвітлена у науковій літературі. Різним аспектам цього питання присвячено праці вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як Аннософ І., Ассель Г., Котлер Ф., Румянцев А. П., Портер М., Савельєв В. А., Пірсі Н., Сумець О. М., Хулей Г., Фатхутдінов Р. А., Шапіро та інших фахівців.

Як відомо, конкурентна позиція – це положення, яке підприємство займає в своїй галузі відповідно до результатів своєї діяльності та своїми перевагами і недоліками в порівнянні з іншими підприємствами. Визначення конкурентної позиції підприємства проводиться для розробки заходів щодо її підвищення, характеристики контрагентів для спільної діяльності, виходу на нові ринки збуту і здійснення інвестиційної діяльності.

При дослідженні було проведено аналіз конкурентної позиції української компанії ДТЕК. ДТЕК – енергетичний підрозділ System Capital Management (СКМ), найбільша приватна вертикально-інтегрована енергетична компанія України, що створює виробничий ланцюжок від видобутку і збагачення вугілля до генерації й дистрибуції електроенергії.

У ході дослідницької роботи були визначені конкурентні переваги ДТЕК: вертикальна інтеграція, краща управлінська експертиза на ринках присутності, досвід розвитку вугільних підприємств, унікальне географічне положення України.

Компанія розвиває свій бізнес в наступних напрямках і займає досить високу частку ринку в кожному з них:

- а) видобуток і збагачення вугілля (47,8 %);
- б) генерація електроенергії (29,9 %);
- в) дистрибуція електроенергії (39,3 %);
- г) відновлювана енергетика;
- д) нафто, газовидобування.

Для аналізу інтенсивності конкуренції на енергетичному ринку України використано модель п'яти сил конкуренції М. Портера для ДТЕК. Аналіз конкурентної ситуації, яка склалася всередині галузі між компаніями, що генерують електроенергію дав змогу зробити висновок, що ключові позиції тут займають декілька провідних компаній – ДТЕК, ПАТ «Донбасенерго», ПАТ «Центренерго», ДП НАЕК «Енергоатом», ПАТ «Укргідроенерго».

Конкуренція всередині галузі є достатньо інтенсивною. Про це свідчать: повільні темпи росту попиту; незадоволеність деяких компаній своїми ринковими частками; витрати на те, щоб покинути ринок більші, ніж на те, щоб залишитися на ньому. Суперництво вже наявних конкурентів проявляється в експорті продукту енергетичними комплексами.

На ринку можуть з'явитися іноземні енергетичні підприємства, що привнесуть на ринок нові виробничі потужності, технології, ресурси, що спричинить зниження ціни, але загроза входження на ринок нових конкурентів вкрай мала, тому що бар'єри входу в галузь високі і рівень протидії існуючих компаній також високий. Про це свідчить величезний початковий рівень інвестицій для вступу в галузь. Крім того, існує прихильність споживачів до продукції вже функціонуючих компаній. Чим складніше дістатися до цільової аудиторії на ринку, тим нижче привабливість галузі.

До складу ДТЕК входить велика кількість підприємств, відносини з якими вже досить добре налагоджені, що забезпечує безперебійну та своєчасну поставку сировини. Наявність тривалих, добре налагоджених зв'язків виключає можливість виникнення загрози з боку постачальників.

Загроза появи товарів-субститутів на цей час не існує, тому, що в енергетиці немає товарів-замінників. Немоżliвість замінити електроенергію іншими паливно-енергетичними ресурсами робить слабкою залежність електроспоживання від розміру тарифів.

Конкурентний тиск з боку компаній-споживачів проявляється у можливості вибору потенційними клієнтами енергокомпанії альтернативних послуг теплопостачання. Ступінь конкурентного тиску з боку населення незначна, тому що у споживачів не має можливості диктувати умови і ціни поставок.

Отже, можна зробити висновок, що на ринці електроенергетики зосереджено небагато генеруючих компаній, так як спостерігається концентрування власності в одних руках. ДТЕК є ключовим гравцем та лідером на ринку генерації теплоелектроенергії України, охоплюючи частку ринку 29,9%. На розвиток компанії дуже вплинула «роль випадку», тобто війна на сході України, але скорочення обсягів бізнесу в Донецькій і Луганській областях компанія компенсує за рахунок інших регіонів. За підсумками першого півріччя 2014 рейтингу найбільших приватних компаній країни Forbes, ДТЕК займає друге місце після Metinvest, значно випереджаючи своїх конкурентів за значенням виручки.

УДК 336.647/.648

Гроздев Д. І.¹, Соріна О. О.²

¹студ. гр. ФЕУ-511 ЗНТУ

²старш. викл. ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ ЯК ФОРМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день малі сільськогосподарські підприємства грають важливу роль у забезпеченні продовольчої безпеки країни, вирішенні багатьох проблем соціально-економічного характеру і, як найперспективніша форма господарювання, мають потенціал розширення підприємницького середовища, формування та стабілізації середнього класу в суспільстві. Водночас існує ряд стримуючих факторів розвитку фермерства в Україні, головним з яких є нехватка власних фінансових ресурсів.

Для малого підприємництва, зокрема, для фермерських господарств, питання пошуку джерел фінансування та інвестування набувають все більш

критичного характеру, оскільки вартість посівних робіт на одному гектарі навесні 2015 року виросла в 1,5–2,8 рази в порівнянні з минулим роком. Така висока вартість посівної обумовлена, перш за все, девальвацією гривні, в результаті зросли у ціні усі необхідні аграріям матеріально-технічні засоби, мінеральні добрива, насіння. Знайти вихід з непростого ситуації, зараз вдається тільки тим компаніям, які не встигли розпродати старі зернові запаси, але це переважно великі виробники і зернотрейдери, які отримують з-за кордону валютну виручку і змогли заробити на підвищенні курсу долара. Невеликі фермерські господарства змушені продавати продукцію відразу після збирання врожаю, через недостатню кількість робочого капіталу, оскільки після збору врожаю потрібно заходити в осінню посівну компанію. Така ситуація може призвести до того, що частина посівних площ просто не буде засіяна, а коли прийде час збирати врожай, як в попередні роки, ціни на зернові та технічні культури будуть такі низькі, що дешевше його буде просто залишити на полі. Зважаючи на це, більшість власників фермерських господарств не зможуть забезпечити подальшу свою діяльність. За такої ситуації вижити аграріям можна саме за рахунок пошуку джерел фінансування.

Основними джерела фінансування є кредитні кошти отримані від комерційних банків та державна підтримка у вигляді надання прямої фінансової допомоги у вигляді субсидій, дотацій та кредитів під заставу майбутнього врожаю. Тотальних відтік депозитів з банків, зростання ризику неповернення кредиту, дефіцит і подорожчання кредитних ресурсів призвели до того, що середня ставка на агрокредити складає 30 %, зменшено терміни кредитування, тому отримати кредити дуже складно. В свою чергу в державі серйозна економічна криза, військові дії на сході, коштів просто не вистачає, а на допомогу можна і не сподіватися.

Сільським товаровиробникам розвинених країн доводилося вирішувати подібну фінансову проблему. Досвід показує, що фінансове забезпечення сільськогосподарського виробництва значною мірою здійснюється за допомогою ефективної кредитної політики, яку здійснюють банки, страхові компанії постачальників, фінансові компанії, асоціації та більшою мірою державні кредитні агенції. Умови надання та види кредитів у приватному та державному секторах мають свої особливості, але порядок отримання позик схожий. Однак, якщо для представників першої групи фінансове забезпечення фермерів та фермерських кооперативів є видом бізнесу та джерелом отримання доходу, то державні інститути кредитування створені з метою підтримки фінансово слабких, але перспективних фермерів у рамках реалізації спеціально розроблених програм розвитку. У Німеччині, Франції, Нідерландах, Бельгії, Данії розвиток фермерства в основному спирається на державні спеціалізовані заклади кредитування сільських товаровиробників, що мають ліцензію, яка обмежує сферу їх діяльності лише аграрним

сектором. Досить вагоме місце при цьому відводиться кооперативним банкам сільгоспвиробників, які організуються для взаємної фінансової допомоги. В цих країнах розмір плати за користування позикою в приватних організаціях в середньому становить 9–12 %, а в державних кредиторів – 5–7 % річних. Більшість банківських організацій починали діяльність на базі державного капіталу, або як державні агентства. У багатьох країнах банки в процесі розвитку відійшли від державної власності, хоча й продовжують діяти в рамках обумовлених державою повноважень і належати сільськогосподарським позичальникам.

Створення в Україні агробанку, як ефективного механізму кредитування сільського господарства дасть поштовх у розвитку сільськогосподарських фінансових і кредитних ринків, що спрямовані на розширення доступу фермерів до кредиту. Через відповідні установи держава зможе ефективно розподіляти кошти у реальну економіку, які підуть не на скупку валюти або виплату зарплати, а у виробництво. Тоді аграрії зможуть наростити своє виробництво і допомогти економіці держави утриматися на плаву та забезпечити не тільки продовольчу безпеку, але й розвинути основну галузь економіки країни. Державна політика в даній області повинна перейти від декларативності до здійснення конкретних заходів, адаптуючи досвід розвинутих країн до вітчизняних умов.

Отже, проблеми фінансування та фінансову політику відносно малого підприємництва, насамперед фермерських господарств, доцільно розглядати в контексті загальної економічної політики країни. Розвиток системи фінансування малого агробізнесу є неодмінною умовою формування в країні середнього класу – системо утворюючого елемента соціальної інфраструктури будь-якої цивілізованої держави.

УДК 338.246.83

Шостак М. Д.¹, Соріна О. О.²

¹студ. гр. ФЕУ-512 ЗНТУ

²ст. викл. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОНОВЛЕННЯ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

Перехід підприємств до умов ринкових відносин і наростаючої конкуренції підвищив актуальність організаційно-планових робіт щодо своєчасного оновлення продукції, що випускається. Це вимагає систематичної появи на споживчому ринку продукції, що відрізняється новизною від існуючого товару.

Якщо підприємство налаштовано на конкуренцію, то його товарна політика повинна бути спрямована на перспективу. Новий товар передбачає поліпшення існуючого продукту або інновації, які є значущими для споживача.

Розробка та опанування виробництва нової продукції на підприємстві сформувалися як самостійні, підготовчі стадії процесу виробництва, які називаються технічною підготовкою виробництва нової продукції.

Технічна підготовка виробництва – це сукупність процесів наукового, технічного, організаційного – економічного напрямків, спрямованих на розробку і впровадження нових продуктів, що реалізуються з моменту початку досліджень до впровадження виробу в експлуатацію.

Технічна підготовка виробництва включає в себе такі етапи, як науково-дослідний, дослідно-конструкторський, технологічний, організаційно-економічний.

Науково-дослідний етап ґрунтується на дослідженні ринку покупців і конкурентів, вивченні вітчизняної та зарубіжної патентної інформації, пошуку нових ідей та ін.

Дослідно-конструкторський етап – це комплекс робіт по створенню конструкторської документації на нову продукцію (модернізацію), виготовлення та випробування її дослідних зразків.

Технологічний етап підготовки виробництва включає створення і вдосконалення технологічних процесів виготовлення продукції.

Організаційно-економічний етап – сукупність взаємопов'язаних процесів планування, організації, контролю та обліку, матеріально-технічного забезпечення та маркетингу щодо забезпечення готовності підприємства до виробництва нових видів продукції.

Оновлення продукції включає дві складові: освоєння випуску нових виробів і зняття з виробництва застарілих.

Процес оновлення продукції на підприємстві є складним і трудомістким. Серед традиційних труднощів, характерних для процесу оновлення продукції відмітимо:

- своєчасність заміни застарілої продукції на виробництві та необхідність відповідної реорганізації виробництва;

- організацію матеріально-технічного забезпечення нового виробництва;

- підвищення організаційно-технічної готовності компанії до випуску нових продуктів та ін.

Говорячи про особливості оновлення продукції в умовах ринкових відносин, виділяємо наступне:

- а) в основі формування товарного асортименту повинен лежати маркетинговий підхід;

б) при оновленні товарного асортименту підприємству необхідно враховувати два аспекти: дослідницький (можливість підприємства досліджувати потреби ринку, тестувати новий продукт та ін.) і фінансово-інвестиційний (показує, скільки необхідно вкласти грошей в новий продукт);

в) виробництво нової продукції повинно бути тісно пов'язане з реалізацією проектів щодо вдосконалення виробничо-технологічної бази підприємства.

Отже, в цілому оновлення продукту в сучасних ринкових відносинах має бути спрямовано на розробку і виробництво конкурентоспроможної продукції високого технічного рівня і якості, яка відповідає умовам ринку і гарантує підвищення конкурентоспроможності підприємства.

УДК 351.06.048.2

Кондик К. М.¹, Риженко О. М.²

¹студ. гр. ФЕУ-520 ЗНТУ

²канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Планування є найважливішою функцією управління, яка, так само як і управління, видозмінюється в процесі розвитку економіки. Централізованій системі планування економікою відповідає адекватна система народногосподарського планування. Тому перехід до ринкової концепції управління зажадав перегляду всіх елементів планування.

Стратегічне планування, як правило, орієнтоване на довгострокову перспективу і визначає основні напрямки розвитку господарюючого суб'єкта. За допомогою стратегічного планування приймаються рішення про те, як розширити діяльність в області бізнесу, створити нові сфери бізнесу, стимулювати процес задоволення потреб споживачів, які зусилля слід зробити для задоволення ринкового попиту, на яких ринках краще діяти, яку продукцію випускати, або які послуги надавати, з якими партнерами вести бізнес і т. п.

Основна мета стратегічного планування полягає у створенні потенціалу для виживання підприємства в умовах динамічно мінливого зовнішнього і внутрішнього середовища, що породжує невизначеність перспективи. В результаті стратегічного планування підприємство ставить перспективні цілі і виробляє засоби їх досягнення.

Для стратегічного планування характерні наступні особливості:

– стратегічне планування повинно доповнюватися поточним;

– стратегічні плани розробляються на нарадах вищого керівництва щорічно;

– річна деталізація стратегічного плану здійснюється одночасно з розробкою тактичного плану [1].

Основна перевага стратегічного планування складається більшою мірою обґрунтованості планових показників і більшої ймовірності реалізації планованих сценаріїв розвитку подій.

Результати узагальнення і аналізу існуючих методик планування дозволили сформувати модель процесу стратегічного планування та визначити найбільш дієві інструменти і методи його реалізації, узагальнюючі данні наведені у таблиці 1 [2].

Таблиця 1 – Модель процесу стратегічного планування
на промисловому підприємстві

Блок процесу	Виконувані підпроцеси	Використовуваний інструмент
1 Стратегічне позиціонування	Формулювання місії; цілепокладання; визначення СЗГ	Технологія побудови «дерева-цілей». Технологія виділення СЗГ за такими параметрами: географічна сегментація, споживча сегментація, конкурентна сегментація
2 Стратегічний аналіз	Комплексний аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища; виявлення конкурентних переваг, КФУ, КК	Модель Стейнера «Продукт-ринок». СТЕР-аналіз макросередовища. Модель Портера «5 сил конкуренції в галузі». Модель Кемпбела «Ресурсний аналіз галузі», SWOT-аналіз. Аналіз розриву, порівняння профілів продуктів з конкурентами.
3 Стратегічне прогнозування	Прогнозування тенденцій розвитку ситуації; розробка сценаріїв	Евристичні: «Дельфі», ПАТЕРН, МАІ, ОТЗВ, ССО, ТМП. Економіко-математичні: моделі Брауна, Хольта, Хольта-Уінтерса, метод еволюції для двох- і трипараметричної моделей, кореляційний, регресійний, факторний аналіз, лінійні моделі часових рядів.
4 Стратегічний вибір	Формування набору альтернативних стратегій	Кореляційний SWOT-аналіз, модель життєвого циклу продукту, портфельні моделі аналізу (BCG, GE, McKinsey, Hofer, Schendel, Shell, DPM, ALD, LC, матриця Томпсона-Стрікланда

Стратегічне планування має ряд недоліків, які обмежують сферу його застосування:

- не дає детального опису майбутнього. Результатом стратегічного планування є якісний опис стану, до якого повинна прагнути фірма;
- не має чіткого алгоритму складання та реалізації плану;
- процес стратегічного планування вимагає для свого здійснення значних витрат ресурсів і часу в порівнянні з традиційним перспективним техніко-економічним плануванням;
- стратегічне планування має бути доповнене механізмами реалізації стратегічного плану [1].

В якості основного інструменту стратегічного планування слід виділити процес формування конкурентної стратегії, трактуючи її як концепцію створення та використання конкурентної переваги для попередження і придушення зусиль конкурентів, спрямованих проти підприємства. Різновиди загальної генеральної стратегії діяльності підприємства зводимо до трьох типів: зростання, стабільність, виживання. Стратегія зростання реалізується через три конкурентні стратегії: вертикальна інтеграція – поширення господарської діяльності підприємства на нові сфери через механізми злиття та поглинання постачальників або споживачів; горизонтальна інтеграція – об'єднання підприємств-конкурентів; стратегія «першого ходу» – вихід на ринок з принципово новим товаром. Стратегія стабільності концентрується на підтримці існуючих напрямків бізнесу за рахунок лідерства «низької ціни», якої диференціації (створення унікальних властивостей продукту), або фокусування на певному сегменті ринку. Стратегія виживання застосовується в силу сформованих внутрішніх чи зовнішніх причин, що призвели підприємство до критичної ситуації. Дана стратегія виражається через «збір врожаю» – отримання максимального доходу в короткостроковій перспективі; «Розворот» – відмова від неефективних продуктів; «Відділення» – закриття нерентабельних виробництв. Поєднання декількох типів конкурентної стратегії в рамках бізнес-портфеля представляє гібридну стратегію [2].

Реалізація сукупності інструментів, перерахованих у табл. і 1, і вищенаведеного підходу до стратегічного планування дозволить удосконалити механізми управління промисловим підприємством в сучасних умовах господарювання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Томпсон А. (мл. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / Томпсон (мл., А. Артур, А. Дж. Стрикленд III; пер. с англ. под ред. Н. М. Макаровой. – 12-е изд. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2006. – 928 с.
2. Аналоуи Ф., Карамі А. Стратегический менеджмент малых и средних предприятий: Учебник. – М.: Юнити-Дана, 2012. – 398 с.
3. Портер М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. – 3-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2008. – 453 с.

УПРАВЛІННЯ СИСТЕМОЮ ЯКОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

Управління якістю послуг у готельній сфері належить до скаладових механізму управління, це спосіб організації діяльності готельного підприємства. Таке управління охоплює коригування відносин між учасниками процесу надання послуг, підприємством і споживачами послуг, формами та методами впливу на процес виробництва й реалізації послуг, організаційною структурою управління, умовами стимулювання персоналу.

Зміст управління якістю готельних послуг повинен спрямовуватись на вироблення управлінських рішень і здійснення комплексу управлінських дій, спрямованих на створення, надання та планування послуг високого рівня якості. Систему управління якістю готельних послуг розглядають як своєрідний механізм управлінських відносин, сформований із таких елементів:

Законів управління якістю, тобто зі суттєвих, періодично повторюваних взаємозв'язків між елементами системи управління якістю, які забезпечують її діяльність та цілісність;

– об'єкта управління якістю (структурних підрозділів у підприємствах готельного господарства, керівників середнього й низового рівнів управління та підпорядкованого їм персоналу);

– функцій і методів управління якістю – конкретних форм, засобів цілеспрямованого впливу органів управління якістю на інтереси й умови життєдіяльності працівників готелю;

– інформації – сукупності даних для прийняття управлінських рішень стосовно якості послуг;

методики – встановленого способу діяльності й інструментарію впливу суб'єкта управління якістю на об'єкт (планів, технологій, рішень, норм і нормативів, форм матеріального та морального стимулювання);

– організаційної структури – обов'язків, повноважень і взаємовідносин, поданих у вигляді схеми, за якою готельне підприємство виконує функції, тобто з внутрішньої будови системи якості, яка відображає розподіл праці в готелі й специфіку виконання конкретних функцій і методів діяльності у сфері якості;

– технічних засобів збору, обробки та збереження інформації, технології виконання робіт, які підвищують продуктивність і ефективність управлінської праці у сфері якості;

– кадрів управління якістю – керівників, спеціалістів, допоміжного персоналу.

Мета управління якістю готельних послуг – удосконалення форм і методів процесу управління, спрямованого на поліпшення якості й забезпечення стійкого конкурентного статусу підприємства. Для її досягнення адміністрація готельних підприємств повинна забезпечити організацію всіх органів управління та підрозділів готелю, скоординовану на створення системи управління якістю, яка повинна передбачати вивчення ринку послуг гостинності, маркетингові дослідження. Поліпшення якості готельних послуг має здійснюватись відповідно до потреб споживачів.

Принципи управління якістю на основі впровадження системи якості такі:

– відповідальність керівництва за формування політики у сфері якості послуг та забезпечення задоволення потреб споживачів;

– необхідні ресурси (кваліфіковані трудові та матеріально-технічні ресурси), котрі керівництво повинно забезпечити у впровадження системи якості;

– дієздатність системи якості, для реалізації якої готельне підприємство має розробити, документально оформити та впровадити нагальні заходи;

– ефективна взаємодія між споживачами готельних послуг і працівниками готелю, зорієнтована на визначення процесу управління якістю послуг та структури системи якості.

Процес управління якістю послуг готельного підприємства охоплює стратегію реалізації якості, що визначає основні напрями та цілі у сфері якості, офіційно затверджені керівництвом з урахуванням вимог споживачів, завдань у сфері якості, методів їхнього виконання, ролі персоналу в реалізації стратегії, іміджу готелю та ін. Стратегія може бути здійснена внаслідок послідовної реалізації короткострокової або довгострокової цілі й передбачати поліпшення економічних показників діяльності готелю, досягнення вищого рівня якості послуг стосовно рівня провідних готелів, орієнтування на задоволення потреб певних категорій споживачів або сегментів ринку, розвиток і вдосконалення якості додаткових послуг.

На якісне обслуговування в готелях впливають такі фактори:

– матеріально-технічна база – зручне планування та якісне облаштування приміщень, умеблювання, якість білизни, сучасні телекомунікації;

– технологія обслуговування – вона визначає порядок і способи прибирання громадських приміщень і житлових номерів; реєстрацію і розрахунок із клієнтами та ін.;

– високий професіоналізм і компетентність обслуговуючого персоналу, його уміння і готовність чітко, швидко і культурно обслуговувати гостя;

– управління якістю обслуговування, що передбачає розробку і впровадження стандартів професійного обслуговування, навчання персоналу,

контроль, коригування, вдосконалення обслуговування, через розробку ефективної організаційної структури управління.

Управління якістю передбачає наявність управлінських систем у готелі, що контролюють організацію і пропозицію послуг:

- систему підбору персоналу і його навчання. Адміністрація готелю повинна організувати кадрову службу, що забезпечує підбір працівників, які володіють необхідними знаннями, мають навички надання послуг високої якості, постійно контролює підвищення кваліфікації персоналу;

- систему контролю якості, стандартизацію пропонованих послуг. При розробці стандартів обслуговування у готелях власники і менеджери повинні чітко визначити ціль стандартизації. Стандарти повинні бути гнучкими, відповідати вимогам і побажанням клієнтів;

- система контролю ступеня задоволення клієнтів передбачає аналіз скарг і пропозицій клієнтів, порівняння якості послуг конкурентів з якістю власної пропозиції послуг.

Таким чином, ефективне управління якістю послуг у готелях передбачає створення системи стратегічного планування, підвищення якості послуг, дотримання норм стандартів обслуговування, системи контролю пропонованих послуг.

Ефективне управління якістю у готелях повинно враховувати:

- ефективні маркетингові дослідження;
- запровадження галузевого стандарту обслуговування;
- розробку технології (нормативної характеристики) виробничих процесів;
- запровадження кваліфікаційних вимог до працівників (кваліфікаційного стандарту);
- використання нормативів праці (нормативів виробітку);
- винагороду і мотивацію праці;
- наявність нормативної культури.

Запровадження галузевого стандарту забезпечує контроль системи якості, постійний характер пропонованих послуг, єдиний підхід у системі оцінювання якості послуг готельними підприємствами і споживачами, безперервний процес професійної підготовки персоналу. Внутрішній стандарт у готельному підприємстві ідентифікує його торгову марку і зміцнює позиції підприємства у відповідному сегменті ринку.

Проведені дослідження дозволяють зробити такі висновки:

- отримати якісний кінцевий результат не можливо без якісного технологічного процесу, який має відповідати якісним критеріям проміжних результатів. Основними принципами цього тлумачення терміна якості у сфері послуг є: абстрактність, «відповідність потребам та сподіванням»,

«відповідність вимогам», дотримання технологічних процесів, перевищення очікувань споживачів;

– якість готельних послуг за своєю суттю є дуже складною та багатогранною, як соціальною так і економічною категорією, якою озброюються як еквівалентом, під час вибору предмету для задоволення різних потреб та побажань споживача, при наданні послуг, при організації праці, а також при оцінюванні результатів діяльності готельної організації, аналізу ринку та інше.

УДК 339.13.017

Тесленок І. М.¹, Кас'ян К. Ю.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУЗ-539м ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ ПІДПРИЄМСТВА ЮВЕЛІРНОЇ ГАЛУЗІ

Створення позитивного іміджу підприємства ювелірної галузі у ринковій економіці – це варіант інвестування в забезпечення довгострокового функціонування, оскільки підприємства з надійною репутацією мають лояльних споживачів, довгострокових партнерів, широкий доступ до інвестицій та кредитів тощо.

Метою дослідження є визначення особливостей формування іміджу підприємства ювелірної галузі ПП «Золотий вік».

Механізм формування позитивного іміджу підприємства ювелірної галузі ПП «Золотий вік» складний і охоплює розробку та реалізацію заходів щодо створення ювелірної продукції відповідно до вимог споживачів й широко застосування механізмів public relation.

Процес формування позитивного іміджу підприємства ювелірної галузі ПП «Золотий вік» включає кілька етапів. Спочатку зафіксоване вже сформований імідж. На наступному етапі виявлено плюси і мінуси існуючого іміджу. На черговому етапі визначено заходи з нейтралізації негативних рис і посилення впливу позитивних. Складено програму роботи з формування позитивного іміджу. Для цього проведено оцінку існуючого іміджу ПП «Золотий вік» яка довела, що майже у всіх груп громадськості відсутні уявлення про місію компанії ПП «Золотий вік», стратегічні цілі і завдання, тому стан іміджу підприємства ПП «Золотий вік» не цілком відповідає позитивному (ідеальне значення позитивного іміджу – 5). Існуюче відхилення складає 21,39 %.

Програма роботи з позитивним іміджем підприємства ПП «Золотий вік» охоплює такі складові: фундамент, або базис; імідж зовнішній, внутрішній і невідчутний.

Фундамент забезпечує створення, розвиток і зберігання позитивного іміджу компанії ПП «Золотий вік». Для побудови фундаменту іміджу ретельно ревізовано ділові принципи ювелірної компанії, які потім відображено в простому і стислому варіанті філософії та місії підприємства. Визначено довгострокові завдання та стандарти, якими керуватимуться працівники підприємства у своїй діяльності. Такі стандарти чітко сформульовано, викладено письмово і доведено до відома всіх працівників.

Місія ювелірної компанії «Золотий вік» – дати можливість прикрасити своє життя і яскраво висловити почуття до близьких, зберігаючи щасливі моменти в ювелірному прикрасі.

Стратегія ювелірної компанії «Золотий вік» – задовольнити найскладніші вимоги клієнтів.

Цінності ювелірної компанії «Золотий вік»: орієнтація на споживачів; якість; традиції і мода; співробітники; партнерство.

Формування зовнішнього іміджу – це, перш за все, візуальна впізнаваність всіх будівель, споруджень, відділень торгівельної мережі, рекламної і сувенірної поліграфії, а також позитивні відгуки і згадки в ЗМІ, зовнішніх партнерів, міській та державній адміністрації.

Формування зовнішнього іміджу проводилося за рахунок:

- оформлення заводських будівель і торгівельних підприємств у фірмовому стилі;

- випуск поліграфії і сувенірної продукції з символікою підприємства;

- участь в масових заходах на правах спонсора або технічного партнера;

- участь в спеціалізованих виставках, як в Україні, так і за кордоном.

Формування внутрішнього іміджу направлено, в першу чергу, на персонал, як потенційного носія позитивної інформації про підприємство і продукцію. Обізнаність співробітників про поточні події на підприємстві, про його розвиток, про нові ювелірні вироби і особливо про його вартість робить їх найавторитетнішим джерелом інформації.

Формування позитивного іміджу у співробітників підприємства здійснюється за рахунок наступних заходів:

- постійне оновлення виробничих фондів, із заміною застарілого устаткування на найсучасніше;

- постійне оновлення ювелірних виробів, особливо продукції доступної масовому покупцеві;

- постійне підвищення якості продукції, що випускається, з інформуванням про це всіх категорій персоналу;

– преміювання працівників, що досягли значних успіхів в підвищенні якості продукції, що понизили витрати від браку, упровадили конструкції, технології, матеріали які дозволили підняти рівень продажів.

Для створення позитивного і ефективного іміджу підприємства ПП «Золотий вік» використовуються на практиці різноманітні підходи та методи щодо його створення, які входять в систему маркетингових комунікацій. Система маркетингових комунікацій ПП «Золотий вік» представлена практично всіма основними елементами: прямий маркетинг, стимулювання збуту, паблік-рілейшнз, реклама, виставки-ярмарки, фірмовий стиль.

З метою підтримки позитивного іміджу ювелірної продукції ПП «Золотий вік» пропонується формувати комплекс маркетингових комунікацій у наступній послідовності: постановка цілей комунікаційної діяльності, визначення основних параметрів цільової аудиторії, створення комунікаційного звертання, вибір засобів поширення інформації, вибір засобів впливу.

Таким чином, вся комунікаційна діяльність компанії з метою формування та зміцнення позитивного іміджу ювелірної підприємства і продукції ПП «Золотий вік» повинна бути направлена не тільки на реалізацію стратегії розвитку компанії, але і на орієнтацію всього персоналу компанії на задоволення потреб клієнтів і покупців продукції ПП «Золотий вік».

УДК 338 (075.8)

Пуліна Т. В.¹, Лісовий М. С.²

¹д-р екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУз-539м ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ СТРАТЕГІЧНОГО ПІДХОДУ

Забезпечення сталого, ефективного, збалансованого і пропорційного розвитку підприємств харчової промисловості є одним з основних завдань державної економічної політики, реалізація якого є основною умовою не тільки для задоволення потреб внутрішнього ринку в продовольчих товарах, але й за наявності відповідних можливостей – формування потужного експортного потенціалу. Водночас, радикальні трансформації, що відбуваються в економіці України, зумовлюють необхідність максимального використання всіх резервів підвищення ефективності розвитку підприємств харчової промисловості. Метою дослідження є визначення особливостей управління розвитком підприємства харчової промисловості на основі стратегічного підходу.

На можливості розвитку підприємства харчової промисловості значно впливають особливості функціонування підприємства галузі, а саме: безперервність або сезонність виробництва, умови виробництва і реалізації продукції, споживча цінність продукції, види сировини і матеріалів тощо.

На наш погляд, розвиток підприємства харчової промисловості можливий тільки на основі стратегічного підходу. Стратегічний підхід, у свою чергу, базується на «стратегічному баченні» і «дереві цілей». «Стратегічне бачення» дозволяє побачити в майбутньому конкретну ситуацію сьогодні, а за допомогою «дерева цілей» ми досягаємо всіх короткострокових, середньострокових і довгострокових цілей – складових нашої стратегії, при цьому можна враховувати всі можливості й оминати загрози з боку зовнішнього середовища. При цьому необхідно уникати прояву нестратегічного підходу, який ґрунтується на використанні внутрішніх можливостей і ресурсів і не враховує вплив ринкових чинників і змін зовнішнього середовища. Серед чинників, що суттєво впливають на розвиток підприємства харчової промисловості, необхідно виділити такі:

- законодавча база і норми, що регулюють діяльність підприємства харчової промисловості;
- привабливість підгалузі харчової промисловості і рівень конкуренції в підгалузі харчової промисловості, до якої відноситься підприємство;
- можливості і загрози з боку зовнішнього середовища відносно діяльності підприємства харчової промисловості;
- сильні і слабкі сторони підприємства харчової промисловості, їх конкурентні можливості;
- наявність стратегії розвитку підприємства харчової промисловості.

Таким чином управління розвитком підприємства харчової промисловості на основі стратегічного підходу спрямоване на створення конкурентних переваг і утвердження ефективної стратегічної позиції, що забезпечить його майбутню життєздатність в мінливих умовах.

Головне завдання управління розвитком підприємства харчової промисловості на основі стратегічного підходу полягає в забезпеченні такої взаємодії організації і середовищем, яка дозволяла б підтримувати її потенціал на рівні, який необхідний для досягнення цілей, і тим самим давало б можливість виживати в довгостроковій перспективі.

Вибір стратегії розвитку підприємства харчової промисловості в стратегічному підході пов'язаний зі станом ключових факторів, до яких відносяться: сильні сторони галузі і підприємства, мета, місія, інтереси вищого керівництва, кваліфікація працівників.

Формування стратегії розвитку підприємства харчової промисловості дає можливість організації ефективно вирішувати її найважливіші проблеми:

– реалізувати свою індивідуальність як в очах власних співробітників, так і з погляду її споживачів і партнерів;

– постановка цілей визначає перспективу розвитку підприємства харчової промисловості і дозволяє одержати критерії для оцінки її діяльності;

– досягнення поставлених цілей об'єднує всіх співробітників і підрозділи підприємства харчової промисловості, координує їх діяльність;

– плани роблять підприємство харчової промисловості більш підготовленим до раптових змін, дозволяють наперед визначити програму дій унаслідок конкретних небезпек і можливостей;

– дозволяє забезпечити конкурентні переваги в довгостроковій перспективі.

Процес формування стратегії розвитку підприємства харчової промисловості можна представити у вигляді чотирьох ключових блоків:

– аналіз (оцінка зовнішнього і внутрішнього оточення, визначення місії, формулювання цілей);

– вибір (обґрунтування вибору стратегії, постановка задач);

– реалізація (розробка стратегічних планів, проведення структурних змін);

– контроль (формування бюджетів, оперативне управління, оцінка і контроль).

Доведено, що розвиток підприємства харчової промисловості можливий тільки на основі стратегічного підходу, який базується на «стратегічному баченні» і побудові «дерева цілей». При цьому необхідно уникати прояву нестратегічного підходу, який використовує тільки внутрішні можливості та ресурси і не враховує вплив ринкових чинників і змін зовнішнього середовища.

УДК 65.015.3

Гудзь П. В.¹, Дудіна Н. В.²

¹д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-530м ЗНТУ

ОСНОВНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ

В ринкових умовах господарювання, в умовах конкуренції і прагнення організацій до максимізації прибутку все більшого значення починає набувати оцінка ефективності управління організацією. Цей аспект стає найбільш значущим в даний час, оскільки практика діяльності ринку показує, що саме правильні підходи до управління підприємством можуть мати найбільший вплив на його подальше успішне функціонування. Тому

розуміння основних підходів до оцінки ефективності управління організацією – дуже важлива частина загальної оцінки діяльності організації.

Ефективність управління розглядається як співвідношення ефекту управління (тобто результатів діяльності) до витрат на управління. Але при використанні цієї категорії виникає низка обставин, що пов'язані з самим поняттям «ефективність»:

а) виникає проблема оцінки результатів, які можуть не зводитися до єдиного вимірника;

б) складно віднести отримані результати на рахунок визначеного суб'єкта чи виду управління;

в) необхідно враховувати фактор часу – багато управлінських заходів дають ефект через деякий час.

І все ж, встановлення ефективності відносно управління можливе. Оскільки завданням управління є цілеспрямований вплив на керований об'єкт для забезпечення досягнення поставлених цілей, ефективність управління може бути оцінена за ступенем досягнення цих цілей: за кінцевими результатами виробничої діяльності (за рівнем прибутку), за якістю планування, по ефективності вкладень (віддача на капітал), і щодо збільшення швидкості оборотності капіталу.

Традиційна економічна теорія припускає, що в організації роботи будь-якого підприємства необхідно зіставляти витрати і результати роботи, застосовувати ті чи інші показники. При цьому критерієм ефективності менеджменту в цілому є максимізація продуктивності і мінімізація витрат.

В теорії і практиці менеджменту склались три найбільш поширені підходи до оцінки ефективності управління: інтегральний, рівневий та часовий.

Інтегральний підхід з'явився як один із варіантів подолання головного недоліку переважної більшості показників ефективності управління – неспроможності відобразити багатогранну ефективність управління в цілому. Він є спробою оцінити ефективність управління за допомогою синтетичних (узагальнюючих) показників, що охоплюють декілька найважливіших аспектів управлінської діяльності конкретної організації.

Принципова формула розрахунку синтетичного показника ефективності управління (W) має наступний вигляд:

$$W = f(P_1 * P_2 * \dots * P_i * \dots * P_n), \quad (1)$$

де $P_1, P_2, \dots, P_i, \dots, P_n$ – часткові показники ефективності управління.

В умовах ринкових відносин та конкуренції важливим узагальнюючим критерієм оцінки ефективності управління організацією є її конкурентоздатність. Конкурентоздатність організації може визначатись

рейтингом, тобто оцінкою, що характеризує її місце серед інших організацій, які постачають аналогічні продукти на ринок. Високий рейтинг (його зростання) відбиває високий рівень (зростання) ефективності управління організацією.

Рівневий підхід до оцінки ефективності управління ґрунтується на посиленні, що залежно від рівня управлінської відповідальності (робота окремих індивідів, груп виконавців та організації в цілому) існують три види ефективності – індивідуальна, групова та організаційна. Необхідно враховувати, що організаційна ефективність перевищує сумарну індивідуальну, а також сумарну групову внаслідок синергічного ефекту, що виникає внаслідок скоординованої спільної діяльності. Відповідно до цього сутність управлінської діяльності полягає у координації дій індивідів (виконавців), груп (підрозділів) та організації в цілому шляхом виконання базових управлінських функцій: планування, організації, мотивації та контролю.

Часовий підхід до оцінки ефективності управління ґрунтується на системній концепції та додатковому факторі (параметрі часу) і дозволяє оцінити ефективність у коротко-, середньо- і довготерміновому плані. Кінцевим критерієм організаційної ефективності є здатність організації зберігати своє становище в межах середовища. Отже, виживання організації являє собою довготермінове мірило організаційної ефективності. Для короткотермінової ефективності існує п'ять критеріїв: продуктивність, якість, ефективність, гнучкість, задоволеність. Критерії конкурентоспроможності та розвитку відображають середньотермінову ефективність. З позиції часового підходу ефективність – це оптимальне співвідношення (сполучення) виробництва, якості, результативності, гнучкості, задоволеності, конкурентоспроможності та розвитку організації. Часовий підхід до оцінки ефективності дозволяє краще усвідомити обов'язки менеджерів в організації – виявляти фактори індивідуальної, групової та організаційної ефективності і впливати на них у коротко-, середньо- і довготерміновому плані.

Тому, стає очевидним те, що знання та використання основних підходів до оцінки ефективності управління організацією є невід'ємною частиною сучасного менеджменту. На сучасному етапі розвитку економічних відносин тим більше цьому потрібно приділяти увагу, адже мова заходить про успішну господарську діяльність, про просування на ринку, про досягнення переваги над своїми конкурентами.

УДК 64.04

Тесленок І. М.¹, Мудрик Ю. В.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-511 ЗНТУ

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА М. ЗАПОРІЖЖЯ

Питання надання якісних житлово-комунальних послуг населенню, підприємствам та організаціям не втрачає своєї актуальності. Це пов'язано з необхідністю системної трансформації основних засад функціонування житлово-комунального господарства, вдосконалення технології бюджетування цієї галузі, реформування системи управління нею. Несвоєчасне вживання відповідних заходів може призвести до погіршення стану житлового фонду, збільшення витрат енергоносіїв і кількості аварійних станів в інженерних системах, суттєвому зростанню витрат на ремонти, а також до зниження якості житлово-комунального обслуговування населення, збільшення видатків з державного та місцевих бюджетів.

Мета дослідження – розглянути проблеми, пов'язані з роботою житлово-комунального господарства м. Запоріжжя та визначити шляхи їх вирішення.

Проблеми, пов'язані з роботою житлово-комунального господарства м. Запоріжжя, сьогодні стоять як ніколи гостро та являються одним з головних джерел соціальної напруги.

Житлово-комунальне господарство – галузь соціальної сфери регіональної економіки, яка створює умови щодо діяльності з обслуговування матеріально-побутових потреб населення за місцем проживання. До завдань цієї галузі належить забезпечення потреб людей у житлі, воді, теплі, енергоресурсами, організація утилізації відходів життєдіяльності, надання транспортних послуг населенню в межах населеного пункту. Рівень розвитку житлово-комунального господарства характеризує якість життя та нормального існування кожної людини.

Житловий фонд м. Запоріжжя станом на 2014-01-01 налічував 3902 житлових будинки комунальної власності міста, з них 90 будинків об'єднують співвласників багатоквартирних житлових будинків, 358 – житлово-будівельних кооперативів.

Обслуговування житлових будинків комунальної власності міста здійснює міське комунальне підприємство «Основаніє». Одним з головних напрямків його роботи є виконання поточного і капітального ремонтів конструктивних елементів житлового фонду, а також реконструкція і ліквідація аварійного стану житлових будинків. Виконання робіт з поточного

ремонту відбувається по мірі надходження коштів за житлово-комунальні послуги від населення.

Директор МКП «Основане» Сергій Бугрім вважає, що однією з основних проблем, з якими стикається підприємство, є дефіцит коштів. «Якби боргів було менше, то і об'єми робіт з ремонтів та благоустрою прибудинкових територій зросли б»[1].

Існує також ряд інших проблем, вирішення яких залежить від вирішення проблеми фінансування. Так, 2149 житлових будинків – 55 % – перетнули 50 літній рубіж без капітального ремонту. 2479 мають фізичне зношування від 41 % до 80 %. 290 будинків визнані старими й 10 – аварійними.

Кількість протікань покрівель і стінових панелей росте в геометричній прогресії. На сьогодні зареєстровано 330 тис. кв. м. протікань покрівель в 7650-ти квартирах, для усунення яких необхідно 49,5 млн. грн. Зареєстровано протікань стінових панелей 375 тис. м. п. в 12949-ти квартирах, на ремонт яких необхідно 31,9 млн. грн.

З кожним днем зростає кількість аварійних ситуацій на внутрішньобудинкових інженерних й водо несущих комунікаціях. На балансі КП «Водоканал» перебуває 2,5 тисяч км. водоводів, 70 % з яких в аварійному стані, а втрата води доходить до 40 %.

З 717 км. трубопроводів опалення КП «Концерн міські теплові мережі» половина відслужила нормативний строк і має потребу в заміні, а 238 км. перебувають в аварійному й старому стані. Втрати тепла становлять 14,7 %.

Збільшилися проблеми в ліфтовому господарстві. З 3153 ліфтів більше 2300 вийшли за кінцевий строк експлуатації й реально становлять небезпеку.

Існує проблема аварійних дерев. Їх десятки тисяч. Вони являють реальну загрозу. У той же час, знос одного дерева обходиться бюджету до 1000 грн [2].

Зрозуміло, що ці проблеми накопичувалися десятиліттями, однак сьогодні вони набувають загрозливого характеру.

Головна причина полягає в тому, що галузь безнадійно відстала у впровадженні ринкових відносин та в оновленні основних фондів і технологій (переважна їх частина була накопичена ще з радянських часів, а переоснащення потребує дуже великих витрат бюджетних коштів).

З одного боку може здаватись, що шляхом вирішення питання фінансування є підвищення тарифів на комунальні послуги. Але ж, їх не можна постійно підвищувати, незважаючи на те, що тарифи, які фактично встановлені та сплачуються населенням наразі не відповідають економічно обґрунтованим. В той же час зрозуміло і те, що при всіх обставинах необхідно витримувати певний баланс між доходами населення та вартістю отримуваних ним послуг.

З іншого боку, виходом із ситуації може вбачатись виділення бюджетних коштів на переоснащення основних фондів комунальних підприємств. Такі кошти виділяються, але ж їх вкрай недостатньо.

Також можна: створити конкурентне середовище, наситити інвестиціями, підвищити інтелектуальний і інноваційний потенціал, залучити до управління громадськість.

У міста існують внутрішні ресурси, що дозволяють значно знизити витрати бюджету й направити зекономлені засоби в сферу ЖКГ. У м. Запоріжжі 1,9 штатних чиновників на тисячу жителів, абсолютний всеукраїнський рекорд. Приміром, у Вінниці – 0,5 [2].

Отже, на сучасному етапі існує багато перспектив та напрямків розвитку комунального господарства м. Запоріжжя, проте основною перешкодою для їх втілення в життя є недостатнє фінансування. Також необхідно залучити населення до процесу реформування, адже втілення проектів проводиться для підвищення якості надання послуг, для забезпечення нормальної життєдіяльності людей. Тільки загальними зусиллями усіх учасників надання ЖКП можна досягти поставлених цілей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Директор МКП «Основаніс» Сергій Бугрім : Основні проблеми ЖКГ – ремонт ліфтів і покрівель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sich.zp.ua/index.php/ru/potrebitel/2459-direktor-mkp-osnovanie-sergij-bugrim-osnovni-problemi-zhkg-remont-liftiv-i-pokrivel>.

2. Соціально-економічний паспорт м. Запоріжжя за підсумками 2014 року [Електронний ресурс]. – <https://meria.zp.ua/test/index.php?id=22>.

УДК 379.851

Савчук І. О.¹, Тесленок І. М.²

¹студ. гр. ФЕУ-511 ЗНТУ

²канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

РОЗВИТОК ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

В умовах ринкової економіки вітчизняні підприємці виявилися поза межами звичного середовища, де єдиним товаром була матеріальна продукція, чи, точніше, вузька її частина – товари народного споживання. Нові відносини вимагають освоєння нових сегментів ринку, таких як ринок капіталу, робочої сили, послуг і т.п. Однією з перспективних галузей невинробничої сфери господарства є туризм.

Для вивчення й розвитку ринку туризму в Україні насамперед варто визначити сутність туристичної послуги.

Туристична послуга – результат діяльності туристичного підприємства щодо задоволення відповідних потреб туристів. Робота турпідприємства полягає як у організації всієї подорожі і в організації окремих послуг.

У структурі туристичних послуг розрізняють основні і додаткові послуги.

Основні послуги, що пропонуються туристичним підприємством, включають: послуги по організації перевезення; розміщення; харчування туристів.

До додаткових послуг відносяться: послуги по організації екскурсій; послуги по страхуванню туристів; послуги гідів-перекладачів; послуги з ремонту техніки; послуги з прокату; обмін валюти; телефон і т. п.

Такий розподіл умовний, оскільки істотних відмінностей, з погляду споживчих властивостей, між ними немає. Послуги, включені в основну програму й оформлені путівкою, відносять до основних. Додаткові послуги турист здобуває самостійно в місці перебування.

Пріоритетним напрямом туристичної діяльності впродовж 2014 року був виїзний туризм, на який припадало 57 % туристів, на внутрішній туризм припадало 28 %, на в'їзний – 15 %, що відрізняється від аналогічного періоду 2013 року, коли на виїзний туризм припадало 40 % туристів, на внутрішній туризм – 48 %, на в'їзний – 12 %. За даними Держкомстату, всього впродовж 2014 року туристичними операторами було обслуговано 2,81 млн. туристів (на 9340 чол. менше, ніж у 2013 р.) і 1,95 млн. екскурсантів (на 44137 осіб більше, ніж у 2013 р.) в тому числі за видами туризму: в'їзний – 335,8 тис. осіб (на 53,5 тис. більше, ніж за 2013 рік); виїзний – 1,3 млн. осіб (на 382 тис. більше, ніж за 2013 рік); внутрішній – 649,3 тис. осіб (на 6496 тис. менше, ніж за 2012 рік)[1].

Організація поїздок за межі України – справа доволі прибуткова, і на ній заробляють гроші безліч організацій, зокрема й туристичні агенції. Лідерами з організації закордонних поїздок є великі компанії, такі, наприклад, як «Гамалія», «Супутник-Україна», «Кий-Авіа», «САМ», «Альфа-Тревел бюро». Нині ці компанії пропонують власні тури, розраховані як на клієнтів з низьким і середнім добробутом, так і на багатого покупця. Що стосується круїзного туризму, то законодавцями тут є фірми «Примекспрес» і «Тартус».

Сьогодні оператори значну увагу приділяють дитячому відпочинку як у межах країни, так і за кордоном. Розвитком внутрішнього дитячого і молодіжного туризму вирізняється фірма «Супутник-Україна».

Порталом Delo. Ua, було складено «Рейтинг кращих туроператорів України». За його результатами до ТОП-5 увійшли:

- «Аккорд-Тур» (5124 балів);
- Travel Professional Group (5059 балів);

- Феєрія» (5008 балів);
- «Альф» (3494 балів);
- TEZ Tour Ukraine (2550 балів).

Нажаль у даний час Україна переживає складні часи. Але не зважаючи на це, туристична галузь продовжує розвиватися.

Ринок туристичних послуг в Україні у своєму розвитку ще не набув рівня, достатнього для реалізації туристичного потенціалу країни, механізм його функціонування потребує вдосконалення. Серед основних причин гальмування розвитку ринку туристичних послуг слід відзначити: недосконалість системи державного регулювання туристичної діяльності; високий рівень податків; низький рівень інвестицій у розвиток матеріальної бази туризму; невідповідність туристичних закладів міжнародним стандартам; недостатнє забезпечення туристичної галузі кваліфікованими спеціалістами; вкрай незадовільний стан транспортної інфраструктури; низька поінформованість потенційних споживачів туристичного продукту.

Для забезпечення дієвості ринку туристичних послуг необхідно здійснити низку заходів щодо розвитку туристичної індустрії: удосконалення існуючої законодавчої бази та механізмів її реалізації; розвиток та впровадження фінансово-економічних механізмів для стимулювання туристичної діяльності та залучення інвестицій; підготовка кваліфікованих спеціалістів; розвиток інфраструктури, в тому числі транспортного забезпечення; створення та реалізація програм із захисту довкілля та культурної спадщини; рекламно-інформаційна підтримка.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Звітність про надання туристичних послуг. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

УДК 911.3:316.774

Нечаєва І. А.¹, Каліщук К. В.²

¹канд. екон. наук., доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-530м ЗНТУ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МЕДІА-ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Медіа-галузь – це невід’ємна частина функціонування сьогоденного суспільства, країни, кожної людини. Вплив медіа на всі сфери важко недооцінити, бо медіапростір часто відіграє вирішальну роль у багатьох питаннях. Тому, доцільним буде приділити увагу тенденціям розвитку медіа-галузі в Україні за остання роки.

Згідно з дослідженнями Європейського союзу телерадіомовлення, саме телебачення займає провідне місце у повсякденному житті людей. За останнє десятиліття період часу, який українець проводить перед телевизором, зростає. Це найпопулярніше з усіх джерел доступу до інформації та розважального контенту. Серед усіх можливих видів медіа, саме на телебачення припадає найбільша частка витрачених коштів.

На даний момент, медіа-сфера України має основні тенденції розвитку. Так, в Україні основне джерело прибутку телеканалів – реклама. На відміну від Європи, де така частка становить до 60% доходів, в Україні реклама – майже основне джерело отримання фінансів. Однак, останніми роками українські телеканали почали диверсифікувати джерела доходів, з'явилися нові форми отримання прибутку. Вважається, що цей процес одним із головних трендів телебізнесу, що прийшов в Україну з Європи. Одним з альтернативних джерел доходу може слугувати спонсорство. Зазвичай спонсорами на українському телебаченні виступають відомі бренди-лідери, реклама яких заборонена або суворо обмежена українським законодавством. Останніми роками стало також популярним виробництво власного телепродукту в так званих inhouse-production студіях. Однією з форм отримання прибутку від власного виробництва може бути продаж прав на показ своєї продукції іншим телеканалам або закордон. Також відслідковується дрейф телеконтенту в бік соціального складника. Напружена внутрішня і зовнішня політична та економічна кризи спонукає до розвитку відносно нових для України медіа-форматів.

Українські медіа продовжують збільшувати власну присутність в Інтернеті. Найголовніша тенденція останніх років – зростання кількості користувачів, які надають перевагу саме Інтернет медіа-ресурсам. Телеканали широко розвивають можливості доступу аудиторії до власного продукту у цьому секторі. Значною подією нещодавно стало також і придбання ліцензії мобільного 3G Інтернету.

За останні роки, спостерігається тенденція скорочення ефірного телебачення та збільшення обсягів подачі сигналу кабельного та супутникового телебачення. Проте, на даний момент саме компанії ефірного телебачення займають найбільшу частку українського ринку

Перехід телевізійної галузі України на цифрові стандарти розпочався 2006 року. 2012 рік для цифрового телебачення в Україні мав стати роком завершальної стадії розбудови інфраструктури. Проте, строки відімкнення аналогового телебачення перенесено з 2012 на 2013 – 2014 роки, згодом, ще до 2017. Зазначимо, що країни Європи розпочали відімкнення аналогового телебачення ще у 2006 році й на кінець 2012 року 27 країн відімкнули його повністю. В Україні розвиток цифрового телебачення ускладнюється

непростою економічною ситуацією, браком правових норм та механізмів їх впровадження.

Український медіа-сектор продовжує розвиватися, проте існують значні проблеми, що обмежують його розвиток. Однією з найбільших проблем є те, що значна кількість медіа-ресурсів є власністю інтересів тих чи інших фінансово-політичних угруповань чи окремих людей. Для більшості власників медіа канали, студії чи видавництва служать не для отримання прибутку, а для формування вигідної громадської думки.

Діяльність медіа в Україні у правовому плані відрегульована достатньо, проте рівень застосування цих законів на практиці недосконалий. В березні цього року Верховна Рада прийняла закон про суспільне телерадіомовлення. Згідно цього закону, буде створено публічне акціонерне товариство, яке працюватиме незалежно від президента та уряду. Запуск суспільного мовлення є міжнародним зобов'язанням України перед ЄС та Радою Європи. Це вимальовує певні перспективи у розвитку незалежного медіа-сектору в країні. В Україні не існує практики інституалізації блокування чи фільтрування інформації, або ухвалення нормативно-правових актів з метою цензурування онлайн-контенту. Нещодавно була проведена ліквідація Національної експертної комісії з питань захисту суспільної моралі, що зумовило послаблення цензури і на телебаченні. Однак, останнім часом ведуться перемови щодо створення в країні конкретного органу, що буде опікуватися питанням протидії Інтернет-пропаганді з боку іноземних ЗМІ.

Зважаючи на вищезазначене, можна стверджувати, що медіа-галузь в Україні розвивається, переймаючи новітні європейські та світові тенденції. При подоланні певного політичного впливу та у разі перейняття новітніх цифрових технологій, український медіа-ринок відкриє нові можливості для подальшого розвитку.

УДК 659.11.

Карпов Е. Р.¹, Панкова А. Ю.²

¹ст. гр. ФЕУ-530 ЗНТУ

²канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ ЯК СТИМУЛЯТОР ПРОДАЖУ ТОВАРА

Відомо, що якщо не заявити про себе, то ніхто про тебе і не дізнається. Для втілення ідеї вашого бренду, необхідно про неї розповісти споживачеві, викликавши при цьому певні емоції та асоціації. Успішно донести цю ідею до цільової аудиторії або змінити невдалий образ можна лише за допомогою рекламної комунікації (кампанії). У свою чергу, комплекс створення

рекламної Каманї – часто непростий і тривалий процес. Однак використовуючи грамотний системний підхід, можливо зробити його передбачуваним і ефективним.

Рекламна кампанія – це комплекс рекламних заходів, що проводяться з метою залучення уваги до певних товарів, послуг, подій. Рекламна кампанія ставить перед собою конкретні цілі і завдання, для успішного досягнення яких необхідний ретельний і професійний підхід до планування рекламної кампанії: вибору виду рекламної кампанії, способів і засобів розповсюдження реклами, цільової аудиторії, рекламного бюджету і т. д.

Якщо вам потрібно вивести на ринок новий продукт (послугу), активізувати попит на «завис» продукт, «захопити» новий регіон збуту (споживання), змінити статусу головної структури (покупка активів, злиття з іншим брендом, ренеймінг, ребрединг) і т. д., то в кожному разі рекламна кампанія відрізняється як за змістом, так і за засобами. Рекламна кампанія може проводитися, як і по одному, так і по декількох медіа носіїв. Вибір рекламних засобів величезний, і в кожному конкретному випадку вибирається виходячи з цілей рекламної кампанії.

Цілі проведення рекламної кампанії:

- привернення уваги конкретно ваших споживачів;
- формування однозначного сприйняття ідеї торгової марки за допомогою ясної комунікації;
- залучення цільової аудиторії, яке створить бажаний образ торгової марки та асоціації в їхній свідомості;
- продовження ефекту впливу рекламної кампанії, завдяки її запам'ятовуваності;
- зміцнення та формування довіри до бренду.

Етапів проведення рекламної кампанії декілька:

– дослідження ринку та аналіз отриманих результатів – проводиться за завданням клієнта з метою вивчити попит на продукцію (послугу), визначити портрет і характеристики можливого споживача. Якщо продукція (послуга) розрахована на масового споживача, використовується прийом аналогії, дані від аналогічного продукту (послуги) приймаються як умовно істинні. Після чого переходимо до наступного етапу;

– планування – можливі два основних напрямки планування рекламної кампанії – від максимального охоплення і від бюджету. На планування впливають наступні фактори сезонності, тривалість рекламної акції, погода, свята, фінансові коливання ринку і т. д.;

– виготовлення роликів, макетів і розміщення – всі макети і ролики необхідно виготовити так, щоб вони максимально впливали на споживчу аудиторію і не суперечили закону про рекламу. Завдання рекламних агентств

максимально ефективно розмістити рекламну кампанію згідно з розробленим медіа плану;

- аналіз ефективності рекламної кампанії за першими результатами, визначення тенденцій, коректування (якщо необхідна);

- передача клієнтові оригіналів макетів;

Ефективною вважається рекламна кампанія, в якій охоплення цільової аудиторії прагне до 100 %. Цей показник визначає, скільки потенційних споживачів побачать рекламний носій. Знаючи охоплення, ми можемо спрогнозувати приблизний відгук. Зазвичай він варіюється в діапазоні від 0,1 до 6 %. Ми можемо порахувати прогнозовану ціну одного контакту. Вона є певним мірилом при розрахунку ефективності рекламної кампанії. Чим вище вартість одиниці продукту, тим дорожче може бути вартість контакту. Іншими словами, витрати на рекламу «сидять» в собівартості продукції.

Можливість витратити на рекламу певну суму визначає своєю складовою ціну «входу» в певну нішу бізнесу. Чим вищий цей показник, тим жорсткіше й агресивніше повинна бути рекламна кампанія по відношенню до конкурентів. Зазвичай на рекламну кампанію закладається виробником до 3 % від обороту. При агресивній рекламній кампанії відсоток від обороту може бути закладений практично будь-який, виходячи з необхідних затрат і доцільності.

Таким чином, приймаючи до уваги всю надану інформацію стосовно організації рекламної кампанії та розуміючи фактичні витрати конкурентів на проведення рекламних кампаній, можна будувати свою кампанію більш ефективно.

УДК 331.108

Плачинта К. Ю.¹, Панкова А. Ю.²

¹студ. гр. ФЕУ-520 ЗНТУ

²канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ВЕКТОРИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ КАДРОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Управлінська діяльність має свої технології. Їх зміст визначається специфікою об'єкта управління. У практиці управління персоналом використовуються такі інструменти впливу на людину, які називаються кадровими технологіями.

В управлінні персоналом важливе місце займають технології, застосування яких дозволяє вирішувати завдання кадрового забезпечення стратегії організації. Ці технології прийнято називати кадровими (КТ).

Для того щоб організація успішно справлялася з тими завданнями, які перед нею стоять, потрібні люди з певними здібностями, професією, професійним досвідом. Це означає, що таких людей слід спочатку знайти на ринку праці, оцінити їх професійні, ділові та особистісні якості, зробити відбір, ввести до складу організації й забезпечити таке включення їхніх можливостей у досягнення цілей організації, яке було б максимально корисним, як для організації, так і для людини [1, с.45].

Від якості цих дій в практиці управління персоналом залежить якість роботи організації. Але чи достатньо цього? Виявляється, ні. Адже можна залучити до роботи в організації необхідний і за кількістю, і за якістю персонал, але високоефективної роботи не одержати. Що ж слід робити, щоб здібності, якими володіють люди, могли бути реалізовані і в їхніх інтересах, і в інтересах організації? Необхідно навчитися управляти їх можливостями. Це означає, що по відношенню до здібностей людини в організації необхідно виробляти якісь управлінські дії, які б дозволяли:

- своєчасно оцінювати рівень його кваліфікації;
- переміщувати на посаду або робоче місце, де його можливості найбільш повно могли б бути затребувані;
- забезпечувати зацікавленість в якості і кількості праці, і ряд інших [2, с.178].

Зміст цих управлінських дій пов'язане із застосуванням кадрових технологій. Кадрова технологія - це засіб управління кількісними та якісними характеристиками персоналу, що забезпечує досягнення цілей організації, її ефективне функціонування.

Для кінцевого успіху організації велике значення має збіг цілей працівника і підприємства. Для вирішення цього завдання необхідно створення механізму мотивації, підвищення ефективності праці. Під цим мається на увазі сукупність методів і прийомів впливу на працівників з боку системи управління підприємством, які спонукають їх до певної поведінки в процесі праці для досягнення цілей організації, заснованої на необхідності задоволення особистих потреб.

На підставі аналізу даних по тестовому опитуванням персоналу необхідно скласти програму мотивації для підлеглих, яка включатиме підвищення задоволеності потреби в повазі, притаманні більшості із співробітників підприємства, за допомогою:

- пропозиції підлеглому більш змістовної роботи (наприклад, ту роботу, від результату виконання якої, залежатиме дохід або положення організації);
- залучати підлеглого до формулювання цілей і вироблення рішень;
- делегувати підлеглому додаткові права і повноваження.

Для удосконалення механізму кадрових технологій на підприємстві в якості плану розвитку співробітника після процедури можна застосувати

план кар'єри. Також на початковому етапі передбачається проведення підготовчих бесід між керівництвом і співробітниками підприємства, щоб розкрити її сутність і зменшити страх підлеглих. Важливим заходом є введення нової методологічної бази організації підвищення системи управління персоналом співробітників підприємства. Воно дозволить отримувати точні дані, оцінювати службовців за різними критеріями.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Уокер Д. Р. Введение в гостеприимство / Д. Р. Уокер – М. : Юнити, 2011. – 321 с.

2. Аверченко Л. К. Психология управления / Л. К. Аверченко, Г. М. Залесов. – Минск : Тетра Системс, 2011. – 234 с.

УДК 37.08.082

Тесленок І. М.¹, Шаповал А. П.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЭУ-530м ЗНТУ

ОПТИМІЗАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ НА ОСНОВІ МЕТОДОЛОГІЇ І. АДІЗЕСА

Проблема виживання організації в швидко мінливому навколишньому середовищі дуже гостра у всіх розвинених країнах. Не менш гостра вона і в Україні, що знаходиться на стадії переходу від планово-директивної економіки до економіки ринкової. При всіх особливостях, властивих українській ситуації, не можна скидати з рахунків досвід, накопичений на Заході в області дослідження організаційної поведінки та розвитку. В цій роботі мова піде про популярну теорію життєвих циклів ділових організацій, запропоновану американським дослідником В. Адізесом у кінці 1980-х рр., і її застосуванні до функціонуючим в Україні компаніям і фірмам.

Іцхак Адізес – відомий сучасний учений-практик (народився у Македонії, працює у США), який вже більше 20-ти років досліджує проблеми управління організацією на різних стадіях життєвого циклу. За останні 35 років доктор Адізес, консультуючи комерційні організації і держави, встиг створити не просто теорію, а цілу методологію, філософію бізнесу. Вона застосовується в компаніях з обсягом продажів від 2 млн. до 2 млрд. доларів, таких як «Кока-кола», «Банк Америки», Volvo, Visa Group. Пан Адізес вже більше 35 років критикує традиційну теорію менеджменту. За це він навіть отримав прізвисько «корпоративний екзорцист». Його не влаштовує американський стиль управління, «тому що він заснований на філософії, що людина людині - вовк і що все в системі повинні протистояти один одному».

Однак і відсутність конфлікту Адізес вважає неправильним, тому що проблема - це можливість змінюватися. «Просто потрібно бути готовим до конфліктів і вміти ними керувати», – вважає він. «Менеджмент – це демократія при прийнятті рішень і диктаторство при їх реалізації», – вивів ще один тезис доктор Адізес.

Адізесом розроблена власна, оригінальна концепція життєвого циклу організації, яку він постійно удосконалює і деталізує. Оскільки всі його розробки базуються на великому практичному досвіді, вони є дуже популярними і ними користуються як закордонні, так і українські підприємства.

Модель Адізеса народилася на підставі уподібнення підприємства живому організму. Вона показує, що до розквіту доживають далеко не всі підприємства, за розквітом неминує слідує бюрократизація бізнесу, а потім смерть.

Концепція розвитку І. Адізеса концентрує увагу дослідників на двох основних характеристиках підприємств – гнучкості та керованості. Згідно запропонованої концепції малі підприємства вважаються гнучкими, але некерованими, а великі компанії – керованими але негнучкими.

В основі методології доктора Адізеса лежить наступний принцип: всі організації, як живі організми, мають життєвий цикл, стадії якого виявляються в міру зростання і старіння в передбачуваних і повторюваних шаблонах поведінки. На кожній стадії організація стикається з унікальним набором завдань. І залежно від того, наскільки успішно керівництво здійснює зміни необхідні для здорового переходу з однієї стадії на іншу, залежить успіх організації.

У процесі зростання будь-яка компанія стикається з певними труднощами і проблемами. Ці труднощі і проблеми можна на кожному етапі розвитку організації умовно розділити на дві великі категорії. До першої належать так звані хвороби росту, тобто проблеми, які зумовлені незрілістю компанії яких, подібно дитячих інфекційних хвороб, дуже важко уникнути. У той же час хвороби росту можуть бути подолані силами самої організації. Друга категорія проблем називається організаційними патологіями. Формально до організаційних патологій можуть ставитися і труднощі, які на певних етапах розвитку компанії розглядаються як хвороби зростання. Суть відмінності між двома категоріями проблем полягає в тому, що невідомі хвороби зростання перетворюються в патології, вилікуватися від яких самостійно організація вже не в змозі. Таким чином, завдання керівництва організації полягає не в досягненні ситуації, коли проблем не існує взагалі, а в недопущенні виникнення патологій. При правильних стратегії і тактики розвитку компанії вона може досягти розквіту і, в принципі, перебувати в цьому стані нескінченно довго. В наявності цієї принципової можливості

полягає основне обмеження аналогії між розвитком ділової організації і живого організму.

Ключ успіху в управлінні організацією - це вміння зосередитися на вирішенні проблем, які притаманні даній стадії життєвого циклу організації, так, щоб вона змогла розвиватися далі.

Етапи життєвого циклу організації діляться на дві групи: зростання і старіння. Зростання починається з зародження і закінчується розквітом, після цього настає старіння, що починається зі стабілізації і закінчується смертю організації.

У чому ж полягає цінність теорії І. Адізеса для українських організацій? Як будь-яка інша продуктивна теорія, вона характеризується двома компонентами: пояснює і попереджує. Для роботи з українськими організаціями важливі обидві. Перша сприяє посиленню почуття довіри як до самої теорії, так і до консультанта, який її використовує. Друга змушує звернути увагу на ті моменти, які зазвичай не розглядаються керівництвом українських компаній як ключові (наприклад, необхідність або передчасність введення в компанії регулярного менеджменту).

Крім того, теорія життєвих циклів дає можливість, на відміну від багатьох інших моделей, побачити динаміку організації, а не розглядати її як статичне утворення.

УДК 338.33

Єсіна Ю. С.¹, Тесленок І. М.²

¹студ. гр ФЕУ-520 ЗНТУ

²канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ШЛЯХИ ВПРОВАДЖЕННЯ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ПРОДУКЦІЇ НА ВЕЛИКОМУ ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В Україні існує багато промислових підприємств, з кожним роком вони все більше стикаються з необхідністю усунення диспропорцій відтворення та розподілу ресурсів. Саме диверсифікація виробництва, як форма організації продуктивних сил направлена на нові сфери діяльності, розширення асортименту товарів або послуг, вихід за рамки основного напрямку ведення бізнесу, поліпшення технологій, вихід на нові ринки постачальників та нові ринки збуту.

Мета дослідження полягає в аналізі теоретичному та практичному дослідженні диверсифікації та визначення шляхів її впровадження на промисловому підприємстві.

«Диверсифікація» походить від лат. *diversificatio* – зміна, різноманітність, або *diversus* – різний та *fasere* – робити, означає розширення асортименту, видозміну продукції, освоєння нових виробництв.

Диверсифікація діяльності підприємства полягає у створенні різноманітності бізнесу підприємства шляхом входження підприємства на нові сектори ринку і розширення галузевого діапазону його діяльності.

При впровадженні стратегії диверсифікації відбувається розширення ключового профілю діяльності – досягнення критичної величини об'єму робіт, що дозволяє обійти конкурента, отримати цінові скидки, знизити питомі затрати на рекламу, взаємна підтримка репутації товару на ринку, покращення технології обслуговування і підвищення завантаженості відповідних потужностей. Відбувається перетворення стратегічних відповідностей у конкурентні переваги та розподіл фінансових ризиків з різними напрямками.

Поширення диверсифікації діяльності вітчизняних підприємств зумовлює необхідність сучасних та ефективних методик її оцінки. Впровадження стратегії диверсифікації діяльності промислових підприємств неможливе без створення методичної бази економічного оцінювання ефективності диверсифікації. Адже економічна оцінка будь-якої стратегії є завершальним етапом розроблення її для впровадження, тому головним критерієм ефективності нової стратегії вважають економічні результати розвитку підприємства.

Розглянемо 2 групи диверсифікації:

- диверсифікація діяльності в межах одного підприємства. Внутрішнє зростання передбачає диверсифікацію існуючого підприємства за рахунок використання наявних і залучених ресурсів;

- диверсифікація у процесі злиття та поглинання. Зовнішнє зростання передбачає об'єднання підприємств, пов'язаних або непов'язаних технологічним ланцюжком.

Шляхами впровадження диверсифікації є:

- оновлення організаційної структури підприємства;

- введення в виробництво нового продукту;

- введення на підприємстві маркетингового відділу.

Диверсифікація діяльності підприємства – це різнобічний та багатогранний процес, який за своєю специфікою є складним, але в той же самий час і дуже практичним, як варіант розвитку. Проте, лише знання всіх можливих варіантів результату діяльності дозволить правильно обрати подальший шлях розвитку підприємства.

Отже, підприємство повинно здійснювати диверсифікацію з найбільшою для себе користю і найменшим ризиком, тобто вибрати оптимальний варіант вкладення капіталу із максимально можливим прибутком і забезпеченням

фінансової стійкості підприємства. Для цього потрібно враховувати всі переваги та недоліки цього процесу. Ефект від впровадження стратегії диверсифікації визначається перевищенням вартісної оцінки результатів диверсифікації діяльності підприємства вартісної оцінки витрат, які з нею пов'язані. Цей показник є абсолютним. Ефективність діяльності диверсифікованого підприємства визначається порівнянням ефекту від впровадження диверсифікації з ресурсами, які забезпечили цей ефект.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Корінько М. Д. Організаційно-економічний механізм диверсифікації діяльності суб'єктів господарювання / М. Д. Корінько // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6. – С. 135 – 142.

2. Багорка М. О. Диверсифікація як фактор підвищення ефективності діяльності підприємств в сучасних умовах / М. О. Багорка, І. А. Білоткач // Інвестиції: практика та досвід. – 2009. – №10. – С. 17 – 21.

УДК 659.181:659.113.23

Холод О. А.¹, Панкова А. Ю.²

¹студ. гр. ФЕУ-520 ЗНТУ

²канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА

Актуальність теми. Існуюче законодавство України надало економічним суб'єктам господарювання більше прав та свобод. Разом з тим, багато підприємств не змогли ефективно використати наявні у них кошти і налагодити прибуткову для себе діяльність через відсутність якісної, конкурентоспроможної продукції (послуг) та відсутність стратегічного мислення. Це питання є сьогодні одним з найскладніших. Досвід останніх років засвідчив, що не всі вітчизняні підприємства придатні до ведення ефективної конкурентної боротьби. Навіть наявність конкурентоспроможної продукції (послуг) не дозволяє багатьом з них реалізовувати ці переваги внаслідок відсутності практики використання всього комплексу заходів. В такій ситуації для кожного підприємства стає необхідним аналіз конкурентоздатності і розробка дієвих засобів щодо її підвищення.

Поняття «конкурентоздатності» застосовується до різних об'єктів і з урахуванням їх особливостей. Однак серед таких об'єктів базовим здається підприємство. Мова йде про те, що і на внутрішніх ринках країн світу, і на світовому ринку в зв'язку з глобалізацією й інтернаціоналізацією процесів конкуренції суперничають саме підприємства як суб'єкти господарювання» [1, с.42].

Поняття конкурентоздатності як властивість об'єкта, характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби у порівнянні з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку. Конкурентоздатність визначає здатність витримувати конкуренцію у порівнянні з аналогічними об'єктами на даному ринку.

Конкурентоздатність об'єкта визначається по відношенню до конкретного ринку або до конкретної групи споживачів, яка формується за відповідними ознаками стратегічної сегментації ринку.

На думку М. Портера, не існує універсального визначення поняття конкурентоздатності для всіх суб'єктів і об'єктів [2, с.55–57]. Він пропонує досліджувати та формувати визначення поняття конкурентоздатності для кожного окремого об'єкту з урахуванням відповідної його специфіки.

Таким чином, універсального, загальноприйнятого визначення конкурентоздатності не існує. Зазвичай під конкурентоздатністю розуміють здатність економіки країни, галузі, господарської одиниці випереджати суперників у досягненні поставлених економічних цілей» [3, с.210]

Рекламний ринок України є доволі конкурентним, а реклама є специфічною послугою, яка потребує додаткових затрат на власне просування, тому було розроблено напрямки підвищення конкурентоздатності рекламного агентства.

Перелік заходів для представлення «оновленого» агентства на ринку рекламних послуг України:

- розроблення імені, логотипу, корпоративного стилю, слогану;
- розроблення корпоративного сайту компанії;
- створення корпоративного ролика;
- проведення корпоративної вечірки;
- розміщення PR-статей у спеціалізованих ЗМІ.

Виходячи з цього рекламному агентству, щоб домогтися конкурентної переваги, необхідно запропонувати новинки зовнішньої реклами:

– «N. Joker» – тристоронній рекламоносій, має особливе внутрішнє підсвічування, який міститься у спеціальному циліндричному корпусі з прозорими «Вікнами» з акрилу. Зовнішня рекламна площа «N. Joker» поділяється на деякі сегменти, переміщуючись з однієї межі в іншу, і складаючись по черзі у шість образотворчих зображення;

– сіті бокс – двосторонній рекламний короб з інтенсивним внутрішнім підсвічуванням, виконаний за типом конструкції Сіті-формата. Основною відмінністю Сіті-бокса є контейнер для збору сміття, встановлений на підставній конструкції. Контейнер для збору сміття виконано із горіхової сталі, що робить її пожаростійкою. Контейнер може бути суцільним, аботрехсекционним, тобто розділеним тричі, кожен із яких призначений щодо різноманітних видів сміття. Висота Сіті-бокса становить 3 метри,

завдяки чому реклама у ньому відмінно видно як водіям автомобілів, так і пішоходам. Також є інтенсивне внутрішнє підсвічування, що робить рекламоносій добре помітним навіть у нічний час;

– бін-бокс (рекламні урни) – двосторонній лайтбокс з контейнером під сміття. На лицьовій і тильній стороні розміщується рекламний постер з м'якою внутрішньою підсвіткою. У середній частині, між постерами, перебуває сміттевий контейнер, який вільно висувається для звільнення від побутових відходів. Передбачено прихований замок з ключем в одному з торців. Середня частина рекламної урни, включаючи контейнер під сміття має зварену металеву конструкцію, стул кібін-боксу виготовляється з елегантного алюмінієвого профілю з внутрішніми ребрами та жорсткості;

– пілларси (pillar) – тригранна рекламна тумба з м'яким внутрішнім підсвічуванням, має три рекламних поверхні розміром 1,4х2,8 м., оснащений ролюерним механізмом, у якому з кожної рекламної поверхні можуть демонструватися до 8 рекламних зображень, в такий спосіб, на показ такої конструкції можуть розміщатися до 24-х рекламних постерів. За рахунок періодичної зміни зображення динамічний піллар привертає до собі на вулиці значно більше уваги. Що стосується установки цифрової ролюерної системи рекламна поверхню з динамічної сторони має плоску форму.

– флексборд (рекламний щит) – цей засіб зовнішньої реклами, формату 2,7 × 3,7 м виконаний в сучасному, європейському стилі. Рекламоносій виготовляється зі спеціальної системи алюмінієвих профілів пофарбованих полімерним порошковим покриттям. В основі конструкції закладений посилений металевий каркас міцності. Флексборд формату 2,7 × 3,7 м встановлюється, як правило, на опорну ногу висотою 3 м. Підсвічуванням служать 20 люмінесцентних ламп. В якості рекламного полотна може використовуватися банерна тканина, так як вона має гарну світлорозсіюючу здатність і міцність.

– світлові рекламні огорожі – це світлові короби з двома рекламними площинами і металевим каркасом. Розташовуючись в зонах з найбільш інтенсивним автомобільним і пішохідним потоком світлові огороження ефективно доносять рекламну інформацію до більшості соціальних груп, роблячи це ненав'язливо і не викликаючи роздратування. Розміщення у вигляді ряду повторюваних модулів і особливості конструкції світлових огорож дозволяють повторювати рекламне повідомлення кілька разів поспіль, посилюючи рекламний ефект або використовувати в рекламному повідомленні цілу сюжетну лінію, створюючи своєрідний міський комікс.

Велике зацікавлення представляє так звані вуличні меблі, як лавочки, зупиночних павільйонів, рекламні урни і пляжні кабінки.

Рекламні лавочки – недорогий, але дуже ефективний спосіб розміщення зовнішньої реклами. Лавочки можна розмістити на зупинках, у парках, у

місцях величезного скупчення людей, це відмінна можливість познайомити цільову аудиторію з продукцією.

Рекламні лавочки мають: рекламне поле на лавочці становить 2,0 x 0,7 м. Реклама знаходиться на спинці лавочки. Креативний дизайн в сукупності з незвичайною рекламною конструкцією не просто зверне увагу потенційних покупців, але і налаштує їх більш доброзичливо і позитивно.

Вуличні меблі мають низку переваг проти традиційних конструкцій:

– вони крім основного призначення, виконують і рекламну функцію;

– на об'єктах вуличної меблі реклама сприймається людьми як частина їхнього повсякдення і викликає позитивні емоції.

Виходячи з цього, рекламному агентству «FLASHINFO» можна запропонувати укласти угоду з розміщення об'єктів зовнішнього благоустрою з адміністрацією м. Запоріжжя, міст України і Польщі як вуличної меблі, за умов безплатного розміщення цих носіїв.

У межах святкових заходів, однією з актуальних питань є оформлення міста, зокрема і з допомогою зовнішньої реклами.

Участь у подібних акціях, за умови творчого підходу і застосування принципово нових рекламних носіїв, допоможе рекламному агентству «FLASHINFO» розширити частку ринку за допомогою муніципальних замовлень, залучити додаткових клієнтів, сформувати сприятливий імідж.

Найбільший економічний ефект «FLASHINFO» може одержати від випуску та настанови нових видів зовнішньої реклами. «FLASHINFO» поступається конкурентам за такими показниками, як ринкова частка, рівень ціни послуги, кількість рекламних місць і репутація. А запропоновані заходи сприяють їх поліпшенню.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : учеб. пособ. / П. С. Завьялов. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 496 с.

2. Васильева З. А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З. А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 83–90.

3. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер: пер. с англ. / Под ред. и с предисл. В. Д. Щетинина. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.

УДК 332.146.2

Ткачук А. Е.¹, Емелина Г. С.²

¹канд. с.г. наук, доц. ЗНТУ

²студ. ЗНТУ

ПЕРСПЕКТИВЫ ПРИМЕНЕНИЯ КРИТИЧЕСКИХ ТЕХНОЛОГИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ КАК ИНСТРУМЕНТА ФОРСАЙТА

В современной науке существует множество методов и технологий экономического прогнозирования, которые с разной степенью возможности могут представить реальную картину будущего. Они достаточно широко освещены в мировой научной литературе. Значительно меньше публикаций рассматривают практику применения форсайта на региональном уровне. Отсутствие опыта по практическому применению в качестве эффективного инструмента – одна из проблем в повышении конкурентоспособности регионов в сложившихся условиях.

Нерешенной частью общей проблемы является недостаточная изученность практики выделения «критических технологий», способных применить одно из определяющих отличий форсайта от других методов - повлиять на будущее, попытаться сформировать его, использовать для активного управления событиями и разработки практических мер для достижения выбранных ориентиров путем мотивации активности гражданских институтов.

В своих исследованиях мы фокусировку форсайта акцентировали на тенденциях развития инноваций в области науки и технологий.

Поскольку в регионе преобладает стойловое содержание коров, значительную долю в себестоимости кормов составляют затраты на горюче-смазочные материалы на обработку почвы, уход за посевами, скашивание, транспортировку кормов к животноводческим комплексам, их разгрузку и раздачу животным. Альтернативой может стать система пастбищного содержания крупного рогатого скота, которая успешно используется в передовых странах – производителях коровьего молока.

Исследования украинских ученых также подтверждают, что наиболее действенным способом решения проблемы эффективного ведения отрасли молочного скотоводства должно стать широкое внедрение в регионе пастбищного способа содержания коров в летний период.

При использовании пастбищного содержания коров в условиях Запорожского региона возможно реальное сокращение затрат на корма на 20

– 30 %, что в соответствии к показателям 2013 года повышает рентабельность производства молока до 8–15%.

Таким образом, ключевым фактором успеха в возрождении молочного животноводства в Запорожском регионе является освоение и внедрение современной технологии, которая сделает возможным повышение продуктивности, качества производства и снижения себестоимости продукции.

Технология пастбищного содержания молочного стада может стать критичной технологией, потенциальным фактором возрождения животноводства.

Изложенный подход решит проблему сохранения почвенного плодородия как ключевой компетенции в развитии АПК региона, необходимого для получения высоких урожаев сельскохозяйственных культур, а также позволит решить социальные проблемы с созданием рабочих мест, обеспечения населения продуктами питания в соответствие с медицинскими нормами, развитие рынка молочной продукции.

СЕКЦІЯ «МАРКЕТИНГ»

УДК 339.372

Письменний О. А.

канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

АНАЛІЗ СТАНУ РИНКУ РОЗДРІБНОГО ПРОДУКТОВОГО РІТЕЙЛУ УКРАЇНИ

Торгівля є однією з галузей української економіки, яка є «лакомим папірцем» розвитку ринку в цілому. Тому аналіз динаміки цієї галузі характеризує загальні тенденції розвитку ринків України. До 2014 р. спостерігалася позитивна динаміка обороту роздрібною торгівлі, на що впливали як загальносвітові тенденції, так і специфічні особливості розвитку українського ритейлу. Але події минулорічної давнини, які спричинили фізичну втрату контролю над АР Крим та двома східними областями України, значним чином вплинули на економіку країни. Втрата ритейлерами торгових точок на окупованих територіях поряд з погіршенням економічної ситуації (падіння національної валюти, а, відповідно, і падіння доходів населення) негативно вплинули на показники, з якими українські ритейлери завершили 2014 р. Так, за даними Держстату, за січень-грудень 2014 р. обсяг обороту роздрібною торгівлі України становив 903,53 млрд. грн., що у порівнянних цінах на 8,6 % менше від обсягу 2013 р. при відповідному зростанні на 8,6% цього показника роком раніше [1]. Тобто, за рік обсяги роздрібного товарообігу зменшилися більше ніж на 17%. При цьому, як видно з рис. 1, на початку 2015 р. падіння продовжилось. В свою чергу, споживчі витрати на продукти харчування, за усередненою оцінкою аналітиків ринку, за 2014 р. склали трохи більше 44% при 30% у попередні періоди, що свідчить про значне погіршення купівельної спроможності домогосподарств [2].

Розглянемо докладніше обсяг та структуру ринку роздрібною торгівлі у 2013–2014 рр. (див. рис. 1). Лідируючі мережі «АТБ-Маркет» і Fozzy Group у 2014 р. зберегли свої позиції за кількістю магазинів, хоча не без втрат. Так, до початку протистояння на території Луганської та Донецької областей перебувала чверть торгових об'єктів мережі «АТБ-маркет» (226 магазинів), з яких 158 закриті. Незважаючи на ситуацію, що склалася, ритейлер продовжив відкриття магазинів, хоча з урахуванням раніше підрахованих збитків, аналітики «АТБ-маркет» прогнозують негативні фінансові результати діяльності мережі «АТБ» за підсумками 2014 р. [2]. Згідно з даними Fozzy Group, ритейлер підсумував 2014 р. в кількості – 418 торгових точок (було відкрито 43 магазини). У 2014 р. «МЕТРО Кеш енд Кері Україна» продовжила удосконалення свого бізнесу, орієнтованого на підтримку

професійних клієнтів, і модернізувала 20 з 27 центрів оптової торгівлі METRO в Україні (на даний момент мережа налічує 31 ТЦ).



а) за обсягом продажів, млрд. грн б) за кількістю торговельних точок, шт.

Рис. 1 – ТОП-10 продуктових мереж в Україні у 2013–2014 рр. за обсягом продажів та кількістю торговельних точок [2, 3]

Основними тенденціями подальшого розвитку ринку є: зміщення балансу влади у рамках каналу розподілу від виробника до роздрібного торговця завдяки діяльності великих торговельних операторів; зменшення частки малих роздрібних торговельних підприємств та фізичних особ-підприємців на ринку; глобалізація і концентрація ринку, що призведе до загострення конкуренції.

Варто відзначити, що незважаючи на кризу, споживачі не змінили свої переваги, адже ціновий фактор не став основним фактором вибору товару або місця покупки. Основними критеріями залишаються також хороший асортимент, зручне місце розташування, сервісні послуги. При цьому відвідувачі українських супермаркетів стали активніше купувати продукцію власних торговельних марок (private label). А торговельні мережі, які зіткнулися із завданням часткового імпортозаміщення для збереження широти асортименту, стали шукати можливості розширення лінійки товарів під власними торговими марками.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Державна служба статистики України. Обсяги обороту роздрібної торгівлі за періоди 2007–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – 20.03.2015.
2. Обзор итогов 2014 торгового года и перспектив развития продуктовой розницы в 2015-м [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

<http://my-trade-group.com/index.php/rynok/monitoring/item/764-obzor-itogov-2014-torgovogo-goda-i-perspektiv-razvitiya-produktovoj-roznitsy-v-2015-m/764-obzor-itogov-2014-torgovogo-goda-i-perspektiv-razvitiya-produktovoj-roznitsy-v-2015-m> – 20.03.2015.

3. Розница: испытание на прочность [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.eba.com.ua/static/members_reviews/EY-Report-KSBD-Retail-trends-2014-Rus_11112014.pdf. – 20.03.2015.

УДК 658.849(477.64)

Куриленко І. І. канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ РОЗВИТКУ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МІСТА ЗАПОРІЖЖЯ НА ОСНОВІ ТЕХНОЛОГІЇ БЕНЧМАРКІНГУ

Міста як у світовому, так і в національному масштабі набувають все більшої ваги у залученні інвестицій, досягаючи при цьому безпрецедентних успіхів у зростанні ефективності виробництва. Сьогодні вони стали центрами практично усіх нововведень та двигунами розвитку країн. Загальновизнаним є той факт, що міста володіють найбільш перспективними можливостями для забезпечення соціального та економічного прогресу і заходів із покращання умов довкілля як на місцевому, так і на регіональному рівні.

Для вдосконалення системи економічних показників, підвищення ефективності функціонування міста як складної соціально-економічної системи доцільно застосувати бенчмаркінг. Бенчмаркінг, як система, мета якої полягає в генеруванні ідей для вдосконалення діяльності соціально-економічного суб'єкта (міста), вже давно застосовується в Європі для підвищення ефективності діяльності європейських міст. В Україні бенчмаркінг на рівні управління територіями поки не отримав великої популярності та поширення, тому проводити його на високому рівні досить важко, передусім через те, що дуже складно отримати інформацію про міста та території, які можна використати як базу для порівняння та перейняття досвіду.

Для проведення бенчмаркінгу міста Запоріжжя на попередньому етапі було обрано 5 міст-побратимів міста Запоріжжя, 8 міст, які є найбільш успішними і найкращими містами для життя та ведення бізнесу у світі та 4 міста України як найкращих за рейтингом журналу «Фокус» [1].

Дослідження історії, умов і проблем розвитку, досягнутих результатів містами, що були виділені для аналізу, було проведено за наступними факторами, що мають визначальну роль для конкурентоспроможності міста: інвестиційна привабливість; наявність розвинутої інфраструктури; безпека

життя; рівень освіти; рівень охорони здоров'я; культурна привабливість; зайнятість населення; рівень народжуваності та смертності; стан екології в місті. Крім того, враховувалася спеціалізація міста, тобто наявність підприємств і їх спеціалізація, рівень управління містом (керівництво та його кваліфікація). Рівень управління – один із визначальних факторів, що забезпечують конкурентоспроможність міста, оскільки керівництво міста має змогу впливати на розвиток міста, визначати стратегію цього розвитку, створювати нові та посилювати існуючі фактори конкурентоспроможності. Про значний вплив цього фактору свідчить також той факт, що кожного року експерти визначають найкращих управлінців, які змогли подолати труднощі в управлінні містами, вирішити болючі проблеми та вивести міста на новий рівень. В процесі дослідження для бенчмаркінгового аналізу було обрано 9 мерів з числа найкращих керівників міст світу за версією премії «World Mayor» [2]. Ці управлінці досягли значних успіхів в управлінні містами, вирішили болючі проблеми міст і вивели їх на новий рівень розвитку. Звісно, не можна стверджувати, що проблеми, які постали перед цими мерами схожі з проблемами сучасного міста Запоріжжя. Однак, головною метою систематизації даної інформації була демонстрація того, що керівник, який має стратегічне мислення, здатен подолати несприятливі фактори і побудувати міцну економічну та соціальну систему.

На завершальному етапі бенчмаркінгового аналізу було обрано наступні міста: м. Івано-Франківськ (Україна), м. Львів (Україна), м. Бірмінгем (Великобританія), м. Лінц (Австрія), м. Мюнхен (Німеччина).

Місто Львів було обране для перейняття досвіду організації туризму і розвитку туристичної привабливості міста. Окрім того, м. Львів є одним із інноваційних центрів України і відзначається значним розвитком наукоємних галузей. Місто Івано-Франківськ було обране з огляду на те, що є одним із промислових центрів Західної України, має розвинуту галузь машинобудування, привабливу туристичну галузь, значний науково-освітній потенціал.

Місто Бірмінгем є цінним партнером з бенчмаркінгу, оскільки є великим промисловим центром Великобританії, має значний науково-освітній потенціал, є привабливим для туризму. Місто Лінц було обране з огляду на той факт, що є одним із найбільших промислових, наукових центрів Австрії, має значний науково-освітній потенціал, є привабливим для туризму. Місто Мюнхен являє собою науковий, промисловий, культурний центр сучасної Німеччини. У місті розвинуті інноваційні галузі, туризм. Зважаючи на це, досвід міста Мюнхен є дуже цінним для втілення у м. Запоріжжя.

Проаналізувавши діяльність обраних міст, було визначено їх основні переваги, за допомогою яких були досягнуті успіхи в формуванні успішної стратегії функціонування міста, визначено шляхи досягнення успіху.

Визначений позитивний досвід управління містами-партнерами з бенчмаркінгу складає базу розробки стратегії розвитку міста Запоріжжя з урахуванням окреслених пріоритетів, за умов адаптації отриманих результатів до умов української реальності, може бути основою для подальшого розвитку міста і завоювання високих позицій у ключових галузях розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Ким-Галимова, В. Фокус определил 50 лучших городов для жизни в Украине [Електронний ресурс] / В. Ким-Галимова, А. Бутенко, С. Одаренко // Фокус. ua. – 2013. – Режим доступу: <http://focus.ua/charts/276793/>
2. Лучшие градоначальники мира: 10 мэров уникально изменивших свои города [Електронний ресурс] / Цензор. Нет, 2012. – Режим доступу: http://censor.net.ua/resonance/204130/luchshie_gradonachalniki_mira_10_merov_unikalno_izmeni_vshih_svoi_goroda

УДК 004:658.8.01

Кочнова І. В. старш. викл. ЗНТУ

МАРКЕТИНГОВІ ЗАСОБИ ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ ВПРОВАДЖЕННЯ ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЙ

Внаслідок глобалізації світових ринків підприємства змушені змінювати свою маркетингову стратегію та формувати її на основі сучасних інформаційних технологій. Враховуючи це, формується та розвивається новий напрямок у маркетингу – Інтернет-маркетинг.

Інтернет-маркетинг – це комплекс соціальних та управлінських процесів, які спрямовані на як найповніше задоволення потреб споживачів у мережі Інтернет при формуванні пропозиції і системи обміну товарів і послуг за допомогою інформаційних комунікаційних технологій.

Як маркетинговий канал Інтернет відрізняється серед інших комунікаційних засобів такими характеристиками, як:

- а) таргетинг – демонстрація реклами та надання інформації чітко визначеній аудиторії;
- б) трекінг – можливість аналізу поведінки відвідувачів сайту та врахування його результатів при удосконаленні продукції, самого сайту і маркетингових заходів;
- в) інтерактивність – споживач має можливість взаємодіяти з продавцем, попередньо ознайомлюватися з товаром;

г) доступність та гнучкість – інформація доступна 24 години 365 днів у році, причому починати, аналізувати або переривати маркетингові дослідження можна практично миттєво;

д) мультимедійність – можливість розміщення великої кількості інформації у вигляді графіки, звуку, відео тощо;

е) низька вартість;

ж) можливість створення віртуальних спілок за певними інтересами або спрямуванням, яке в перспективі формує цільову аудиторію.

Питання маркетингових досліджень на промислових ринках і їх класифікацій є предметом наукових розробок таких американських і західноєвропейських авторів, як Котлер Ф., Малхотра Нереш К., Черчилль Г., Браун Т., Ян В., Ландреві Ж., Ліндон Ж. У розробках таких вітчизняних учених як Косенков В., Литовченко І., Піліпчук В., наголошується в першу чергу інтегрований і комплексний характер маркетингової діяльності підприємств в нових умовах переходу до інформаційної економіки.

Процес Інтернет-маркетингу охоплює такі операції промислового підприємства: моніторинг ринку, який надає інформацію про потреби споживачів, товарний асортимент, цінові пропозиції конкурентів, а також оформлення замовлень клієнтів, після продажне обслуговування та надання додаткових послуг.

Міжнародний центр Інтернет-торгівлі Allbiz представив дослідження трендів української електронної комерції в 2014 році. На Allbiz 80 % підприємств працює в сегменті B2B, що дозволяє виокремити основні закономірності року. В 2014 році спостерігалось зростання інтересу до товарів та послуг, що представлені на B2B ринках. Незважаючи на рецесію в цілому в економіці, попит зі сторони бізнесу на товари та послуги в Інтернеті зростає. Безумовний лідер за обсягами запитів – ринок «Сільське господарство», де обсяг трафіку, незважаючи на лідерство, зріс не істотно – на 17,7 %. Інтенсивніше за інших зростали ринки «Енергетика і видобування» – зростання на 45 % порівняно з 2013 роком і «Електротехніка» – зростання на 37 % – поштовхом до його зростання виступила загроза енергетичної кризи в країні (табл. 1).

Цей тренд підтверджується внутрішньою статистикою зростання аудиторії Allbiz. Споживацькі переваги українських покупців кардинально не змінились, а ось географія торгівлі зазнала змін. Українські компанії все активніше шукають можливості розвитку в дальньому закордоні – цей тренд продовжується і в 2015 році.

Таким чином, Україна має значний потенціал розвитку Інтернет-торгівлі як на національних, так і зарубіжних ринках.

Таблиця 1 – ТОП найпопулярніших ринків B2B (за даними міжнародного центра Інтернет-торгівли Allbiz)

Ринки	Структура запитів (за січень-вересень 2014 р.), (%)	Темпи зростання запитів (січень- вересень 2014 р. по відношенню до січня-вересня 2013 р.), (%)
Сільське господарство	38,7	17,7
Промисловість	10,5	12,5
Текстиль і шкіра	9,6	30
Дерево, пиломатеріали	7,9	19,6
Тара та пакування	7,6	24,5
Електротехніка	5,8	36,7
Інструменти	5,4	28,2
Енергетика і видобування	4,9	45,7
Торгівля і склад	4,8	6
Медтехніка	4,8	41,3

Таким чином, Україна має значний потенціал розвитку Інтернет-торгівлі як на національних, так і зарубіжних ринках.

УДК 339.137.2

Лифар В. В.¹

Цибулевська Є. К.²,

¹д-р. екон. наук, проф. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-420м ЗНТУ

МАНІПУЛЯЦІЯ БРЕНДОМ У СВІДОМОСТІ СПОЖИВАЧА

В сучасних умовах глобалізації та інформатизації суспільства спостерігається бурхливий розвиток технологій, постійне посилення конкуренції між товаровиробниками та процеси поглиблення соціалізації, що підсилює значимість впливу бренду на населення.

На сьогоднішній день бренд має винятковий вплив на свідомість людини. Процеси сприйняття й розуміння бренда, формування позитивного ставлення та цікавості, поява бажання придбати його – процеси, що обумовлені певними психологічними характеристиками людей.

Маніпуляція, насамперед, це цілеспрямоване використання стимулів, які заздалегідь зумовлюють реакцію на них, тобто спонукають до виконання бажаних дій. Іншими словами, маніпуляція не формує саму реакцію, а впливає на вже готові слабкі місця споживача, та не керує людською поведінкою.

Бренд – термін в маркетингу, що символізує новий інноваційний продукт або послугу; популярна, легко пізнавана і юридично захищена символіка якого-небудь виробника або продукту.

Необхідно розрізнати правовий і психологічний підхід до розуміння бренду. З правової точки зору розглядається тільки товарний знак, що позначає виробника продукту і підлягає правовому захисту. З точки зору споживацької психології (consumer research) мова йде про бренд як про інформацію, збережену в пам'яті споживачів.

В результаті досліджень були отримані дані, що дозволили стверджувати, що споживачі здійснюють свій вибір на основі цілісного образу («гештальта») товару, формованого у них в результаті взаємодії їх уявлень про значущі якостях для даної товарної групи, інформації з реклами, спілкування з іншими людьми, ціни, доступності товару і т. д.

Насамперед, цілісний образ товару виходить з сприйняття бренду – це процес психічного відображення об'єкта чи явища в цілому, при його безпосередньому впливі на органи чуття.

Тож, перший етап психічного відображення об'єкта – це сприйняття. Мета сприйняття – сформувані цілісний, зрозумілий для свідомості образ. У разі сприйняття бренду – це візуальне сприйняття зоровим аналізатором.

Також, чимало важливим при оцінці послуги або продукту через бренд є увага – це виборча спрямованість сприйняття на той чи інший об'єкт. Увага виражається в переживанні ступеня ясності і виразності змісту, сприйманого людиною, а також в особистому ставленні людини до об'єкту.

Процес уваги при оцінці є мимовільним дією, так як воно збуджується не самими людиною, а ззовні – завдяки враженню від бренду або логотипу. Тому для збереження інформації про бренд треба не тільки сприйняття та увага але й пам'ять. Пам'ять – одна з психічних функцій, метою якої є збереження, накопичення і відтворення інформації. Пам'ять один із психічних процесів, що визначають прихильність бренду.

Формування почуттів по відношенню до конкретного бренду відбувається за допомогою емоцій. Вони можуть стимулювати інші психічні процеси відображення та оцінки бренду – сприйняття, пам'ять, увага мислення та увага. Емоції є важливим моментом при формуванні прихильності споживача бренду.

Відсутність позитивної емоційної оцінки бренду негативно позначається на його механізмах його сприйнятті, запам'ятовування і усвідомлення споживача, так як ці психічні процеси не будуть «підживлені» переживанням чогось значимого.

Отже, розглянувши процес маніпуляції брендом у свідомості споживача можна затвердити, що при створенні певного образу бренда потрібно враховувати людські здібності сприйняття, уваги, запам'ятовування та

мислення. Бренд невловимий і існує тільки в свідомості споживача. Бренд включає в себе функціональну корисність, асоціації і вигоди, які споживач пов'язує з ним.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Годин А. М. Брендінг : учебное пособие. / Годин А. М., Дмитриев А. А., Бабленков И. Б. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2004. – 364 с.

2. Демидов О. Ефективні бренди / О. Демидов // Рекламний мир. – 2001. – №108. – С. 13–17.

3. Цапенко А. М. Товарний знак у системі брендінгу інформаційних технологій. / А. М. Цапенко, Є. А. Даніліна. – М. : ВНДЦ «Патент», 2007. – 63 с.

УДК 339.1

Павлишина Н. М.¹, Яблунувская А. Ю.²

¹канд. экон. наук, ст. препод. ЗНТУ

²студ. гр. ФЭУ-420м ЗНТУ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕКЛАМЫ НА РЫНКЕ МЕХОВЫХ ИЗДЕЛИЙ

Предприятие, действующее на рынке меховых изделий должно учитывать ряд факторов, которые оказывают решающее влияние на рекламную деятельность в этой отрасли. Ее специфика заключается в том, что меховые изделия, в частности, шубы – это товар предварительного спроса. Т. е., это товар, на покупку которого покупатель отводит довольно много времени, изучая полный ассортимент, модельный ряд, ценовую политику и прочие важные для него факторы.

Шубы, как и любой другой товар, нуждается в рекламе. В зависимости от количества населения, уровня достатка определенного региона, должна быть разработана уникальная рекламная стратегия.

Рекламная стратегия – это комплекс рекламных мероприятий, направленных на оптимизацию соотношения затрат на рекламу и полученных выгод от проведения рекламных кампаний. При этом чтобы считаться успешной, стратегия должна соответствовать нескольким условиям, а именно быть: выполнимой, интерактивной и цикличной.

При продвижении продукции на рынке меховых изделий большой эффект приносят такие виды рекламы как:

– наружная реклама. При этом предпочтение не всегда отдается огромным билбордам. Чаще всего это несколько растяжек по городу, и обязательно рядом с точкой сбыта;

– реклама в транспорте. Несмотря на некоторую элитность меховых изделий в маршрутных такси рекламное объявление может увидеть значительное количество потенциальных покупателей. Особенно в том случае, если создается посыл о том, что меховые изделия доступны;

– реклама в месте продаж – красиво оформленная витрина призвана привлекать внимание потенциального покупателя, побуждать его посетить торговую точку, а приветливый персонал – располагать к возвращению в магазин.

Чтобы реклама предприятия, работающего на рынке меховых изделий, была эффективной, операторы рынка рекомендуют придерживаться следующих рекомендаций:

– следует сделать акцент на информировании о месте нахождения магазина (адрес, страница в сети, телефон), а также на торговых марках одежды (брендах), которыми он торгует;

– на рекламе целесообразно изображать одну модель, но на ней должны быть четко показаны все детали и особенности какой-либо модели (изображение общего плана магазина с «ломящимися полками» создает ощущение однообразного и дешевого ассортимента);

– модель должна быть показана «в контексте»;

– в рекламе акцент должен быть сделан на предлагаемой модели одежды, а не на фотомодели, ее демонстрирующей;

– рекламный модуль не должен содержать большого рекламного текста, оптимально – короткая подпись под изображением с информацией о торговой марке, стране-производителе, названии и специфике меха;

– рекламный текст не должен располагаться на модели. Наиболее выигрышным является расположение текста справа от модели или внизу;

– фон рекламного модуля не должен быть выполнен в темных цветах (черный, синий, темно-зеленый), поскольку он затрудняет восприятие модели одежды из-за слияния цветов (большинство из которых тоже темные). Предпочтительные цвета фона – светлые;

Общей рекомендацией является использование в рекламе одинакового логотипа. Это позволит выделить торговую марку, определить ее позицию в сознании потребителя. Стоит отметить, что логотип может меняться, в зависимости от изменения целей предприятия.

При этом одним из важных факторов при разработке рекламной стратегии является учет места функционирования предприятия. Так, например, в маленьком городе должное внимание нужно уделить «сарафанному радио». Это, пожалуй, наиболее дешевый и вместе с тем действенный способ рекламировать изделия на рынке меховых услуг.

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРОВАНИХ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Для здійснення успішної комерційної діяльності в умовах нестабільної ринкової кон'юнктури необхідна регулярна і достовірна оцінка ринкового середовища, гнучке і своєчасне корегування маркетингової стратегії і проведення ефективної комунікативної політики.

Маркетингові комунікації, як один із видів спілкування між суб'єктами в людському суспільстві, містять ідею комунікації зі споживачем. Саме таким чином встановлюється контакт між виробником продукції і покупцем, знаходяться оптимальні варіанти задоволення їхніх інтересів. Тобто, виробники стають водночас і відправниками і отримувачами інформаційних повідомлень. Як відправники вони інформують, переконують, нагадують та стимулюють цільові ринки. Як отримувачі, виробники налаштовуються на цільові ринки для того, щоб розробляти відповідні повідомлення, адаптуватися до обставин мінливого ринкового середовища. Таким чином, комунікацію можна розглядати як «шлях з двостороннім рухом». З одного боку інформація надходить з ринку, а з іншого доводиться до нього.

Щоб маркетингова комунікація підприємства була більш ефективною необхідно таким чином спланувати періодичність, зміст та місце розташування послання аби просування забезпечувало синергійний ефект. Максимальна ефективність комунікативної програми може бути досягнута при застосуванні інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК).

Під інтегрованими маркетинговими комунікаціями розуміють стратегічний аналіз, вибір, застосування і контроль над всіма засобами маркетингових комунікацій, які забезпечують ефективну взаємодію між фірмою і її існуючими та потенційними покупцями, споживачами та клієнтами. Тобто, це:

- поєднання відповідних типів реклами та стимулювання;
- відповідність загальному набору цілей комунікації для даного бренду або, точніше, особливе «макропозиціонування» бренду;
- інтеграція методів (реklamних комунікацій та стимулювання збуту) з урахуванням часу та інтересів покупців.

Набір інтегрованих маркетингових комунікацій повинен враховувати як маркетингові дослідження про сприйняття бренду, так і дані, одержувані на основі аналізу інтересу, що виявляється споживачами до продукції.

Інтегровані в рамках єдиної маркетингової стратегії, маркетингові комунікації можуть створювати суттєві переваги для торгової марки (фірми) перед конкурентами, сприяти збільшенню обсягів продажів і зростання прибутку.

З точки зору технології реалізації, ІМК починаються зі споживчих сприйняття і діяльності. Усі продукти та послуги мають атрибути бренду і, отже, володіють цінностями, що можуть сприйматися споживачами з точки зору окремих функцій. У поведінці покупців неминуче починається етап, коли споживачі формують до бренду певне особисте ставлення. ІМК встановлюють контакт зі споживачем і ведуть з ним діалог. Тобто ІМК – це двосторонній процес, тоді як зазвичай зворотній зв'язок щодо продажів є недостатнім.

Таким чином, основною відмінністю ІМК від традиційної схеми побудови маркетингових комунікацій є синергетичний ефект, що при одночасному та узгодженому використанні різних видів комунікацій, доступних маркетингологам. Головною метою ІМК, на відміну від традиційних комунікацій, є не просування та нав'язування конкретного товару або послуги, а формування лояльності споживачів до компанії або бренду. Просування брендів, засноване на комплексі ІМК, дозволяє міцно прикріпити їх до базової системи корпоративних цінностей і способу компанії і «жорстко» орієнтувати на цільовий сегмент.

Сьогодні все більше компаній приймає концепцію інтегрованих маркетингових комунікацій. Відповідно до цієї концепції компанія ретельно продумує й координує роботу своїх численних каналів комунікацій – рекламу засобами масової інформації, особистий продаж, стимулювання збуту, зв'язки з громадськістю, прямий маркетинг і упаковку товару з метою вироблення чіткої, послідовної й переконливої уяви про компанію та її товари.

УДК 339.138:330.112.1

Куриленко І. І.¹, Яковенко А. Ю.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-410 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ КОМПАНІЇ-ВИРОБНИКА ТОВАРІВ ІРРАЦІОНАЛЬНОГО ПОПИТУ

Концепція соціально-етичного маркетингу сформувалася на початку 80-х років ХХ ст. у зв'язку з підняттям питання про відповідність філософії маркетингу в час забруднення навколишнього середовища, дефіциту ресурсів, зростання чисельності населення, голоду і бідності та зневаги потреб суспільства [3]. Ця концепція ґрунтується на ідеї, що пріоритет

необхідно надавати загальнолюдським інтересам, основним завданням організації є встановлення потреб, бажань та інтересів цільових ринків і задоволення споживачів більш ефективними, ніж у конкурентів, способами при збереженні або зміцненні благополуччя споживача і суспільства в цілому [1, с.64].

Розглянемо застосування концепції соціально-етичного маркетингу на прикладі компанії-виробника товарів ірраціонального попиту. Компанія «British American Tobacco» відома, як виробник тютюнової продукції, друга у світі компанія, яка займає приблизно 17% світового тютюнового ринку. На території України компанія була заснована на базі Прилуцької тютюнової фабрики у 1993 році та стала першим підприємством з іноземними інвестиціями у тютюновій галузі України. Розуміючи всю відповідальність та негативні наслідки паління перед споживачами та суспільством в цілому, компанія проводить ряд заходів, щоб максимально компенсувати шкоду, яку завдає навколишньому середовищу. Після створення «В. А. Т.-ПРИЛУКИ» тютюнову фабрику було повністю реконструйовано, внаслідок чого виникло нове модернізоване виробництво, яке повністю відповідає світовим стандартам в галузі управління виробництвом, охорони праці та екологічної безпеки. Ефективне використання енергії сьогодні – це один із інтегральних показників розвитку економіки, науки і соціокультурного розвитку нації. Також дане обладнання дозволяє знизити шкідливі викиди в атмосферу до стандартів «Євро-5» (екологічний стандарт, який визначає допустимий вміст шкідливих речовин при їх викидах в атмосферу), а надлишкове тепло компанія передає у розпорядження міста. Також слід зазначити, що масштабне виробництво дає не лише чимало робочих місць, а і формування значних податкових відшкодувань в бюджет країни.

За соціальними ініціативами компанії «В. А. Т.-ПРИЛУКИ» для розвитку громади проводяться заходи щодо покращення умов та технічної бази обласних дитячих будинків, місцевих шкіл (школа № 13 м. Прилуки), агротехнічного коледжу та Центру творчості для дітей та юнацтва, взаємодія з громадськими організаціями, що опікуються інвалідами, підтримка малого підприємництва через надання безкоштовних юридичних консультацій спеціалістами компанії.

Ще одним напрямком соціальних інвестицій компанії «В. А. Т.-ПРИЛУКИ» є охорона навколишнього середовища. У 2015 р. компанія відсвяткує 8 років співпраці з Ічнянським національним природним парком (щорічний захід по озелененню «ЕкоКрок»), в межах цієї програми надається фінансова допомога, матеріали, устаткування для розвитку еколого-освітнього центру парку. За цей час співробітники компанії посадили більше 17 га землі, що дозволило створити власний маленький ліс, задля якого волонтерами компанії було висаджено більш ніж 80000 сіянців сосни і 2800

саджанців берези. Також компанія разом з Чернігівською обласною адміністрацією проводить конкурс серед публікацій, які висвітлюють соціальні та екологічні проблеми м. Чернігова та Чернігівської області [2].

Також слід зазначити, що на сьогоднішній день на території України активну боротьбу з контрафактною та контрабандною продукцією у сфері тютюнових виробів ведуть саме легальні виробники тютюнової продукції. Так, наприклад, компанія «В. А. Т.-ПРИЛУКИ» розробила моніторингову систему контролю якості продукції від виробника до першого споживача («TRACK AND TRACE»). Це дозволяє компанії підтримувати зусилля влади по боротьбі з нелегальною торгівлею тютюновими виробами. Іншими заходами компанії є нагадування споживачам, що, вживаючи нелегальну продукцію, вони підтримують тіньовий сектор економіки.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день у світі не має безпечного та повністю нешкідливого виробництва, неважливо чим компанія займається: чи то промисловою діяльністю, чи то створенням нових технологій або нових хімічних речовин, чи організацією фаст-фудів. Є деякі продукти, котрі наносять велику шкоду навколишньому середовищу, але в той же час людство не може без них обійтись, тому основним завданням маркетингу таких компаній є не тільки орієнтація на короткострокову дію у вигляді швидкого отримання прибутку, не звертаючи увагу на всі негативні наслідки від своєї діяльності, а й усвідомлення відповідальності за свої дії та орієнтація на довгострокову дію, що дозволить отримувати прибуток в довгостроковій перспективі та використовувати ресурси у майбутньому.

Таким чином, соціально-етичний маркетинг поєднує у собі не лише достаток і легкість придбання високоякісних товарів та послуг, але й задоволення сьогоднішніх і майбутніх нормальних, здорових потреб суспільства у гідному житті завдяки збереженню і поліпшенню стану навколишнього середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер, К. Л. Келлер; [Пер. с англ.]. – [12-е изд.]. – СПб. : Питер, 2011. – 816 с.
2. Офіційний сайт «Бритіш Американ Тобакко Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://bat.ua/>
3. Планування маркетингу: Навчальний посібник / О. А. Овечкіна, Д. В. Солоха, К. В. Іванова, В. В. Морєва, О. В. Бєлякова, О. Б. Балакай. – [2-е изд.]. – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – С. 18–22

УДК 658.849 (477)

Куриленко І. І.¹, Парій М. О.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-412 ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЕКО-МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Поглиблення останніми роками затяжної та глибокої екологічної кризи змушують Україну та планету в цілому шукати нові шляхи розвитку економік, які б урахували їх екологічну складову і висували її в низку основних пріоритетів, переорієнтовуючи діяльність підприємств на екологічно-економічні вимоги виробництва та орієнтації на потреби ринку.

Рушійною силою становлення ринку екологічно чистої продукції, і, як наслідок, формування екологічного маркетингу, були євроінтеграційні процеси та зобов'язання України щодо реалізації концепції сталого розвитку. Однак, як свідчить аналіз вітчизняного і закордонного досвіду, включення екологічного маркетингу до складу інструментів механізму сталого розвитку не має системного і цільового характеру.

Аналіз сучасної економічної літератури свідчить, що науковці дотепер не дійшли єдиного підходу щодо дефініції терміну «екологічний маркетинг», проте сформували його основну мету – створення таких умов для підприємств (організацій, фірм, компаній), при яких вони будуть зацікавлені в модернізації технологій виробництва й прагнути раціонально використовувати, зберігати й відновлювати природно-ресурсний потенціал регіону (або компенсувати суспільству збиток, якщо вони його завдають). Екологічний маркетинг спрямований на стимулювання виробника до створення й поширення екологічно безпечних товарів і послуг, сполучення економічних і екологічних інтересів суспільства.

Екологічними проблемами охорони навколишнього середовища і підвищення ефективності процесу екологізації діяльності в Україні та світі присвячені роботи В. В. Глухова, Я. Д. Вишнякова, Н. В. Ігошина, А. В. Молчанова, А. Л. Новосьолова, В. Ф. Протасова, Н. Ф. Реймерса, Т. С. Хачатурова, Н. В. Чепурних та ін.

У липні 2013 р. Київський екологічний союз провів четверте екологічне дослідження жителів України у віці від 18 років і старше. За результатами було виявлено, що респонденти розділились на 2 рівні групи в ході пояснення сутності терміну «екологічна продукція». 47% опитаних пов'язують цей термін з продукцією, що містить тільки натуральні природні складові, для 43% – це, передусім, продукція, безпечна для здоров'я людини.

Результати опитувань 2012 і 2013 років показали, що на цьому етапі розвитку споживчого ринку при виборі продукції покупці керуються, в першу чергу, інформацією про склад товару – це є характерною рисою в рівній мірі для людей з різним рівнем доходу.

Найкращий спосіб подачі екопродукта – констатація факту натуральності його походження з інформування споживача відносно унікальних можливостей пропонованого продукту (наприклад, напій «Живчик» з екстрактом ехінацеї). Тому, одним з найбільш поширених способів такого інформування є розповідь про спосіб виробництва (наприклад, алкогольний напій «Срібна» ТМ «Мяков»), що автоматично створює у споживача образ «чистих» технологій, без додаткового інформування.

Прикладом розвитку екологічного маркетингу є діяльність вітчизняної фармацевтичної фірми «Дарниця», яка є єдиною серед українських фармацевтичних компаній, що володіє знаком «Екологічно чисто і безпечно». Негативним є те, що інші українські фармацевтичні компанії не проявили себе з цього боку.

Також, слід згадати про діяльність «Приватбанк», який проводить різні «зелені» акції. Майже у всіх містах України були проведені «зелені» суботники, в ході яких банкіри прибирали та озеленяли найпопулярніші серед городян парки, сквери, набережні та зони відпочинку.

Таким чином, проведений аналіз дозволив зробити висновок, що динаміка розвитку ринку «зелених» товарів в Україні безпосередньо залежатиме від активності українських виробників і торгових компаній. Наповнений низькоякісними товарами внутрішній ринок України тільки стимулюватиме споживачів активно переходити на товари з бездоганною «репутацією». Головне в даній ситуації – сформулювати пропозицію таких товарів.

Варто зазначити, що екологічний маркетинг сьогодні має великі можливості стати одним із найдохідніших інструментів у боротьбі за українського споживача.

Проблема наявності глобальної екологічної кризи, здається, вже ні в кого не викликає сумніву, тому займатися екологізацією виробництва найближчим часом потрібно буде більш активно, тому що це вже не просто ще один маркетинговий хід, а перепустка до світу цивілізованого бізнесу.

КОНЦЕПЦІЯ НЕЙРОМАРКЕТИНГУ ТА НАПРЯМИ ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ В ПРАКТИЦІ УКРАЇНСЬКИХ КОМПАНІЙ

Сьогодні у світі маркетингу здійснено революцію під назвою нейромаркетинг, що використовує різні стимули, які впливають на людський мозок, щоб викликати потрібну дію. Ця наука з'явилася на основі досліджень людського мозку і даних класичного маркетингу, в ході яких було встановлено, що споживач ухвалює рішення не тільки на основі раціональних суджень, а й на основі емоційних реакцій, які він не може контролювати. Це означає, що знаючи біохімію емоційних реакцій покупців, продавці можуть ефективно впливати на всі п'ять органів почуттів людини, застосовуючи позитивні подразники у вигляді запахів, музики, кольору, викладення товару, що позитивно впливають на настрій і купівельну спроможність відвідувачів магазину, як наслідок, удосконалюють стратегію продажів. Тому останнім часом у сфері теорії та практики маркетингу все частіше з'являється поняття нейромаркетингу як нового методу визначення та прогнозування споживчої поведінки.

Загальний потік зовнішньої реклами настільки великий, що у споживчій аудиторії виникає зорова та слухова втомленість, ефективність реклами значно скорочується, і рекламодавцям для отримання необхідного ефекту потрібний пошук нетрадиційних підходів до вивчення думки та поведінкових реакцій споживачів, одним із яких і є нейромаркетинг. Питання нейромаркетингу особливо актуальні сьогодні, з огляду на неоднозначність позицій щодо можливості використання цього методу стимулювання продажів та підвищення конкурентоспроможності продукції підприємства. Тому для розв'язання цієї проблеми важливі дослідження сутності концепції нейромаркетингу та його основних інструментів у контексті можливостей їх застосування в умовах національного ринку.

Нейромаркетинг є однією з найефективніших сучасних технологій, що ґрунтується на статистичному опрацюванні даних, отриманих у процесі психофізіологічних досліджень. Об'єктом вивчення нейромаркетингу є широкий спектр реакцій у поведінці людини: дослідження змін динаміки пульсу, процесу потовиділення, струмів мозку, рухів зіниць та інших спонтанних реакцій, активно використовується магнітно-резонансне сканування головного мозку. Результатами досліджень є безліч сформованих і добре відпрацьованих методів, які дозволяють мінімізувати участь свідомості у процесі вибору покупцем товару та замінити на практиці

критичне мислення покупця на інтуїтивне. Знання цих методів допомагає виробникам створювати більш досконалий продукт і підвищувати мотивацію споживача.

Наведемо ті з них, які вже широко застосовуються в Україні:

а) Ефект дефіциту. Дефіцит продукту впливає на його сприйняття: чим менше товару представлено, тим більш цінним він здається. Адже існує шаблон мислення: якщо цього продукту залишилося так мало, значить, інші вже оцінили його належну якість – варто брати.

б) Ефект фреймінгу. Люди частіше купують дорожчі продукти, тому що вважають їх більш якісними. Ціна підвищує цінність продукту і впливає на його сприйняття. Дивно, але більш дорогий продукт здається нам більш смачним. Тобто приносить більше задоволення.

в) Ефект значного прогресу. Роздрібні магазини часто стимулюють покупців бонусними картками, у яких відзначається кожна нова покупка. Завдяки цьому покупець постійно наближається до отримання безкоштовного товару. Зазвичай такі картки видаються без будь-яких позначок, тобто покупець стартує з нуля. Але на досвіді великих компаній було з'ясовано, що значно привабливішою пропозицією для покупця є накоплення бонусів, коли початкова їх кількість надається у подарунок.

г) Парадокс вибору. Коли у людей немає можливості вибору, життя стає нестерпним. Але коли можливостей вибору надто багато й їх кількість продовжує збільшуватися, проявляються негативні аспекти: людину навантажує більша кількість варіантів одного продукту, ніж вона того очікує чи потребує, що приносить їй набагато більше переживань та негативних емоцій, ніж при виборі між кількома номінаціями товару.

д) «Якоріння» або цінова прив'язка. В продажах найчастіше дотримуються стратегії «почни дорожче, закінчи дешевше» – іншими словами, спочатку слід назвати найвищу ціну, щоб кинути «якір», з яким буде порівнюватися остаточно, більш низька ціна.

Призначаючи високу ціну одному товару, продавець робить решту більш дешевими в очах покупця – звичайно, якщо вартість дійсно правдоподібна (а не штучно завищена).

Отже, слід зазначити, що в Україні методів нейромаркетингу використовується дуже мало. Деякі з них, такі як основи мерчандайзингу, відомі вже давно й широко застосовуються багатьма підприємствами. Проте більша їх частина, подібно до більшої частини айсбергу, так і не потрапляє на очі сучасним українським підприємствам.

УДК 658.8:339.138

Куриленко І. І.¹, Державіна Д. М.²

¹канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-412 ЗНТУ

ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ЕТИЧНОГО МАРКЕТИНГУ В ДІЯЛЬНОСТІ СКЛАДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Актуальність використання концепції соціально-етичного маркетингу пояснюється тим, що соціально-відповідальна аудиторія будь-якої компанії сьогодні уважно слідкує за її роботою, до того ж не тільки за бізнесом, а й за діяльністю на благо суспільства. На Заході, щоб здобути лояльність споживачів, отримати вигідний контракт з кредиторами чи інвесторами, необхідно мати репутацію соціально-відповідальної компанії. Все більшого значення набуває соціально-орієнтований маркетинг й в Україні, але при всій своїй привабливості він потребує дуже тонкого та продуманого втілення. Концепція соціально-етичного маркетингу вимагає збалансованості взаємодії трьох основних економічних суб'єктів виробничо-комерційних відносин: суспільства (добробут населення, здоровий спосіб життя), клієнтів (задоволення індивідуальних потреб в межах платоспроможного попиту) і підприємств (отримання прибутків). Норми соціально-етичного маркетингу лімітують підприємницьку ініціативу і виробничу діяльність, ставлять її в залежність від орієнтирів суспільного розвитку та поліпшення стану оточуючого середовища.

В даній роботі розглядається проблема трансформації концепції соціально-етичного маркетингу в діяльності складних соціально-економічних систем. Єдина складна соціально-економічна система являє собою всю людську цивілізацію, тобто охоплює весь світ. У цій великій системі науковці виділяють окремі її елементи: світові економічні райони, об'єднання країн, країни, регіони усередині країн (області), міста, підприємства. Об'єктом дослідження в роботі є місто як приклад складної соціально-економічної системи. Метою роботи є розвиток методологічних основ застосування концепції соціально-етичного маркетингу задля ефективного функціонування та розвитку міста, а головне – на благо суспільства. Ця проблема є актуальною для м. Запоріжжя через наявність екологічної проблеми, що виникла внаслідок великої концентрації промислових підприємств. Практично всі вони знаходяться безпосередньо на території самого міста й тим самим сильно забруднюють як його повітря, так і оточуюче середовище в цілому.

За результатами проведеного дослідження сформовано декілька пропозицій щодо покращення стану навколишнього середовища міста як

соціально-економічної системи на основі принципів концепції соціально-етичного маркетингу:

а) Проблема забруднення навколишнього середовища пластмасою та поліетиленом. Період розкладу поліетилену до 200 років, а пластику – до 500 років. Виробникам слід замислитись та розглянути можливості використання альтернативних матеріалів у виготовленні упаковок своїх товарів. Наприклад, чудовою заміною поліетиленовим пакетам можуть послугувати картонні пакети. Альтернативою пластмасових пляшок є використання упаковки компанії «Tetra Pak», а пластиковий посуд варто замінити картонним, котрий до того ж (на відміну від пластикового) при контакті з продуктами харчування не виділяє токсичних речовин. Перевагою цих екологічних матеріалів-замінників є їх легка вторинна переробка, що частково допоможе вирішити ще одну нагальну проблему Запорізької області – надвисоку концентрацію сміттєзвалищ.

б) Проблема забруднення повітря в м. Запоріжжя. Окрім промислових підприємств, що забруднюють атмосферу міста, неабияку роль відіграють автомобільні вихлопи. Чудовим рішенням цієї проблеми є використання електромобілів, які приводиться в рух одним або декількома електродвигунами з живленням від акумуляторів або паливних елементів. Електромобілі – це відсутність шкідливих для людини вихлопів. В безпечності для екології і полягає його перевага.

На Заході електромобілі вже давно є популярними через низьку вартість експлуатації та відсутність шкідливих викидів. Незважаючи на те, що в Україні ціна пального мало не вдвічі вища, ніж у сусідніх Росії та Білорусі, електромобілі наразі не поширені, хоча прихильників такого транспорту багато. Зокрема, Київський завод причепів «Титан» планує займатися переробкою деяких авто на електромобілі. На нашу думку, українські виробники автомобілів здатні налагодити виробництво електромобілів на належному рівні. До того ж, на території Запоріжжя знаходиться автомобілебудівний завод «ЗАЗ», тобто місто має промисловий плацдарм для виготовлення електромобілів.

Таким чином, зазначені проблеми повинні спонукати виробників піклуватися не тільки про одержання прибутку шляхом задоволення потреб споживачів, а й оцінювати шкоду суспільству, яку вони можуть нанести виготовленням своєї продукції, як у короткостроковому, так і в довгостроковому періодах.

РАЗВИТИЕ ЭКО-ТУРИЗМА НА ПРИМЕРЕ ЗАПОРОЖСКОЙ ОБЛАСТИ

Экологический туризм во всем мире становится одним из наиболее перспективных и бурно развивающихся направлений. Сам термин «эко-туризм» был введен в обиход в начале 80-х годов XX в. Единое определение экотуризма отсутствует. Существует множество определений, схожих по смыслу, но различающихся по формулировке и контексту.

Экотуризм – комплексная концепция, подразумевающая использование и сохранение биоразнообразия для будущих поколений, планирование и управление туристической деятельностью. Также его можно рассматривать как усилия по поддержанию экологического равновесия в природе и изучению природной и культурной среды, служащих для улучшения обстановки, сохранения целостности экологических ресурсов, а также традиционного уклада жизни населения, его культуры и этнографических особенностей.

Одной из главных задач экологического туризма, является создание такой программы, которая позволяла бы местным жителям получать преимущества от развития этнокультуры.

На сегодняшний день, в Украине существует несколько подобных программ, которые занимаются восстановлением экологической привлекательности территории в сельской местности и развитием национальных традиций. Запорожская область сделала огромный шаг к развитию в этом направлении. В селе Червонокозаче совместными усилиями ТОВ «Дивосвит», местной власти и сельского общества, начал активно развиваться историко-туристический комплекс «Этносело». На данном этапе этот проект способствует экономическому и социальному возрождению села и местной общины. На территории комплекса устраиваются выездные программы с участием мастеров местных-жителей, что даёт им возможность дополнительного заработка. Уже более 500 человек посетили «Программы выходного дня» на территории этносела.

Одной из таких программ является «Здоровая Семья – Счастливые Дети». В неё входит: проведение мастер-классов, интерактивных программ, спортивных состязаний, развивающих занятий для семей с детьми дошкольного и школьного возраста. Цель – укрепление семейных связей, оздоровление детей на территории родного края, практическое изучение народных ремесел.

Ещё одной интерактивной программой можно считать «Кухни мира в Этноселе» – это создание открытой площадки для проведения кулинарных мастер-классов кухонь разных народов мира на территории историко-туристического комплекса «Этносело». Целью является привлечение людей к сельскому зеленому туризму через кухни разных народов мира. Популяризация здорового образа жизни – вкусная и здоровая пища, приготовленная на костре. Изучение культуры и традиции через проведение кулинарных мастер-классов, присущих нашему краю.

Проект историко-туристического комплекса соответствует стратегии регионального развития Запорожской области 2015 года, которая предполагает развитие истории, культуры, национальных традиций и туризма. Это уже подготовленная площадка для практической реализации инициатив в сфере зеленого сельского, этнического и экологического туризма.

Развитие подобных проектов и экологического туризма в целом способствует развитию сёл, открывает новые возможности наполняемости бюджета местных органов самоуправления. А также, расширяет сферу занятости населения в сёлах, позитивно влияет на экономику и экологию Украины, способствует возрождению, сохранению и развитию местных народных обычаев, памятников историко-культурного наследия. Кроме того, этносело даёт возможность жителям сел, а также молодежи и творческим людям самореализоваться и показать политикам, что есть возможность без споров и вражды соединить на одной территории разные этносы и культуры.

УДК 658.8:338.48

Слынько В. В.¹, Довбищук О. В.²

¹старш. преп. ЗНТУ

²студ. гр. ФЭУ-411, ЗНТУ

СПЕЦИФИКА МАРКЕТИНГА ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ

Сегодня туризм во всем мире является очень популярной услугой и воспринимается как одно из самых ярких явлений нашего времени, которое проникает во все сферы жизни. Понятие туризма шире, чем просто поездка или отдых.

Туристическая услуга – услуга по размещению туриста в местах временного проживания, обеспечению питанием, транспортному, экскурсионно-информационному и другому туристическому обслуживанию, включая услуги по страхованию жизни или здоровья такого туриста или его гражданской ответственности перед третьими лицами, которые включаются в

стоимость услуги по временному размещению туриста или стоимости туристической путевки.

В туризме есть своя специфика, отличающая его не только от торговли товарами, но и от других форм торговли услугами. Здесь имеет место торговля, как услугами, так и товарами (по оценкам специалистов, доля услуг в туризме составляет 75%, товаров – 25%), а также особый характер потребления туристических услуг и товаров.

Туристическому продукту наряду с общими специфическими характеристиками услуг присущи свои отличительные особенности:

1) потребитель, как правило, не может увидеть туристический продукт до его потребления и преодолевает расстояние, отделяющее его от продукта и места потребления;

2) туристический продукт создается усилиями многих предприятий, каждое из которых имеет собственные методы работы, специфические потребности и различные коммерческие цели;

3) на качество туристических услуг оказывают воздействие внутренние факторы, а также внешние факторы, имеющие форс-мажорный характер (природные условия, международные события);

4) в процессе управления маркетингом следует учитывать в большей, чем в других отраслях, мере не только материальные аспекты, но и психологию, духовно-эмоциональное состояние и особенности потребителя;

5) влияние фактора сезонности обуславливает необходимость диверсификации туристических услуг или особого внимания к маркетинговым мероприятиям в межсезонный период, чтобы сделать фирму менее зависимой от временного фактора.

Эти специфические особенности туристического продукта оказывают существенное влияние на маркетинг в туризме.

Маркетинг в туризме – это система непрерывного согласования предлагаемых услуг с услугами, которые пользуются спросом на рынке и которые туристическое предприятие способно предложить с прибылью для себя и более эффективно, чем это делают конкуренты.

Всемирная туристическая организация (ВТО) выделяет три главные функции маркетинга в туризме: установления контактов с клиентами, развитие, контроль. Установление контактов с клиентами ставит своей целью убедить их в том, что предполагаемое место отдыха и существующие там службы сервиса, достопримечательности и ожидаемые выгоды полностью соответствуют тому, что желают получить сами клиенты. Развитие предполагает проектирование нововведений, которые смогут обеспечить новые возможности для сбыта. Подобные нововведения должны соответствовать предпочтениям потенциальных клиентов. Контроль предусматривает анализ результатов деятельности по продвижению услуг на

рынок и проверку того, насколько эти результаты отражают использование имеющихся в сфере туризма возможностей.

Эффективная реализация этих функций маркетинга предполагает установление долгосрочных взаимоотношений с клиентами, поскольку они обходятся намного дешевле, чем маркетинговые расходы, необходимые для усиления интереса нового клиента к услугам фирмы.

В туристическом маркетинге на основе разнообразных потребностей людей предлагаются и реализуются услуги, пользующиеся спросом, в соответствующее время, в определенном месте, по приемлемым ценам, у определенной группы клиентов. Потребности могут определяться либо мотивами отдыха (отпуск, развлечения, спорт, обучение, религия), либо мотивами, которые присутствуют у предпринимательских групп (коммерческие, семейные поездки, поездки делегаций различных миссий).

Особенностью маркетинга туристических услуг является то, что спрос на эти услуги эластичен по отношению к уровню доходов и ценам, а также во многом зависит от политических и социальных условий стран. В связи с сезонными колебаниями спроса, присутствует так «аспект насыщения», вследствие чего выделяют выраженные туристические зоны.

Таким образом, сущность маркетинга в туризме состоит в том, чтобы предложение туристических услуг в обязательном порядке ориентировалось на потребителя и возможности предприятия постоянно согласовывались с требованиями рынка.

УДК 339.138:316.35

Слинько В. В.¹, Душкіна Є. Л.²

¹старш. викл ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-411 ЗНТУ

РОЛЬ ВНУТРІШНЬОГО МАРКЕТИНГУ В ОРГАНІЗАЦІЯХ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ

Сфера соціальних послуг характеризується швидкими темпами розвитку, високим рівнем конкуренції між державним і недержавним секторами сфери соціальних послуг. Удосконалення маркетингу в сфері соціальних послуг передбачає посилення дій з вивчення та формування попиту на соціальну послугу, дослідження споживачів, верств населення, соціальних груп, їх думок і потреб у соціальних послугах (медичних, освітніх та ін.). Маркетингові дослідження дають уявлення про ступінь задоволення потреб у конкретних послугах, про реальних грошових доходах, їх

співвідношенні з прожитковим мінімумом, про частки витрат по задоволенню основних потреб, рівень освіти, стан здоров'я.

Специфіка соціальних послуг обумовлює важливість і необхідність активного використання сучасних принципів управління людськими ресурсами в організаціях-продуцента соціальних послуг, маркетингового підходу в управлінні персоналом, що включає формування кадрового потенціалу (залучення, розвиток, мотивування) за рахунок власних висококваліфікованих ресурсів. Використання внутрішнього маркетингу у сфері соціальних послуг дозволяє розглядати відносини організації та її працівників аналогічно відносинам організації з клієнтами.

Такий напрям в процесі керування персоналом має ряд переваг в порівнянні з набором робочої сили на зовнішньому для організації ринку. До найбільш ефективних інструментів внутрішнього маркетингу можна віднести: дослідження потреб персоналу, їх задоволення, використання корпоративної культури, створення ефективних внутрішніх комунікацій. Використання концепції маркетингу дозволяє визначити тактику і стратегію розвитку, забезпечити гнучкість процесу надання соціальних послуг відповідно до потреб потенційних та існуючих споживачів, впливати на мотиви поведінки споживачів.

Активна роль персоналу як покупця на ринку вимагає зміни ставлення до власних працівників в організації з метою утримання та активізації їх діяльності на основі використання інструментів внутрішнього маркетингу, що забезпечують розвиток, кар'єрне зростання, підвищення кваліфікації, мотивацію і стимулювання інноваційної діяльності, сприятливий психологічний клімат, корпоративну культуру. Важливо не тільки визначити вимоги до персоналу, а й проаналізувати вимоги до роботодавця з боку персоналу в сьогоденні і в майбутньому.

Метою маркетингового дослідження як інструменту внутрішнього маркетингу є оцінка задоволеності працівників організації їхньою посадою, підрозділом, організацією, рівня їхньої лояльності. У сфері соціальних послуг концепція внутрішнього маркетингу особливо актуальна для підвищення мотивації співробітників до активної трудової діяльності та зростанню рівня їхньої лояльності, так як персонал ставиться до професіоналів, особливості яких у ряді випадків обумовлюють невисокий рівень лояльності.

Актуальною при розробці маркетингової стратегії і тактики в системі маркетингу приватних соціальних послуг стає завдання отримання фінансової, матеріальної та організаційної допомоги з боку державних і муніципальних органів влади, спонсорів, піклувальників. Використання маркетингового управління в некомерційній організації-продуцента соціальних послуг має ряд специфічних особливостей. Діяльність

некомерційних підприємств пов'язана з реалізацією соціальних, суспільно корисних цілей, вони не розглядають як основну мету прибуток. Некомерційні організації націлені на вирішення завдання забезпечення відтворення людського капіталу.

Особливістю комплексу маркетингу в сфері послуг є його розширення за рахунок включення додаткових чинників: учасників (працівників і клієнтів сфери послуг), фізичного оточення (фактичної середовища, в якому надається послуга) і процесу (виконуваних процедур і дій для надання послуги). Тож слід зазначити, що сфера соціальних послуг характеризується низкою особливостей, що підвищують значимість внутрішніх чинників конкурентоспроможності. Поведінка персоналу, його майстерність, тактовність, а також лояльність персоналу, безпосередньо контактує зі споживачем, його задоволеність роботою в даній організації впливають на якість надання послуги, яке тому залежить і від ступеня задоволення потреб персоналу. Тож, перехід до концепції маркетингу відносин означає встановлення і підтримання довгострокових відносин не тільки між виробником соціальних послуг і споживачем, але і їх взаємодію з іншими суб'єктами ринку для спільного створення цінності.

У сучасних умовах важливо забезпечити відповідність об'єму і якості соціальних послуг потребам інноваційного розвитку економіки, що, в свою чергу, передбачає вдосконалення маркетингового управління, розвиток концепції маркетингу, використання ефективних інструментів маркетингу у сфері соціальних послуг.

УДК 331.52:665.7

Слинько В. В.¹, Душкіна Є. Л.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-411 ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ НА РИНКУ НАФТОПРОДУКТІВ В УКРАЇНІ

Надійність роботи та сталий розвиток паливно-енергетичного комплексу України значною мірою залежить від стану нафтогазової галузі, розвитку та стабільності функціонування її складових, до яких належить сектор нафти та нафтопродуктів.

Продукція нафтопереробної промисловості користується повсякденним попитом та є високоліквідною продукцією. Проблема якості нафтопродуктів, зокрема бензинів є нагальним питанням сьогодення, адже кількість автомобілів щороку збільшується, а екологічна ситуація довкілля та здоров'я

людей дедалі погіршується. Тому оцінка якості бензинів, ідентифікація фальсифікованих неякісних палив є актуальними сучасними проблемами.

Сьогодні ринок нафтопродуктів в Україні швидко укрупнюється. З урахуванням цих обставин слід приймати принципові рішення про організаційне відокремлення компаній, що діють на регіональних і місцевих ринках перероблення сировини, транспортування, зберігання й реалізації нафтопродуктів. Слід усувати чи зменшувати економічні та адміністративні бар'єри виходу на ці ринки нових незалежних гравців (розвитку конкуренції на них перешкоджає дефіцит сучасних переробних потужностей і нафтосховищ, висока капіталомісткість галузі). Важливо гарантувати недискримінаційні умови доступу до послуг природних монополій.

Переробка нафти та розподіл нафтопродуктів є єдиними елементами українського енергетичного сектору, які мають розвинену конкуренцію та ринкові ціни. Однак в галузі існує низка проблем. Більшість продукції українських НПЗ не відповідає міжнародним стандартам, екологічним вимогам та попиту українського ринку: виробляється забагато мазуту і дуже мало бензину. Низький рівень глибини переробки нафти на українських НПЗ та низька якість нафтопродуктів є перешкодою для диверсифікації постачання нафти та підвищення енергетичної ефективності. Нафтопереробна галузь працює не на повну потужність, за останні роки потужність НПЗ України використовувалася тільки на 20–30 % при середньосвітовому рівні 87 %. Збільшилася залежність НПЗ від зовнішніх поставок нафти, причому з одного джерела – РФ. Україна більше ніж на 80% залежить від імпорту нафтопродуктів.

Стосовно переробки палива, вчені піднімають питання застосування якісних палив, що відповідають вимогам чинних європейських стандартів, наголошують на необхідності вдосконалювати українську нормативно-технічну документацію, модернізувати нафтопереробні заводи, які на сьогодні не можуть випускати конкурентоспроможні бензини, акцентують увагу на необхідності використовувати біопалива, біоетанол, зокрема.

Паливний ринок України є диверсифікованим і високо конкурентним. Така модель нівелює побоювання щодо можливої блокади з боку Росії, яка прямо поставляє небагато, але має важелі впливу на Білорусь – найбільшого постачальника нафтопродуктів в Україну. Потужностей морських портів і сухопутних коридорів і пропозиції палива будь-яких марок цілком достатньо. Основні проблеми пов'язано з кризою споживання та зростанням тіньового ринку.

Тож, Україна мусить формувати власні транспортні послуги, розвивати різні коридори перекачування ресурсів. Отже, диверсифікація постачання нафти безумовно є важливим елементом конкретних шляхів її реалізації є досить складним завданням і потребує базового обґрунтування з врахуванням

економічних, політичних та технічних факторів. Також слід враховувати те, що без значних економічних витрат та відповідних організаційних і політичних зусиль здійснити її неможливо, тому при прийнятті рішення щодо диверсифікації ці витрати повинні бути співставлені із здобутками, в першу чергу, економічними шляхами зменшення енергетичної залежності України.

Необхідно також зазначити, що основним інструментом регулювання і формування ринку нафтопродуктів має бути перш за все законодавча база, а одним із першочергових завдань – урегулювання цінової, податкової та ресурсної проблем.

УДК 338.46:303.425:629.73

Слинько В. В.¹, Манькова М. А.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-411 ЗНТУ

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ АВІАПЕРЕВЕЗЕНЬ

Життя навколо постійно змінюється, швидкість його руху зростає, відома фраза «час – це гроші» стає девізом та життєвим кредо багатьох. Як знайти оптимальний баланс між цими двома поняттями? Заощадити кошти та не втратити занадто багато часу? Ми шукаємо відповіді на ці питання та неодмінно їх знаходимо в абсолютно різних сферах життя. Оплатити комунальні або інші види послуг також можна не виходячи з дому. Але що робити, якщо ми все ж таки маємо бажання або необхідність кудись поїхати, а точніше полетіти, бо наші бажання та потреби невпинно зростають разом з поширенням глобалізації в світі. На допомогу в цьому випадку приходять low-cost авіакомпанії. Low-cost авіакомпанії – це гармонічне поєднання швидкості пересування та демократичної ціни. Їх кількість, якість їхнього обслуговування та, насамперед, потреба у послугах, які вони надають невпинно зростає

Повітряні низькобюджетні перевізники, також low-cost авіакомпанії – авіакомпанії, які надають послуги повітряних перевезень пасажирів за цінами відносно нижчими, ніж традиційні авіалінії. Першим лоукостером у світі вважають американську компанію Southwest Airlines, яка розпочала регулярні рейси у 1971 році.

Станом на початок 2015 р. у світі діє більше 100 низькотарифних авіакомпаній. При цьому тільки за останні п'ять років в світі з'явилося близько 70 операторів такого типу, що знайшло відображення в показовій динаміці зростання внутрішніх перевезень. Якщо в 1994 році всього 3 мільйони пасажирів використовували low-cost, то в 1999 році даний показник досяг вже 18 мільйонів, а сьогодні цей рубіж значно перевищує 100 млн. осіб.

Основа концепції полягає в тому, що дешеві авіалінії знижують вартість польоту за рахунок:

- відмови від традиційних видів сервісу (безкоштовна їжа, розділення салону на класи);

- оптимізації маршрутної мережі (невеликі відстані, скорочення часу простію);

- уніфікації повітряного флоту авіакомпанії (дозволяє знизити витрати на підготовку льотного складу, закупівлю тренажерів, витрати на запасні частини і обслуговування літака);

- використання другорядних аеропортів (традиційний квиток включає в себе вартість аеропортових зборів, нерідко досить високих, то використання вторинних аеропортів дозволяє скоротити дану статтю витрат);

- он-лайн продажу білетів.

Для аналізу українського ринку low-cost авіакомпаній в Україні необхідно визначити ситуацію на ринку авіаперевезень взагалі. За даними департаменту фінансів та економіки Державіаслужби України у 2014 році мало місце значне скорочення основних показників роботи авіаційної галузі.

Серед основних чинників, які призвели до спаду попиту на авіаперевезення – сьогоднішня військово-політична ситуація в державі, анексія Криму, рекомендації з безпеки польотів низки міжнародних організацій та органів ЄС оминати альтернативними маршрутами частину повітряного простору України та пов'язане з цим у цілому погіршення загального стану сучасної економічної кон'юнктури. Упродовж року не працювала частина вітчизняних аеропортів, багато авіаперевізників значно скоротили маршрутну мережу, ряд напрямків взагалі було згорнуто.

На ринку пасажирських перевезень упродовж року працювало 25 вітчизняних авіакомпаній, основні пасажирські авіаперевізники – «Міжнародні авіалінії України» (скорочення обсягів на 14,6 % порівняно з 2013 р.), «Wizz Air Україна» (скорочення на 19,4 %), «Ютейр-Україна» (скорочення на 24,1 %), «Роза Вітрів» (скорочення на 11,9 %). «Авіалінії Харкова» (збільшення на 33,9%) та «Дніпроавіа» (збільшення на 20,7 %).

Головною новиною на ринку low-cost авіаперевезень є припинення діяльності, по суті, єдиної компанії лоу-костера в Україні – «Wizz Air Україна». Замість неї тимчасово працюватиме Wizz Air Hungary, але тільки на 8 напрямках: до Будапешта, Лондона, Кельна, Дортмунда, Гамбурга, Катовіце, Ларнаки і Мюнхена.

Раніше міжнародні маршрути в Україні роздавали на конкурсній основі шляхом відкритого голосування. Але в листопаді 2014 року Державіаслужба, своїм наказом вирішила, що маршрути можуть отримати лише українські компанії.

У ході дослідження було розкрито суть концепції low-cost перевезень, виявлено основні особливості low-cost авіакомпаній, їх розвиток на світовому

просторі. Також було проведено аналіз ринку low-cost авіаперевезень в світі та Україні. Встановлено, що на світовому ринку low-cost авіакомпанії мають тенденцію до швидкого поширення, натомість Україна втратила фактично єдину компанію такого напрямку – «Wizz Air Україна», це, звісно, негативний фактор, в першу чергу, для споживачів.

Як висновок, можна зазначити, що на українському ринку авіаперевезень спостерігається різкий спад, як і на багатьох інших вітчизняних ринках, що є наслідком складної політичної та економічної ситуації в країні.

УДК 658.8:338.48

Слынько В. В.¹, Шинкаренко Ю. В.²

¹старш. преп. ЗНТУ

²студ. гр. ФЭУ-411 ЗНТУ

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ, ЛИЧНОСТНЫЕ И СОЦИАЛЬНЫЕ ЗАВИСИМОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РЕКЛАМНОЙ ИНФОРМАЦИИ

Природа зависимости многогранна и охватывает практически все области, в которых функционирует человек, как часть огромного механизма. Существует множество зависимостей: физическая, эмоциональная, ментальная, социальная, психологическая. Все они формируют психологический портрет человека, управляемого подсознательными и бессознательными импульсами. За любой формой зависимости скрывается тяга, желание или влечение, принимающее форму пристрастия, зачастую, пагубного характера. Чем длительнее та или иная зависимость, тем больше потребность в её удовлетворении.

На сегодняшний момент можно смело утверждать, что каждый человек находится в плену хотя бы одной зависимости. Основной сложностью в борьбе с ними является то, что нервная система охраняет зависимость, принимая ее как единственный способ адаптации. В таком случае сам человек не может победить сформировавшуюся привычку, так как ее защищает его же организм.

В основе любой зависимости, физического или психологического характера лежат поведенческие механизмы следования определённому образу жизни, социальному «стереотипному образцу», или же избегание ответственности со стремлением ухода от реальности в «иллюзорно-компенсаторную деятельность». Природа любой зависимости берёт своё начало в бессознательном человека, т. е. является неосознанным побуждением, непосредственно связанным с природой желания.

На данному етапі еволюційного розвитку, люди зіткнулись з так названою проблемою соціальної залежності. Наслідком чого, індивід стає цілком залежним від суспільної думки і починає змінювати свою життя і діяти так, щоб отримати схвальну оцінку від оточуючих. Одним з негативних проявів соціальної залежності є неможливість самостійно приймати рішення. Таким чином, людина просто слідує тим стереотипам, які вже склалися в суспільстві.

Людина підпорядковується системі конструктів рекламозалежних і рекламонезалежних споживачів. Ступінь залежності від реклами пов'язана з особливостями системи оцінки індивіда. Спеціалісти, які беруть участь у створенні і розробці реклами (економісти, маркетингологи, дизайнери, художники і інші), приходять до єдиного висновку про те, що психологія займає в справі виробництва реклами провідне місце. Відсутність урахування знань про психологічні закономірності призводить до створення грубої, непрофесійної реклами. Часто рекламна діяльність не спрямована на допомогу споживачам, так як в ній переважають односторонні інтереси виробників товарів, які прагнуть до масової реалізації товарів.

УДК- 662.76:330.341.1

Слинько В. В.¹, Манькова М. А.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²студ. гр. ФЕУ-411 ЗНТУ

АКТУАЛЬНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА ТА ВИКОРИСТАННЯ БІОПАЛИВА В УКРАЇНІ

Протягом останніх десятиліть у світі спостерігається позитивна тенденція до зростання екологічної свідомості людства. Це, насамперед, пошук альтернативних джерел енергії, сортування сміття, виробництво та поширення екологічних автомобілів та багато іншого. Серед цих заходів також слід відзначити зацікавленість у виробництві біопалива, та його використання, як більш екологічно сприятливого та поновлюваного джерела енергії. Крім того, Україна має великий потенціал для розвитку власного ринку біопалива, а також потребу, адже в країні місце нестачі енергоресурсів. Саме цим і обумовлена актуальність теми.

Біопаливо – органічні матеріали, такі як деревина, відходи та спирти, які використовуються для виробництва енергії. Це – поновлюване джерело енергії, на відміну від інших природних ресурсів, таких як нафта, вугілля та ядерне паливо. Офіційне визначення біопалива – будь-яке паливо, яке містить (за об'ємом) не менш ніж 80 % матеріалів, отриманих від живих організмів,

зібраних у межах десяти років перед виробництвом. Сільськогосподарська продукція, яку вирощують для використання як біопаливо, включає кукурудзу і сою (передусім у США), льон та ріпак (перш за все в Європі), цукровий очерет в Бразилії й пальмову олію в Південно-Східній Азії [1]. У зв'язку з тим, що звичні природні ресурси мають тенденцію є вичерпними, виробництво біопалива стає актуальним.

Потреба в біопаливі збільшується швидше, ніж його встигають виробляти. Причинами цього є відсутність необхідної кількості дешевої сировини і недостатність фінансування. Світовими лідерами з використання рідкого біопалива є три країни: Бразилія, США і ЄС [4]. Сьогодні Бразилія виробляє біля 45 % екологічно чистого моторного палива з власних сировинних ресурсів (тростини). Це майже 10 млн. т спирту на рік. В Європі на даний час розроблено чітку стратегію розвитку біопалива на майбутнє, лідером з виробництва якого на сьогоднішній день є Німеччина [3]. Провідними продуцентами альтернативного палива в ЄС виступають Німеччина, Франція та Іспанія, а серед нових – виробниками можуть стати Чехія й Угорщина. У найближчі п'ять років варто очікувати зростання виробництва етанолу в країнах ЄС – експортерах зерна.

Україна, у зв'язку з тим, що має необхідні природні ресурси (наявність придатних для сільського господарства земель, сприятливим кліматом, потенціалом підвищення врожайності, можливість зниження витрат за рахунок використання ефекту масштабу), великий досвід як аграрна країна, можливістю тісної інтеграції з європейським економічним і технологічним простором – має значний потенціал для розвитку виробництва біопалива. За рахунок того, що країна належить до, так званих, енергодефіцитних країн, оскільки покриває свої потреби в енергоспоживанні приблизно на 53 %, імпортує 85 % необхідного обсягу сирової нафти і нафтопродуктів, має потребу у використанні біопалива. Крім того, брак власних енергоресурсів породжує залежність економіки країни від країн-експортерів нафти і створює загрозу енергетичній і національній безпеці держави [3].

З урахуванням цих чинників, потрібно зауважити, що розвиток в Україні виробництва біопалива надзвичайно необхідний. Якщо ця галузь буде розвиватись, то Україна буде мати можливість стати повноцінним учасником європейського ринку біопалив. Також перехід на біопаливо дозволить державі досягти декількох основних цілей:

- підвищити енергетичну безпеку країни за рахунок зниження залежності від імпорту енергоресурсів;
- забезпечити зростання ВВП за рахунок розвитку сільського господарства і передових галузей промисловості;
- поліпшити екологію і скоротити обсяг викидів в атмосферу.

Для розвитку цього сектору була розроблена спеціальна програма «Програма розвитку виробництва дизельного біопалива» [5]. У відповідності до неї планувалось залучати інноваційні кошти, кошти вітчизняних та іноземних інвесторів для створення зон концентрованого вирощування ріпаку та будівництва заводів з виробництва дизельного біопалива. Державна фінансова підтримка, як один із способів прискорення розвитку виробництва дизельного біопалива, повинна була використовуватися лише для проведення наукових досліджень, розроблення та випробувань технологій, дослідних зразків техніки, перспективних сортів рослин, розроблення нормативної документації.

Отже, Україна має гарні можливості для виробництва біопалива, а також потребу в його використанні. Для розвитку даного сектору необхідна державна підтримка та інвестиції. З цього робимо висновок, що Україна потребує підвищення своєї інвестиційної привабливості, що, нажаль, ускладнюється у зв'язку з нестабільною політичною та економічною ситуацією.

УДК 659.1.013

Козицкая Г. В.¹, Довбищук О. В.²

¹канд. экон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЭУ-411, ЗНТУ

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВОЗДЕЙСТВИЯ РЕКЛАМЫ

Реклама настолько плотно вошла в нашу жизнь, что представить картину современного мира без нее невозможно. Рекламу можно определить как комплекс психологических мер воздействия на сознание потенциальных потребителей с целью активного продвижения на рынок объектов рекламы, будь то товар, услуга или политический деятель, а также с целью создания позитивного имиджа предприятия, субъектов хозяйственной деятельности.

Современная реклама действенна потому, что основывается на ключевых аспектах психологии. Вот почему является важным изучение психологического воздействия рекламы на потребителей.

Основными видами рекламного психологического воздействия являются: информирование, убеждение, внушение, побуждение.

Информирование – главное ядро рекламного обращения. Реклама должна убедить потребителя в достоинствах товара, то есть показать преимущества и доказать необходимость его для потребителя.

Следует также отметить способы аргументации в рекламе: логический и психологический. Первый обращается к рациональной сфере нашего сознания, второй – апеллирует к чувствам, интересам, мнению потребителей, третий способ апеллирует к потребности человека быть таким, как все.

Внушение в рекламе вызывает к человеческому желанию быть здоровым, благополучным, к его тщеславию, стремлению к более высокому социальному статусу. В рекламной практике используются 2 вида внушения: с помощью авторитетного источника информации («Специалисты утверждают...») и с помощью идентификации, при которой учитывается принадлежность к той или иной референтной группе. Потребители идентифицируют себя мысленно с ее членами, стараются подражать им.

Задачей побуждения является способ добиться немедленной реакции на рекламу. Побуждение само по себе является заключительным этапом процесса воздействия рекламного обращения на потребителя. Эффективно применяются следующие побуждающие факторы: ограничение во времени («Только сегодня», «Первому позвонившему»); предоставление льгот («Скидки от...»); просто сообщение («Позвоните, и наши специалисты помогут Вам...», «Телефон для справок...»).

Для того чтобы правильно проинформировать потребителя о товаре, реклама должна быть правильно оформлена. Именно оформление (дизайн) рекламы создает предпосылки для успешного достижения конечного результата – превращения потенциального потребителя в реального покупателя. Для этого используют такие основные психологические приемы:

1) Влияние цвета в рекламе. Психологами установлено, что цвет определенным образом формирует эмоции человека, влияет на восприятие индивидом веса тела, температуры помещения и оценку удаленности объекта. С помощью выбора определенного цвета можно управлять отношением потребителя к рекламе, а, создавая необходимую цветовую среду, – вызвать у потребителя рекламы требуемые эмоции, благоприятное представление и желание приобрести рекламируемый товар [2].

2) Влияние формы в рекламе. Определенное воздействие на восприятие информации оказывают формы линий. Считается, что вертикальные или горизонтальные прямые линии ассоциируются со спокойствием, ясностью, а изогнутые – с изяществом и непринужденностью. Зигзагообразные линии передают впечатление резкого изменения, концентрации силы. Несбалансированные формы вызывают ощущения дискомфорта, а незамысловатые и симметричные «прочитываются» гораздо быстрее других, привлекая внимание.

3) Влияние корпоративной символики. Торговая марка, товарный знак, название фирмы – объект значительных материальных вложений, символ деловой репутации и качества. Посредством повторения они становятся узнаваемыми обществом в целом и сами могут посылать вторичные сообщения при использовании данного продукта. Но для этого необходимо изначальное создание положительного образа товара и его эффективное размещение в средствах рекламы.

4) Содержание и стиль текста в рекламе. Текст в любой рекламе должен быть простым и лаконичным. Короткие фразы, содержащие одну простую мысль, действуют гораздо убедительнее и прочнее удерживаются в сознании.

5) Изображения в рекламе. Иллюстрации сами по себе способны содержать огромный объем информации, что позволяет сократить текст до минимума. Так, как информация, заложенная в изображении, воспринимается быстрее и легче, то и просмотр рекламного объявления обычно начинается с изображения [1].

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что реклама – это явление социально-психологическое. В ходе составления рекламы нельзя упускать ни один из психологических аспектов воздействия для того, чтобы процесс переработки рекламных сообщений побудил к последующей покупке рекламируемой продукции.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Голубкова Е. Н., Психологическое воздействие света, цвета, формы и корпоративной символики на восприятие рекламируемого продукта / Голубкова Е. Н., Мартынцева Ю. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2005. – №4 – С. 41–49

2. Сидоров А. С. Психология дизайна и рекламы – Минск : Современная школа, 2007. – 254 с.

УДК 339.138:159.925.2

Козицкая Г. В.¹, Шинкаренко Ю. В.²

¹канд. экон. наук, доц. ЗНТУ

²студ. гр. ФЭУ-411, ЗНТУ

РОЛЬ ФИЗИОГНОМИКИ В ПРЯМОМ МАРКЕТИНГЕ

Ситуация на рынке производителей товаров и услуг обусловлена поиском новых средств донесения до конечного потребителя информации о продукте. Жесткая конкуренция ставит перед потребителем вопрос, какой товар выбрать. Традиционные рекламные методы продвижения путем создания ассоциативных образов, связанных с потреблением товара, требующие внушительных рекламных бюджетов, не приносят того результата, который ожидают получить продавцы – уровень доверия к традиционным формам продвижения товара и торговых марок неумолимо снижается, а это не способствует увеличению объемов продаж.

Сложившаяся ситуация обусловлена тем, что современный потребитель нуждается в диалоге с продавцом. Поэтому, наиболее эффективным средством коммуникационного воздействия на потребителя является прямой маркетинг.

В основу прямого маркетинга положено выстраивание благоприятных взаимоотношений с покупателем посредством личного диалога. В связи с этим большую роль и актуальность приобретает знание и использование физиогномики.

Как и изучение словесного языка и языка жестов, физиогномика - это попытка глубже проникнуть в фундаментальные невербальные средства общения людей. Она основывается на многовековых наблюдениях корреляции между структурой лица и характером человека. Искусство физиогномики известно ещё с древности. Некоторые тексты на эту интереснейшую тему дошли до нас через века, составляя неотъемлемую часть китайской медицины на протяжении тысячелетий.

Данная наука позволяет через восприятие и «чтение» черт лица человека получить информацию о его личностных особенностях:

- характер (черты: общительность, обидчивость, трудолюбие, ответственность, инициативность, пассивность, тщеславие, эгоизм;)
- темперамент (сангвиник, флегматик, меланхолик, холерик;)
- психологические установки (положительные: «У меня всё получится», «Я успешен»; отрицательные: «Я никому не нужен», «У меня ничего не выйдет»);
- тип мышления (интуитивный, аналитический)

Учитывая личностные особенности и непосредственно связанные с ними различия в восприятии информации, презентовать товар необходимо, опираясь именно на те качества и стороны, которые заинтересуют конкретного потребителя. При презентации для человека с аналитическим типом мышления необходимо рассказать о товаре во всех подробностях, со всеми техническими характеристиками, а для человека с интуитивным типом мышления, достаточно сделать акцент на практическое применение продукта и рассказать о его преимуществах по сравнению с другими товарами. На человека с темпераментом меланхолика не стоит «давить», ему необходимо время для тщательного обдумывания полученной информации, анализа всех за и против. Холерика, наоборот, нельзя отпускать в «долгие раздумья» иначе он остынет и потеряет интерес к товару т. к. сам по себе этот человек очень импульсивен.

Для создания эффективного коммуникационного канала необходимо найти ту «золотую середину», при которой продавец и покупатель смогут прийти к взаимопониманию. Таким образом, физиогномика позволяет:

- повысить уровень эффективности деятельности торгового персонала;
- создать эффективный коммуникационный канал с потребителем;
- увеличить доверие потребителя к данной компании;
- повысить объём продаж;
- максимально удовлетворить потребность потребителя, в результате чего увеличить количество постоянных клиентов.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ГУРТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Сьогодні дедалі більше підприємств визнає необхідність орієнтації своїх стратегій на ринок, тому ефективне здійснення маркетингової діяльності стає важливим чинником успіху в ринковому середовищі. Питання оцінки ефективності маркетингової діяльності стають укр. актуальними.

У маркетингологів відсутній однозначний підхід до системи оцінки ефективності маркетингової діяльності. Наприклад, ряд учених – В. В. Живетін, В. Л. Самохвалов, Н. П. Чернов – вважають, що ефективність маркетингової політики відносно конкретного підприємства повинна містити такі основні напрями оцінки: оптимальне використання потенціалу ринку; знаходження сегмента ринку певного товару; підвищення точності аналізу збалансованості ринку тощо. Ця методика охоплює широкий спектр маркетингової діяльності, проте, комплексна кількісна оцінка ефективності маркетингу за вказаними напрямками є складною для практичного втілення.

Заслуговує на увагу підхід, запропонований ученими Ф. Котлером та К. Л. Келлером, який передбачає виділення показників ефективності маркетингової діяльності щодо зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства. Однак такий підхід має теоретичний характер.

Підхід В. А. Шаповалова передбачає здійснення оцінки маркетингу за трьома напрямками, а саме: повнота виконання функцій маркетингу на підприємстві, фінансування маркетингу та впливовість служби маркетингу на підприємстві. Така методика є хоч і дещо спрощеною, проте дає змогу кількісно оцінити ефективність маркетингової діяльності.

Комплексний підхід до оцінювання ефективності маркетингової діяльності пропонує Пархименко В. А. Він виділяє такі напрями оцінки: результати реалізації маркетингової діяльності; маркетингові дослідження; сегментація ринку і позиціонування товару; управління продажами; планування й організація маркетингу; якість управління та організації відділу маркетингу; функції відділу маркетингу. Цей підхід хоч і є доволі різнобічним, але він не враховує такі складові оцінки ефективності маркетингу, як менеджмент підприємства, кадрове забезпечення, фінанси.

Цікавим є підхід, що передбачає оцінку ефективності маркетингової діяльності в довго- та короткостроковому вимірах. З точки зору

короткострокових результатів ефективність вимірюється показниками, пов'язаними з доходом. З огляду на довгострокову перспективу ефективність вимірюється індикаторами, пов'язаними з брендом: відданість/лояльність бренду, знання бренду, асоціації, пов'язані з брендом, сприйняття бренду.

Таким чином, кожен із розглянутих підходів має свої переваги й недоліки, тому системний підхід до оцінки ефективності маркетингової діяльності підприємства гуртової торгівлі має відповідати різним цілям оцінки: від надання кількісних оцінок ефектів маркетингових заходів до інтегральної оцінки маркетингової діяльності. Кількість та перелік показників є індивідуальними для кожного підприємства і залежать від виду бізнесу, етапу розвитку фірми, стану ринку тощо. Крім того, ефективність маркетингу потрібно оцінювати за тривалий період часу, а не за результатами поточної діяльності, високі результати якої можуть бути зумовлені сприятливими обставинами, а не ефективною роботою маркетингової служби.

СЕКЦІЯ «ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ І ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ»

УДК 796.011.3

Рімар Ю. І. канд. наук. фіз. вих. та спорту, доц. ЗНТУ

ЗМАГАННЯ У ОЛІМПІЙСЬКОМУ СПОРТІ

Спортивні змагання в олімпійському спорті є тим центральним елементом, який визначає всю систему організації, методики та підготовки спортсменів для результативної змагальної діяльності. Без змагань неможливе існування самого спорту. Тому олімпійський спорт значною мірою може розглядатися як сфера знань і діяльності, спрямована на забезпечення функціонування та розвитку змагань.

Спортивне змагання є своєрідною моделлю людських відносин, реально існуючих у світі: боротьби, перемог і поразок, спрямованості до постійного вдосконалення і прагнення до найвищих результатів, досягнення творчих, престижних і матеріальних цілей. У змаганнях виявляються дієвість організаційних та матеріально-технічних основ підготовки, системи відбору та виховання резерву для олімпійського спорту, кваліфікація тренерських кадрів і ефективність системи підготовки фахівців, рівень спортивної науки та результативність системи науково-методичного та медичного забезпечення підготовки та ін.

У спортивних змаганнях відбувається максимальна реалізація можливостей спортсменів і команд, зіставлення рівня їх підготовленості, досягнення найвищих результатів, перемог, встановлення рекордів. У спеціальній науковій літературі нерідко можна зустрітися з підходом до спортивних змагань з біологізаторської позиції. Прихильники такого підходу бачать у змаганнях насамперед прояв «специфічної форми агресивності», «задоволення войовничого інстинкту», «зменшення психологічної напруги», «форму відволікання» та ін.

В цьому випадку значно збіднюється не тільки сутність спортивних змагань, а й олімпійського спорту в цілому, в основі якого лежить глибоко усвідомлена, а не інстинктивна діяльність людини (Пономарьов, 1987).

Змагання характеризуються наявністю конкуренції між їх учасниками. При цьому суперництво виникає не тільки між спортсменами і тренерами. У конкурентні відносини вступають національні олімпійські комітети і національні федерації, організатори системи підготовки спортсменів та керівники команд, науковці, лікарі, спеціалісти служби забезпечення, фірми-постачальники спортивного інвентарю та обладнання, спортивної форми, тренажерів, діагностичних приладів і інших товарів для спорту, вболівальники.

Конкуренція між спортсменами оцінюється за об'єктивними характеристиками змагальних результатів (щільність і рівень); по процесу змагань (їх рівень, число спортсменів приблизно однакового класу); за умовами змагань (число вболівальників, увага преси та ін.), а також з суб'єктивних характеристик результатів і процесу змагань (думка спортсменів, вболівальників, фахівців). Таким чином, конкурентні відносини є основним типом відносин в процесі спортивних змагань.

За цільовими установками масовий спорт пов'язаний зі змаганнями, в яких в якості мети постає сам процес змагальної боротьби. В олімпійському спорті істотне значення має цільовий акцент, який пов'язаний з перемогою, результатом або заняттям. Конкуренція, тим більше освітлювана засобами масової інформації, – важливий фактор підвищення привабливості та видовищності змагань (Келлер, 1987).

Однак, крім суперництва, як форми суперечностей, зумовлених протилежністю цільових установок учасників змагань, створюються умови для об'єднання спортсменів і фахівців спільними інтересами – підвищенням авторитету виду спорту, його видовищності та популярності, обміном досвідом підготовки та змагальної діяльності, досягненнями в галузі спортивної науки, розробки інвентаря і устаткування і т. д. Практика олімпійського спорту рясніє прикладами тісної співпраці і взаємодопомоги в процесі змагань.

Спортивні змагання як явище соціального життя підкоряються основним принципам, що діють у будь-якій людській діяльності (праці, навчанні, мистецтві та ін.): гласність, порівнянність результатів і можливість практичного повторення досвіду.

Гласність гарантується різнобічною інформацією, присутністю глядачів. Це створює умови для суспільного контролю за поведінкою людей, які змагаються, служити однією з форм обміну досвідом.

Порівнянність результатів забезпечується дією правил змагань, об'єктивними способами реєстрації спортивних досягнень, рівністю умов для всіх людей, що змагаються.

Можливість практичного повторення досвіду у змаганнях визначається їх періодичністю, традиційністю, стабільністю календаря, правилами відбору та допуску до змагань. Цей принцип має значення не тільки для росту і стабілізації на високому рівні спортивної майстерності, а й активізує всю змагальну діяльність.

Змагання мають велике значення як потужного чинника мобілізації функціональних резервів організму, вдосконалення різних сторін підготовленості спортсмена – технічної, тактичної, психологічної. Тому змагання розглядаються в якості одного з найбільш ефективних і незамінних засобів підготовки спортсмена (Платонов, 1986; Суслов, 1995).

ЗАСОБИ ТА МЕТОДИ ХОРЕОГРАФІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ В СПОРТИВНІЙ АЕРОБІЦІ

Різноманітне зміст спортивної аеробіки, її тісний зв'язок з другими мистецькими видами спорту: спортивної та художньої гімнастики, фігурним катанням, стрибками у воду; використання природно-них рухів: бігу, стрибків, підскоків і т. д., танцювальних рухів і кроків з національних народних танців, – робить її доступною для дітей, підлітків, учнівської молоді.

Здатність до чіткої організації рухової діяльності зумовить-вливає формування навичок розробки оригінальних алгоритмів рухів, забезпечує упорядкування взаємодії різних за формою, змістом, структурної складності елементів, що характеризуються яскраво вираженим ритмом і логічною побудовою.

Артистичність рухових дій обумовлена використанням музичного супроводу, що вимагає певного музичного смаку, розуміння і сприйняття музичного ритму, особливостей мелодії; відповідності характеру рухів і змісту музичного твору. Це робить музику важливим компонентом спортивної підготовки спортсменів, що займаються спортивною аеробікою.

Використання елементів акробатики, різних видів гімнастики, синхронного плавання, стрибків на батуті забезпечує видовищність і артистичність виступів спортсменів, спрямованість даного виду спорту на їх різнобічний фізичний і естетичний розвиток; підвищує його привабливість для людей різного віку, підготовленості, інтересів і потреб.

Спортивна спрямованість аеробіки детермінує поступове зростання структурної складності вправ, естетичної виразності рухових дій, формування творчого ставлення до навчально-тренувального процесу, що створює сприятливі умови і можливості для саморозвитку та самовдосконалення.

Зміст спортивної аеробіки має наступні відмітні особливості:

- цілісність і виразність рухів, що проявляються в безперервності та злитості виконання композиції в основі якої закладено музикально-художній образ;

- динамічність програмного виступу, заснована на зміні темпоритмових параметрів моторних актів; використанні статодинамічних поз, підкреслюють завершення однієї частини композиції і перехід до наступної;

- артистичність виступів, обумовлена його органічним зв'язком з музичною мелодією, хореографією, елементами естрадних та народних танців, а також балету.

У вихованні артистичності велика роль відводиться хореографічній підготовці, що представляє систему вправ і методів педагогічних впливів, спрямованих на формування рухової культури спортсменів, розширення арсеналу засобів виразності. Основний зміст хореографії складають кошти класичного, народного, історико-побутового танцю. При цьому важливо враховувати, що рухи класичного і народного танців застосовуються в спортивній аеробіці в модернізованих формах.

Всі засоби хореографії спрямовані на формування красивої, ідеальної постави – загальностворюючого фактора артистичності і віртуозності виступу спортсмена. Виконання вправ класичного екзерсису біля опори покликане зміцнювати всі м'язові групи і, передусім, широкі м'язи спини, живота, нижніх кінцівок та ін. Дана група вправи підрозділів є основою для засвоєння елементів народних, естрадних та інших танців, широко використовуються в програмних виступах спортсменів. Махи у виворітному положенні ніг сприяють формуванню навичок керування просторово-часовими та просторово-силовими параметрами рухів. Вибір оптимальної амплітуди рухів є ознакою прояву почуття розміреності рухів; точної оцінки форми, тримання і характеру рухових дій, формування тонкого м'язового відчуття, що забезпечує своєчасне перерозподілу м'язових зусиль при зміні рухових дій під час переходу від однієї групи складних елементів до іншої.

Збільшення показників стійкості тіла, індивідуальної виразності діяльності рухів, вироблення навичок максимальної відточеності ліній при ідеальною поставою забезпечує підвищення впевненості в собі. Формування навичок варіативності рухових дій, вибору найбільш виразних вихідних і кінцевих положень, дозволяє акцентувати увагу на завершеності кожної частини програмного виступу.

Формуючи загальну рухову культуру, засоби хореографічної підготовки закладають основу для ефективного вибору та виконання танцювальних елементів, що дозволяють розкрити індивідуальність спорт-зміна, особливості їх стилю виконання композиції, передачі музично-художнього образу, залишає глибокий естетично виразник-ний слід у душі глядачів і спортсменів.

ВИКОРИСТАННЯ КРОКІВ У СТОРОНУ ПРИ НАВЧАННІ СТУДЕНТІВ ПРИЙОМАМ РУКОПАШНОГО БОЮ

У цій науковій роботі розглянуто один із варіантів підвищення тактичного та технічного рівня у студентів Запорізького національного технічного університету під час занять з рукопашного бою за допомогою розвитку функціональної симетрії. Також наведені певні рекомендації під час вивчення складних координованих рухів техніки рукопашного бою із використанням кроків в сторону що має мати відіграти важливу роль у розвитку захисних і оборонних навичок у студентів. На наш погляд, викладач повинен з самого початку навчання прийомам рукопашного бою сприяти розвитку у учнів умінь вести бойові дії в обох стійках тобто, розвивати в них функціональну симетрію, ґрунтуючись при цьому на високих пластичних властивостях нервово-м'язового апарату людини. Навчання цих початківців, відразу в двох стійках доцільно проводити разом із кроками у сторону що на наш погляд буде призводити до розвитку симетричності і ці студенти без особливих зусиль зможуть навчитися однаково вести поєдинки як в правосторонній, так і в лівосторонній стійках. На останньому етапі навчання вони опановуватимуть умінь працювати у фронтальній стійці, оскільки з неї можливо перейти у будь-яку сторону і атакувати будь-якою рукою з будь-яких положень. Оскільки історично так склалося, що спортсмени ведуть бойові дії в основному в односторонній стійці, то удари в атаці і контратаці завдаються практично з кроками вперед і назад. У такому положенні рано чи пізно сильніший фізично спортсмен заганяє суперника в кут. В даному випадку тільки працюючи з кроками у сторону, можливо захиститись від атак значно сильнішого та агресивного суперника. У лівосторонній стійці зручно робити кроки вліво, але це небезпечно, оскільки потрапляєш під найсильнішу руку супротивника. Управо йти незручно, набагато вигідніше рухатися управо-вперед, але в умовах швидкого обміну ударами це майже ніколи не вдається. Тому ймовірно має сенс навчати новачків працювати відразу в двох стійках та розучувати прийоми разом із кроками у сторони. Очевидно що при постійному такому навчанні при рівномірному повторенні прийомів обидві стійки стануть зручними. Основна перевага, того хто оволодів кроками в сторону із зміною стійок, полягає в тому, що агресивно атакуючий супротивник не знає, в яку сторону піде його супротивник – управо або вліво зате при зазвичай вживаних захистах суперник завжди може легко передбачити, що супротивник або залишиться на місці або зробить крок назад чи вперед. Однак коли суперник робить для захисту крок убік атакуючий спортсмен на деяку мить втрачає його із виду, що має певну

перевагу для того, хто робить крок у сторону. Як би не був психологічно стійкий атакуючий суперник, але постійні кроки у сторону і несподівані удари деморалізують його хоч би й на короткий час, але цього вистачає для розвитку контратаки. На наш погляд, добре освоєння кроків у сторону дозволить фізично слабшим і психічно нестійким учням давати впевненість, що вони завжди зможуть захищатися і не отримувати ударів. Це призведе до того, що спортсмени середніх здібностей рідше кидатимуть заняття рукопашним боєм й у них з'явиться надія добитися при добрій працьовитості більш високих спортивних результатів. Нині багато тренерів не проти кроків у сторону, але проти навчання в двох стойках, без чого бокові відходи не завжди виходять. У чому ж доцільність, на наш погляд, початкового навчання в двох стійках з кроками у сторони? Практика показує, що в результаті оволодіння кроками у сторони у студентів удосконалюється координація рухів отримується спритність, покращується захист, збільшується технічний арсенал, підвищується працездатність, виробляється вміння діяти у бою як проти лівшів, так і проти правшів й можливо через деякий час в них з'явиться «двурукість» та виробиться «ігровий стиль» бою. Успішне застосування кроків у сторони дасть також можливість слабкішим бійцям з успіхом протидіяти значно сильнішим суперникам.

УДК 611.9:796.012.65

Горобей Н. В. старш. викл. ЗНТУ

ОЦІНКА ТА КОРЕКЦІЯ ТІЛОБУДОВИ

Тип статури – це один з варіантів норми конституції людини. У цьому сенсі конституція (фенотипа) дає характеристику людському організму через будову і показники м'язової і кісткової тканини конкретного організму.

Професор Черноруцький В. М. виділяє три основні типи статури:

- астенічний (або гіпостенічний);
- нормостенический;
- гиперстенический.

Гипостенический тип конституції характеризується відносно низьким розташуванням діафрагми, витягнутої зверху вниз грудною кліткою (і відносно зменшеної колом), витягнутою шиєю, вузькими плечима, довгими і тонкими кінцівками, зазвичай значно вище середнього ростом.

Нормостенический тип статури характеризується хорошим (значно кращим, ніж у гіпостенического типу статури) розвитком м'язової маси, і як наслідок міцним і розвиненим кістковим скелетом.

Гиперстенический тип статури характеризується високо розташованою діафрагмою, відносно великим за розмірами серцем, зазвичай зростанням

щодо ваги нижче середнього, грудною кліткою округлої форми – сплющеної зверху вниз, зазвичай короткою шиєю.

Гипостенический тип статури не схильний до накопичення підшкірної жирової тканини – і якщо все-таки має місце ожиріння, воно обумовлене найчастіше вкрай низькою руховою активністю (і професійною, і соціальною). Застосування дієт (швидкі дієти) буде ефективно.

Нормостенический тип статури в плані схуднення займає проміжне положення – необхідно комбінувати дієти (або системи живлення) і збільшувати рухову активність.

Коли мова йде про коригування фізичних форм за допомогою програми фізичних навантажень, трьох категорій, описаних вище, стає занадто мало.

Довелося розширити класифікацію до 6 типів:

- А-подібна
- Н-подібна
- І-подібна
- О-подібна
- Т-подібна
- Х-подібна.

Уважніше вдивіться в дзеркало і визначте свій тип фігури. Ну а далі беріться за тренування.

Як часто треба дивитися у дзеркало? Перший – перед початком тренінгу і другий – після завершення тренувальної програми. Чому так мало? Роздивлятися себе в середині процесу настільки ж безглуздо, як оцінювати скульптуру, яка зроблена лише наполовину.

Також можна розрізнити три різних типу додавання, які називаються соматотипами:

- екоморфний;
- мезоморфний;
- ендоморфний.

Для типового екоморфа головна мета полягає в тому, щоб набрати вагу переважно у вигляді якісної м'язової маси. Тому для них рекомендується включити багато інтенсивних силових вправ в програму для максимального нарощування м'язової маси.

Мезоморф може порівняно легко нарощувати м'язову масу, але йому обов'язково потрібно скласти досить різноманітну програму вправ, щоб його м'язи розвивалися пропорційно і мали гарну форму.

Для мезоморфов рекомендується робити акцент на якісній, деталізованій тренуванні з ізоляцією окремих м'язових груп поряд з основними вправами для збільшення маси і м'язової сили.

Зазвичай ендоморфу не становить великої праці наростити м'язи. В першу чергу йому слід зосередитися на тому, щоб позбутися жирових відкладень, а потім дотримуватися спеціальної дієти.

Роль типу статури велика. Однак не варто робити її головною. Помірні фізичні навантаження необхідні для здоров'я, а заняття фітнесом дозволять зміцнити хребет і домогтися корекції фігури.

УДК № 615.825

Губрієнко О. А. викл. ЗНТУ

ЛІКУВАЛЬНА ФІЗКУЛЬТУРА

Лікувальна фізкультура – це комплекс засобів, форм і методів фізичної культури, які застосовують до хворої або ослабленої людини з лікувальною і профілактичною метою, а також можуть бути спрямовані на відновлення зниженого рівня здоров'я.

Під впливом фізичних вправ у тканинах організму настають зміни білкового обміну з утворенням продуктів розпаду, які стимулюють тканинний обмін і, надходячи в кров, підвищують нервово-м'язовий, тонус. При фізичних вправах у скелетній мускулатурі утворюються продукти м'язової діяльності, які надходять у кров і впливають на функції всіх систем організму.

Характерною ознакою лікувальної фізичної культури є використання суворо дозованих фізичних вправ. Однак це потребує активної участі хворого в лікувальному процесі. Авжеж, перед призначенням лікувальних вправ, необхідно чітко визначити ступінь активності з огляду на характер захворювання. Треба проконсультуватися з фахівцями.

Іноді фізичні вправи поєднують із загартовуючими процедурами. Як відомо, ці процедури підвищують стійкість організму і протидіють багатьом хворобливим проявам, наприклад застуді. Однак, процедури такого характеру мають вводитися поступово, щоб не погіршувати стан хворого. Як правило, такі процедури є вторинною профілактикою більшості функціональних порушень і хворобливого стану здоров'я.

У лікувальній фізкультурі розрізняють такі види тренування: загальне і спеціальне. Загальне тренування полягає в оздоровленні зміцненні організму хворого. А спеціальне має на меті відновлення функцій, які були порушені у зв'язку хвороби або травми.

Лікувальна фізична культура має свої форми. До них входять: процедура лікувальної гімнастики, ранкова гігієнічна гімнастика, лікувальна ходьба, тренувально-оздоровчі заходи, самостійні заняття фізичними вправами, механотерапія (виконання фізичних вправ на апаратах, спеціально сконструйованих для розвитку рухів в окремих суглобах), райттерапія (метод

медичної реабілітації, заснований на занятті верховою їздою), гімнастика у воді, плавання тощо. Вправи можуть здійснюватися індивідуально або у групі (група може складати 6–10 людей і більше).

Лікувальна фізкультура має свої методичні принципи, які застосовуються у клінічній практиці. Наприклад, застосування процедур має бути своєчасним, задля відновлення порушених функцій. Процедури повинні застосовуватися на ранньому етапі хвороби або післяопераційного періоду.

Методики процедур повинні бути комплексними, систематичними та послідовними. Виконання цих методичних принципів підвищує вірогідність успіху у поставленій меті. Також, разом з цим, навантаження повинні підвищуватися поступово до рівня систематичності.

Вправи повинні виконуватися цілеспрямовано, тоді вони будуть виконуватися інтенсивніше. Ефективність цих самих процедур має рахуватися. Зміни в організмі та зміни стану здоров'я повинні відстежуватися та порівнюватися.

Лікувальна фізкультура може бути призначена у лікуванні багатьох захворювань: гіпертонічні хвороби, бронхіальна астма, при захворюваннях органів шлунково-кишкового тракту, при травмах спинного мозку та інше.

Протипоказання до лікувальної фізкультури відносні, вони визначаються при консультації з лікарем. В основному це тяжкий стан хворого, небезпека кровотечі (грудної, черевної, маткової) у зв'язку з травмою або захворюванням, температура тіла понад 37,5°, сильні болі під час рухів, різке загострення місцевого запального процесу.

Лікувальна фізкультура є корисною частиною реабілітації хворого. Вона призначається хворим із різними захворюваннями і має на меті відновлення функцій, які були порушені під час хвороби. Цей різновид фізкультури має свої форми і може здійснювати у зручному для хворого оточенні.

УДК 796.323.2

Жержерунова О. В. викл. ЗНТУ

ОСВІТНЬО-ВИХОВНА ТА ОЗДОРОВЧА СПРЯМОВАНІСТЬ ВПЛИВУ ЗАНЯТЬ БАСКЕТБОЛОМ НА ОРГАНІЗМ СТУДЕНТІВ

Викладачем фізичного виховання на заняттях постійно вирішується декілька проблем. Поряд з навчальним і виховним питанням вирішується і проблема зміцнення здоров'я студентів. У сучасному житті людини використання занять фізичними вправами все більше спрямовано не на досягнення високих спортивних результатів, а на підвищення їхнього оздоровчого впливу.

Баскетбол є одним із таких засобів фізичного розвитку й виховання молоді, а також однією з найрозповсюджених і найпопулярніших спортивних ігор у світі та в Україні.

Працездатність особистості тісно пов'язана зі станом психоматичного здоров'я, а також тривалістю, умовами організації режиму навчання та проведення активного дозвілля. У даному сенсі освітньо-виховний та оздоровчо-рекреативний потенціал занять баскетболом має велике значення, так як охоплює ідеальний, матеріальний, духовний і соціальний спектр світогляду молодої людини. Він проявляється у всіх видах і формах діяльності, відображаючи, як загальний рівень культури здоров'я особистості, так і в індивідуальних уявленнях, відношеннях, мисленні, діях, поведінці, активній життєвій позиції.

Слід зазначити, що тільки комплексність і систематичність занять і змагань створюють організаційно-педагогічні умови ефективного формування ціннісних орієнтацій до здорового способу життя, культури здоров'я. Науковими дослідженнями доведено, що різноманітне й оптимальне фізичне навантаження в поєднанні з раціональним харчуванням і способом життя є найбільш ефективним засобом попередження захворювань, гарантом довголіття й продуктивної працездатності.

Отже, видається можливим виокремити основні функції оздоровчого впливу занять:

соціально-генетична – засвоєння історичного досвіду щодо виникнення й розвитку баскетболу у світі та Україні;

розвивальна – удосконалення особистості в духовному та фізичному розвитку, як важливої умови підготовки до професійної практики та життєдіяльності;

рефлексивно-творча – формування особистісної світоглядної позиції щодо сприйняття світу, фізичної культури особистості, культури здоров'я, здорового способу життя;

пізнавально-орієнтаційна – пізнання та відображення в цілісній моделі життєдіяльності та свідомості особистості психофізіологічної, моральної, духовної, соціальної сфери, співвідношення діяльності з ціннісними орієнтаціями;

перетворювальна – конструктивні зміни в діях, вчинках, поведінці; ставлення до навчально-тренувального процесу, активного дозвілля;

комунікативна – засіб неформального спілкування;

індивідуалізація – формування власного стилю гри, стилю поведінки тощо.

Освітньо-виховний потенціал у забезпеченні оздоровчо-рекреативної спрямованості занять баскетболом полягає в тому, що він є певним інструментарієм тих найважливіших перетворень, які формують особистість, сприяють зміцненню здоров'я, підвищують життєздатність людини.

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ ФІЗИЧНОЇ РЕАБІЛІТАЦІЇ СТУДЕНТІВ СПЕЦІАЛЬНОГО МЕДИЧНОГО ВІДДІЛЕННЯ З ВЕГЕТО-СУДИННОЮ ДИСТОНІЄЮ

В Україні з кожним роком збільшується кількість студентів, які за станом здоров'я належать до спеціальної медичної групи (СМГ). За даними наукових досліджень, їх чисельність за останні 10 років збільшилась у 2–3 рази та становить 24–50% від загальної кількості відносно здорової молоді. Самим розповсюдженим патологічним станом серед студентів СМГ є вегето-судинна дистонія (нейроциркуляторна дистонія, синдром вегетативної дисфункції) [1].

Вегето-судинна дистонія (ВСД) – це поширене функціональне порушення нервової системи людини, патогенетичною сутністю якого є дезінтеграція лімбіко-ретикулярного комплексу, а також різні порушення функціонування внутрішніх органів і систем, викликані розладом їх нервової регуляції при захворюваннях центральної або периферичної нервової системи, психічних або ендокринних розладах. У вивченні цього патологічного стану в останні десятиліття досягнуті суттєві результати, проте залишається багато невирішених питань, що стосуються як самої суті захворювання, так і питань його немедикаментозної, зокрема фізичної, реабілітації та профілактики у студентської молоді.

Лікувальна фізична культура є важливою складовою комплексної фізичної реабілітації студентів СМГ, які страждають на ВСД по гіпертензивному типу. Лікувально-відновна дія фізичних вправ ґрунтується на їх здатності чинити загальнотонізуючу, трофічну, компенсаторно-приспосувальну і нормалізуючу дію. Систематичність, поступовість у дозуванні та індивідуальний підхід у доборі фізичних вправ забезпечують корекцію нейрогенних порушень, що спостерігається у студентів хворих на ВСД по гіпертензивному типу [2].

У комплексах лікувальної гімнастики для студентів вищезазначеної категорії застосовують спеціальні вправи на розслаблення м'язів, дихальні, загальнорозвиваючі вправи, що стимулюють екстракардіальні фактори гемодинаміки, поліпшують кровообіг у судинах головного мозку, а також вправи для тренування вестибулярного апарату та на рівновагу, координацію рухів, з елементами пружинності. Крім того, включають спеціальні дихальні вправи із затримкою дихання на видиху. Вони діють на рецептори блукаючого нерва, що проявляється в зниженні артеріального тиску, зменшенні периферичного опору течії крові, уповільненні ритму серцевих скорочень. Помірні фізичні навантаження з виконанням ізотонічних вправ

також сприяють зниженню артеріального тиску. Необхідно використовувати ритмічні вправи для великих м'язових груп, вправи зі зміною положення тіла у просторі тощо. Також можливо використання вправ на подолання маси свого тіла, з невеликим обтяженням та опором. Динамічні та статичні вправи чергують із вправами на розслаблення. Із комплексів вправ варто виключати різкі рухи, глибокі та тривали нахили тулуба (виключається положення головою вниз), тривали статичні зусилля.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Лікувальна фізкультура та спортивна медицина: Підручник / В. В. Клапчук, Г. В. Дзяк, І. В. Муравов та ін. – К. : Здоров'я, 1995. – 310 с.
2. Василенко Ф. И. Психофизическая реабилитация при вегетативной дисфункции / Ф. И. Василенко, Е. А. Сазонова. – Урал : ГУФК, 2006. – 67с.

УДК: 378.016

Кириченко О. В. старш. викл. ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ САМОСТІЙНОЇ РОБОТИ СТУДЕНТІВ СМГ У ВУЗІ ЗАСОБАМИ ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ

Сучасні складні умови життя диктують більш високі вимоги до біологічних і соціальних можливостей людини. Всебічний розвиток фізичних здібностей студентів за допомогою самостійної роботи засобами фізичної культури допомагає зосередити всі внутрішні ресурси організму на досягнення мети, підвищує працездатність, зміцнює здоров'я. На сьогоднішній день ставлення студентів до фізичної культури – одне з актуальних соціально значущих педагогічних проблем.

За період навчання у вузі студенти піддаються впливу цілого ряду як специфічних, так і неспецифічних факторів, здатних вплинути на стан їх здоров'я. Такими факторами є: напружений розумова праця протягом тривалого періоду; зайнятість протягом усього дня; емоційні перевантаження, широкі соціальні контакти в студентському середовищі; дисонанс між високими запитами і обмеженістю матеріальних засобів; часто залежне становище від батьків при прагненні до самостійності; необхідність роботи з метою отримання додаткових коштів до існування на шкоду здоров'ю і якості навчання; невідповідність до самостійної організації режиму праці, відпочинку, харчування та побуту. До неспецифічних факторів належать: біологічні; климато-географічні; екологічні; соціальні; поведінкові; епідеміологічні; медичні. Тому дуже важлива правильна організація здоров'язберігаючої освіти студентів спеціальної медичної групи у ВНЗ.

Важлива складова у формуванні здоров'язберігаючої освіти – це залучення студентської молоді до фізичної культури. Поряд з широким розвитком і подальшим вдосконаленням різних форм занять фізичною культурою, вирішальне значення має самостійна робота з даної дисципліни.

Самостійна робота завжди займала одну з провідних позицій, одночасно виступаючи і як метод навчання, і як метод самовиховання. Самостійність не дається людині від народження, вона розвивається разом з ним, і на кожному віковому етапі має свої особливості. Становлення самостійності як одного з провідних якостей особистості виражається в свідомості, наполегливості, відповідальності. У зв'язку з цим, самостійна робота є значущою у формуванні здорового способу життя студентів спеціальної медичної групи.

Наше завдання – навчити студентів спеціальної медичної групи використовувати засоби і методи фізичної культури в розвитку і формуванні основних фізичних якостей. Виховати потребностно-мотиваційну сферу, стимулюючи до занять фізичною культурою і зміцнення свого здоров'я.

Найбільш ефективне вирішення цих завдань може бути досягнуте за допомогою правильної організації самостійної діяльності студентів спеціальної медичної групи у ВНЗ.

Форми самостійних занять фізичними вправами визначаються їх цілями і завданнями. Однією з форм самостійних занять є ранкова гігієнічна гімнастика (РГГ). Це найбільш зручна форма фізичного виховання студентів спеціальної медичної групи не вимагає великої кількості часу, не пов'язана з пересуванням по місту до місця занять, легко регламентована. Для студентів спеціальної медичної групи розроблені більше двадцяти комплексів РГГ. Цільове призначення ранкових вправ сприяє швидкому переходу організму від сну до активного, піднімає життєвий тонус, посилює дихання і кровообіг, підвищує працездатність. У зміст ранкової гігієнічної гімнастики входять ходьба, повільний біг (на місці або в русі), вправи, пов'язані з потягуванням, розтягуванням м'язів, рухливістю, гнучкістю суглобів, силові вправи, вправи стрибкового характеру, вправи на розслаблення та відновлення дихання. Ефективність ранкової гігієнічної гімнастики залежить від дотримання гігієнічних правил, підбору вправ і диференціювання навантаження.

Наступною продуктивною формою самостійної роботи є самостійні тренувальні заняття. Така форма роботи вимагає від студента дотримуватися принципів фізичного виховання: систематичність, доступність, індивідуальність. Для підвищення рівня тренуваності організму студентам рекомендується займатися як мінімум 3 рази на тиждень по 60–90 хвилин, краще в другій половині дня, через 2–3 години після прийому їжі. Тренувальні заняття, перш за все, спрямовані на зміцнення здоров'я і поліпшення загальної фізичної підготовки. Для вирішення цих завдань

застосовуються різноманітні засоби: ходьба, біг, різні види гімнастики, плавання і т. д.

Фізкультурні вправи підібрані так, щоб вони активізували роботу систем, які не брали участь у навчальній діяльності. Основними завданнями самостійної роботи є збереження і зміцнення здоров'я студентів, викладачів і співробітників вузу; цілісність і взаємозв'язок навчальної та позанавчальної роботи з фізичного виховання.

УДК 796: 378

Кокарева С. М.¹, Кокарев Б. В.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²старш. викл. ЗНУ

АНАЛІЗ ФІЗИЧНОГО СТАНУ ТА ФІЗИЧНОГО РОЗВИТКУ СТУДЕНТІВ 1–2 КУРСУ ЕКОНОМІЧНИХ СПЕЦІАЛЬНОСТЕЙ

Фізичне виховання є частиною загальної культури людства та увібрало у себе не тільки багатовіковий цінний досвід підготовки людини до життя, освоєння, розвитку та управління на благо людини закладеними в нього природою фізичними та психічними здібностями, але, що не менш важливо, і досвід затвердження і гарту, що виявляються в процесі фізкультурної діяльності, моральних джерел людини. Таким чином, у фізичному вихованні, всупереч його дослівному змісту, знаходять своє відображення досягнення студентів у вдосконаленні своїх як фізичних, так і значною мірою психічних і моральних якостей.

М. М. Бобирева пропонує при розробці системи заходів щодо підвищення рухової активності студентів економічних спеціальностей враховувати особливості професійної діяльності економіста, таких як відсутність тотальних витрат м'язових зусиль при відносно локальних рухах та зростаючих вимог до екстреної переробки великого обсягу сенсорної інформації й необхідності виконання швидкоплинних психомоторних реакцій. Автор стверджує, що специфічні умови роботи вимагають від економіста досить високого рівня статичної витривалості м'язів рук і тулуба, відмінної координації кистей та пальців при відносній нерухомості нижніх кінцівок.

Аналізуючи фізичний стан студентів вищих навчальних закладів, Г. В. Коробейніков приходить до висновку, що наразі, внаслідок погіршення стану здоров'я, спостерігається затримка фізичного розвитку у студентів – економістів, яка обумовлює зниження рівня їх фізичної працездатності.

З метою з'ясування професійно значущих психічних та фізичних якостей економістів, нами проводяться дослідження, в якому беруть участь студенти 1–2 курсів Запорізького національного технічного університету.

Мета дослідження: проаналізувати показники фізичного стану, професійної адаптації, та фізичного розвитку студентів 1–2 курсу. У ході дослідження були використані біологічні методи визначення функціональних можливостей та фізичного розвитку організму студентів, методи математичної статистики. Об'єктом дослідження стали морфо-функціональні показники студентів-економістів, а предметом дослідження – особливості фізичного розвитку, адаптаційного потенціалу та фізичного стану обстежуваних.

Оцінка рівня розвитку фізичного стану та рухових здібностей проводиться згідно з результатами тестування на основі комплексу різноманітних тестів.

Таблиця 1 – Комплекс тестів.

№ п/п	Назва тесту	Стать	Результати/ Оцінка				Середній показник
			5	4	3	2	
1	Піднімання прямих ніг до кута 90^0 з положення лежачі на спині (кількість разів).	Чоловіча	45	35	30	25	4,8
		Жіноча	35	25	20	15	4
2	Перехід у положення сидячі з положення лежачі на спині за 1хв. (кількість разів).	Чоловіча	51	45	38	32	3,9
		Жіноча	42	37	34	28	3,5
3	З положення упор присів прийняти положення упор лежачи за 1хв. (кількість разів).	Чоловіча	40	30	25	20	3,8
		Жіноча	35	25	20	15	3,6

Середні показники свідчать про середній рівень розвитку фізичних якостей студентів – економістів.

Визначення антропометричних показників студентів-економістів показало, що середня довжина тіла чоловіків складає 176 ± 5 см, а жінок – 165 ± 5 см. При цьому маса тіла становить $73,3 \pm 8,68$ кг та $52,8 \pm 7,60$ кг у чоловіків та жінок відповідно.

Проведені розрахунки дозволили встановити, що індекс Кетле складає 21,34 ($S=2,11$) та 20,88 ($S=2,87$) у чоловіків та жінок відповідно, що показує гармонійний розвиток обстежуваних. Втім виявилось, що серед обстежених чоловіків 3,4 % мають надлишкову вагу та 3,4 % – дефіцит маси тіла. Серед жінок відхилення від норми зустрічається значно частіше: 8,7 % обстежених мають надлишкову вагу, а 14,1 % – дефіцит маси тіла. Дослідження показало, що обхват грудної клітини (ОГК) чоловіків становить 90,07 см ($S=5,66$ см), а у жінок складає 85,23 см ($S=5,24$ см).

Помітна різниця у оцінці фізичного стану чоловіків та жінок може свідчити про більш відповідальне ставлення студенток до власного здоров'я.

Загалом дослідження показало, що виправлення цієї негативної ситуації лежить у площині фізичного виховання студентів. Заходи, спрямовані на позитивне ставлення до занять фізичною культурою у значній мірі впливають на формування мотивації студентів до здорового способу життя. При цьому використання нових підходів до занять фізичним вихованням та спортом дозволяє істотно підвищити фізичну працездатність, покращити показники функцій зовнішнього дихання, досягнути більш ефективного функціонування апарату кровообігу у студентів, що займаються фізичними вправами.

УДК 796.011.3

Корнієнко Д. С. викл. ЗНТУ

ДОПІНГ У ПРОФЕСІЙНОМУ СПОРТІ

У багатьох видах спорту сьогодні використовується допінг: легка атлетика, лижні гонки служать тому прикладом. Чимало спортсменів позбавлялися медалей і титулів, коли в їх організмі виявлялися сторонні речовини, що допомагають в отриманні максимального результату на змаганнях. З приводу використання в змаганнях допінгу було, є і буде величезна кількість питань і наукових сумнівів. Власне, варто розібратися, що таке допінг, для чого його застосовують і до чого це призводить.

Наукове поняття Допінг – це природні, синтетичні і наркотичні речовини, здатні поліпшити роботу організму спортсмена. Також під цим поняттям маються на увазі речовини, які можуть стимулювати синтез білків після впливу на м'язову масу зовнішньої сили. Варто відразу сказати, що під час змагань спортсменам заборонено приймати деякі лікарські засоби.

Види і групи допінгових добавок:

Природно, певні речовини роблять свій вплив на організм людини. Одні лікарські засоби є знеболюючими, в той час як інші збільшують фізичні дані спортсмена, підвищують силу, витривалість. Крім того, допінг - це не тільки стимулятор людських можливостей під час змагань, але і помічник на тренуваннях. Виходячи з цих ознак допінг у спорті стали розділяти на певні групи.

Заборонені до використання як в період змагань, так і під час тренувань наступні види допінгу:

Анаболічні стероїди. У народі ці речовини отримали назву анаболіків. Цей вид допінгу утворений з чоловічого гормону тестостерону. Напевно, багатьом людям відомо, що в спорті тестостерон має величезне значення в отриманні необхідних результатів. Анаболічні стероїди допомагають у

нарощуванні м'язової маси, засвоєнні білка і розвитку чоловічого статуту. Але їх гормональна природа дає про себе знати. Дані препарати роблять на організм людини, що приймає їх, андрогенний ефект.

Пептидні гормони (або, як їх ще називають, пептиди), фактори росту. Гормон росту, інсулін і еритропоетин відносяться до заборонених для використання спортсменами речовинам, оскільки допомагають їм отримати збільшення росту м'язів і зменшити жировий шар (гормон росту), а також збільшити вироблення еритроцитів (еритропоетин).

Сечогінні речовини. Наукова назва у цих коштів – діуретики.

Бета-2-агоністи. Вони підвищують обсяг м'язів, сприяють їх відновленню, запобігають втраті м'язової маси з віком.

Препарати, заборонені тільки під час безпосередніх змагань:

Наркотичні знеболюючі засоби (наприклад, метадон, морфін, фентаніл). Сама назва говорить про те, що ці речовини застосовуються для зменшення чутливості до больових відчуттів.

Стимулюючі речовини. В першу чергу препарати цієї групи діють на центральну нервову систему. Варто відразу зазначити один важливий факт: багато стимулятори входять до складу протизастудних та противірусних лікарських засобів. Виходячи з цього, спортсмену перед вживанням, здавалося б, простих ліків від застуди варто прочитати склад. Якщо препарат не включає в себе заборонені засоби, то можна використовувати його під час лікування.

Глюкокортикостероїди. Спортсмени застосовують їх, щоб відчути прилив сил і зменшити біль. Боротьба з допінговими добавками Як раніше вже було сказано, на даний момент ведеться активна боротьба проти використання різних препаратів, які допомагають збільшити спортивні можливості.

Шкідливий вплив на організм спортсмена.

Допінг – це не тільки допомога у збільшенні спортивних результатів та успіхів, а також фізичних даних людини, а й причина багатьох проблем. Вживання добавок в більшості випадків не проходить безслідно. Таке втручання в організм людини веде до негативних наслідків, і спортсмен розплачується за досягнення своїм здоров'ям. Як приклад можна взяти еритропоетин, про який раніше згадувалося. При високому утворенні еритроцитів кров може стати густий, що призводить до утворення тромбів в судинах і венах. У цьому випадку без проблем не обійтися (також не можна забувати про летальний результат).

Висновок. Завершуючи обговорення застосування допінгових речовин, варто сказати кілька слів про те, що останнім часом намітилася тенденція до зменшення їх споживання і здорового підходу до спорту завдяки допінг-контролю, різним антидопінговим програмами з профілактики. Багато людей у світі спорту говорять допінгу «Ні».

ДІАГНОСТИКА І САМОДІАГНОСТИКА СТАНУ ОРГАНІЗМУ ПРИ РЕГУЛЯРНИХ ЗАНЯТТЯХ ФІЗИЧНИМИ ВПРАВАМИ І СПОРТОМ

Перш ніж почати самостійно займатися, потрібно отримати рекомендації по режиму фізичної рухливості у свого дільничного лікаря або в районному лікарсько-фізкультурному диспансері. Потім, використовуючи поради лікарів або фахівців з фізичної культури (або популярну методичну літературу), підібрати собі найбільш корисні види вправ. Займатися слід регулярно, намагаючись не пропускати жодного дня. При цьому необхідно систематично стежити за своїм самопочуттям, відзначаючи всі зміни, що відбуваються в організмі до і після занять фізичними вправами. Для цього проводиться діагностика або, якщо це можливо, самодіагностика. При її проведенні ретельно фіксуються об'єктивні показники самоконтролю: частота серцевих скорочень, артеріальний тиск, дихання, вага, антропометричні дані. Діагностика також застосовується для визначення тренованості займається.

Оцінка реакції серцево-судинної системи проводиться з вимірювання частоти серцевих скорочень (пульс), яка в спокої у дорослого чоловіка дорівнює 70–75 ударів за хвилину, у жінки – 75–80.

У фізично тренованих людей частота пульсу значно рідше – 60 і менш ударів в хвилину, а у тренованих спортсменів – 40–50 ударів, що говорить про економічну роботу серця. У стані спокою частота серцевих скорочень залежить від віку, статі, пози (вертикальне або горизонтальне положення тіла), здійснюваної діяльності. З віком вона зменшується. Нормальний пульс знаходиться в спокої здорової людини ритмічний, без перебоїв, доброго наповнення і напруження. Ритмічним пульс вважається, якщо кількість ударів за 10 секунд не буде відрізнятися більш ніж на один удар від попереднього підрахунку за той же період часу. Виражені коливання числа серцевих скорочень вказують на аритмічність. Пульс можна підраховувати на променевій, скроневої, сонної артерії, в області серця. Навантаження, навіть невелика, викликає почастищення пульсу. Науковими дослідженнями встановлено пряму залежність між частотою пульсу і величиною фізичного навантаження. При однаковій частоті серцевих скорочень споживання кисню у чоловіків вище, ніж у жінок, у фізично підготовлених людей також вище, ніж в осіб з малою фізичною рухливістю. Після фізичних навантажень пульс здорової людини приходить у вихідний стан через 5–10 хвилин, сповільнене відновлення пульсу говорить про надмірності навантаження.

При фізичному навантаженні посилена робота серця спрямована на забезпечення працюючих частин тіла киснем і живильними речовинами. Під

впливом навантажень об'єм серця збільшується. Так, обсяг серця нетренованого людини становить 600-900 мл, а у спортсменів високого класу він сягає 900–1400 мл; після припинення тренувань обсяг серця поступово зменшується.

Існує багато функціональних проб, критеріїв, тестів-вправ, за допомогою яких проводиться діагностика стану організму при фізичних навантаженнях.

УДК 796.011.3

Терьохіна О. Л. старш. викл. ЗНТУ

САМОКОНТРОЛЬ У ПРОЦЕСІ ЗАНЯТЬ ФІЗИЧНОЮ КУЛЬТУРОЮ

Самоконтроль – систематичне спостереження спортсмена за станом свого організму.

Самоконтроль дозволяє спортсменові стежити за станом свого здоров'я, оцінювати вплив фізичного навантаження на фізичний розвиток, його зміна під впливом занять спортом. Ці дані також допомагають тренеру визначати функціональні зрушення в організмі під впливом різних методів тренування на етапах і в періодах цілорічного тренування. Результати самоконтролю записуються в зошиті, який оформляється за даними самоконтролю.

Самопочуття оцінюється як добрий, задовільний і погане. Самопочуття відображає найбільш загальний стан організму людини, його центральної нервової системи. Якщо немає відхилень у стані здоров'я і спортсмен регулярно тренується, а форма й зміст тренування правильно сплановані, то у спортсмена гарне самопочуття, він сповнений бажання вчитися, працювати і тренуватися, у нього хороша працездатність.

У щоденнику самоконтролю фіксується тривалість і якість сну, процес засинання, пробудження (причина), сновидіння, переривчастий чи неспокійний сон, безсоння.

Під час сну в організмі спортсмена тривають відновлювальні процеси, і якщо людина погано спить, то порушуються процеси відновлення, що особливо впливає на функцію центральної нервової системи. Незначні відхилення у стані здоров'я, ще не підтверджені іншими симптомами, відразу ж відбиваються на сні.

Сон вважається нормальним, коли настає швидко і протікає без сновидінь. Після такого міцного сну людина відчуває себе бадьорим і відпочив. При поганому сні людина довго не може заснути. Переривчастий сон із сновидіннями і раннє пробудження повинні насторожувати спортсмена і тренера, оскільки напевно є наслідком порушення спортивного режиму або не зовсім правильної методики тренування.

Працездатність оцінюється як хороша, задовільна і знижена. Зазвичай при хорошому самопочутті і після міцного сну у спортсмена проявляється і хороша працездатність. Але бувають випадки, коли у спортсмена добре самопочуття, а працездатність в процесі тренування виявляється зниженою. Якщо з'являється небажання тренуватися, знижена працездатність, особливо протягом кількох днів поспіль, то необхідно про це повідомити тренера і звернутися до лікаря. Таке явище може виникнути в результаті перенапруження або навіть перетренування.

Апетит також може характеризувати стан організму. Хороший апетит вказує на нормальний процес обміну речовин. Спортсмен, виконавши зарядку і туалет, відчуває потребу у прийомі їжі. Відсутність апетиту вранці і після тренування протягом 2–3 годин дає підставу вважати, що мало місце порушення нормальної функції організму. Апетит може бути хорошим, помірним і поганим.

Потовиділення при фізичній роботі є нормальним явищем і залежить від стану організму. З ростом тренуваності потовиділення зменшується. Підвищене потовиділення при високій спортивній формі і нормальних метеоумов (температура і вологість повітря) може вказувати на перевтому. Потовиділення буває яскраве, помірне і знижений.

Бажання тренуватися зазвичай підтримується тоді, коли немає відхилень у стані здоров'я, а сон, апетит і самопочуття хороші. Проте, бувають моменти, коли у спортсмена знижується бажання тренуватися і брати участь у змаганнях. Виникають вони, як правило, при недостатній психологічній підготовці, пов'язаної з подоланням труднощів у прийнятті положення, складними метеоумовами для ведення стрільби, появою перевтоми або початкової фази перетренованості.

УДК 796.011.3

Черненко А. Є.¹, Черненко К. Г.²

¹старш. викл. ЗНТУ

²викл. ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ СПОРТСМЕНІВ ВИСОКОЇ КВАЛІФІКАЦІЇ В АЕРОБНІЙ ГІМНАСТИЦІ

Бурхливо розвивається аеробна гімнастика як молодий, сучасний вид спорту, що «крокує в ногу із часом», неухильно зростає конкуренція на світовій спортивній арені, при всьому цьому паралельно підвищується рівень спортивних результатів, висуваються все нові проблеми перед спортсменами.

Тому однією з актуальних проблем спортивної підготовки в сучасній аеробній гімнастиці є проблема підвищення технічної майстерності.

Під технічною майстерністю зазвичай мається на увазі досконалість рухового компонента, однак цього далеко недостатньо. Технічна майстерність – поняття більш широке, що включає в себе не тільки рухову сторону дії, але і всі ті процеси, які беруть участь у регулюванні та управлінні рухами і забезпечують їх високий кінцевий ефект. Технічна майстерність спортсмена визначається не тільки можливістю гарно виконувати елементи складності та хореографічні компоненти композиції та показувати високий результат, зберігати стабільність біомеханічної структури, але і здатністю знайти той неповторний індивідуальний стиль виконання дії, який відповідає йому самому в даний відрізок часу.

Загальна технічна підготовка аеробних гімнастів спрямована на оволодіння різноманітними руховими вміннями та навичками, необхідними для виконання елементів складності, акробатичних елементів та елементів хореографії. Завдання в процесі загальної технічної підготовки вирішуються такі: сформувати знання про техніку спортивних дій (за допомогою детального опису техніки виконання елементів складності кожної з підгруп, за загальних технічних засад аеробної гімнастики); розробити індивідуальні форми техніки рухів, найбільш повно відповідають можливостям спортсмена (наприклад, підібрати індивідуальний варіант входу в елемент, що забезпечить його оптимальне виконання); сформувати вміння та навички, необхідні для успішної участі в змаганнях; перетворити і оновити форми техніки (у тій мірі, в якій це продиктовано закономірностями спортивно-тактичного вдосконалення); сформувати нові варіанти спортивної техніки, що не застосовувалися раніше.

Розрізняють загальний і змагальний обсяг технічної підготовленості. Загальний обсяг характеризується сумарним числом технічних дій, які освоєні даними спортсменом; змагальний обсяг – числом різних технічних дій, що виконуються в умовах змагань. Різнобічність характеризується ступенем різноманітності рухових дій, якими володіє спортсмен, або тими, які він застосовує на змаганнях. Технічні дії, освоєні спортсменом, можуть належати до однієї групи (наприклад, при виконанні елементів групи D, типу повороту балансе) або до різних груп (наприклад, при виконанні елементів групи C). В останньому випадку різнобічність технічної підготовленості спортсмена при виконанні стрибків групи C пов'язана одночасно з виконанням стрибкової дії та з демонстрацією гнучкості під час виконання стрибка. Аналіз змагальної композиції дає змогу зрозуміти, що у більш різносторонніх в технічному відношенні спортсменів більш гармонійна і фізична підготовленість, зокрема топографія сили.

У сучасному спорті ймовірність значних помилок в техніці у кращих спортсменів світу з кожним роком зменшується. Тому в більшості випадків показниками порівняльної ефективності можна користуватися, особливо якщо всі найсильніші спортсмени застосовують один і той же варіант техніки, наприклад провідні спортсмени китайської, румунської або французьких збірних.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Спираючись на стрімкий розвиток сучасної аеробної гімнастики та перспективи входження цього не олімпійського виду спорту до провідних всесвітніх змагань, постає питання про рівень відповідності технічної підготовки українських спортсменів. За допомогою візуального оцінювання технічної майстерності провідних спортсменів світу, спираючись на описання техніки виконання у своді правил з аеробної гімнастики, під керівництвом досвідчених тренерів необхідно порівняти показники техніки спортсменів різних кваліфікацій та розробити індивідуальну форму техніки виконання, що відповідає рівню технічної підготовленості кожного спортсмена, враховуючи його індивідуальні особливості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Добровольский С. С. Методические перспективы реализации новых технологий обучения движениям и совершенствования в них / С. С. Добровольский, В. Г. Тютюков // Теория и практика физической культуры. 1997. – № 12. – С. 16–18.
2. Карпенко Л. А. Методика многолетней спортивной подготовки занимающихся художественной гимнастикой: Учебное пособие / Л. А. Карпенко. – СПб. : Изд-во СПб ГАФК, 1998. – 36 с.

УДК: 796.015:159.9.072.4

Черненко К. Г.¹, Черненко А. Є.²

¹викл. ЗНТУ

²старш. викл. ЗНТУ

КОНТРОЛЬ ФІЗИЧНОЇ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ СТУДЕНТІВ НА ЗАНЯТТЯХ ФІЗИЧНОЮ КУЛЬТУРОЮ

Сучасний навчальний процес висуває серйозні вимоги до студента, значно пожвавивши обсяг індивідуального фізичного та розумового навантаження. Сприяти полегшенню та реорганізації процесу мислення допомагають заняття з фізичного виховання. Як показує аналіз літературних джерел, в руховій активності людини, а зокрема і студентів, що займаються на заняттях з фізичного виховання, скомбіновані та ефективно поєднані

аеробні високо інтенсивні навантаження, що віддзеркалені у роботі перемінної потужності, та прискорення, що представляють собою елементи анаеробної роботи. Цей процес відбувається на фоні постійного не відновлення організму.

Такі високі вимоги до функціональних можливостей організму студентів, що поєднуються із істотним учбовим навантаженням, ставлять завдання визначення, контролю оцінки та прогнозування рівня та балансу їх фізичної працездатності.

Для визначення динаміки фізичної працездатності у річному тренувальному циклі було проведено двох етапне дослідження працездатності студентів першого-другого року навчання Факультету економіки та управління Запорізького національного технічного університету, що на заняттях з фізичного виховання займаються за спеціалізацією «Футбол». На першому етапі дослідження (в осінній період) в якості абсолютного експерименту отримували показники було отримано показники фізичної та розумової працездатності. За тією ж самою схемою та на тому ж контингенті було проведено тестування у весінній період, що дало змогу здійснити порівняльний аналіз отриманих результатів.

На початку підготовчого періоду діагностовано, що отримані дані не перевищували показників зазначених Хрущевим С. В. та Тіхвінським С. Б., рівень даних був високим. Маса тіла досліджених дорівнювала $74,3 \pm 1,7$ кг, зріст – $178,5 \pm 0,04$ см, порушень постави зазначено не було. На другому етапі дослідження відзначено збільшення початкової маси тіла до $77,6 \pm 1,4$ кг, з можливістю вірогідних розбіжностей.

Як видно з табл. 1, на початку другого періоду у весінній час знизилися показники ЧСС в стані спокою, що зазначає економічність в діяльності серця студентів – спортсменів. Зазначимо також, що ЧСС після першого навантаження була вище у весінній період, у той час як після другого навантаження – в осінній період.

Таблиця 1 – Показники фізичної працездатності за тестом PWC170 протягом річного тренувального циклу

період	ЧСС			N 1		N 2		PWC 170		МПК	
	Фон	F 1	F 2					кгм/хв	кгм/х в	л/хв	мл/х в/кг
осінній період	77,6 1,4	98,3 3,2	132,6 3,4	763,4 20,2	1004,6 29,8	1299,5 46,3	21,2 0,8	3,8 0,1	68,3 2,6		
весінній період	74,3 1,7	111,4 5,2	128,4 4,3	741,3 29,6	1066,0 52,2	1214,5 76,1	20,8 0,5	3,8 0,1	61,2 1,4		

Аналізуючи результати табл. 1, показники PWC 170 зросли до 1214,5±76,1 кГм/хв з невірогідними розбіжностями. Зниження відносних показників зумовлене невеликим зростанням маси тіла досліджених студентів.

Перспективою подальшого дослідження є питання взаємозв'язку фізичної та розумової працездатності та визначення оптимального рівня дозованого фізичного навантаження з максимально позитивним ступенем впливу на рівень розумової працездатності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Сіренко Р. Р. Комплексний контроль працездатності юних футболістів: методика, оцінка та корекція/ Р. Р. Сіренко. – К. : Федерація футболу України, ВКФ «Комбі ЛТД», 2006. – 116 с.

2. Сіренко Р. Р. Механізми формування взаємозв'язку фізичної та розумової працездатності у підлітків під впливом м'язової діяльності: Автореф. дис. канд. наук з фіз. вих. і спорту/ Р. Р. Сіренко. – Львів, 2001. – 20 с.

3. Фероян Э. В. Особенности физиологических критериев физической работоспособности юных квалифицированных спортсменов : Автореф. дисс. канд. биол. наук / Ин-т физиологии им. И. С. Бериташвили/ Э. В. Фероян. – Тбилиси, 1991. – 24 с.

УДК 796.011.3

Шеховцова К. В. викл. ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ЗАНЯТЬ ЗБІРНИХ КОМАНД ВНЗ ЗІ СПОРТИВНОЇ АЕРОБІКИ В КАТЕГОРІЇ ФАНК

Одним з популярних і доступних для занять у ВНЗ видів спорту є спортивна аеробіка. Заняття цим видом спорту сприяють розвитку у тих, хто займається : сили, спритності, швидкості, витривалості за рахунок різноманітності рухових дій та навичок, різних за своєю координаційною структурою та інтенсивністю.

При університетах створені збірні команди з аеробіки. Особливою популярністю користуються збірні команди з фанк-аеробіки, які включають в собі силові та акробатичні елементи спортивної аеробіки і різноманіття вуличних танцювальних стилів. У таких збірних тренуються всі бажаючі займатися цим видом спорту, що займалися гімнастикою, аеробікою, танцями, або іншими видами спорту(нерідко мають спортивні розряди), а також студенти, які одержали початкову підготовку на академічних заняттях з фізичного виховання спеціалізації аеробіка. Можливість систематично займатися обраним видом спорту, вдосконалювати свою спортивну

майстерність, а також регулярно брати участь у змаганнях різного рівня, в основному, надається студентам у вільний від академічних занять час. Заняття дозволяють максимально залучити обдаровану студентську молодь до занять спортом, а також забезпечити підготовку студентів- спортсменів до змагань.

Для організації занять збірних команд з фанк-аеробіки у ВНЗ повинна бути матеріальна спортивна база: тренувальні зали, об лаштовані дзеркалами, музикальна апаратура, спеціальне обладнання для загальної фізичної підготовки, мати для спеціальної фізичної підготовки – виконання акробатичних трюків та підтримок) та можливість забезпечити навчально-тренувальний процес кваліфікованим, тренерським складом.

Заняття проводять тренери-викладачі, фахівці з фізичного виховання, що мають вищу фізкультурну освіту, які повинні забезпечити:

1) міри безпеки й попередження травматизму на заняттях, режим харчування, як засобу підтримки високої працездатності;

2) необхідний практичний і теоретичний матеріал з технічної і фізичної підготовки, який би дозволяв брати участь у змаганнях зі спортивної аеробіки;

3) постійне удосконалення знань, умінь і навичок студентів-спортсменів;

4) психологічну підготовку (особливо у змагальний період): розвитку в них почуття колективізму, дисципліни, чесності, відповідальності, самовладання, волі до перемоги й інших важливих морально-вольових і моральних людських рис.

Варто підкреслити, що зараз від простого оздоровлення при заняттях аеробікою в академічних групах на заняттях з фізичного виховання студенти та їх викладачі підійшли до змагань ВНЗ, між ВНЗми, міські, обласні та національні змагання зі спортивної аеробіки в категорії «фанк», де остання існує, як вид спорту – порівняно молодий, що розвивається, не схожий на інші види.

УДК: 796.3+796.32

Шипенко А. О. викл. ЗНТУ

ОСНОВИ ЗДОРОВ'Я І ФІЗИЧНА КУЛЬТУРА

Спорт є найважливішою складовою частиною життя людини. Фізична культура, фізкультура – складова частина культури, пов'язана з системою фізичного виховання, організації спорту, спеціальних наукових дослідів, технічних засобів, потрібних для фізичного виховання і спорту, суспільної та особистої гігієни, раціональної організації активного відпочинку тощо.

Розвиток рухових (фізичних) якостей полягає в тому, щоб у процесі занять фізкультурою розвивати в учнів швидкість, силу, спритність,

витривалість. Цей процес тісно пов'язаний з формуванням рухових навичок і зумовлений обсягом і характером рухової активності дитини. Від рівня розвитку рухових якостей залежать результати виконання таких природних рухів, як біг, стрибки, метання, плавання та ін.

Біг є природним руховим актом, що супроводжує людину протягом усього її розвитку. Він з усіх видів спорту має найбільший сприятливий вплив на серцево-судинну систему в цілому, при ньому зростає життєва ємність легень, покращується обмін речовин, вдосконалюється робота м'язової системи, активізується діяльність нервової системи й ендокринного апарату.

Волейбол. Навчання основам волейболу є складовою частиною програми з фізичного виховання для вищих учбових закладів. В процесі навчання студенти знайомляться зі змістом і основними правилами гри, опановують техніку ігрових прийомів, засвоюють найпростіші тактичні комбінації.

Баскетбол – спортивна гра, один із найбільш популярних видів спорту. Для баскетболістів характерним є широке поле зору і добре розвинений зір. Баскетбол – емоційна гра, піднімає настрій людини.

З часу виникнення у баскетболі відбулося багато змін і уточнень. Удосконалилась техніка і тактика гри, уточнились правила змагань і суддівства, стабілізувались розміри ігрового поля, його розмітка; обладнання. Гра одержала широкого розповсюдження в цілому світі, почали проводитися багаточисельні зустрічі і змагання з баскетболу. Виникла цілісна педагогічна система підготовки баскетболістів.

Естафета. Дві команди шикуються в колону по одному за загальною стартовою лінією. На відстані 15-20 м від команд ставлять високі прапорці чи стійки (1,5 м) або учасників гри (по одному з кожної команди). Їх потрібно буде оббігти. За наказом перші гравці команд підбігають до стійки, оббігають її, повертаються до других номерів, передають естафету, доторкаються до долоні.

Перемагає команда, яка найшвидше закінчить біг. Естафету передають за стартовою лінією.

Бадмінтон – спортивна гра, яка проводиться на невеликому майданчику, поділеному сіткою на 2 рівні частини. На них розташовуються супротивники, які за допомогою ракетки намагаються перекинути волан (пластмасова півсфера з пір'яним або нейлоновим обрамленням) через сітку на іншу половину корту так, щоб супротивник не зміг відбити його назад.

Сьогодні практично кожна людина має безліч справ і обов'язків. Інколи їй не вистачає часу навіть на себе. В результаті людина забуває про здоров'я. Вона погано спить ночами, не бігає вранці, їздить на машині, вживає шкідливу їжу. Тому треба обов'язково міняти свій графік та шукати час на зміцнення свого здоров'я.

ВПЛИВ ВПРАВ СТРЕНФЛЕКСУ НА РІВЕНЬ ФІЗИЧНОЇ ПІДГОТОВЛЕНOSTІ СТУДЕНТОК, ЯКІ ЗАЙМАЮТЬСЯ ФІТНЕС-АЕРОБІКОЮ

Характерною тенденцією розвитку галузі фізичної культури та спорту є активне впровадження в практику інноваційних форм рухової активності, прикладом яких варто вважати комплекс вправ усестороннього характеру Strenflex (стренфлекс). В основі комплексу лежить реалізація трьох важливих напрямків фітнесу: сила-витривалість-гнучкість. У стренфлексі вправи аеробного напрямку сприяють підвищенню рівня функціональних можливостей серцево-судинної та дихальної систем.

Заняття фітнес-аеробікою у групі спортивного вдосконалення потребують від студенток достатнього рівня фізичної підготовленості, розвитку рухових здібностей, зокрема сили та витривалості.

Тому, метою дослідження стало визначення впливу вправ стренфлексу на рівень фізичної підготовленості студенток, які займаються у групі спортивного вдосконалення з аеробіки.

Методи дослідження: аналіз і узагальнення науково-методичної літератури, педагогічне спостереження, педагогічний експеримент, тестування, методи математичної статистики.

Дослідження проводили зі студентками групи спортивного вдосконалення з фітнес-аеробіки ЗНТУ. У дослідженні брали участь дві групи студенток, приблизно рівних за фізичним розвитком: експериментальна група (15 осіб) займалась за обраною нами методикою і контрольна група (15 осіб) займалась за загальноприйнятою методикою.

Структура заняття в експериментальній групі мала наступний вигляд: розминка, аеробна частина, засоби стренфлексу, розвиток гнучкості (пілатес, стретчинг) та заминка.

У контрольній групі проводили заняття, яке складалося з розминки, аеробної частини, партерної частини та заминки.

Контроль динаміки фізичної підготовленості здійснювався двічі на рік (у вересні та травні) за допомогою тестових вправ: біг на 100 і 2000 м, човниковий біг 4х9 м, стрибок у довжину з місця, нахил вперед, піднімання в сід за 1 хв, згинання розгинання рук в упорі лежачи.

Стренфлекс передбачав виконання чотирьох вправ у вигляді естафети та стрибків на скакалці. Вправи стренфлексу: спринт 5–7 м в одну сторону та назад + почергове піднімання ніг 10 разів із положення лежачи на спині (по 5 на кожен ногу); спринт 5–7 м в одну сторону та назад + 10 стрибків ноги нарізно з підніманням рук вгору через сторони; спринт 5–7 м в одну сторону

та назад + 10 згинань розгинань рук в упорі лежачи; спринт 5–7 м в одну сторону та назад + стрибки із присіду вгору випрямляючи ноги з підніманням рук вгору через сторони. Естафета оцінюється за часом проходження чотирьох вправ. Стрибки на скакалці протягом 2-х хвилин, визначається кількість стрибків.

Результати дослідження. Як показали результати тестування фізичної підготовленості на початку та наприкінці навчального року, студентки експериментальної групи покращили показники фізичної підготовленості, порівняно з контрольною групою, на $11,2 \pm 0,5\%$. Найбільший приріст показників зафіксовано у показниках: сили м'язів живота (підняття тулуба) на $14,3\%$, у нахилі вперед (гнучкості) – на $9,0\%$, розвитку спритності (човниковий біг 4×9 м) – $12,9\%$, у розвитку сили м'язів рук приріст становив $11,8\%$. Що стосується нормативу, який оцінює розвиток витривалості, то приріст результатів у експериментальній групі, порівняно з контрольною, становив $12,6\%$ (біг на 2000 м).

Висновок. Використання засобів стренфлексу під час занять з фітнес-аеробіки позитивно впливає на розвиток фізичної підготовленості і тому їх можна рекомендувати як додатковий засіб підвищення фізичних кондицій студенток.

УДК 378.124

Слабишев Ю. О. викл. ЗНТУ

ОПТИМІЗАЦІЯ РУХОВОЇ АКТИВНОСТІ СТУДЕНТІВ ТЕХНІЧНИХ ВУЗІВ

Сучасна система фізичного виховання студентської молоді не фізкультурних вищих навчальних закладів є пріоритетною у формуванні фізичної культури як виду загальної культури молоді людини, здорового образу й спортивного стилю життєдіяльності.

Теоретичний аналіз і узагальнення даних науково-методичної літератури, результати констатуючого експерименту показали, що у значній частини студентів технічних ВНЗ фізичний розвиток знаходиться на невисокому рівні, що не сприяє збереженню та зміцненню їх здоров'я, повноцінної адаптації до умов професійного навчання.

Це є наслідком застосування мало ефективних програм і нерациональної організації фізичного виховання, відсутністю в навчальних заняттях сучасних методів фізичної підготовки, мотиваційного забезпечення тренувального процесу.

Успіх роботи з фізичного виховання студентів технічних ВНЗ багато в чому залежить від того, наскільки ефективно будуть організовані заняття починаючи з 1-го курсу.

Пріоритетним напрямком у підвищенні мотивації студентів до занять фізичною культурою й спортом може й повинна стати відмова від уніфікації й стандартизації навчальних програм технічних ВНЗ і створення можливо більшого числа альтернативних програм по кожному виду фізичної культури з обліком регіональних, національних, культурно-технічних традицій, матеріально-технічної оснащеності спортивних комплексів кожного конкретного ВНЗ.

Чим старше студент, тим більшу роль у мотиваційній сфері можуть грати соціально значимі мотиви: бути здоровим, готовим до життя, праці, роботи у сфері технічних наук.

Особисту фізичну культуру можна виховувати двома шляхами: впливаючи цілеспрямовано на окремі мотиви й на мотиваційну сферу й особистість студента в цілому.

Інноваційна комплексна методика фізичного виховання студентів технічного вузу сприяє значному поліпшенню результатів у показниках фізичного розвитку, фізичної підготовленості, вдосконаленню мотиваційної сфери. За річний цикл навчальних занять в експериментальній вибірці відзначені:

- зниження жирової маси і розмірів у обхваті тіла за рахунок збільшення м'язової маси, при цьому достовірні зміни відзначені у представників гармонійного типу (поліпшення на 7,4–9,0%, $p < 0,05$), у представників інших типів в даних показниках спостерігається позитивна динаміка (поліпшення на 4,3–5,1%, $p > 0,05$);

- достовірне підвищення результатів, що характеризують рівень швидко-силових і координаційних здібностей, витривалості, сили та гнучкості у представників всіх конституційних типів ($I = 2,14 \pm 2,91$; $p < 0,05 - 0,01$), відповідність отриманих результатів вимогам і нормативам навчальної програми на оцінку «відмінно» і «добре»;

- зміна мотиваційного фону занять, підкріпленого у 85% студентів експериментальної вибірки мотивом, що забезпечує підвищення відвідуваності навчальних занять, можливість використання досить високих тренувальних навантажень і отримання запланованого кумулятивного ефекту.

Навчальна програма з фізичного виховання у вищих навчальних закладах технічного профілю повинна включати загальну та спеціальну фізичну підготовку, здійснювану за методом кругового тренування, що спрямовується на розвиток координації, витривалості, сили, гнучкості та швидко-силових здібностей, що дозволяють підтримувати високий рівень загальної працездатності людини.

СЕКЦІЯ «ТЕХНОЛОГІЇ ЗБЕРЕЖЕННЯ ЗДОРОВ'Я, ФІЗИЧНА РЕАБІЛІТАЦІЯ І РЕКРЕАЦІЯ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ»

УДК 615.8

Атаманюк К. В.¹, Атаманюк С. І.²

¹студ. ФЕУ-511 ЗНТУ

²канд. наук. фіз. вих. та спорту, доц. ЗНТУ

ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАНЯТЬ ФІТБОЛ-АЕРОБІКОЮ ЗІ СТУДЕНТАМИ

Останнім часом зростає роль фізичних вправ в укріпленні здоров'я, профілактиці різних захворювань, організації дозвілля, продовження життя і творчої активності. У зв'язку з цим з'являються нові види оздоровчих занять, які користуються популярністю серед студентів.

М'ячі великого розміру – фітболи – з'явилися порівняно недавно, хоча з найдавніших часів у культурі будь-якого народу м'яч використовувався в якості розваги. Фітбол в перекладі з англійської означає «м'яч для опори», який використовується в оздоровчих цілях.

Швейцарія була першою країною, яка винайшла гімнастику на великому м'ячі. Завдяки саме цій країні, гімнастика стала всесвітньо відомою і в подальшому отримала назву «фітбол».

У різних країнах програми з використанням гімнастичних м'ячів великого розміру застосовують понад 50 років, в нашій країні – близько 8 років. Програми з фітбол-аеробіки унікальні за своїм впливом на організм людей і викликають великий інтерес у дітей і дорослих.

Вправи на м'ячах мають оздоровчий ефект, який підтверджений досвідом роботи спеціалізованих, корекційних і реабілітаційних медичних центрів Європи. За рахунок вібрації при виконанні вправ та амортизаційної функції м'яча поліпшуються обмін речовин, кровообіг і мікродинаміка в міжхребцевих дисках і внутрішніх органах, що сприяє розвантаженню хребта, мобілізації різних його відділів, корекції лордозів і кіфозів.

Вправи верхи на м'ячі за своїм фізіологічним впливом сприяють лікуванню таких захворювань, як остеохондроз, сколіоз, неврастенія, астено-невротичний синдром та ін. Механічна вібрація м'яча впливає на хребет, міжхребцеві диски, суглоби і навколишні тканини. Практично, це єдиний вид аеробіки, де у виконання фізичних вправ включаються спільно руховий, вестибулярний, зоровий і тактильний аналізатори, що в геометричній прогресії посилює позитивний ефект від занять на фітболах.

Фітбол допомагає розвинути гнучкість. Ви можете робити за допомогою м'яча ефективні вправи на розтяжку спинних і черевних м'язів. М'яч

незамінний, коли ви робите вправи на черевний прес. Він дозволяє задіяти найглибші м'язи преса.

М'яч-фйтбол за своїми властивостями багатофункціональний. Тому він може використовуватися в комплексах вправ фйтбол-аеробіки як предмет, снаряд або опора. Комплекси вправ на м'ячах в залежності від поставлених завдань і підбору засобів можуть мати різну спрямованість:

- для розвитку функції рівноваги і вестибулярного апарату.
- для формування постави.
- для збільшення гнучкості і рухливості в суглобах.
- для розвитку спритності і координації рухів.
- для розслаблення і релаксації як засобів профілактики різних захворювань (опорно-рухового апарату, внутрішніх органів).
- для зміцнення м'язів рук і плечового пояса.
- для зміцнення м'язів черевного преса.
- для зміцнення м'язів спини і тазу.
- для зміцнення м'язів ніг і склепіння стопи.
- для розвитку танцювальності і музикальності.

Заняття з фйтболом покращують функцію серцево-судинної системи, зовнішнього дихання, підвищують обмін речовин, інтенсивність процесів травлення, захисні властивості і опірність організму в цілому.

Різна спрямованість використання м'яча

м'яч, як масажер;

м'яч, як опора;

м'яч, як предмет;

м'яч, як перешкода при виконанні ЗРВ;

м'яч, як обтяження;

м'яч, як амортизатор-тренажер;

м'яч, як орієнтир;

Ми звикли займатися на надійній поверхні підлоги, мата або на тренажері. Якщо ж відмовитися від цього звичного ландшафту, то ефект від самих нудних вправ помітно зростає. В роботу автоматично включаються м'язи-стабілізатори преса, попереку, стегон, сідниць і гомілки. І що особливо, працюють вони злагоджено, як єдиний комплекс.

Поставивши своє тіло в умови, коли збереження рівноваги стає основною турботою протягом 45 хвилин тренування, ви залучаєте в роботу десятки звичай бездіяльних м'язів. І в першу чергу – стабілізуючі «підводні» дрібні м'язи преса, сідниць і стегон, які так актуальні для жінок. Оскільки саме глибинна мускулатура дозволяє нам утримувати рівновагу, вона отримує нон-стоп навантаження протягом всього тренування (навіть якщо при цьому просто сидіти на м'ячі). Виконати ці нелегкі завдання якраз і допоможе фйтбол-аеробіка.

На сьогоднішній день фйтбол є одним з найбільш поширених напрямів фйтнесу. Фйтбол відмінно допомагає скорегувати фігуру, оздоровлює організм, формує правильну поставу і піднімає тонус.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ СКАНДИНАВСЬКОЇ ХОДЬБИ ПРИ ЗАНЯТТЯХ ЗІ СТУДЕНТАМИ СПЕЦІАЛЬНИХ МЕДИЧНИХ ГРУП

Скандинавська ходьба (від англ. Nordic Walking), дослівно – Ходьба з палицями (фін. Sauvakävely, від sauva – «палиця» і kävely – «ходьба», «прогулянка») – вискоефективний вид фізичної активності, в якому використовуються певна методика заняття і техніка ходьби за допомогою спеціально розроблених палиць. В кінці 1990-х ця ходьба стала популярна у всьому світі.

Зустрічаються також назви «північна ходьба», «фінська ходьба», «скандинавська ходьба», «нордична ходьба».

Скандинавська ходьба – це ходьба зі спеціальними палицями, схожими на лижні, а, якщо по-іншому сказати, то це ходьба на лижах, але без лиж.

Ця спортивна ходьба доступна всім незалежно від статі, віку та стану фізичної підготовленості. Немає ніяких протипоказань до занять цим видом фізичної активності. Тому вона особливо корисна для студентів спец. мед. груп. Заняття можуть проходити на відкритому повітрі в будь-який час року у дворі, на вулицях, парку, лісі і т. д. Одним словом, скрізь. Оптимальним вважається проведення 2–3 прогулянок на тиждень протягом не менше 30 хвилин. Скандинавська ходьба з палицями не вимагає великих витрат часу і грошей.

Ефективність цієї аеробного тренування надзвичайно висока. *Користь скандинавської ходьби* для студентів спец. мед. груп полягає в тому, що вона:

- 1) активує близько 90% всіх м'язів нашого тіла, стимулює розвиток м'язів плечового пояса, спини, ніг;
- 2) покращує роботу серцево-судинної і дихальної систем, нормалізує кров'яний тиск, знижує рівень «поганого» холестерину;
- 3) одночасно підтримує тонус м'язів верхньої та нижньої частини тіла, тренує витривалість;
- 4) зменшує тиск на коліна і суглоби, збільшується щільність кісткової маси, знижується ризик виникнення остеопорозу, зменшується ризик переломів;
- 5) дуже добре підходить для корекції постави та вирішення проблем шії і плечей;
- 6) допомагає рухатися за допомогою палиць в більш швидкому темпі без великих зусиль;

7) повертає до повноцінного життя людей з проблемами опорно-рухової системи;

8) дозволяє підтримувати спортивну форму, життєвий тонус і зовнішній вигляд;

9) доступніше і безпечніше для студентів, що мають спец. мед. групу.

10) за словами медиків, вважається кращим спортивним вправою для зниження ваги. Вона дозволяє спалити приблизно на 46% калорій більше, ніж при звичайній ходьбі. Витрати енергії за одну годину ходьби становить приблизно 400 ккал;

11) Профілактичні аргументи на користь скандинавської ходьби очевидні. Скандинавська ходьба може мати позитивний ефект на такі хронічні захворювання, як діабет або ожиріння.

УДК 796.011.3

Водоп'янова Є. О.¹, Кокарева С. М.²

¹студ. ГФ–213 ЗНТУ

²старш. викл. ЗНТУ

ЗАНЯТТЯ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ АСПЕКТ ДЛЯ СТУДЕНТІВ З ОСЛАБЛЕНИМ ЗДОРОВ'ЯМ

Актуальність. Навчання та побут студентів проходять в умовах недостатньої рухової активності, одноманітної робочої пози і великим статичним навантаженням. Недостатня рухова активність у більшості є фактором, який ускладнює належне функціонування систем і органів людини, в результаті чого значна частина студентів вибуває на різні терміни із навчального процесу у зв'язку із хворобою.

Фізичне виховання є процесом організації оздоровчої й пізнавальної діяльності, спрямованої на розвиток фізичних сил і здоров'я, вироблення гігієнічних навичок і здорового способу життя. Фізична культура – частина способу життя людини, система збереження здоров'я, знання про єдність та гармонію сили й духу, про розвиток духовних та фізичних сил.

Ситуація, що складається сьогодні, характеризується погіршенням фізичного, психічного і духовного здоров'я молодого покоління. На думку вчених це обумовлений спосіб життя людини, пов'язаний з відривом від природи, гіподинамією, курінням, систематичним вжитком алкоголю і інших наркотиків. Враховуючи, що збереження і розвиток потенціалу здоров'я людина зможе досягнути лише власними зусиллями, а також, формуванням здорових звичок. Отже, зміна ставлення людини до свого здоров'я, перш за все, проблема виховання. Тому саме система освіти пред'являє суспільство соціальне замовлення – активізувати роботу по оздоровленню вузівського

середовища, зміцненню здоров'я студентів з ослабленим здоров'ям і формуванню у них здорового способу життя.

Перед викладачами фізичного виховання завжди стояли й стоять питання: як сформувати у студентів мотивацію до занять фізичною культурою? Яким чином зробити ці заняття не тільки привабливими для студентів, але й показати їх беззаперечну необхідність для зміцнення здоров'я?

Безперечно, що в корекції поведінки студента відповідно до власного здоров'я, а саме з його зміцнення вирішальну роль відіграє – педагог, який дає суб'єкту освітнього процесу інформацію про відповідність його дій принципам і умовам здорового способу життя. При цьому у підборі інформації необхідної і достатньої студенту для інтелектуальних і практичних дій у сфері зміцнення здоров'я визначального значення набувають індивідуально-особистісні потреби спонукання викладачем як керівником освітнім процесом.

Для реалізації діяльності зі зміцнення здоров'я від викладача кафедри фізичного виховання вимагається певний багаж знань, умінь та навичок. Враховуючи, що фізична підготовленість студентів далека від оптимального, дуже низька ефективність навчальних занять, запропоновані форми і заняття не відповідають інтересам і потребам студентів. Це багато в чому пов'язано з недостатньою увагою викладачів до занять фізичного виховання та особливостей використання фізичної культури і, в свою чергу, від самих студентів.

Заняття з фізичного виховання позитивно впливають на людину, підвищують ефективність її праці. Але віддача від таких занять проявляється опосередковано через ряд складових: підвищення працездатності, скорочення економічних видатків від втрат робочого часу при втомлюваності студента або його хворобі, покращення професійних навичок, підвищення активності, покращення трудової дисципліни, краще використання вільного часу.

Цілком правомірне виділення діяльності викладача з питання зміцнення здоров'я на заняттях фізичного виховання як один з аспектів для студента з ослабленим здоров'ям. Розділяючи думку дослідників, розглядати даний аспект як «готовність педагога до зміцнення здоров'я студентів», що є інтеграційною здібністю викладача здійснювати діяльність по збереженню і зміцненню здоров'я учасників освітнього процесу, наявності певних знань, досвіду, навичок і сформованості вмінь в даній сфері. Відзначимо, що викладачу фізичного виховання, діяльність якого полягає в тому, щоб сформувати у студентів потребу в заняттях фізичними вправами, дотриманні рухового режиму, в процесі виховання здорового покоління відводиться особлива роль.

Підводячи підсумки вище викладеного, можна зазначити, що реалізація завдання виховання здорового покоління передбачає проведення спеціальної

роботи з підвищення професійно-педагогічної компетентності студентів; формування готовності викладачів кафедри фізичного виховання до організації навчально-виховного процесу ВНЗ на принципах зміцнення здоров'я; проведення профілактичних заходів і використання різних форм засобів фізичного виховання.

УДК 796.011.3

Бикова Д. С.¹, Кокарева С. М.²

¹студ. ГПФ–414 ЗНТУ

²старш. викл. ЗНТУ

ЗАНЯТТЯ СПОРТОМ ЯК ЗАСІБ РОЗВИТКУ ПРОФЕСІЙНО ВАЖЛИВИХ ЖИТТЄВИХ ЯКОСТЕЙ

Фізичне виховання молоді на сучасному етапі розвитку суспільства має відображати нові підходи до формування особистості. Активність у фізкультурно-оздоровчій діяльності – необхідна умова гармонійного розвитку студентської молоді, що набуває якості цілеспрямованого впливу на конкретну людину згідно її потреб. Фізичне виховання покликане формувати в студентства дбайливе ставлення до власного здоров'я та фізичної кондиційності, комплексно розвивати фізичні й психічні якості, сприяти творчому використанню засобів фізичної культури в організації здорового способу життя.

Основні завдання фізичного виховання:

- підвищення функціональних можливостей організму засобами фізичної культури;
- сприяння всебічному гармонійному розвитку, відмова від шкідливих звичок, покращення розумової і фізичної працездатності;
- формування думки про систематичні заняття фізичними вправами з урахуванням особливостей їх майбутньої професії, фізичне самовдосконалення та здоровий спосіб життя;
- отримання студентами та учнями необхідних знань, умінь та навиків у галузі фізичної культури з метою профілактики захворювань, відновлення здоров'я та підвищення професійної працездатності;
- використання засобів фізичної культури в лікувально-профілактичній діяльності;
- оволодіння методами визначення фізичного стану та самоконтролю;
- виховання організаторських навиків, особистої гігієни та загартовування організму;
- уміння складати та виконувати вправи з комплексів ранкової гігієнічної гімнастики;
- виховання патріотичних, морально-вольових і естетичних якостей;

– удосконалення спортивної майстерності студентів та учнів, що займаються обраними видами спорту.

Аналіз досвіду освітньої та виховної практики свідчить, що залишається актуальною проблема дефіциту рухової активності, зниження імунітету та поширення пов'язаних з цим захворювань серед студентів вищої педагогічної школи. Зазначені явища зберігають стійку тенденцію, що обумовлюється протиріччям між декларативним та реальним ставленням до фізичної культури, відбиваються на стані здоров'я, фізичному розвитку й підготовці студентів, їхніх ціннісних орієнтаціях, ставленні до власного фізичного та психічного благополуччя і, врешті-решт, на майбутній професійній діяльності.

Стимулювання активності до фізкультурної діяльності вимагає врахування у навчально-виховному процесі таких напрямів впливу: особистісного (формування адекватної самооцінки, позитивної Я-концепції, розвиток гуманістичної спрямованості студента), професійного (оволодіння елементами професійної техніки), профілактичного (оволодіння прийомами і засобами попередження професійних захворювань), активізуючого (підвищення працездатності), релаксуючого (засвоєння прийомів релаксації, подолання психофізіологічних бар'єрів), соціального (засвоєння навичок міжособистісної взаємодії, вмінь співпраці в колективах).

Найбільш продуктивним підходом до розробки даної проблеми є дослідження внутрішніх резервів активності особистості студента як суб'єкта навчальної та професійної діяльності. Одним з основних джерел активності особистості є стимули, що надають процесу фізичного виховання дієвої спрямованість та суб'єктивно значущої позитивності. Тому формування фізичної культури майбутнього фахівця – це, перш за все, проблема стимулювання активності студентів вищої педагогічної школи до свідомої, особистісно-значущої фізкультурної діяльності.

У сучасних умовах життя фізична праця всі частіше заміщається діяльністю, що характеризується більшими розумовими й емоційними навантаженнями при незначній м'язовій. Поряд з нервово-психічною перенапругою формується синдром гіпокінезії (від грецького *huro* – зменшення, *kinesis* – рух). Синдром містить у собі непропорційний розвиток, надлишкову масу тіла, порушення обміну речовин, психоемоційні розлади. Збільшується ризик розвитку захворювань серцево-судинної системи.

Одним з важливих шляхів усунення факторів ризику є впровадження фізичної культури в повсякденне життя людини. Однак заняття фізичною культурою мінімальну користь приносять при створенні комплексної системи тренувань із обліком віково-полових особливостей, індивідуального здоров'я, екологічних факторів і т. д. У протилежному випадку ефективність спортивних тренувань може бути різко знижена, і замість користі вони можуть принести шкоду.

УДК 796.011.3

Мигловець Н. О.¹, Кокарева С. М.²

¹студ. ГФ–213 ЗНТУ

²старш. викл. ЗНТУ

ОЦІНКА ПОСТАВИ СТУДЕНТОК 17-18 РОКІВ

Постава – важливий комплексний показник стану здоров'я та гармонійного фізичного розвитку. Правильна постава забезпечує оптимальне положення та нормальну діяльність спинного мозку, внутрішніх органів, створюючи якнайкращі умови для діяльності всього організму, сприяє підвищенню працездатності, має естетичне значення. В останні десятиліття спостерігається загрозливе збільшення числа дітей та підлітків з різними видами порушення постави. На даний час постава до 90 % дітей не відповідає нормі. Багато в чому це проблема сучасної шкільної освіти, оскільки 1/3 всіх порушень постави припадає на вік 8–14 років.

Значна частота порушень постави – не тільки медична, але і соціально-економічна проблема. Найбільшу роль у формуванні постави відіграє хребет і таз. Крім того, мають значення зріст, маса тіла, окремі розміри тіла, ступінь розвитку мускулатури, підшкірно-жирової основи. Правильна постава має особливе значення для студенток, майбутніх мам, хранительок і продовжувачок життя. Успішність завершення цієї почесної місії значною мірою залежить і від постави. Адже при порушенні постави змінюється положення і кут нахилу таза, що може негативно вплинути на перебіг вагітності та пологів. В профілакторії університету значна увага приділяється оздоровленню студенток та корекції їх постави за спеціально розробленою програмою.

Ми поставили собі за мету вивчити і оцінити стан постави студенток першого курсу, що знаходяться на оздоровленні в профілакторії Запорізького національного технічного університету.

Оцінка постави 39 студенток проводилась за рейтинговою шкалою Кашуби А. Б. у фронтальній (положення голови, плечей, хребта, лопаток, гребенів клубових кісток, трикутників талії) та сагітальній (форма шиї, верхньої частини спини, тулуба, живота, попереку) площинах. Відсутність зовнішніх ознак порушень постави оцінювалась в 10 балів, незначні відхилення від норми – як 5, при значних – 0 балів. Крім цього вивчено зріст, масу тіла, відсоток кісткової тканини в загальній масі тіла (за формулою Mاتيagka), рівень міцності тілобудови (індекс Пінье), рівень фізичного розвитку (індекс Кетле).

Результати обстежень показали, що при зовнішньому огляді відхилення від норми у поставі за 3–4 показниками спостерігались у 6 студенток (15,3 %), за 5–8 – у 15 (34,4 %), за відхиленнями від норми переважної

більшості ознак – у 23 (58,9 %), без відхилень – не було жодної. Таким чином, відхилення постави від норми декількох або усіх показників були відмічені у всіх 100 % студенток.

Для визначення відсотку кісткової тканини в загальній масі тіла студенток, використали показники зросту, діаметрів дистальних відділів плеча, передпліччя, стегна, гомілки. Необхідна маса кісткової тканини за даними Дорохова М. М. для дівчат віком від 18–20 років повинна складати 9 %. Дослідження показали, що середній показник кісткової маси (9 %) реєструвався у 5 студенток (12,8 %), вище середньої – відсутній (0 %), нижче середнього – у 34 студенток (87,1 %). Звертає на себе увагу значна кількість студенток із зниженою кістковою масою, що є небезпечною ознакою для перспективи розвитку остеопорозу та перебігу вагітності. Це диктує необхідність уже в цьому віці не лише коректувати харчування, але й займатися фізичними вправами. Останні, завдяки подразненню окістя в місцях прикріплення сухожилків до кісток під час виконання фізичних вправ та стрясанню тіла під час бігу, прискорюють ре моделювання кісткової тканини та збільшують її мінеральну щільність.

Рівень міцності тілобудови, який оцінювали за індексом Піньє, показав, що тілобудова, як «добра» була виявлена у 8 студенток (20,5 %), «середня» – 7 студенток (17,9 %), «слабка» – у 22 студенток (56,4 %), «дуже слабка» – у 2 студенток (5,1 %).

Рівень фізичного розвитку оцінювали за індексом Кетле. Виявлено, що у 53,8 % обстежених студенток масо-зростовий коефіцієнт виявився середнім та нижче середнього.

Визначити пряму залежність між наявністю і ступенем проявів порушень постави та зростом, масою тіла, відсотком кісткової тканини у загальній масі тіла, показниками міцності тіло будови виявити не вдалось. Не рідко при однаковому рейтингу постави кісткова маса у різних студенток значно відрізнялась і навпаки.

Таким чином, для обстежених студенток 17–18 років притаманне порушення постави, зниження відсотку кісткової тканини в загальній масі тіла та рівня міцності тілобудови, що має негативний вплив на їх стан здоров'я. Зважаючи на те, що студентки – це майбутні матері, то указані характеристики в перспективі можуть стати несприятливим фактором під час вагітності та пологів, що буде небезпечним для здоров'я майбутньої дитини. Отримані дані доводили до відома обстежуваних. Зі студентами проводили просвітницьку роботу. Зверталась увага на необхідність регулярних занять фізичними вправами. Їм рекомендували періодично проходити курс оздоровлення за програмою, розробленою в профілакторії університету.

ФІЗКУЛЬТУРА ТА СПОРТ ДЛЯ ЖІНОК ПІСЛЯ 40 РОКІВ

Всі знають, що заняття спортом в будь-якому віці приносять користь. Навіть тоді, коли здається, що і здоров'я вже не дуже, і м'язи слабкі. Важливим є підхід до цього питання: без фанатизму і зі знанням справи. Час біжить. Ось уже ми переступили 40 років, і не встигли цього помітити. І прийшов час звернути увагу на своє здоров'я. У цьому віці відбувається зниження працездатності багатьох систем і органів в організмі. Тому, бажаючи тримати себе у формі, приступаємо до занять спортом.

Доведено, що навіть при виконанні мінімальних навантажень, ми надаємо велику допомогу своєму організму. Відбувається значне поліпшення здоров'я. Щоб знати, скільки і коли слід виділяти часу для тренувань, існує кілька рекомендацій.

У першу чергу потрібно проконсультуватися у кардіолога. У другу, не слід забувати про те, що навантаження збільшують поступово. Будь-яку вправу починають з мінімальної кількості підходів, додаючи по 5–10 кожен день. Не можна також проводити різке зниження навантаження.

Основне питання, яке цікаве всім, хто вирішив знову зайнятися спортом: який вид спорту вибрати жінці сорока років, для того щоб перебувати у формі? Відповідь дуже проста. Біг, фітнес, аеробіка – тут підійде все.

Користь занять

Головне, щоб вид спорту, обраний вами, доставляв вам задоволення. Користь для здоров'я приносять самі повсякденні заняття: прогулянка на свіжому повітрі, підняття по сходах, і, навіть, просте прибирання квартири.

Інтенсивність занять

Потрібно набратися терпіння і приступити до занять. Запам'ятайте, що перериватися або зупинятися не можна, щоб потім не починати все спочатку. Починати тренуватися потрібно з середньою інтенсивністю і тривалістю 20–30 хвилин в день. Оптимальними вважаються заняття від 3 до 5 разів на тиждень.

У свої заняття потрібно ввести віджимання, підтягування, вправи для преса. Поступово необхідно збільшувати навантаження на м'язи. Потрібно чергувати вправи, які виконуються для різних м'язових груп. Приміром, один день руки і спина, інший – ноги й живіт.

Щоб заняття мали користь, і ви бачили їх результат, потрібно дотримуватися правильного харчування. Під час занять організм втрачає багато рідини, і якщо не поповнювати її запаси, м'язи втрачають пружність і

стають в'ялими. Тому необхідно пити воду під час тренування і після неї. Так як під час тренувань збільшується навантаження на суглоби, потрібно у своєму раціоні харчування частіше використовувати продукти, які містять кальцій. Ними можуть бути і вітаміни, і натуральні продукти.

Види спорту.

Яким видом спорту займатися 40 річній жінці? Для розуміння потрібно зробити акцент на тому, яку кінцеву мету ви переслідуєте, збираючись займатися спортом. Якщо ви хочете схуднути, тоді займіться аеробікою. Аеробні рухи прискорюють частоту скорочення серцевого м'яза, це прискорює обмінні процеси в організмі, тим самим спалюються додаткові калорії. У кожного свої цілі. Багато жінок у віці 40 років, вирішуючи зайнятися спортом, ставлять перед собою мету поліпшити стан здоров'я. Ось короткий огляд видів спорту, рекомендованих фахівцями для жінок 40 років.

1. Плавання є видом спорту, що дає навантаження на серце. Відвідувати басейн потрібно 4–5 разів протягом тижня. Корисно чергувати плавання з аква-аеробікою.

2. Йога є улюбленим видом спорту для багатьох жінок. Він допомагає зберігати тонус і гнучкість вашого тіла.

3. Спортивна ходьба або біг. Якщо ви вибрали для себе біг, то бігати потрібно тільки підтюпцем. Хоча спортивна ходьба приносить велику користь.

4. Велоспорт є заняттям, яке тримає м'язи спини в тонусі. Велоспорт також підвищує тонус м'язів ніг, а це є профілактикою целюліту.

5. Силові вправи являють собою заняття на тренажерах. У 40 років вони тримають тіло в тонусі, підтримують його обсяг. Захоплюватися тренажерами надто не слід. Краще використовувати малу вагу, але правильно виконувати вправи. Бажано займатися під тренерським контролем.

6. Вправи, які зміцнюють м'язи спини. Ці вправи рекомендують жінкам старше 40 років, щоб зберегти поставу і усунути болі в спині. Виділіть час протягом тижня на виконання таких вправ. Щоб уникнути травм спини, потрібна консультація фахівця.

На закінчення скажемо, що не залежно від того, який комплекс вправ або вид спорту ви вибрали, ефект буде приголомшливим. Головним для вас є бажання і віра, що все вийде. У будь-якому випадку всі, хто займаються спортом, завжди відчувають себе більш впевнено, не реагують на всякі дрібниці, а, значить, менше нервують. Якщо внутрішній стан у вас буде на висоті, тоді й зовнішній вигляд буде у вас привабливим в будь-якому віці.

ПСИХОЛОГО-ПЕДАГОГІЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЗДОРОВОГО СПОСОБУ ЖИТТЯ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

Якісна професійна підготовка студентів у ВУЗі неможлива без їх активної навчально-трудової, пізнавальної діяльності. Економічні та соціальні причини, що не дозволяють збільшити терміни навчання, змушують інтенсифікувати його, що вимагає від студентів мобілізації волі, психофізичних, духовних і фізичних якостей.

Забезпечити високу якість підготовки фахівців в наші дні не можливо без посилення пізнавальної активності самих студентів. Виховати у студента високу вимогливість до себе, життєву потребу трудитися, бажання і вміння працювати творчо, поповнювати та удосконалювати свої знання, вміння вести здоровий спосіб життя і дбати про своє здоров'я – це одна з головних задач вищої школи.

Аналіз здоров'я, у тому числі студентської молоді, переконує в тому, що існуюча система його формування істотно підірвана. Сучасне суспільство характеризується докорінною зміною умов життя, праці та побуту населення.

Дослідження показують, це відбувається тому, що у студентів перебудова до нових соціальних умов викликає активну мобілізацію, а потім виснаження фізичних резервів організму, особливо в перші роки навчання.

При вступі до вищого навчального закладу у школярів відбувається порушення життєвого стереотипу, так як початковий період навчання відіграє істотну роль у розвитку адаптаційно-компенсаторних механізмів. Адаптація першокурсника – складний багатофакторний процес, пов'язаний із засвоєнням соціального досвіду вузівського середовища, включенням особистості в систему поведінки, духовний світ, потреби, інтереси, психологію студентства, тому він повинен бути цілеспрямованим, планомірним, організованим і керованим.

Фізична культура у вищих навчальних закладах є основною ланкою організації фізкультурно-оздоровчої та спортивно-масової роботи серед студентів. У зв'язку з цим величезне значення набуває правильна організація занять зі студентами.

Для вивчення мотиваційно-ціннісних характеристик фізичної культури нами було проведено дослідження серед студентів-першокурсників, яке в повному обсязі відобразило ставлення до предмета «Фізична культура» та його взаємозв'язок із здоровим способом життя студентської молоді.

Велика частина студентів сприймає фізичну культуру як засіб поліпшити свою фізичну форму, тобто підтримку ідеальної фігури (73 %), проте 9 % респондентів вважають, що фізична культура це спосіб життя. Варто відзначити, що у вільний час фізичною культурою займаються всього 35 % студентського товариства. Перевага віддається відвідуванню тренажерного залу (32 % опитаних), займаються спортивними іграми 66 %, легкою атлетикою 25 %.

У зв'язку з тим, що більшу частину часу студенти витрачають на підготовку до теоретичних занять, у них знижується рухова активність, багато з опитаних впевнені, що їх фізична активність носить середній характер (60 %), тільки 16 % вважають свою активність високою, а 24 % розуміють, що у них низька фізична активність. Відповідаючи на питання про розуміння здорового способу життя, велика частина студентів впевнена, що це відсутність шкідливих звичок (41 %), раціональне харчування (33 %), і тільки 24 % вважають, що це сукупність факторів, які включають моральне, психічне та фізичне здоров'я.

Останнім часом студенти слабо проявляють активність, приймаючи участь у змагальній діяльності, мабуть, це пов'язано з низькою фізичною підготовленістю, всього 29 % респондентів готові виступити на змаганнях, 46 % ніколи цього не робили, і лише 25 % іноді пробували свої сили. Відповідаючи на запитання «Чи відчуваєте Ви потребу в заняттях фізичною культурою і веденні здорового способу життя?», більша частина молоді відповіла, що дуже відчувають цю потребу, але не вистачає сили волі (52 %), проте 18 % не бачать гострої необхідності займатися фізичною культурою і вести здоровий спосіб життя, інша частина аудиторії дала тверду відповідь «Так» (30 %).

Таким чином, судження студентів про вплив фізичної культури на загальнокультурний розвиток особистості дещо звужені та більше пов'язані з її тілесним вираженням. Це обумовлено витратами фізичного виховання у ВНЗ, недостатньою повнотою реалізації його гуманітарного змісту, негативним досвідом попередніх занять, впливом найближчого оточення та іншими причинами.

Матеріали численних досліджень показують, що витрати в організації та змісті життя в студентські роки відбиваються в зниженні показників здоров'я, працездатності, навчально-трудової активності, ускладнюють і скорочують період працездатності у професійній діяльності. Тому, починаючи з першого курсу навчання, необхідно створювати цілісне уявлення і розуміння про такий соціально-особистісний феномен, як здоров'я та здоровий спосіб життя, при цьому головне завдання викладацького складу полягає в тому, щоб навчити студентів правильно використовувати фізичні вправи, необхідні для саморегуляції, саморозвитку та самовдосконалення особистості, а також формувати правильне мотиваційно-ціннісне ставлення до занять фізичною культурою.

МОТИВАЦІЯ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ ТЕХНІЧНИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ДО ЗДОРОВ'ЯЗБЕРЕЖУВАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проблема збереження і зміцнення здоров'я підростаючого покоління була і залишається однією з найважливіших проблем людського суспільства. На сьогоднішній день лише звучать заклики бути здоровим, а соціальне середовище і реальна практика свідчать про погіршення здоров'я молоді, загостренні серцево-судинних захворювань та інших хронічних та інфекційних захворювань, а також сучасний рівень урбанізації, науково-технічного прогресу, комфорту є причиною хронічного «рухового голоду».

Студентство, особливо на початковому етапі навчання, є найбільш вразливою частиною молоді, тому стикається з низкою труднощів, пов'язаних із збільшенням навчального навантаження, невисокою руховою активністю, відносною свободою студентського життя, проблемами в соціальному та міжособистісному спілкуванні. Нинішні студенти – це основний трудовий резерв нашої країни, це майбутні батьки, і їх здоров'я і благополуччя є запорукою здоров'я і благополуччя всієї нації. У зв'язку з цим величезну роль відіграє вивчення мотивів, інтересів і потреб сучасної молоді в заняттях фізичними вправами.

Мотивація до фізичної активності – особливий стан особистості, спрямоване на досягнення оптимального рівня фізичної підготовленості та працездатності. Процес формування інтересу до занять фізичною культурою і спортом – це не миттєвий, а багатоступінчастий процес: від перших елементарних гігієнічних знань та навичок до глибоких психофізіологічних знань теорії і методики фізичного виховання і інтенсивних занять спортом.

Основними мотивами до занять фізичною культурою у вузі є: оздоровчі, рухливо-діяльнісні, змагально-конкурентні, естетичні, комунікативні, пізнавально-розвиваючі, творчі, професійно-орієнтовані, виховні, статусні, культурологічні, адміністративні та психолого-значущі.

Найбільш сильною мотивацією молоді до занять фізичними вправами є можливість зміцнення свого здоров'я та профілактика захворювань. Благотворну дію на організм фізичних вправ відомо давно. В даний час його можна розглядати з двох взаємозалежних напрямків: формування здорового способу життя та зменшення вірогідності захворювань, в тому числі і професійних; лікувальний вплив фізичних вправ при багатьох видах хвороб.

При виконанні фізичної роботи простежується зниження продуктивності праці, яке відбувається внаслідок його монотонності, одноманітності. Безперервне виконання розумової діяльності приводить до пониження відсотка сприйняття інформації, до більшого числа професійних помилок. Виконання спеціальних фізичних вправ для м'язів всього тіла і зорового апарату значніше підвищує ефективність релаксації, ніж пасивний відпочинок, і задоволення від самого процесу занять фізичними вправами. Професійно-прикладна фізична підготовка студентів пов'язана з розвитком занять фізичною культурою, орієнтованих на професійно важливі якості студентів різних спеціальностей, для підвищення рівня їх підготовки до майбутньої трудової діяльності, сприяє розвитку психофізичної готовності студента до майбутньої професії.

Вся історія людства, процес еволюції будувалися на дусі суперництва, на змагальному дусі взаємин. Прагнення досягти певного спортивного рівня, перемогти в змаганнях суперника – є одним з потужних регуляторів і значущою мотивацією до активних занять фізичними вправами.

Мотивація студентів до занять фізичними вправами полягає в поліпшенні зовнішнього вигляду і враження, виробленого на оточуючих: вдосконалення статури, підкреслення «виграшних» особливостей фігури, збільшення пластичності рухів.

Заняття фізичними вправами з групою сподвижників, наприклад, у клубах за інтересами (оздоровчий біг, туризм, велоспорт, спортивні ігри і т.п.), є однією із значних мотивацій до відвідування спортивних споруд. Спільні заняття фізичною культурою і спортом сприяють поліпшенню комунікації між соціальними та статевими групами.

Прагнення людини пізнати свій організм, свої можливості, а потім і поліпшити їх за допомогою засобів фізичної культури і спорту в чому близько до змагальної мотивації, але засноване на бажанні перемогти себе, свою ліню, а не суперника на змаганні. Представлена мотивація полягає в бажанні максимально використовувати фізичні можливості свого організму, поліпшити свій фізичний стан і підвищити фізичну підготовленість.

Заняття фізичною культурою і спортом дають необмежені можливості для розвитку і виховання в студентах творчої особистості. Через пізнання величезних ресурсів власного організму при заняттях фізичними вправами особистість починає шукати нові можливості у своєму духовному розвитку.

Заняття фізичними вправами позитивно впливають на психічний стан підростаючої молоді, особливо навчається: набуття впевненості в собі; зняття емоційної напруги; попередження розвитку стресових станів; відволікання від неприємних думок; зняття розумової напруги; відновлення психічної

працездатності. Певні види фізичних вправ є незамінним засобом нейтралізації негативних емоцій у людини.

Заняття фізичною культурою і спортом розвивають в особистості навички самопідготовки і самоконтролю. Систематичні заняття фізичними вправами сприяють розвитку морально-вольових якостей, а також вихованню патріотизму та громадянськості.

Завдяки розвитку фізичних якостей у підростаючого покоління збільшується їх життєстійкість. Підвищення особистісного статусу при виникненні конфліктних ситуацій, дозволяються в ході фізичного впливу на іншу особу, а також збільшення потенціалу життєстійкості в екстремально-особистісних конфліктах, активізує участь молоді у фізкультурно-спортивній діяльності.

Вплив, який чиниться засобами масової інформації, суспільством, соціальними інститутами, у формуванні в особистості потреби в заняттях фізичними вправами характеризується впливом на особистість культурного середовища, законів соціуму і законами «групи».

Наукове видання

ТИЖДЕНЬ НАУКИ

Збірник тез доповідей щорічної
науково-практичної конференції серед студентів,
викладачів, науковців, молодих учених і аспірантів
13–17 квітня 2015 року

Том 2

Упорядник *Висоцька Н. І., Болтенкова Ю. І.*
Технічний редактор *Болтенкова Ю. І.*
Відповідальний за випуск *Висоцька Н. І.*
Верстання *Гринь Д. В.*

Оригінал-макет підготовлено в науково-дослідній частині
та редакційно-видавничому відділі ЗНТУ

Підписано до друку 01.09.2015. Формат 60×84 1/16. Ум. друк. арк. 28,13.

Обл.-вид. арк. 11,7. Тираж 16 прим. Зам. № 832.

69063, м. Запоріжжя, ЗНТУ, вул. Жуковського, 64, друкарня ЗНТУ

Свідectво суб'єкта видавничої справи ДК № 2394 від 27.12.2005.