МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ

ТИЖДЕНЬ НАУКИ-2019.
Факультет економіки та управління

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

15–19 квітня 2019 року

Електронне видання комбінованого
використовування на DVD-ROM

м. Запоріжжя

УДК 330
Т39

Рекомендовано до видання Вченою радою
Запорізького національного технічного університету
(Протокол №10 від 03.06.2019 р.)

Упорядник Лукьяненко Н.Е.

Редакційна колегія:
Наумик В. В., д-р техн. наук, професор (відпов. ред.)
Прушківський В. Г., д-р екон. наук, професор
Кузькін О.Ф., канд. техн. наук, доцент
Глушко В.І., канд. техн. наук, доцент
Климов О.В., канд. техн. наук, доцент
Антонов М.Л., канд. техн. наук, доцент
Савченко В.О., канд. техн. наук, доцент
Кабак В.С., канд. техн. наук, доцент
Касьян М.М., канд. техн. наук, доцент
Корольков В.В., канд. екон. наук, доцент
Дєдков М.В., канд. іст. наук, доцент
Васильєва О.О., канд. фіз.-мат. наук, доцент
Пущина І.В., канд. пед. наук, доцент
Філей Ю.В., канд. юр. наук, доцент
Гайворонська Т.О., канд. філос. наук, доцент
Сажнєв 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.

Т39 **Тиждень науки-2019. Факультет економіки та управління.** Тези доповідей науково-практичної конференції, Запоріжжя, 15–19 квітня 2019 р. [Електронний ресурс] / Редкол. :В. В. Наумик (відпов. ред.) Електрон. дані. – Запоріжжя : ЗНТУ, 2019. – 1 електрон. опт. диск (DVD-ROM); 12 см. – Назва з тит. екрана.
ISBN 978-617-529-225-9.

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 на факультеті економіки та управління Запорізького національного технічного університету. Збірка розрахована на широкий загал дослідників та науковців.

ISBN 978-617-529-225-9.

© Запорізький національний технічний університет (ЗНТУ), 2019

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ «ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ» 17
Бабенко-Левада В.Г. Розвиток інноваційної діяльності страхових компаній в України 17
Андрющенко І.Є. Проектне фінансування як інструмент інвестиційної діяльності підприємства..... 19
Шарова С.В. Специфіка регіональна інвестиційного процесу на ринку нерухомості 21
Фатюха Н.Г. Методи ідентифікації кластерів 23
Набатова Ю.О. Економіко-математичне моделювання оцінки ризику антикризової діяльності 25
Шестопалова О.В. Венчурне інвестування, перспективи його розвитку..... 28
Олійник Т.О. Суть фінансового планування і прогнозування 29
Андросова О.Ф. Ефективність впливу господарського менталітету на формування корпоративної культури на машинобудівних підприємствах України 31
Андросова О.Ф., Семибаламут Я.В. Методи управління активами в комерційних банках України..... 33
Шестопалова О.В., Довга І.О. Розвиток інноваційної діяльності підприємств України..... 37
Чередниченко Н.О.,Фесик Я.А. Необхідність створення та призначення цільових фондів..... 39
Чередниченко Н.О., Грунь С.В. Аналіз фінансової політики України на сучасному етапі..... 41
Шестопалова О.В., Єгорова О.В. Бюджетний дефіцит України: аналітичний аспект..... 43
Фатюха Н.Г., Гришунова Т.А. Методологічні засади визначення доходів та витрат банківської установи..... 45

Фатюха Н.Г., Рябченко І.А. Регіональна оцінка залучення піі в Україну..... 47
Фатюха Н. Г., Здорова К.О. Методологічні основи статистичного вивчення доходів та витрат домогосподарств України 49
Гараба С.С., Снежик В.В. Тенденції взаємовідносин України з Республікою Білорусь 51
Гараба С.С., Омельченко В.В. Внутрішня стійкість держави та необхідність проведення реформ 53
Чередниченко Н.О., Аш-Шегрі Л.А. Залежність цін від зміни валютного курсу 54
Шарова С.В., Момот М.М. Аналіз основних підходів до зниження ризику підприємницької діяльності 56
Шарова С.В., Божко К.К. Удосконалення управління дебіторською та кредиторською заборгованістю підприємств в умовах кризи 58
Шарова С.В., Божко К.К. Методичні підходи до внутрішнього аудиту основних засобів в акціонерних товариствах..... 60
Шарова С.В., Божко К.К. Формування фінансових ресурсів підприємства 62
Коваль О.А., Семенова А.О. Песрпективи ринку електроенергії України 64
Левченко Н.М., Кулачок І.О. Модель управління бізнесом за партнерським підходом..... 66
Левченко Н.М., Цукан І.А. Новітні європейські підходи до управління бізнесом 68
Силенко С.А., Червякова В.В. Оцінювання відповідності європейським стандартам механізму податкового стимулювання популяризації в Україні електромобілів..... 70
Силенко С.А., Фесик Я.А. Імплементація у вітчизняну практику світового досвіду регулювання ціноутворення на електрифіковані автомобілі 72

Бабенко-Левада В.Г., Воронін Р.Б. Тенденції розвитку інновацій на страховому ринку України 74
Набатова Ю.О, Куракіна О.Ю. Аналіз та діагностика фінансових показників КП «Водоканал» за 2016-2018 рр..... 76
Андрющенко І.Є.,Тімченко А.В. Фактори управління фінансовим станом машинобудівних підприємств 79
Олійник Т.О., Ігнатьєва М.І. Структура та класифікація оборотних коштів 81
Олійник Т.О., Шаров М.Ю Механізму забезпечення фінансової стійкості підприємства 83
СЕКЦІЯ "ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ"
Олійник Т.О., Кобиляцька Т.А. Експрес-діагностика банкрутства підприємства 85
Панченко О.М. Особливості формування облікової політики на ІТ-підприємстві 87
Помулєва В.М. Особливості обліку податкового кредиту з ПДВ та його удосконалення 89
Візіренко С.В., Поспєлов В.П. Аналіз доходів бюджетної установи 91
Візіренко С.В., ДіденкоЮ.О. Організація аудиту фінансових результатів діяльності підприємства 93
Візіренко С.В., Незнамова А.М. Формування звітності підприємства за стейкхолдерським підходом..... 95
Візіренко С.В., Федоренко І.О. Методика аудиту власного капіталу 97
Візіренко С.В.¸Легостаєв Л.В. Поетапність контролю поточних зобов'язань 99
Силенко О.М., Григор'єва О.В. Джерела додаткових фінансових ресурсів до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування 102
Силенко О.М., Новосьолова О.А. Обліково–аналітичне забезпечення процесу антикризового управління підприємством..... 104

Корольков В.В., Перевєрзєв О.С. Види об'єктів права інтелектуальної власності та права на їх використання 106
Корольков В.В., Чехова М.Ю. Особливості обліку та оподаткування матеріальної допомоги..... 108
Зоря О.П., Бурлака К.Е. Порядок обчислення податку на прибуток підприємств 110
Зоря О.П, клименко А.А. Порядок передавання готівки банківськими установами 112
Зоря О.П., Василенко Ю.В. Визнання банком оціночного резерву та зобовязання з кредитування під кредитні збитки 114
Зоря О.П., Сологуб І.С. Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про операції з основними засобами банків..... 116
Максименко І.Я., Ганоцька К.С. Особливості ремонтів / поліпшень орендованих об'єктів в обліку 118
Максименко І.Я., Тронькіна А.А. Особливості облікового відображення надходження нематеріальних активів на підприємство 120
Максименко І.Я., Іванченко А.Г. Особливості визнання та класифікації запасів на підприємствах..... 122
Максименко І.Я., Назарук А.В. Організація роботи з готівкою на підприємстві: ліміт каси..... 124
Максименко І.Я., Питиляк А.П. Особливості реалізації товарів зі знижкою на підприємствах торгівлі..... 126
Очеретько Л.М., Багрій Т.О. Напрями вдосконалння обліку грошових коштів на рахунках банку 128
Очеретько Л.М., Ярмусь Д.В. Напрями вдосконалення обліку дебіторської заборгованості за товари (роботи, послуги) 129
Очеретько Л.М., Філь Р.Є. Шляхи удосконалення обліку оплати праці 131
Очеретько Л.М., Романова Ю.Ю. Удосконалення обліку виробничих запасів..... 133
Лищенко О.Г., Великодна О.О. Формування собівартості продукції в обліку..... 135

Лищенко О.Г., Куріпка Т.Є. Методологічні аспекти обліку основних засобів 137
Лищенко О.Г., Домашенко І.А. Формування кошторису бюджетної установи 139
Панченко О.М., Косенко В.В. Фінансова звітність як джерело фінансового аналізу 141
Панченко О.М., Лейко А.О. Оптимізація управління матеріальними запасами на підприємствах 143
Помулєва.В.М., Мишакова В.О. Екологічний податок: новації 2019 року 145
Помулєва.В.М., Удовиченко Г.І. Актуальні питання обліку податків і зборів при виплаті заробітної плати 147
Помулєва.В.М., Крутько К.В. Удосконалення обліку ПДВ у аптеках 149
Помулєва.В.М., Дмитрова Н.І. Взаємозв'язок первинного обліку і звітності з ПДВ 151
Помулєва.В.М., Козлітіна К.І. Удосконалення обліку при придбанні товарів/послуг у нерезидента 154
Помулєва.В.М., Кисельова В.О., Малюцький В.О. Проблемні аспекти нарахування та сплати ЄСВ в обліку 156
Помулєва.В.М., Карпусь В.А. Облік ПДВ при поверненні товарів/передоплати 158
СЕКЦІЯ «МЕНЕДЖМЕНТ» 160
Пуліна Т.В. Особливості стратегічного планування розвитку регіону 160
Нечаєва І.А. Інструменти інвестування регіонального розвитку 162
Ткачук О.Ю. Діагностика організаційно-управлінських аспектів проблематики впровадження цільової програми щодо реабілітації учасників АТО Запорізької області 164
Тесленок І.М. Управління стратегічними змінами на машинобудівному підприємстві 166
Кутідзе Л.С. організація управління транспортним комплексом регіону 168

Соріна О.О. Мотивація підприємницької діяльності 170
Панкова А.Ю. Розвиток кадрового потенціалу підприємства 172
Риженко О.М. Організація системи контролінгу на підприємстві 173
Гудзь П.В. Актуальні питання адміністрування закладами культури в регіоні 177
Тесленок І.М., Дереза А.Ю. Особливості використання методів планування діяльності підприємства 180
Тесленок І.М., Сех Д.А. Формування корпоративної культури ІТ-підприємства 182
Тесленок І.М., Носов М.П. Управління розвитком проекту бізнес-інкубатору 184
Тесленок І.М., Перетокіна-Пічхая Н.В. Особливості розробки комплексу маркетингу для приватного підприємця-фізичної особи 186
Єськов К.О. Ткачук О.Ю. Проблематика впровадження цільових програм розвитку на прикладі Стратегії регіонального розвитку Запорізької області на період до 2020 року 188
Риженко О.М., Прохорович В.В. Системи управління продуктивністю та результативністю операційною діяльністю 190
Риженко О.М., Стуконог К.В. Принципи взаємовідносин органів місцевого самоврядування і органів державної виконавчої влади 193
Риженко О.М., Павлова К.О. Основні рішення компанії "ROSHEN" в комплексі маркетинг-мікс 195
Риженко О.М., Костецька А.І. Аналіз та перспективи розвитку харчової промисловості України 197
РиженкоО.М., Дончик Д.І. Енергоменеджмент як інструмент забезпечення енергоефективності на підприємстві 199
Соріна О.О., Біденко І.П. Еволюція поглядів на корпоративну культуру 201

Соріна О.О., Аболімова О.О. Проблеми розвитку проектного менеджменту в Україні 203
Соріна О.О., Мєльніков О.В. Резерви підвищення ефективності діяльності підприємства 205
Кутідзе Л.С., Коваль Д.С. Джерела залучення коштів для розвитку малого та середнього бізнесу 207
Кузьміна Д.А. Фінансове забезпечення розвитку територій. 209
Корольков В.В., Бутова І.Г. Ринок меблів в Україні: особливості формування та розвитку 212
Гудзь П.В., Чередниченко Ю.М. Мотивація праці та її роль в управлінні персоналом на сучасному етапі 215
Пуліна Т.В., Сіленко О.Е. Управління інноваційною діяльністю науково-виробничого підприємства..... 217
Пуліна Т.В., Бойко А.Е. Особливості розроблення інноваційної стратегії машинобудівного підприємства 219
Пуліна Т.В., Золотих Д.І. Управління фінансовою стійкістю банку 222
Пуліна Т.В., Жукова С.Е. Вдосконалення системи управління якістю на підприємстві..... 224
Панкова А.Ю., Острогляд О.О. Людські ресурси як ключ ефективності функціонування організації на сучасному етапі 227
Панкова А.Ю., Віхляєва Д.М. Раціональне управління витратами, як запорука фінансової стабільності та стійкості підприємства 228
Панкова А.Ю., Кібальнік А.Р. Перспективи та недоліки від вступу України до ЄС 229
Нечаєва І.А., Кутідзе А.М. Розвиток організаційних форм торговельних підприємств 230
Нечаєва І.А., Бень В.В. Формування та ефективне використання трудового потенціалу підприємства: фактори впливу 232
Нечаєва І.А., Педенко Г.К. Продуктивність праці та чинники її підвищення 234

Єгорова О.В., Нечаєва І.А. Напрями підвищення ефективності відтворення основних фондів підприємства в сучасних умовах 236
Чередниченко Ю.М. Механізми формування і розвитку корпоративної культури на підприємствах 239
Бут Т.В, Куковицька К.С. Організаційні питання створення туристичних кластерів в регіоні 242
Риженко О.М., Дуленко Ю.О. Основні рішення з оновлення організації в системі корпорації «GOOGLE» 244
Риженко О.М., Головина А.В. Реінжинірінг бізнес-процесів 245
Риженко О.М., Чернецова К.О. Сновні управлінські рішення підприємств зед при виході на міжнародні ринки 248
Риженко О.М., ПономаренкоА.Ю. Планування змін на промисловому підприємстві 250
Риженко О.М.,Луценко А.М. ABC-Аналіз як універсальний механізм аналізу товарного асортименту 252
Риженко О.М., Крамаренко К.І. Організаційна культура роботи з персоналом компанії PROCTER & GAMBLE 254
Панкова А.Ю., Кравец Р.Ю. Особливості розроблення стратегії розвитку підприємства харчової промисловості ... 256
СЕКЦІЯ «МАРКЕТИНГ ТА ЛОГІСТИКА» 259
Тіховська Т.М. Дослідження змін інтелектуальних ресурсів: к питанню інклюзивного розвитку регіону 259
Павлішина Н.М., Панченко Д.О. Закупівельна діяльність в рамках електронної торгівлі 261
Соколова Ю.О, Мельнік К.Р. Тенденції розвитку зовнішньої торгівлі України 263
Соколова Ю.О, Мельнік К.Р. Сарафанний маркетинг–сучасний інструмент просування страхових послуг 265
Соколова Ю.О., Довжик В.С. Сегментація ринку альтернативної енергетики України 267
Козицька Г.В., Зелінська Б.А. SEO–інструмент підвищення ефективності діяльності бізнесу 269

Козицька Г.В., Онищенко Є.Ю. SMM як технологія ефективного маркетингу 271
Кочнова І.В., Зелінська Б.А. Місце і роль ПАТ «Ощадбанк» в системі ринкової інфраструктури 273
Кочнова І.В., Онищенко Є.Ю. Дослідження маркетингових стратегій компанії «Ломбард перший» 275
СЕКЦІЯ «ФІЗИЧНА КУЛЬТУРА, ЛФК ТА СПОРТ У ВИЩІЙ ШКОЛІ» 277
Атаманюк С.І. Скандинавська ходьба как сучасний метод оздоровчого тренування 277
Ванюк О.І. Порівняльна характеристика щодо оцінки адаптаційних можливостей організму спортсменів, які спеціалізуються у бігу на короткі дистанці 278
Гавриленко В.В. Психологічна підготовка в бойових мистецтва 280
Голєва Н.П. Довільна концентрація уваги у стрільбі кульовій 281
Губрієнко О.А. Заняття силової спрямованості (у контексті атлетичної гімнастики) та їх вплив на зацікавленість студентів фізичною культурою 282
Данильченко С.І. Фізична культура в структурі професійної освіти 284
Дудник Ю.И. Нетрадиционная двигательная деятельность и специальная работоспособность бегунов на средние дистанции 287
Жержерунов А.О. Эффективность применения фитнес-технологий в тренировочном процессе профессиональных волейболисток 289
Журавльов Ю.Г. Витривалість, фізична працездатність і здоров'я 290
Кемкина В.И. Специальная подготовка пловцов-спринтеров 292
Кириченко О.В. Фітнес–програма тренінгу людей, що страждають ожирінням 293

Кириченко О.В. Коригуюча гімнастика на заняттях фізичного виховання спеціальної медичної групи 295
Кокарева С.М., Кокарев Б.В. Актуальні питання відбору для занять спортивною гімнастикою дітей 4–6 років на етапі початкової підготовки 296
Кокарева С.М., Кокарев Б.В. Впровадження інноваційних технологій у фізкультурно-оздоровчу та спортивну діяльність закладів освіти..... 299
Крюков Ю.М. Засоби підвищення легеневої вентиляції спортсменів 301
Крюков Ю.М. Фізичні вправи у заняттях зі студентами спеціальних медичних груп 302
Кубатко А.І. Виховання інтересу молоді до спорту 303
Луценко С.Г. Роль і особливості підготовки ліберо в сучасному волейболі 305
Мотуз С.О. Особливості застосування засобів настільного тенісу на заняттях з фізичного вихованяя 307
Напалкова Т.В., Мілкіна О.В. Правильне харчування студентів як складова здоров'я..... 309
Мілкіна О.В., Напалкова Т.В. Спорт-як засіб боротьби зі стресом..... 310
Путров А.Ю. Рухливі ігри у фізичній підготовці студента.. 312
Ремешевський О.В. Здоров'я студентів - здоров'я нації..... 314
Рімар Ю.І. Вольова підготовка спортсмена..... 315
Сокол Л.Г. Використання рухливих ігор для технічної та тактичної підготовки 316
Терьохіна О.Л. Мотиваційний компонент у фізичній культурі 318
Черненко А.Є. Фінти як елемент футбольної техніки та емоційного аспекту занять з фізичного виховання за спеціалізацією «футбол»..... 319
Черненко А.Є. Основи техніки гри в футбол на заняттях з фізичного виховання у закладі вищої освти 323

Шеховцова К.В. Танцювальні стилі фанк-аеробіки у збірних команд зі спортивної аеробіки закладів вищої освіти 326
Шипео аШипенко А.О. Мета та завдання фізичної підготовки 328
Заікіна К.Є., Кубатко А.І. Розвиток силових якостей студентів засобами фанк-аеробіки на заняттях з фізичного виховання спеціалізації аеробіка 330
Школа К.П., Кокарева С.М. Координаційна драбина та методика її використання на заняттях з фізичного виховання студентської молодІ..... 331
Ганжа О.А., Кокарева С.М. Сучасні тренажерні пристрої у фізичному вихованні спортсменів 333
Гончарова А.І., Кокарева С.М. Технологія 6-direction як подальший розвиток напрямку слайд аеробіки на заняттях зі студентами..... 335
Медведева А.В., Щербій С.А. Використання методу колового тренування як засобу функціональної підготовки футболістів 337
Колесникова М.В., Шеховцова К.В. Танцювальні стилі фанк-аєробіки на заняттях фізичного виховання спеціалізації аеробіка у ЗВО 339
Дорошенко М.С., Шеховцова К.В. Розвиток координаційних здібностей студентів засобами фанк-аеробіки на заняттях з фізичного виховання спеціалізації аеробіка 341
Журавльов Ю.Г., Моісеєв В.Р. Погляд на створення моделі формування умінь та навичок до самостіних занять фізичними вправами студентіВ 342
Ремешевський О.В., Микитюк К.М. Застосування рухливих ігор у вихованні сили та швидкості 344
Самсонова А.С., Луценко С.Г. Волейбол, як засіб розвитку фізичних якостей студентів ЗВО..... 346
Кириченко О.В., Завоюра К.В. Здоров'язбережувальні технології у фізичному вихованні студентів спеціальних медичних груп..... 348

Мотуз С.О., Олехнович Д.О. Особливості застосування засобів настільного тенісу на заняттях з фізичного виховання 350
Мілкіна О.В., Напалкова Т.В., Арутюнян Л.С. Сучасні популярні оздоровчі системи фізичного виховання 352
Терьохіна О.Л., Терьохіна Є.Ю. Дослідження динаміки психологічного стану в процесі тренувальних і змагальних етапів 353
Пархоменко В.В., Кемкіна В.І. Спеціальна підготовка плавців спринтерів 354
Голєва Н.П., Тарасенко Д.О. Співдія розвитку пропріоцептивної чутливості у стрільбі кульовій 356
Терлецький С.О., Ванюк О.І. Порівняльна характеристика щодо оцінки адаптаційних можливостей організму спортсменів, які спеціалізуються у бігу на короткі дистанції 357
Рімар Ю.І., Шиманович Г.В. Розвиток гнучкості у спортсменів 359
СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ» 361
Афендікова Н.О. Сучасний розвиток підприємництва в сільському господарстві України 361
Кригульська Т.Б. Теоретичне обгрунтування креативності як чинника трансформацій в інноваційній економіці 363
Федорченко О.К. Інноваційна діяльність промислових підприємств України 365
Чумак О.В. Проблеми і перспективи розвитку національного ринку ІТ-технологій в сучасних умовах 367
Юрченко В.І. Основні напрями підвищення ефективності інноваційного розвитку аграрного сектору України 369
Лук`яненко Н.Е. Перспективи розширення світової економічної експансії Китаю та її вплив на Україну 371
Губарь О.В. Технологічне безробіття–новий виклик для ринку праці України 373
Губарь О.В., Козирєва Є.О. Лібералізація ринку землі–шлях до розвитку сільського господарства 375

Губарь О.В., Селіверстова А.В. Корупція в Україні: наслідки для економіки та шляхи подолання 377
Губарь О.В., Тиха А.Д. Рекламний ринок України: сучасний стан і перспективи розвитку 379
Губарь О.В., Соболь Ю.О. Сучасний стан агропромислового комплексу України: проблеми і перспективи розвитку..... 381
Афендікова Н.О., Кисельова К.О. Інтелектуальна міграція в Україні та її наслідки 383
Афендікова Н.О., Божко К.К. Особливості розвитку технологічного ресурсу України в глобальній економіці..... 385
Кригульська Т.Б., Грицай А.В. Роль іноземних інвестицій в економіці України..... 386
Кригульська Т.Б., Єгорова К.Є. Проблеми зайнятості молоді на ринку праці України 388
Кригульська Т.Б., Пустовіт Ю.А. Внесок Ричарда Талера у дослідження поведінкової економіки 391
Кригульська Т.Б., Ткаченко В.В. Проблеми використання електронних грошей в Україні 393
Кригульська Т.Б., Цебенко А.А. Інформаційна економіка як основа економічного зростання та підвищення рівня добробуту суспільсва 395
Кригульська Т.Б., Фролов Д.А. Дослідження процесів глобалізації: сучасні наукові підходи 397
Юрченко В.І., Пятенко А.Г. Особливості та перспективи іноземного інвестування в економіку України 399
Юрченко В.І., Кудра А.О. Особливості коливання валютного курсу України на сучасному етапі 401
Юрченко В.І., Коваленко Є.В. Безробіття як соціально-економічна проблема на шляху сталого розвитку України.. 403
Юрченко В.І., Галушка Ю.Р. Інфляція як фактор впливу на економіку України 405
Чумак О.В., Бень В.В. Особливості інфляції в Україні та шляхи її зменшення 407

Чумак О.В., Аш-Шегрі Л. Стабільність національної валюти в сучасних умовах: особливості та фактори впливу 409
Федорченко О.К., Дацько Н.М. Безробіття–супутник нашої економіки і життя людей 411
Федорченко О.К., Некрасова О.О. Інноваційно інвестиційний розвиток регіонів України 412
Лук`яненко Н.Е., Ковальчук Д.В. Девальвація гривні в Україні: причини, наслідки та шляхи подолання 414
Лук`яненко Н.Е., Пірожков О.І. Причини бідності в Україні 416
Лук`яненко Н.Е., Пірожков О.І. Роль економіки у житті людини та суспільства..... 418
Лук`яненко Н.Е., Савчишкін О.Ю. Проблеми малого та середнього бізнесу в Україні 420
Лук`яненко Н.Е., Харина Д.О. Проблеми податкової системи України та світовий досвід 422

СЕКЦІЯ «ФІНАНСИ, БАНКІВСЬКА СПРАВА ТА СТРАХУВАННЯ»

УДК 368:336(477)
Бабенко-Левада В.Г
канд. екон. наук, доцент ЗНТУ

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНИ

На сьогодні, термін інноваційна діяльність страховика залишається невизначеним у жодному законодавчому чи нормативно-правовому акті. Але, більшість вітчизняних науковців, під цим поняттям розуміють будь-яку комбінацію видів діяльності і технологій, що розширює сферу діяльності страхових компаній, призводить до бажаного результату та забезпечує їх зростання.

Сьогодні впровадження інновацій в діяльність вітчизняних страхових компаній відбувається доволі невисокими темпами, оскільки існує велика кількість факторів, які цьому перешкоджають, основними з яких є: обмеженість спектра надаваних вітчизняними страховиками послуг; недосконалість законодавчої бази у сфері регулювання діяльності страхового ринку; недовіра населення до страхових компаній; низький рівень страхової культури; низький рівень попиту на страхові інноваційні продукти; низький рівень витрат на інновації у структурі витрат страхових компаній; короткострокова орієнтація керівництва страхових копаній на прибуток.

Поняття інновацій у сфері страхування розглядається як будь-яка комбінація видів діяльності та технологій, що розширює сферу їх застосування, призводить до бажаного результату, забезпечує зростання. Виокремлюють три типи інновацій, які мають циклічний характер:

1.Інновації, які збільшують сферу поширення–перехід від дорогих страхових продуктів, доступних для небагатьох до продуктів масового ринку. Ці інновації покликані екстенсивно розширити ринок.

2.Інновації, які сприяють підтриманню досягнутого рівня–це, по суті, заміна страхових продуктів, перехід до кращої, але принципово схожої моделі їх продажу.

3.Інновації, які підвищують ефективність–це інновації, які дозволяють знизити витрати на ведення справи та збільшити рентабельність страхових продуктів (наприклад, використання Інтернет).

Інші автори виділяють такі види інновацій у страхуванні:

-продуктові інновації–розробка нових страхових продуктів або вдосконалення існуючих;

-технічні інновації–вдосконалення методів продажу у діяльності страховика;

-технологічні інновації–зміни в організації діяльності страховика (маркетингові дослідження, нові методи аналізу);

-управлінські інновації–удосконалення, спрямовані на оптимізацію управлінських рішень (організаційна структура, оплата праці).

Інноваційність в обслуговуванні передбачає використання web-інтерфейсу та асистанс-програм. Впровадження web-програм у страхуванні дозволяє страховикам здійснювати дистанційне обслуговування клієнтів, сприяє зменшенню адміністративних витрат страховика та скороченню часу на укладання договору. Програма інтерфейс у страхуванні, а саме–на ринку страхування життя сприяє дистанційному доступу клієнтів до власних накопичувальних рахунків, надає можливість відслідковувати стан власного рахунку. Асистанс програми передбачають консультації та надання додаткових послугу клієнтам в разі настання страхового випадку. Програмами асистанс займаються такі компанії : «Альфа-Асистанс», «Гарант-Асистанс», «Дедал-Сервис», «SOS Сервіс Україна», «Всеукраїнська сервісна компанія «УКРАССИСТ», «Юніверсал асистанс» та інші.

Інноваційним підходом у діяльності страхових компаній може стати укладання страхових договорів через Інтернет. На сьогодні зі всіх ризикових страхових компаній віртуальний сервіс пропонують: «Оранта», «АСКА», «АХА Страхування», «Інго Україна», «PZU Україна», «ТАС». Фахівці стверджують, що існує ряд переваг та недоліків укладання договорів через Інтернет. Такий процес є спрощеним, оперативним, передбачає економію часу, простоту, універсальність, проте не всі види страхових продуктів можуть бути розміщенні для продажу, клієнту самому необхідно розбиратись у всіх нюансах і він не може бути повністю ознайомленим зі всіма умовами договору. Однак основною проблемою, що гальмує розвиток страхування через Інтернет, є слабке забезпечення віртуальних платіжних систем в Україні. До найбільш інноваційних продуктів у галузі майнового страхування в світі належать: «Pay-as-you-drive», GreenMaker, Vanishing Coverage, No-Show Coverag, Hoosier Daddy Policy та інші. Технологія «Pay-as-you-drive» («плати, як їздиш») на страховому ринку дозволить знизити вартість КАСКО. Останнім часом на вітчизняному ринку страхування з'явилося чимало інноваційних продуктів, серед таких продуктів найбільш цікавими є програми «телеврегулювання», «автоматизація продажів страхових продуктів», «Мобільна безпека», «Домашня безпека» та «Екстрім безпека», програма по страхуванню кібер-ризиків CyberEdge, та інші. Зокрема, такі продукти, як «Мобільна безпека» та «Екстрім безпека», були запущені у продаж страховою компанією «Альфа Страхування» через мережу магазинів «MOYO». Це програми захисту техніки від різного роду ризиків, пов'язаних з

непередбачуваними обставинами, які трапляються під час експлуатації. На сьогоднішній день дана страхова компанія співпрацює також з магазинами «COMFY». Інноваційний продукт CyberEdge представлений страховою компанією Chartis для страхування від кібер-ризиків.Відмінність страхування від інших видів підприємницької діяльності проявляється в особливостях реалізації страхових послуг, формуванні та розміщенні фінансових ресурсів, організаційної структури, стратегії розвитку. Саме ці відмінності потрібноудосконалювати та застосовувати інновації для ефективного функціонування страхового ринку [6].

УДК 658.152
Андрющенко І.Є.
д-р. екон. наук, проф. ЗНТУ

ПРОЕКТНЕ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні Україна переживає затяжну найгострішу соціально-економічну кризу. Одне з яскравих і конкретних її проявів—криза. Без подолання інвестиційної кризи, без модернізації виробництва неминуче подальше скорочення випуску промислової і сільськогосподарської продукції, деградація економічної і соціальної інфраструктури. Тому в умовах ринкових відносин важливого значення набуває реальне інвестування, без якого немислиме оновлення та розширене відтворення виробничого потенціалу суб'єктів підприємницької діяльності і пов'язане з цим виробництво конкурентоспроможної продукції.

Світовий досвід підготовки, фінансування і реалізації реальних інвестиційних проектів показує, що така діяльність має високий рівень ризику порівняно з іншими видами підприємницької діяльності. Це зумовлено, як правило, тривалим життєвим циклом реальних інвестиційних проектів та невизначеністю щодо майбутніх результатів. Крім того, реалізація інвестиційного проекту передбачає участь в ньому багатьох суб'єктів господарювання і помилка одного з них може становити загрозу проекту в цілому.

Особливої уваги потребують методи фінансування інвестиційних проектів, серед яких особливо актуальною є проблема проектного фінансування.

Проектне фінансування є однією з нових і вже поширеною як в економічно розвинутих країнах, так і в тих, що розвиваються, форм створення інвестиційних проектів. Вивчення теоретичних засад і

практичного світового досвіду проектного фінансування, його осмислення і адаптація до умов України можуть бути корисними з погляду подолання «суб'єктивних факторів», що перешкоджають нормальному інвестиційному процесові в реальному секторі економіки України.

В України здебільшого склалося спрощене уявлення про проектне фінансування як про банківське довгострокове кредитування інвестиційних проектів. У той же час проектне фінансування характеризується особливим способом забезпечення, основою якого є підтвердження реальності одержання запланованих потоків готівки шляхом виявлення і розподілу всього комплексу ризиків, пов'язаних з проектом, між сторонами, які беруть участь у реалізації проекту (підрядні організації, фінансові установи, державні органи, постачальники сировини, споживачі кінцевої продукції). І його основною особливістю, на відміну від акціонерного та державного фінансування, є виявлення та управління ризиками, розподіл ризиків між учасниками проекту, оцінка затрат і доходів з урахуванням ризиків та їх розподілу.

Для розвитку системи водопровідно-каналізаційного господарства м. Запоріжжя та Запорізькій області необхідні значні внутрішні капіталовкладення в: закупівлю обладнання і будівництва нових об'єктів, реконструкцію існуючих об'єктів водопостачання, заміну мереж, споруд і обладнання водопроводу і каналізації, завершення будівництва і введення в експлуатації незавершених об'єктів.

Джерелами інвестиційних ресурсів можуть бути: засоби самих підприємств, кредити фінансових організацій, місцеві бюджети, обласний бюджет, державний бюджет.

Залучення внутрішніх та зовнішніх кредитів, доцільно, розглядати тільки для заходів, пов'язаних з реалізацією масштабних енергозберігаючих технологій. Залучення значних позикових коштів може мати негативний вплив на платоспроможність підприємства, позначається на зміні тарифів в бік збільшення.

Для стабільності тарифів найсприятливішим джерелом фінансових ресурсів при реалізації інвестиційної діяльності є цільове фінансування. Таке фінансування повинне використовуватися на будівництво самих капіталомістких об'єктів з низькою окупністю (реанімація мереж і водоводів, природоохоронні заходи і т. п.), тобто на заходи, пов'язані з підвищенням якості послуг і надійності систем водопостачання і водовідведення, що надаються.

КП “Водоканал” здійснює великомасштабну “Програму інвестицій та розвитку систем водопостачання та очищення води м. Запоріжжя” проектне фінансування якої здійснюється за рахунок позикових коштів зовнішнього довгострокового кредиту Європейського банку реконструкції та розвитку

(ЄБРР), коштів міського бюджету розвитку Запорізької міської ради та підприємств нерезидентів донорів.

Критерії відбору позичальників кредитів по лініях ЄБРР залежать від розміру кредиту і цілей його використання. Вимоги висуваються перш за все до фінансового стану самого позичальника і до проекту, під який, власне, і береться кредит. Україна прямує до ЄС, а це означає приток реальних інвестицій у розвиток країни, тому набутий КП "Водоканал" досвід у виборі схем фінансування інвестиційних проектів, політиці залучення кредитних коштів, досвіду з обслуговування боргу та тарифної політики, тобто реальне уявлення щодо процесу та особливостей здійснення підприємством інвестиційної діяльності є особливо актуальним.

Аналіз проектних ризиків та визначення методів їх зниження є найважливішим етапом підготовки проектів. Вивчення джерел та причин виникнення ризиків проектів дозволяє з'ясувати методи їх зниження та способи управління.

Дослідження питання проектного фінансування-справа структурована, але трудомістка. Сприятлива інвестиційна схема організації фінансування проектів детермінована. А це робить актуальним завдання концентрації зусиль всіх зацікавлених операторів і учасників фінансового ринку на формуванні економіко-правового, організаційної й інструментального середовища.

УДК 332.8
Шарова С.В.
канд.екон.нак, доц. ЗНТУ

СПЕЦИФІКА РЕГІОНАЛЬНА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

Для ефективного управління інвестиційною привабливістю необхідно прийняття обгрунтованих та аргументованих рішень, розробка яких має бути підкріплена аналітичними висновками. Різноманіття умов і факторів, під впливом яких відбувається розвиток локальних ринків первинного житла, на сучасному етапі, визначає гостру необхідність у розробці єдиного системного підходу до оцінки інвестиційної привабливості локальних ринків, що враховує всі умови і фактори їх інвестиційного розвитку.

Таким чином, інвестиційна привабливість включає в себе дві складові-інвестиційний потенціал та інвестиційний ризик і характеризується взаємодією цих категорій. Наведені визначення основних понять дозволяють конкретизувати спрямованість подальших досліджень інвестиційної сфери і

дають ключ до розуміння сутності управління інвестиціями. Даних визначень вже достатньо, щоб поглянути на житлове інвестування не просто як на процедуру вкладення коштів в будівництво або купівлю об'єктів нерухомості, але сприйняти його як активний спосіб впливу учасників інвестиційного процесу на об'єкти інвестицій з метою зміни їх властивостей. Крім того, з даних визначень можна зробити висновок, що представляється можливим управляти розвитком економічної системи, оперуючи певними параметрами, що впливають на інвестиційний процес в даній системі.

На відміну від фінансового ринку, ринку цінних паперів або робочої сили, ринок нерухомості має чітко виражену регіональну специфіку, оскільки «прив'язаний» до конкретного місця розташування об'єктів нерухомості. Тому величина і характер попиту на об'єкти житлової нерухомості зумовлені політичною системою суспільства, географічними, історичними та культурними факторами, станом інфраструктури і наявністю потенційних робочих місць, рівнем економічного розвитку регіону в цілому. Сукупність усіх факторів формує в кожному регіоні особливий характер місцевого ринку нерухомості.

Регіональний ринок нерухомості–це ринок окремого територіального підрозділу, області, району або їх частин, пов'язаних між собою господарськими зв'язками, що не має чітко окреслених кордонів, а процес регулювання потреб суспільства у нерухомості є його розвитком [7]. Цей ринок являє собою відокремлену частину сфери регіонального обігу, що є своєрідним механізмом купівлі-продажу нерухомого майна на основі економічних відносин, особливістю якого є обов'язковий перехід права власності від продавця до покупця.

Ринки нерухомості в умовах трансформаційних процесів в Україні характеризуються інституційною асиметрією та структурною неповнотою, а їх кризове економічне становище закономірно уповільнює розвиток ринків нерухомості через зниження показників ефективності економіки, недосконалість фінансово-кредитної системи, загальний спад виробництва, падіння реальних доходів та посилення соціальної стратифікації населення.

Складність функціонування та розвитку регіональних ринків нерухомого майна в Україні пов’язані, передусім, із:

-відсутністю професійних підходів до управління нерухомістю у зв’язку із нововведеннями та протиріччями термінологічної класифікації; специфіки аналізу економічних законів, що визначають стан зазначеного ринку; критеріями оцінки процесів розвитку цієї сфери; системою ризиків щодо об’єктів нерухомості та можливостями управління ними;

-комплексною інформатизацією всіх учасників цього ринку, що пов’язано з доступністю єдиної інформаційної бази, запровадженням спеціальних програмних продуктів тощо;

-правовою базою, що регламентує відносини, які розвиваються та удосконалюються в цій сфері;

-моніторингом стану ринку нерухомості в регіонах та країні загалом;

-стандартами послуг у сфері управління нерухомістю;

-спеціалізованою підготовкою кадрів для підприємницьких структур, які працюють з об'єктами нерухомості, а також для структур органів влади, що управляють ними.

У найближчі два роки прогнозується істотне зниження обсягу інвестиційних вкладень на ринок нерухомості, оскільки початковий етап розвитку ринку і властивих йому соціально-економічних відносин показав неможливість ефективного розвитку інвестиційного процесу в умовах нестабільної, суперечливої системи державного регулювання.

Для переходу до наступного еволюційного етапу розвитку ринку нерухомості необхідна реалізація системи заходів, спрямованих на використання можливостей активізації інвестиційної діяльності на ринку нерухомості.

УДК 334.7:656
Фатюха Н.Г.
канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

МЕТОДИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ КЛАСТЕРІВ

Існують кластери, які не потребують ідентифікації, це Кремнієва долина, кластер моди в Мілані, Fujitsu Siemens та інші великі кластери, що часто зустрічаються у документах та програмах регіональної та державної влади. Проте є безліч невеликих кластерів або невиявлених, потенційних кластерів на ранніх стадіях розвитку. За таких умов виникає потреба досліджувати кластери на різних етапах їх життєвого циклу, з використанням чисельної вибірки достатньої для аналізу регіонів та секторів економіки.

Основні методи визначення кластерів узагальнені в працях Андерсена Т. і Куценко Є. [1, 2]. Загальна їх кількість звичайно є більшою. В таблиці 1 представлено методи, які найчастіше використовуються:

Таблиця 1-Переваги та недоліки основних методів ідентифікації кластерів

Метод	Переваги	Недоліки
Метод, основою якого є використання коефіцієнта локалізації	Простота отримання вихідної статистичної інформації	Ризик не виявлення кластерів, як наслідок окреслення першочергових границь регіону

Продовження таблиці 1

Метод	Переваги	Недоліки
К-метод Ріплі	Високий ступінь деталізації інформації про фірми, що входять в кластер	Складність отримання вихідної інформації та обчислювальних процесів
Метод, що базується на аналіз і даних про експорт в таблиці «Витрати-випуск»	Можливість комплексної оцінки системи взаємодій між підприємствами галузей, що формують кластер	«Ігнорування» фактору географічної концентрації у межах даного методу, робить його недостатньо ефективним для отримання комплексної оцінки про територіальні кластери
Експертних оцінок	Просто та застосування	Суб'єктивність експертних думок
Метод «снігового кома»	Можливість визначення меж потенційних кластерів, а також залучення до процесу виявлення кластера компаній і науково-дослідних установ	Необхідність специфікації кластера перед проведенням опитування, а також відсутність єдиної методології, що ускладнює стандартизацію і співставлення отриманих результатів на міждержавному рівні
Аналіз прямих зв'язків у ланцюжку створення вартості	Відслідковуванняіснуючихміжгалузевихвзаємозв'язківдляконкретногорегіону	Суб'єктивністьдумкианалітикапривиборіграничнихзначеньвідякихзалежитьефективністьзастосуванняданогометоду
Аналіз графів	Можливість візуальної передачі існуючих системних взаємозв'язків	Залежність отриманих результатів кластеризації від коректно стіграничних значень показників

Однак, як зазначає Марков Л.С. «… не існує єдиної методології для ідентифікації та картографування кластерів, що базується на ключових вимірниках і процедурах, за допомогою яких можна визначити географічні границі кластерів і їх специфічні параметри»[3, с.61].

Статистичним методам та даним отриманим із джерел офіційної статистики притаманні певні недоліки, проте на етапі ідентифікації транспортно-логістичного протокластера вони є найбільш об'єктивними із доступних і в повній мірі вирішують питання інформаційного забезпечення дослідження.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Andersen, T. The Cluster Benchmarking Project: Pilot Project Report–Benchmarking clustersin the know ledge based economy [Електронний ресурс] / T. Andersen, M. Bjerre, E. WiseHansson.–2006.–Режим доступу до ресурсу: http://nordicinnovation.org/Global/_Publications/Reports/2007/The%20cluster%20benchmarking%20project%20%20Benchmarking%20clusters%20in%20the%20knowledge%20based%20economy.pdf.

2.Куценко Е. Кластеры в экономике: практика выявления. Обобщение зарубежного опыта [Електронний ресурс]/Евгений Куценко.–2009.–Режим доступу до ресурсу: https://www.hse.ru/pubs/share/direct/document/87702138.

3.Марков Л. Кластеры: формализация взаимосвязей в неформализованных производственных структурах/Л. Марков, М. Ягольницер.–Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2006.–195 с.

УДК 368:336
Набатова Ю.О.
канд.екон.наук, доц. ЗНТУ

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ ОЦІНКИ РИЗИКУ АНТИКРИЗОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Використання економіко-математичних моделей антикризового управління страховиків має забезпечувати підвищення ефективності управлінських рішень шляхом забезпечення релевантною інформацією про стан компанії, а також можливі чинники розвитку кризових явищ. Це можливо за рахунок фінансового планування та прогнозування, що дозволяють виявити перші симптоми кризи та вжити необхідні заходи. Зважаючи на це, з метою підвищення ефективності антикризового управління, доцільно здійснювати прогнозування показників антикризової діяльності на основі імітаційного моделювання. Цей метод об'єднує аналіз чутливості і аналіз розподілу ймовірностей вхідних змінних.

Використання методу передбачає кілька етапів: а) визначається модель або алгоритм, які в найбільшій мірі відображують поведінку досліджуваної системи; б) модель тестується кілька разів, використовуючи випадкові числа, щоб отримати вихідні дані моделі (значення вхідних даних беруться з відповідних розподілів ймовірності, які відображають характер невизначеності параметрів); с) модель прораховується велику кількість разів з різними вхідними даними для отримання сукупності результатів. Розраховані дані застосовуються для побудови щільності розподілу величин и коефіцієнту зі своїм власним математичним очікуванням і стандартним відхиленням.

Визначено, що найбільш прогнозованими є такі показники страхової компанії як розмір власного капіталу, вартість оборотних активів та загальних фінансових ресурсів. Враховуючи взаємозв`язки показників можна спрогнозувати обсяги страхових резервів та платежів, а також чистий прибуток та показник прогнозу банкрутства. Було виділено ключові параметри для антикризового управління: власний капітал (ВК); страхові резерви (СР); оборотні активи (ОА); загальні фінансові ресурси (ЗФР); поточні зобов'язання (ПЗ);страхові платежі (СП); чистий прибуток (ЧП); коефіцієнт прогнозу банкрутства (КПБ = (ОА-ПЗ)/ЗФР)).

Виходячи зі статистичних даних діяльності АКБ «АрсБанк» протягом 2013-2017 рр. було визначено мінімальні та максимальні межі вихідних параметрів. За допомогою середовища Excel вибрано випадкові значення для кожної невизначеної змінної, які засновані на імовірнісному розподілі та застосовані для визначення результативних показників. Для цієї мети були використані безперервні розподіли, які були задані невеликою кількістю параметрів, а саме середнім значенням, відхиленням та коефіцієнтом варіації. За результатами аналізу сформовано взаємозв`язок між вихідними та результативними показниками та виконано процедуру імітаційного моделювання 500 сценаріїв методом Монте-Карло.

За результатами імітаційного моделювання доцільно побудувати три сценарії: песимістичний, оптимістичний і найімовірніший. Побудова песимістичного сценарію пов'язано з погіршенням значень змінних параметрів на основі темпів приросту за 2013-2017 рр., оптимістичного–зі збільшенням показників, а найймовірніший–з результатами імітації. Сценарний підхід до планування параметрів антикризового управління АКБ «АрсБанк».

За даними проведеного аналізу маємо варіанти розвитку діяльності АКБ «АрсБанк», які дозволяють попередити настання несприятливих ситуацій та виникнення кризи у компанії. Це дає змогу вчасно коригувати програму антикризового управління та розробляти превентивні заходи запобігання банкрутства. Зокрема, можемо зазначити, що страхова компанія

має резерви до збільшення чистого прибутку та зростання коефіцієнту прогнозу банкрутства, оскільки навіть при песимістичному сценарії значення коефіцієнту знаходить в прийнятних межах. З метою визначення тенденції показника ефективності антикризової діяльності доцільно застосувати метод екстраполяції тренду. Метод заснований на статистичному спостереженні динаміки показника, визначенні тенденції його розвитку і продовженні цієї тенденції для майбутнього періоду. При такому підході до прогнозування передбачається, що розмір показника, що характеризує явище, формується під впливом багатьох чинників, при цьому не представляється можливим виділити порізно їх вплив. У зв'язку з цим хід розвитку пов'язується не з будь-якими конкретними факторами, а з плином часу. Для вибору необхідної функції доцільно визначити рівняння тренду та ступінь апроксимації кожної з них до динаміки коефіцієнту прогнозу банкрутства.

Бачимо, що найбільший рівень апроксимації надає поліноміальна функція четвертого ступеня (R2=0,7337), що вказує на найточніше відображення тенденції зміни показника прогнозу банкрутства. Тому, за законами степеневої регресії коефіцієнту прогнозу банкрутства, виявлено прогнозну тенденцію ефективного антикризового управління.

За результатами методу імітаційного моделювання Монте-Карло АКБ «АрсБанк» має резерв до збільшення обсягу чистого прибутку та підвищення коефіцієнту прогнозу банкрутства. Трендовий аналіз показника прогнозу банкрутства у 2018 р. показав, що значення очікується на рівні 0,67 і є свідченням про покращення фінансового стану страховика.

З метою визначення тенденції показника ефективності антикризової діяльності доцільно застосувати метод екстраполяції тренду. Метод заснований на статистичному спостереженні динаміки показника, визначенні тенденції його розвитку і продовженні цієї тенденції для майбутнього періоду. При такому підході до прогнозування передбачається, що розмір показника, що характеризує явище, формується під впливом багатьох чинників, при цьому не представляється можливим виділити порізно їх вплив. У зв'язку з цим хід розвитку пов'язується не з будь-якими конкретними факторами, а з плином часу. Для вибору необхідної функції доцільно визначити рівняння тренду та ступінь апроксимації кожної з них до динаміки коефіцієнту прогнозу банкрутства.

УДК 330.142.2
Шестопалова О.В
стараш. викл. ЗНТУ

ВЕНЧУРНЕ ІНВЕСТУВАННЯ, ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Венчурне або ризикове інвестування капіталу сьогодні є одним із найважливіших джерел поповнення коштів для підприємства малого та середнього бізнесу.

Венчурне підприємство має численні організаційні форми. Основні серед них такі:

-«незалежні» малі венчурні фірми (з використанням капіталу інвестиційних компаній малого бізнесу і «незалежних» венчурних фондів);

-фірми, які спеціалізуються на впровадженні у виробництво науково-технічних розробок,що організуються у вигляді паю з промисловими корпораціями;

-«зовнішні» венчурні корпорацій (з використанням корпоративного венчурного капіталу та «зовнішніх» (відкритих) венчурних фондів);

-«внутрішні» венчурні відділи корпорацій, основою яких є виокремлення підприємницької групи як самостійного венчурного підрозділу (з використанням корпоративного венчурного капіталу).

Суть венчурного капіталу виявляється у механізмі венчурного фінансування, яке внаслідок адаптації господарської системи вимог активізації інноваційного процесу передбачає часткову участь інвесторів венчурного капіталу в капітал венчурної фірми шляхом придбання акцій через варанти, опціони або конвертовані цінні папери. У результаті здійснюється активне залучення інвесторів до управління венчурною фірмою, що передбачає підбір команди менеджерів , можливість внесення змін до її складу, прийняття стратегічних рішень щодо розвитку фірми , здійснення фінансового контролю за діяльністю фірми.

Ефективна діяльність венчурних підприємств не можлива без наявності сучасної досконалої науково–технічної інфраструктури. Згідно із Законом «Про основи державної політики у сфері науки та науково–технічної діяльності» завдання організації та координації заходів щодо створення такої інфраструктури покладено на уряд. Основними елементами інноваційної інфраструктури мають стати спеціалізовані самостійні організації та установи, першочерговими видами діяльності яких є: консалтинг, інжиніринг, посередницькі та інформаційні послуги, послуги технопарків, аудиторські послуги, венчурне фінансування (інноваційні фонди, компанії, банки), патентні послуги, управління і координація тощо.

Основними чинниками депресивного стану венчурного підприємства в Україні є:

-низький рівень загальної ділової активності в країнах, зумовлений несприятливим регуляторним кліматом, у тому числі надмірним податковим навантаженням на підприємницьку діяльність.

-тотальний дефіцит ресурсів для розробки інноваційних проектів, зумовлений відсутністю механізмів залучення венчурного підприємництва до потужних ресурсних потоків:

А) великих компаній–внаслідок недостатнього стимулювання до співпраці з малим технологічним бізнесом;

Б) держави–внаслідок відсутності схем залучення малого бізнесу до виконання державних замовлень;

В) економіки взагалі–внаслідок нерозвиненості інфраструктури інноваційного підприємництва, у першу чергу інституту венчурного капіталу як оптимального джерела фінансових та інформаційних ресурсів для малих технологічних фірм.

З метою подолання несприятливого регуляторного клімату доцільно:

-проводити подальше вдосконалення нормативної бази за допомогою механізмів перегулювання та фільтрації проектів регуляторних актів, що із часом дасть змогу усунути надмірне регуляторне втручання державних органів в підприємницьку діяльність;

-розробити та запровадити схеми податкового стимулювання інноваційної діяльності, зокрема дослідити питання щодо можливості впровадження податкових канікул для венчурного підприємництва.

На сьогодні розвиток венчурної індустрії в Україні стримується слабкою законодавчою базою,нерозвиненістю фондового ринку, непрозорістю фінансової діяльності компаній,відсутністю гарантій для інвестора. Слід зазначити, що далеко не у всіх країнах є спеціальне законодавство з венчурного бізнесу, представлене окремими законами. Однак у всіх розвинених країнах є інші елементи цивільного, фінансового законодавства, що дозволяють венчурній індустрії успішно розвиватися.

УДК 657.5
Олійник Т.О.
канд.екон.наук, доц. ЗНТУ

СУТЬ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ І ПРОГНОЗУВАННЯ

Необхідними й важливими складовими елементами системи управління процесами формування та використання фінансових ресурсів виступають їх

планування й прогнозування. Необхідність використання в практиці управління підприємством системи фінансових планів не викликає сумніву. Однак для більшості підприємств цілісна система планівще не стала невід'ємною частиною організації фінансового менеджменту.

З теоретичної точки зору необхідність планування зумовлена тим, щомайбутня діяльність підприємства в умовах ринку завжди пов'язана зі значним ступенем невизначеності. Зовнішнє та внутрішнє економічне середовище характеризується високим динамізмом. Слова „план" і „прогноз", а відповідно „планування" та „прогнозування", досить часто вживаються в одному контексті чи у сполученні. Автори такого підходу не вбачають між ними суттєвої різниці й використовують їх як синоніми. При цьому до однієї частини фінансових об'єктів частіше застосовується термін „планування", а до іншої–„прогнозування". Наприклад, майбутня виручка від реалізації, дохід, прибуток, як правило, плануються. В той же час, грошові потоки прогнозуються. [1, с.12]

Частина дослідників пояснюють відмінність між плануванням та прогнозуванням протяжністю часового горизонту, яким вони оперують: довгострокові розрахунки відносять до прогнозних, а середньо-та короткострокові–до планових. Фінансове планування і прогнозування передбачає розробку фінансової стратегії підприємства на близьку і далеку перспективу. Втілюється у життя фінансова стратегія підприємства шляхом умілого управління фінансами. Фінансове планування і прогнозування є невід'ємною складовою процесу внутрішнього управління фінансами підприємства. Саме в процесі розробки поточних і перспективних фінансових планів стратегічні напрями конкретизуються у завдання за періодами передбачуваного їх втілення.

Фінансове планування пов'язане з науковим обґрунтуванням ресурсних можливостей економічного і соціального розвитку підприємства. Фінансовий план розробляється на один рік із розбивкою за кварталами. В процесі фінансового планування забезпечується ресурсне збалансування кругообороту виробничих фондів та економічно обґрунтовується передбачуваний кінцевий фінансовий результат діяльності підприємства.

Планування і прогнозування за своєю сутністю–це передбачення (план, прогноз), основане на пізнанні законів економічного розвитку, аналізі та синтезі, мисленні, економіко-математичному моделюванні економічних процесів.

Найбільш суттєва відмінність між прогнозом та планом полягає в їх об'єктах. Перший розглядає стан та ймовірні тенденції розвитку подій,предметів,явищ, процесів, на які суб'єкт прогнозування не може вплину ти, а може лише свідомо їх враховувати та використовувати. Ця відмінність визначає всі інші якісні характеристики, притаманні прогнозу.

Об’єктами ж плану є усвідомлені конкретні дії та заходи, поява і необхідність яких зумовлена прагненням суб’єкта планування досягти певних цілей чи бажаного стану і які враховують результати прогнозу.

Прогнозування–це невід’ємна складова частина процесу планування, дослідження та розробка ймовірних шляхів розвитку фінансів підприємства, альтернатив реалізації фінансових стратегій, які забезпечують стабільне фінансове становище підприємства в майбутньому.

Фінансове планування–це науковий процес обґрунтування на певний період руху фінансових ресурсів підприємства і відповідних фінансових відносин. Фінансове планування включає такі складові: його об’єкти, показники, нормативи та система планових документів. Об’єктами є фінансові ресурси та джерела їх формування. Ринкова економіка вимагає від підприємницьких структур якісно нового планування, тому що за всі негативні наслідки і прорахунки розроблюваних планів відповідальність несуть самі підприємства. Головне призначення внутрішньо фірмового фінансового планування-це розрахунок потреби у коштах, обсягу і структури витрат, визначення ефективності кожної господарської та фінансової операції і підсумків усієї роботи суб'єкта. За допомогою фінансового планування прогнозуються доходи, їх раціональний розподіл з урахуванням інтересів кожного учасника відтворювального процесу та кінцевих результатів. Для цього обґрунтовуються фінансові завдання, показники, що характеризують рух фінансових ресурсів на різних стадіях їх кругообороту, розробляються фінансові баланси.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ :

1.Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування.–Навчальний посібник//О.Г. Біла .–Львів: Компакт -ЛВ, 2015.–312 с.

2. Білик М.Д. Фінансове планування на підприємстві в сучасних умовах//Фінанси України.-2017.-№4.-С.133-141.

УДК 005.32.621:316.347(477)
Андросова О.Ф.
канд.екон.наук, доц. ЗНТУ

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПЛИВУ ГОСПОДАРСЬКОГО МЕНТАЛІТЕТУ НА ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

До основних властивостей господарського менталітету відносять:

-психологічність–будь-який суспільний інститут за своєю ґенезою є психологічним утворенням, стійким продуктом обміну діяльності;

-історичність–інститути позиціонуються як певний кінцевий продукт історичного розвитку суспільної сфери;

-структурність–кожен інститут існує як наслідок своїх взаємодій з іншими інститутами соціальної системи;

-функціональність–інститути існують доти, доки виконують визначені для них суспільством функції, сприяючи інтеграції суспільства та досягненню гомеостазу.

Основною характеристикою економічної поведінки підприємців у розвинених країнах є їх спрямованість на отримання прибутку в довгостроковій перспективі. Основна увага керівників великих підприємств зосереджена на вирішенні стратегічних завдань. В українських реаліях вітчизняні підприємці здатні вирішувати господарські завдання різного рівня складності. Але існує негативний прояв, що більшість з них направлені на максимізацію поточної власної вигоди. Більшість підприємців не зосереджується на власному бізнесі і не прагнуть ним займатися все життя. Сучасний підхід зумовлений такими об'єктивними причинами (недосконалістю українського законодавства, нестійкістю політичної кон'юнктури, тіньовою економікою тощо), а й суб'єктв ними чинниками–менталітетом українських підприємців. Протягом усього періоду реформ в Україні діяльність її керівництва постійно піддається критиці з приводу неспроможності виробити ефективні програми довгострокового розвитку економіки держави. Основною причиною тут виступає відсутність у господарській діяльності (як на рівні машинобудівних підприємств, так і на рівні держави) націленості на вирішення стратегічних завдань й істотно знижує ефективність здійснюваних соціально-економічних перетворень. Особливе значення для соціально-економічних перетворень має модель "homoeconomicus". Така модель включає найважливіші для аналізу параметри, що характеризують індивідів, мотиви економічної активності, її цілі, а також особливості фізичних, психічних та інтелектуальних можливостей людини, що використовуються для досягнення поставленої господарської мети. До основних складових даної моделі відносять:

-переважаюча роль особистого інтересу–кожний суб'єкт діє згідно зі своїми особистими інтересами, але при цьому не порушує прав та інтересів інших індивідів завдяки регулюючій дії правових та моральних норм;

-нормальна оцінка майбутнього часу–теперішній час цінується більше, ніж майбутній, що знаходить своє відображення в позитивній нормі часових переваг;

-незалежність уподобань від обмежень–уподобання кожного агента формуються ним самостійно і не залежать від будь-яких фінансових, соціальних чи інших обмежень;

-автономність очікувань–передбачає,що кожен суб'єкт формує свої очікування, самостійно збираючи, оброблюючи та використовуючи усю доступну інформацію;

-особиста відповідальність–дана характеристика означає те, що кожен індивід прагне максимально точного і повного виконання своїх обов'язків перед іншими; господарський менталітет можна розглядати як елемент нормативної підсистеми інституційного середовища, що опосередковує економічну поведінку населення країни.

В процесі поступального еволюційного розвитку господарський менталітет взаємодіє з іншими формальними та неформальними інститутами, виступаючи історично обумовленим механізмом, що накладає обмеження на варіативність розробки та проведення заходів економічної політики.

Господарський менталітет не тільки підвладний впливу інших інститутів, він також може продукувати нові завдяки тому, що його носії постійно створюють нові норми регуляції економічних відносин, які відповідають реаліям сьогодення.

Інноваційні господарські та управлінські моделі повинні органічно продовжувати і розвивати віками установлені національні традиції: індивідуалізм, який поєднується з традиціями добровільної співпраці в громаді, працьовитість, відданість роботі, приватно власницькі інстинкти, комунікабельність і толерантність до інших культур. Головна роль господарського менталітету в інституційному середовищі полягає у досягненні максимального ефекту від соціально-економічної діяльності різних суб'єктів господарювання, забезпеченні стабільного розвитку економічної системи держави.

УДК 336.71
Андросова О.Ф.[1], Семибаламут Я.В.[2]
[1] канд.екон.наук, доц. ЗНТУ
[2] студ.гр. ФЕУ-114м ЗНТУ

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ АКТИВАМИ В КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ

Незважаючи на загальні тенденції в складі та структурі активів, кожний банк має прагнути до створення раціональної структури активів, яка залежить насамперед від якості активів.

Якість активів визначається їх ліквідністю, обсягом ризикованих активів, часткою критичних і неповноцінних активів, обсягом активів, що дають прибуток.

Для забезпечення щоденної спроможності банку відповідати за своїми зобов'язаннями структура активів комерційного банку має відповідати якісним вимогам ліквідності. З цією метою всі активи банку поділяються на групи за ступенем ліквідності залежно від терміну погашення. Активи банку поділяють на високоліквідні активи (тобто активи, що забезпечують миттєву ліквідність), ліквідні активи, активи довгострокової ліквідності.

До активів миттєвої ліквідності (високоліквідних) належать: готівка і прирівняні до неї кошти, кошти на рахунках у центральному банку, державні боргові зобов'язання, кошти на коррахунках, вкладення в облігації внутрішньої валютної позики за відрахуванням коштів, які надходять на оплату валютних акцій, і коштів, які надходять на коррахунки банку від реалізації цінних паперів. Ці кошти належать до ліквідних, оскільки підлягають (у разі потреби) негайному вилученню з обороту банку.

До складу ліквідних активів належать крім перелічених високоліквідних активів усі кредити, видані кредитною організацією в національній та в іноземній валютах, із терміном погашення протягом найближчих 30 днів (крім пролонгованих хоча б один раз і знову виданих кредитів на погашення раніше виданих позик), а також інші платежі на користь кредитної організації, які підлягають перерахуванню протягом найближчих 30 днів (дебітори, а також суми переплати, які підлягають поверненню кредитній організації на звітну дату з фонду обов'язкових резервів).

До активів довгострокової ліквідностіналежать всі кредити, видані кредитною організацією в національній та іноземнійвалютах, із залишковим терміном погашення понад рік, а також 50% гарантій і доручень, виданих банком на термін дії більше року, кредити прострочені, за відрахуванням позик, гарантованих урядом, під заставу цінних паперів, дорогоцінних металів.

Встановлюючи раціональну структуру активів, банк має виконувати вимоги до ліквідності, а отже, мати достатній розмір високоліквідних, ліквідних та довгостроково-ліквідних засобів стосовно зобов'язань з урахуванням їх термінів, сум та типів і виконувати нормативи миттєвої, поточної та довгострокової ліквідності.

Норматив миттєвої ліквідності розраховується як відношення суми високоліквідних активів банку до суми його зобов'язань щодо рахунків до запитання.

Норматив поточної ліквідності—це відношення суми ліквідних активів кредитної організації до суми його зобов'язань щодо рахунків до запитання і на термін до 30 днів.

Норматив короткострокової ліквідності визначається як відношення виданих банком кредитів з терміном погашення до року до капіталу кредитної організації і зобов'язань до року.

Ці нормативи застосовують у процесі управління активами. Але найголовніше для побудови раціональної структури активів банку— витримати співвідношення між ліквідними і сумарними активами.

Зважування активів за ступенем ризику проводиться шляхом множення залишку коштів на відповідному балансовому рахунку (рахунках) або їх частини на коефіцієнт ризику (у %), поділений на 100.

Практично всі банківські активи піддаються певному ризику. Ступінь ризику своїх активів банк має визначати і підтримувати на рівні, який відповідає чинному законодавству і політиці банку щодо цього. На підставі результатів вивчення структури активів банку можна аналізувати різні види ризику.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Бугель Ю.В.Глобальні та національні проблеми економіки. Проблеми розвитку банківської системи в України.–2016.-№9.–С 626.

2.Михайлюк Р.В. Основні критерії оцінювання фінансової стійкості комерційного банку/Р. В. Михайлюк//Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. Праць. Т. 17.–Суми: УАБС НБУ, 2016.–С. 224-232.

3.Закон України «Про банки і банківську діяльність» [Електронний ресурс]–Режим доступу: www.rada.gov.ua.

4.Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://bank.gov.ua/.

УДК 336.7

Чередниченко Н.О.[1], Постнікова І.В[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-117

ФІНАНСОВИЙ РИНОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

На сьогодні дуже важливе значення мають розвиток національного фінансового ринку та питання, пов'язані з дослідженням проблем його розвитку в умовах глобалізації. В умовах дефіциту коштів на інвестування державних та корпоративних структур, високої вартості фінансово-кредитних ресурсів, нерозвиненості та недосконалості механізмів внутрішніх фінансових ринків об’єктивно необхідним є вихід українських підприємців на зовнішні ринки та відкриття внутрішнього ринку для іноземного капіталу, що є важливим фактором прискорення економічного розвитку в країні.

Глобалізація є головною сучасною тривалою тенденцією розвитку міжнародних фінансових ринків. Глобалізаційні процеси в фінансовій сфері проявляються у формі динамічного розвитку міжнародної фінансової

інтеграції, лібералізації фінансових ринків, збільшення міжнародних потоків капіталу, розширення спектру валютних та фінансових операцій, поглиблення міжнародної конкуренції, трансграничного характеру діяльності міжнародних банків.

Прикладами інтеграції банківського та страхового капіталів в Україні є фінансова холдингова група (фінансова група «ТАС»), материнсько-дочірня компанія («Укрсоцбанк» та СК «Укрсоцстрах»–у 2004 р. злиття з НАСК «Оранта»), форма перехресного володіння капіталом («Укрсоцбанк» та НАСК «Оранта», банк «Аваль» та СК «Еталон» і «Еталон плюс») [1].

Одним із найбільш яскравих показників глобалізації ринків виступає щоденний розмір здійснюваних на них валютних операцій. За оцінками МВФ, у цілому він перевищує 1 трлн. дол. на день, а в окремі дні обсяг здійснених операцій доходить до 3 трлн.

У більшості країн Європи переважає модель фінансування, яка базується на банківському кредитуванні. Так загальна сума балансу європейських банків складає близько 330% від ВВП відповідних країн. У США відповідний показник коливається в межах 90%, в Японії–близько 200%, в Україні, станом на середину 2016 р. загальна сума балансу банків складала близько 64% від річного ВВП. Сума кредитів нефінансовим організаціям, наданих вітчизняними банками (станом на 01 07 2016 р.), склала близько 750 млрд грн, що відповідає 40% ВВП країни. У США відповідний показник складає 187%, Німеччині–111%, в середньому по країнах OECD–108% [2].

У середньому за останні п’ять років, загальна потужність українського фінансового ринку знаходиться в межах 50-60% від ВВП. У США цей показник складає 416%, в Японії–298%, в Німеччині–195%, Греції–141%, у Польщі–110% [2].

Позитивні сторони фінансової інвестиції для України полягають в залучені прямих іноземних інвестицій, що приносять значні фінансові ресурси, потужні інвестиції та довгострокові пільгові кредити, нові технології, ділові зв’язки та репутацію, що дозволяють вийти на нові ринки та укріпити конкурентоспроможність на внутрішньому ринку.

Отже, глобалізація світових фінансових ринків є важливою умовою розвитку світової економіки, результатом якої є зростання рівня фінансової взаємозалежності. Всупереч ряду певних позитивних наслідків глобалізації, таких якінтеграція до міжнародних економічних систем, збільшення інвестицій та фінансової допомоги з боку міжнародних фінансових організацій, глобалізація має й серйозні негативні наслідки як небезпека фінансових криз, боргова та фінансова залежність, тощо. Для такої країни як Україна глобалізація може бути вирішенням ряду проблем, але й

рушійною.Україна має в першу чергу стабілізувати економіку та обрати свій шлях інтеграції, не забуваючи про свої національні інтереси.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Кучеренко В. Форми інтеграції банківського та страхового капіталів. Вісник КНТЕУ. 2010. № 3. С. 57–66. [Електронний ресурс].– http://visnik.knteu.kiev.ua/files/2010/03/7.pdf.

2.Стецько, М. В. Фінансовий ринок України у контексті глобальної конкурентоспроможності/Микола Васильович Стецько//Економічний аналіз: зб. наук. праць. [Електронний ресурс].– http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/8371/1/24.pdf.

3.Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року від 11.06.2015 № 1367. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=18563297

УДК 658.589(477)

Шестопалова О.В.[1], Довга І.О.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-517

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність», інноваційний проект–комплект документів, що визначає процедуру і комплекс усіх необхідних заходів (у тому числі інвестиційних) щодо створення і реалізації інноваційного продукту і інноваційної продукції [2]

Інноваційним визнається проект, яким передбачаються розробка, виробництво і реалізація інноваційного продукту і інноваційної продукції.

До основних елементів інноваційного проекту належать [3]:

-сформульовані цілі та завдання, що відображають основне призначення проекту;

-комплекс проектних заходів для рішення інноваційної проблеми і реалізації поставленихцілей;

-організація виконання проектних заходів;

-основні показники проекту.

Аналіз динаміки інноваційно-активних підприємств за 2013-2018 рр. вказує на те, що, попри зменшення кількості підприємств, які впроваджували інновації з 2013 р. та освоєних нових видів техніки спостерігалося поліпшення ситуації щодо зростання кількості впроваджених нових технологічних процесів (табл. 1).

Як бачимо з таблиці 1 щодо інноваційної активності промислових підприємств в Україні у 2018 році, то питома вага підприємств, що впроваджували інновації порівняно з 2017 роком зменшилася і склала 10,7% за зменшення кількості найменувань освоєних нових видів техніки з 758 у 2017 році до 641 одиниць у 2018 році , попри збільшення впровадження нових технологічних процесів з 1647 у 2017 році до 1893 одиниць у 2018 році.

Результативність інноваційної діяльності в Україні не відповідає вимогам забезпечення стабільного інноваційного розвитку. Питома вага інноваційно-активних підприємств у 2018 році склала 12,8% (проти 13,0% у 2017 р.). Розвиток економіки України у 2017 р. за глобальної фінансової кризи знову спричинив погіршення умов інноваційної діяльності в Україні.

Таблиця 1 - Впровадження інновацій на промислових підприємствах України у 2012-2018 рр.[4]

Показники	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, (%)	10,0	8,2	10,0	11,5	10,8	10,7
Освоєно інноваційні види продукції, найменувань	3978	2152	2408	2526	2446	2685
Кількість освоєних нових видів техніки, найменувань, (одиниць)	769	657	786	881	758	641
Кількість впроваджених нових технологічних процесів, (одиниць)	1727	1808	1145	1419	1647	1893
з них - маловідходних, ресурсозберігаючих	645	690	424	634	680	753

Масштабне зростання та посилення партнерства держави і підприємницького(особливо виробничого) сектора в реалізації державних програм, дасть змогу широко використовувати ринкові механізми фінансування і управління у галузі розроблення і впровадження інновацій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М. Ілляшенко.–Суми: ВТД “Університетська книга”, 2003.–278 с.

2.Закон України Про інноваційну діяльність від 4 липня 2002 р., №40–IV.

3.Захарченко В.І. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки/Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М.–К.: Центр учбової літератури, 2012.–448 с.

4.Перелік чинних інноваційних проектів, що включені до державного реєстру[Електронний ресурс]/Офіційний сайт Державного агентства з питань науки, інновацій та інформатизації України–Режим доступу:https://mon.gov.ua/ua/nauka/innovacijna-diyalnist-ta-transfer-tehnologij/derzhavna-reyestraciya-tehnologij

УДК 336.1

Чередниченко Н.О.[1],Фесик Я.А.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-117

НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ ТА ПРИЗНАЧЕННЯ ЦІЛЬОВИХ ФОНДІВ

Сфера соціальної політики-частина політики держави, яка своїми діями пом'якшує негативні наслідки індивідуальної і соціальної нерівності, соціально-економічних потрясінь у суспільстві. Державне регулювання соціально-економічних відносин, соціальної сфери, будучи однією із передумов економічного і соціального розвитку суспільства й особливою формою управління, виступає як найважливіша складова соціально-економічної політики держави.

Фінансування соціальних заходів, крім бюджетів усіх рівнів, проводять також і позабюджетні соціальні фонди, незалежні від регіональних і місцевих бюджетів. Ефективне державне управління фондами значно впливає на розвиток соціальної сфери України.

Цільові фонди мають за мету забезпечувати додатковими коштами пріоритетні сфери економіки та розширювати соціальні послуги населенню.Оскільки формування коштів державних фондів відбувається за рахунок обов'язкових платежів юридичних та фізичних осіб, тому питання сплати та розподілу стосується всіх громадян України, внаслідок виникає їхня зацікавленість в оптимальному функціонуванні системи цільових фондів [1,с.271].

Станом на 2019 рік в Україні до соціальних фондів належать: Пенсійний фонд України, Фонд соціального страхування України, Фонд

загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття [2].

Аналізуючи дані таблиці 1, видно, що Пенсійний фонд України у 2018 році виплатив на 67217667,7 тис.грн. більше ніж у 2017 році. Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття у 2018 році сплатив 8993835,6 тис.грн. ,що на 1276463,9 тис. грн. менше ніж у 2017 році.Фонд соціального страхування України у 2018 році виплатив на 10668545 тис.грн. більше ніж у 2017 році. Таким чином, у 2018 році з усіх цільових фондів було сплачено - 388 647 394,7 тис.грн.,а у 2017 році-312 037 645,9 тис.грн.

Таблиця 1 - Видатки Фондів на виплату пенсій та соціальних допомог (тис.грн.)

Фонди	Виплачені кошти у 2018 році	Виплачені кошти у 2017 році	Відхилення
Пенсійний фонд України	358 685 014,1	291 467 346,4[3]	67 217 667,7
Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття	8 993 835,6	10 270 299,5[4]	1 276 463,9
Фонд соціального страхування України	20 968 545,0	10 300 000,0 [5]	10 668 545

Пенсійний фонд України як самостійну фінансову структуру було створено для виконання Законів України "Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування" та "Про пенсійне забезпечення". Кошти фонду не входять до державного бюджету і не можуть бути використані на інші цілі, крім виплати пенсій і допомог. Бюджет цього фонду формується за рахунок страхових внесків до солідарної системи та надходжень з інших джерел, визначених законодавством.

Отже, створення цільових фондів пов'язане в першу чергу з необхідністю перерозподілу фінансових ресурсів для вирішення важливих соціально-економічних задач. Особливо актуальною є формування стабільної та ефективної системи державного пенсійного забезпечення, медичного і соціального страхування, вирішення екологічних проблем тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1.Романенко О.Р. Фінанси:Підручник/, О. Р. Романенко, С. Я. Огородник; За ред.. О. Р. Романенко-К:Знання, 2014.-387 с.

2.Про систему оподаткування[Електронний ресурс]/Законодавство України-К.2018.–Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua

3.Звіт про виконання бюджету Пенсійного фонду України за 2018 рік [Електронний ресурс]/Пенсійний фонд України-К.2018.–Режим доступу: www.pfu.gov.ua

4.Бюджет Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття за 2018 рік [Електронний ресурс]/Фонд соціального страхування України-К.2018. www.fssu.gov.ua

5. Бюджет соціального страхування України за 2018 рік [Електронний ресурс]/Фонд соціального страхування України-К.2018. www.fssu.gov.ua

УДК 336.02
Чередниченко Н.О.[1], Грунь С.В.[2]
[1] старш. викл.ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-117

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

У кожній державі реалізується певна економічна політика, яка впливає на всі стадії суспільного відтворення. Важливою складовою економічної політики держави є фінансова політика–особлива сфера діяльності держави, що спрямована на мобілізацію фінансових ресурсів, їх раціональний розподіл та ефективне використання для здійснення державою її функцій [1, с.341].

Проведенню ефективної політики значною мірою шкодить непослідовність у реформуванні податкової системи, її нестабільність. Податкова політика має спрямовуватися на розв'язання таких завдань, як забезпечення збалансованості бюджету та пожвавлення ділової активності, підтримки виробництва.

Але сьогодні тактичні й стратегічні завдання фінансової політики в Україні багато в чому співпадають завдяки проведенню в нашій країні реформи місцевого самоврядування та територіальної організації влади, що значно підвищує роль місцевих фінансів у фінансовій системі держави.

Сучасну фінансову політику України в значній мірі визначає важкий стан економіки, як наслідок тривалої антитерористичної операції. Практично жоден державний орган постійно не координує фінансову політику в цілому. За таких обставин досягти поставлених цілей як щодо економічного розвитку, так і в соціальній сфері досить складно.

Одним із головних чинників, який впливає на фінансову політику є внутрішній та зовнішній борг. Згідно оприлюднених на сайті Міністерства фінансів України даних поквартального графіку прогнозних платежів з погашення та обслуговування державного боргу, станом на 01.02.2019 р.[4],

найбільші виплати за запозиченнями припадають на I-II квартали поточного року.

Загальна сума боргових платежів у 2019 р. становить 428,4 млрдгрн, з них виплати за державним внутрішнім боргом–277,4 млрдгрн, за державним зовнішнім боргом–151,0 млрд грн. У I кварталі 2019 р. загальний обсяг боргових платежів складає 127,7 млрд.грн, у II кварталі – 143,0 млрд.грн. У I кварталі переважають виплати за внутрішнім державним боргом, сума яких становить 94,8 млрд.грн, і сформована переважно за рахунок його погашення (81,6 млрдгрн); за державним зовнішнім боргом–32,9 млрд.грн.

Для забезпечення повноти та своєчасності здійснення платежів за державним боргом Міністерство фінансів України проводить заходи щодо акумулювання фінансових ресурсів у необхідних обсягах.

Основними пріоритетами реформування фінансової політики можна вважати: фінансування із бюджету тільки державних витрат, у тому числі оборонних витрат, особливо в умовах проведення АТО; посилення контролю за витрачанням коштів бюджетів усіх рівнів з метою скорочення бюджетного дефіциту; сприяння зниженню рівня відсоткової ставки і збільшенню частки довготермінових кредитів; створення сприятливих умов для залучення в національну економіку іноземного капіталу; скорочення тіньового сектора економіки, повернення закордонних кредитів.

Фінансова політика має надзвичайно велике значення в житті суспільства і при дотриманні вищенаведених умов може сприяти розвитку продуктивних сил, покращенню добробуту населення, вирішенню національних і міжнародних проблем, підвищенню обороноздатності країни.

Таким чином, фінансова політика–це завжди пошук балансу, співвідношення кількох напрямів розвитку національної економіки та вибір найбільш ефективних методів і механізмів їх досягнення.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Адаменко І.П. Фінансова політика як інструмент соціально-економічного розвитку країни/І.П. Адаменко//Бізнесінформ.–2014.–№ 3.–С.341-345.

2.Опарін В.М. Фінанси (загальнатеорія): Навч. посібник.-К.: КНЕУ, 2000.-164 с.

3.Фінанси: [навч. посіб.]/[Юрій С.І., Алексеєнко Л.М., Федосова В.М.]; за ред. С.І. Юрія, В.М.Федосова.–К.:Знання, 2008.–611с.

4.Платежі з погашення та обслуговування державного боргу у 2019-2045 роках за діючими угодами станом на 01.02.2019 [Електронний ресурс]–Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/news/view/osnovni-pokaznyky?category=borg

УДК 330.3
Шестопалова О.В.[1], Єгорова О.В.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ,
[2] студ.гр. ФЕУ-517

БЮДЖЕТНИЙ ДЕФІЦИТ УКРАЇНИ: АНАЛІТИЧНИЙ АСПЕКТ

Дефіцит Державного бюджету України–це проблема, яка стоїть перед вітчизняною економікою, адже функціонування багатьох сфер економіки України залежить від об'єму державного бюджету, а також його структури. Проблеми формування бюджетного дефіциту та визначення його розміру і пошук джерел погашення є одними з ключових при розробці стратегії розвитку держави на декілька наступних періодів [3, с.31].

Наявність дефіциту здебільшого є негативним явищем, але не свідчить про незбалансованість бюджету в цілому, оскільки в процесі його складання і затвердження визначаються джерела дефіцитного фінансування [1, с.110].

Проаналізуємо динаміку Державного бюджету України за 2014-2018 роки (табл. 1) [5].

Таблиця 1 - Динаміка дефіциту Державного бюджету України за 2014-2018 роки, млн. грн.

Рік	Доходи	Видатки	Кредитування	Сальдо (дефіцит бюджету)
2014	357084,2	439217,8	4919,3	78052,8
2015	534694,8	576911,4	2950,9	45167,5
2016	616274,8	684743,4	1661,6	70130,2
2017	793265,0	839243,7	1870,9	47849,6
2018	928198,3	985842,0	1514,3	59247,9

Як бачимо з результатів таблиці 1, найбільшу суму дефіциту державного бюджету отримано у 2014 році, що свідчить про неефективну політику щодо управління формуванням доходів та видатків бюджету. Дещо менший дефіцит державного бюджету спостерігався в 2017 році, проте в 2018 році знову відбувається зростання його суми. Для покращення ситуації органам державного управління потрібно вжити заходи щодо збалансування бюджету шляхом збільшення доходів та зменшення видатків.

Дефіцит державного бюджету у 2018 р. склав 59,2 млрд.грн., що становить 83,8% граничного обсягу встановленого Законом про Державний бюджет України на 2018 рік. Порівняно з 2017 роком дефіцит державного бюджету збільшився на 11398,3 млн.грн.

Протягом останніх 2 років доходи бюджету зростають разом із дефіцитом бюджету, причому останній зростає швидше, ніж доходи. Кредити міжнародних організацій лише збільшують дефіцит за рахунок нарощування зовнішнього державного боргу, що не є позитивною тенденцією дохідної частини бюджету.

Для того, щоб зрозуміти реальні масштаби зростання дефіциту бюджету зробимо аналіз питомої ваги дефіциту бюджету з урахуванням змін ВВП України за 2014-2018 роки (рис. 1) [4].

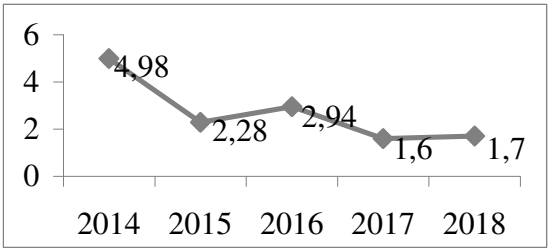


Рис. 1. Дефіцит державного бюджету України у відсотках до ВВП 2014-2018 роки, % [4]

Як бачимо з рис. 1, з 2014 по 2016 р. частка бюджетного дефіциту у ВВП значно перевищує нормативне значення. У 2017 році бюджетний дефіцит зменшився до 47849,6 млн.грн., обсяг ВВП зріс до 2982920 млн. грн., (але, на жаль, за допомогою переважно інфляційних джерел). В сукупному результаті дані зміни призвели до стрімкого зменшення питомої ваги дефіциту бюджету у ВВП країни з 4,98% у 2014 р. до 1,7% у 2018 році.

Серед основних причини перевищення видатків над доходами виділяють:

-неефективний механізм оподаткування суб'єктів господарювання, посилення фіскальної функції податкової системи;

-невпорядковану систему соціальних та економічних пільг;

-низьку якість бюджетного планування;

-нераціональну структуру бюджетних витрат;

-значний обсяг тіньової економічної діяльності;

-недосконаліть і часту зміну фінансового законодавства тощо [5, с.13].

Аналізуючи наведені причини для України, можна виокремити політичні, військові та економічні чинники. Але в найближчий час їх буде важко усунути, так як дефіцит бюджету вже довгі роки знаходиться в хронічному становищі та країна перебуває у нестабільному політичному стані з проведенням АТО.

УДК 336.71
Фатюха Н.Г. [1], Гришунова Т.А. [2]
[1] к.е.н., доц.. ЗНТУ
[2] студ гр.ФЕУ-114 ЗНТУ

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ВИЗНАЧЕННЯ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ БАНКІВСЬКОЇ УСТАНОВИ

Стаття 2 Закону «Про банки і банківську діяльність» визначає, банк - юридична особа, яка на підставі банківської ліцензії має виключне право надавати банківські послуги, відомості про яку внесені до Державного реєстру банків [1].

Банк має право надавати банківські та інші фінансові послуги (крім послуг у сфері страхування), а також здійснювати іншу діяльність, як у національній, так і в іноземній валюті.

Банк має право здійснювати банківську діяльність на підставі банківської ліцензії шляхом надання банківських послуг.

До банківських послуг належать:

-залучення у вклади (депозити) коштів та банківських металів від необмеженого кола юридичних і фізичних осіб;

-відкриття та ведення поточних (кореспондентських) рахунків клієнтів, у тому числі у банківських металах, та рахунків умовного зберігання (ескроу);

-розміщення залучених у вклади (депозити), у тому числі на поточні рахунки, коштів та банківських металів від свого імені, на власних умовах та на власний ризик.

Банківські послуги дозволяється надавати виключно банку.

Банк, крім надання фінансових послуг, має право здійснювати також діяльність щодо: інвестицій; випуску власних цінних паперів; випуску, розповсюдження та проведення лотерей; зберігання цінностей (у тому числі щодо обліку і зберігання цінних паперів та інших коштовностей, конфіскованих (заарештованих) на користь держави та/або визнаних безхазяйними) або надання в майновий найм (оренду) індивідуального банківського сейфа; інкасації коштів та перевезення валютних цінностей; ведення реєстрів власників іменних цінних паперів (крім власних акцій); надання консультаційних та інформаційних послуг щодо банківських та інших фінансових послуг.

Доходи і витрати, які визнані банком, від здійснення банківської діяльності згідно із Законом України «Про банки і банківську діяльність» та від іншої діяльності, що здійснюється відповідно до законодавства України, з метою відображення їх у фінансовій звітності слід розглядати як доходи і

витрати, отримані в результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності банку.

Банк визнає доходи (витрати) за одноразовими послугами [наприклад, комісії за здійснений обмін валют, надання (отримання) консультацій] без відображення за рахунками нарахованих доходів (витрат), якщо кошти отримані (сплачені) у звітному періоді, у якому послуги фактично надаються (отримуються).

Дохід-збільшення економічних вигід протягом звітного періоду у формі надходжень чи поліпшення активів або зменшення зобов'язань, результатом чого є збільшення власного капіталу, за винятком збільшення, пов'язаного з внесками учасників.

Банк для визнання доходу застосовує п'ятикрокову модель аналізу: ідентифікувати договір; ідентифікувати окремі зобов'язання до виконання в межах укладеного договору; визначити ціну договору; розподілити ціну договору між зобов'язаннями до виконання; визнати дохід, коли (або в міру того, як) виконується зобов'язання до виконання.

Витрати-зменшення економічних вигід протягом облікового періоду у вигляді вибуття чи амортизації активів або у вигляді виникнення зобов'язань, результатом чого є зменшення власного капіталу, за винятком зменшення, пов'язаного з виплатами учасникам.

Банк визнає активом витрати, пов'язані з виконанням договору, тільки якщо витрати одночасно відповідають таким критеріям: безпосередньо стосуються договору, який банк може певним чином ідентифікувати; генерують або поліпшують якість ресурсів банку, які використовуватимуться з метою виконання (або продовження виконання) зобов'язань до виконання в майбутньому; очікується, що витрати відшкодовуватимуться [2].

Визнані банком доходи і витрати групуються за їх характером за відповідними статтями. Звіту про прибутки і збитки та інший сукупний дохід (Звіту про фінансові результати)/Звіту про прибутки і збитки та Звіту про сукупний дохід.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність» № 2121-IIIвід 07.12.2000(Редакція станом на 09.02.2019) [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2121-14.

2. Правила бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України: затв. постановою Правління НБУ № 17 від 27.02.2018 [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/go/v0316500-9711.

УДК 330.322(477)
Фатюха Н.Г.[1], Рябченко І.А.[2]
[1] к. е. н., доц. ЗНТУ
[2] ст. гр. ФЕУ-116, ЗНТУ

РЕГІОНАЛЬНА ОЦІНКА ЗАЛУЧЕННЯ ПІІ В УКРАЇНУ

У сучасних умовах залучення інвестицій сприяє відновленню та розвитку економіки, впровадженню нових технологій, оновленню зношених основних виробничих фондів, створенню нових робочих місць та інших важливих складників, які сприяють розвитку країни, регіонів і галузей. Прагнення до відкритості економіки, підвищення конкурентоспроможності національного виробництва, завоювання довіри на світовому ринку, участі у міжнародному фінансовому обміні зумовлюють необхідність створення умов для залучення іноземних інвестицій.

Особливої актуальності набуває питання інвестиційної привабливості регіонів України. На основі інвестиційної привабливості окремих регіонів формується інвестиційна привабливість України загалом. Ефективне залучення іноземних інвестицій потребує раціонального їх розподілу між регіонами. У сучасних умовах розвитку економіки спостерігається накопичення іноземних активів в окремих регіонах нашої держави, що характеризується їх нерівномірним розподілом.

Найбільше ПІІ у 2018 році надійшло до Придніпровського району (Запорізька та Дніпропетровська області)–14,55%. Інвестування спрямовувалося на такі галузі: чорна металургія, електроенергія, машинобудування, хімія та нафтохімія, а також АПК.

Північно-Східний район (Харківська, Полтавська, Сумська) отримав 5,78% ПІІ від загального обсягу. Найбільш розвиненими галузями району є машинобудування, металообробка, хімічна та легка промисловість, будівельна промисловість, АПК, сільське господарство.

Донецький район (Донецька, Луганська області) у період 2014–2018 р. отримав інвестицій загальним обсягом 4,92%. Із початком антитерористичної операції в 2014 р. спостерігається негативна динаміка надходжень ПІІ. Основні галузінадходження ПІІ: промисловість, електроенергетика, чорна та кольорова металургія, хімічна та легка промисловість, машинобудування.

Карпатський район (Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька)–6,96% від загального обсягу ПІІ, котрі були зосереджені на електроенергетиці, машинобудуванні, хімічній, деревообробній та фармацевтичній галузях. Стає привабливою рекреаційна галузь.

Столичний район (Київська, Чернігівська, Житомирська)–7,11% загального обсягу ПІІ. Провідними міжгалузевими комплексами у районі є

паливо-енергетичний, машинобудівний, хіміко-індустріальний, лісовиробничий, агропромисловий, будівельний, транспортний.

Причорноморський район (Одеська, Миколаївська, Херсонська)–5,14% ПІІ. У районі розвинені машинобудування, суднобудування, рекреаційний комплекс, багатогалузева харчова промисловість, сільське господарство з високою часткою посівів зернових, садів, виноградників, тютюну та ефіроолійних культур.

Центральний район (Кіровоградська, Черкаська)–1,28% загального обсягу ПІІ. На території району розвинута сільське господарство, хімічна, легка і харчова промисловість, машинобудування, чорна і кольорова металургія.

Північно-Західний район (Волинська, Рівненська)–1,22% від загального обсягу іноземних інвестицій. ПІІ були спрямовані в: електроенергетику, машинобудування, будівельну,, паливну, хімічну, легку та лісову промисловість, а також в рекреаційний комплекс.

Подільський район (Тернопільська, Хмельницька, Вінницька)-1,31% іноземних інвестицій, котрі були спрямовані в галузі АПК, машинобудування і металообробку, лісову, деревообробну галузі промисловості. Економічний розвиток району–найнижчий у країні.

Якщо порівнювати виявлені тенденції з потоку надходжень ПІІ в Україну загалом та по регіонах, можна зробити висновок, що вони не співпадають, а в деяких регіонах спостерігається кардинально інша ситуації. Саме тому варто зосередити увагу на детальному досліджені та оцінці регіональної структури прямих іноземних інвестицій, оскільки виявлені тенденції темпів зростання прямих іноземних інвестицій в Україну в цілому не відображають регіональні тенденції.

Досліджуючи темпи зростання обсягу ПІІ в регіони України, слід звернути увагу на те, що кожного року є низка областей, в яких відбулося скорочення надходжень інвестицій.

Враховуючи те, що економіка України перебуває на етапі переходу від відновлювального зростання до нового циклу розвитку, надзвичайної актуальності набуває проблема закладення достатнього інвестиційного фундаменту для майбутнього сталого розвитку національної економіки. Стимулювання надходження прямих іноземних інвестицій в економіку України повинно стати ключовим елементом державної політики та включати удосконалення нормативно-правової бази інвестиційної діяльності; прозорість процесу приватизації; стимулювання залучення інвестицій в інтелектуальний капітал; розвиток корпоративного управління; формування позитивного іміджу країни для закордонних інвесторів.

УДК 311.21:338.435(477)
Фатюха Н. Г.[1], Здорова К.О.[2]
[1] канд.екон.наук, доц. ЗНТУ
[2] старш. гр. ФЕУ-115, ЗНТУ

МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ СТАТИСТИЧНОГО ВИВЧЕННЯ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ

Статистичне дослідження умов життя домогосподарств України передбачає три складові частини із застосуванням різних інструментів обстеження для одержання інформації: збір даних щодо загальної характеристики домогосподарства–основне (базове) інтерв'ю; спостереження за витратами і доходами домогосподарств; одноразові тематичні опитування.

Об'єктом обстеження умов життя є домогосподарство–сукупність осіб, які спільно проживають в одному житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати в родинних стосунках або стосунках свояцтва, не перебувати у будь-яких з цих стосунків або бути і в тих, і в інших стосунках. Домогосподарство може складатися з однієї особи.

Сукупні доходи домогосподарств включають загальні доходи, надходження від продажу нерухомості, особистого та домашнього майна, а також суми використаних заощаджень, приросту в обстежуваному періоді позик, кредитів, боргів, узятих домогосподарством, а також повернених домогосподарству боргів. Цей показник відображає потенційні ресурси домогосподарства, отримані в обстежуваному періоді, незалежно від джерел їх надходження.

Сукупні витрати–складаються з суми споживчих та неспоживчих сукупних витрат. Сукупні витрати включають фактично сплачені грошові витрати домогосподарства, вартість натуральних надходжень, суми пільг та безготівкових субсидій. Оцінка натуральних надходжень здійснюється за середніми цінами купівлі відповідних товарів.

Споживчі грошові витрати–це грошові витрати домогосподарства на купівлю продуктів харчування, алкогольних та тютюнових виробів, товарів та послуг (одягу та взуття, оплату житла, води, газу, електроенергії та інших видів палива; предметів домашнього вжитку, побутової техніки та поточного утримання житла; витрати на охорону здоров'я, транспорт, зв'язок, відпочинок та культуру, освіту тощо). Включаються усі витрати домогосподарств на ці цілі незалежно від місця їх здійснення (у торговельній мережі, зі складу підприємства, організації, на ринку чи у окремих громадян). До цієї статті включається також вартість куплених товарів та продуктів

харчування для годування домашніх тварин-улюбленців (котів, собак, папуг тощо).

Неспоживчі грошовівитрати–включають поточні витрати, пов'язані з веденням особистого підсобного господарства, грошову допомогу родичам та іншим особам, витрати на купівлю нерухомості, на будівництво та капітальний ремонт житла та господарських будівель, на купівлю великої рогатої худоби, коней та багаторічних насаджень для особистого підсобного господарства, на придбання акцій, сертифікатів, валюти, приріст вкладів до банківських установ, аліменти, обов'язкові податки (крім прибуткового), збори та внески, а також інші грошові витрати, які не згадувалися раніше.

Прожитковий мінімум–це вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості (Закон України "Про прожитковий мінімум" від 15 липня 1999 р. № 966–XIV).

Для вивчення нерівномірності розподілу домогосподарств за рівнем матеріального добробуту використовується метод групувань, за яким домогосподарства (населення) розподіляються в порядку зростання середньодушових еквівалентних показників доходів на квантилі та за інтервалами доходів.

Квантилі розподілу ділять впорядковану генеральну сукупність на однакові за чисельністю групи. Для аналізу даних у цьому бюлетені застосовується поділ генеральної сукупності на децилі (десять однакових груп) та квінтилі (п'ять однакових груп). При формуванні квантилів нульові значення показників не відкидаються.

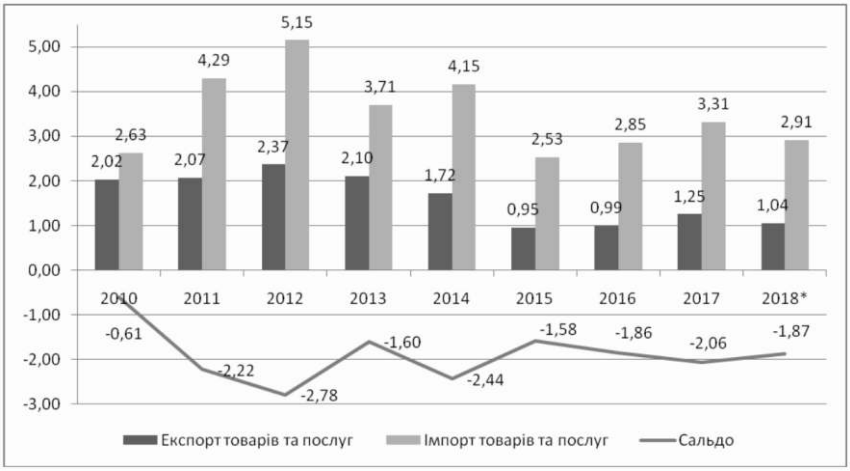
Коефіцієнт нерівності розподілу доходів серед населення або концентрації доходів, індекс Джині–відображає ступінь відхилення фактичного розподілу доходів за чисельно рівними групами населення від лінії їх рівномірного розподілу. Статистична міра рівності доходів коливається від 0 до 1, при цьому значення 0–відображає повну рівність доходів у всіх групах населення, 1–повну нерівність, коли весь доход належить одній особі.

Опитування відібраних для обстеження домогосподарств здійснюють фахівці з інтерв'ювання, які є штатними працівниками регіональних управлінь статистики. У великому місті кожний фахівець з інтерв'ювання проводить обстеження умов життя в середньому 28 та 32, у малому–18, у сільській місцевості–6–7 домогосподарств.Обробка матеріалів обстеження здійснюється централізовано в департаменті обстежень домогосподарств Держстату разом із відділом обстеження умов життя домогосподарств Головного управління регіональної статистики.

УДК 339.5
Гараба С.С.[1], Снежик В.В.[2]
[1] асистент ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-126 сп ЗНТУ

ТЕНДЕНЦІЇ ВЗАЄМОВІДНОСИН УКРАЇНИ З РЕСПУБЛІКОЮ БІЛОРУСЬ

Попри стабільно позитивну динаміку торгівлі починаючи з 2016 р., темпи її відновлення залишаються відносно малими (рис. 1). За підсумками 2017 р. вартісні обсяги торгівлі України з Республікою Білорусь у порівнянні до 2012 р. були меншими на 39%.



*-Дані за три квартали 2018 р.

Рис. 1. Динаміка зовнішньої торгівлі України з Республікою Білорусь у 2010-2018 рр., млрд дол. (джерело: Держстат України)

Утримання стабільно негативного сальдо у зовнішній торгівлі товарами та послугами з Республікою Білорусь, обумовлене домінуванням у торгівлі поставок з Республіки Білорусь значних обсягів паливних мінеральних продуктів, на які припадало 52% від загального товарообігу між двома країнами. Якщо у 2010 р. показник від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі товарами сягав 0,6 млрд.дол., то у 2017 р. він зріс до 2,1 млрд.дол. (рис. 1). При цьому протягом останніх трьох років показник негативного сальдо перевищує показник експорту України до Білорусі.

Протягом останніх років суттєво змінилася товарна структура експорту з України до Республіки Білорусь. Якщо в 2012 р. частка товарів машинобудівної галузі та транспортного обладнання в експорті товарів до Республіки Білорусь становила 23,7%, то за підсумками десяти місяців 2018 р. ця цифра 7 скоротилась до 11,1%. Частково зміни у структурі експорту товарів пов'язані із нарощуванням частки сільськогосподарської та харчової продукції.

Попит економіки України на продукцію білоруських виробників є істотно менш диверсифікованим, значну частку у його структурі займають мінеральні продукти, на які припадає понад дві третини імпорту з Республіки Білорусь.

Якщо у 2010 р. частки Республіки Білорусь у загальному обсязі експорту та імпорту товарів України були практично ідентичними, то з початку гібридної агресії проти України частка Білорусі в загальному імпорті Україною товарів продемонструвала зростання з 4,7% до 6,9%. При цьому частка Білорусі в географічній структурі експорту України скоротилася, що засвідчує стримування поставок українського несільськогосподарського експорту як до РФ, так і до Білорусі.

З початком агресії Російської Федерації проти України у 2014-2016 рр. Республіка Білорусь суттєво збільшила свою частку в структурі імпорту Україною нафтопродуктів. Проте протягом 2017-2018 рр. фізичні обсяги імпорту нафтопродуктів з Республіки Білорусь демонстрували скорочення (з 4,4 млн.тон у 2016 р. до 3,6 млн.тон у 2017 р.), що призвело до зменшення її частки в географічній структурі імпорту цієї товарної позиції. Якщо в 2016 р. частка Республіки Білорусь в загальному імпорті Україною нафтопродуктів становила 59%, то за підсумками 2017 р. вона скоротилась до 46%., а за підсумками десяти місяців 2018 р.–до 41%. Однією з причин скорочення стала агресивна політика Російської Федерації з витіснення Республіки Білорусь з ринку нафтопродуктів України. Якщо в 2016 р. частка Російської Федерації у географічній структурі фізичних обсягів імпорту цієї товарної позиції становила 16,3%, то за підсумками десяти місяців 2018 р. вона зросла до 38,4%. Таким чином, кумулятивна частка Російської Федерації та Республіки Білорусь в географічній структурі імпорту нафтопродуктів складає майже 80%, що є критичною ситуацією для економічної безпеки України.

УДК 338
Гараба С.С.[1], Омельченко В.В.[2]
[1] асист. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-126сп ЗНТУ

ВНУТРІШНЯ СТІЙКІСТЬ ДЕРЖАВИ ТА НЕОБХІДНІСТЬ ПРОВЕДЕННЯ РЕФОРМ

Україна потребує сучасної системи кібернавчань усіх рівнів і різного формату залучення учасників, починаючи від командно-штабних навчань суб'єктів сектора безпеки і оборони та закінчуючи змішаними навчаннями із залученням науковців, бізнесу, неурядових структур, представників інших країн.

Важливим резервом для втілення великих довгострокових проектів і створення нових робочих місць є повернення виведеного з України капіталу. Верховна Рада України спільно з Урядом повинні створити відповідні умови. Звільнення від оподаткування реінвестованого прибутку через заміну класичного податку на прибуток податком на виведений капітал підштовхне підприємців до розширення виробництва та підвищення оплати праці. Важливим резервом для втілення великих довгострокових проектів і створення нових робочих місць є повернення виведеного з України капіталу. Верховна Рада України спільно з Урядом повинні створити відповідні умови. Звільнення від оподаткування реінвестованого прибутку через заміну класичного податку на прибуток податком на виведений капітал підштовхне підприємців до розширення виробництва та підвищення оплати праці.

За допомогою Державного фонду регіонального розвитку необхідно надати державну підтримку успішним регіональним та міжрегіональним промисловим кластерам, які вийшли на міжнародні ринки. В аграрному секторі пріоритетну державну підтримку потрібно надавати сімейним фермерським господарствам, господарствам, які здійснюватимуть перехід на європейські стандарти виробництва задля підвищення рівня якості та безпечності харчових продуктів, а також трудомістким та природоощадним виробництвам.

За інтеграцією України у ЄС треба поступово виконати критерії зближення, які стосуються цінової стабільності, дефіциту бюджету, державного боргу, стабільності національної валюти та відсоткових ставок.

Наразі стимулювання економічного розвитку (посткризові показники зростання ВВП+3,1% у I кварталі 2018 р. і+2,5% за 2017 р. не можуть слугувати орієнтирами на середньострокову перспективу), це вимагає розширеного кредитування реального сектора економіки, посилення ролі держави як замовника товарів і послуг, розширення внутрішнього ринку за

рахунок посилення платоспроможності приватних споживачів. Ці рішення будуть збалансовані заходами, спрямованими на забезпечення макрофінансової стабільності: обмеження бюджетного дефіциту; уникнення позапланового підвищення видатків; утримання грошової емісії в межах параметрів, встановлених державним бюджетом; приведення нормативів капіталу банківської системи у відповідність до вимог. Із подальшою стабілізацією грошово-кредитного та валютного ринків поступове зниження рівня облікової ставки як орієнтира для здешевлення кредитних ресурсів для реального сектора економіки.

Тільки після досягнення стабільних темпів зростання економіки з'явиться можливість поступово перейти до втілення критеріїв Європейського валютного союзу.

УДК 336.74
Чередниченко Н.О.[1], Аш-Шегрі Л.А.[2]
[1] ст. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-117

ЗАЛЕЖНІСТЬ ЦІН ВІД ЗМІНИ ВАЛЮТНОГО КУРСУ

Валютний курс, як і будь-яка ціна в умовах вільної конкуренції, залежить від співвідношення попиту і пропозиції. Рух валютних курсів визначають процеси, які відбуваються у сфері національного виробництва й обігу.

Зростання продуктивності праці в окремій країні в довгостроковому плані призводить до підвищення відносної купівельної спроможності національних грошей по відношенню до товарів і відповідно до зростання валютного курсу цієї країни.

Зростання національного доходу країни, що призводить до збільшення попиту на імпортні товари, породжує попит на валюту країни-експортера і тенденцію до знецінення національної валюти. А зростання експорту, пов'язане зі зростанням національного доходу в іншій країні, породжує тенденцію до підвищення курсу національної валюти країни-експортера.

Високі темпи національної інфляції, за рівних інших умов, призводять до зниження валютного курсу даної країни стосовно до країн, що мають відносно невисокі темпи знецінення грошей. У випадку інфляції зміна валютного курсу чисто номінальна, на відміну від реальної зміни продуктивності праці. Якщо в першому випадку впливати на валютний курс в бік його підвищення можна за допомогою монетарної політики (скорочення емісії грошей, підвищення ставки позичкового відсотка тощо), то в другому -

засобами, спрямованими на підвищення продуктивності праці до рівня, що забезпечує конкурентоспроможність на світовому ринку.

Зниження курсу національної валюти сприяє викидному експорту товарів. Однак валютний демпінг приносить додатковий прибуток лише тоді, коли зовнішнє знецінення валюти, тобто зниження її валютного курсу, випереджає внутрішнє знецінення, тобто падіння купівельної сили грошей в даній країні Лише в цьому випадку, продаючи товар за попередньою ціною (або нижчою) в іноземній валюті, експортер обмінює цю валюту на більшу кількість своєї національної валюти внаслідок падіння курсу останньої. Це дозволяє йому купити на внутрішньому ринку більше устаткування, сировини, робочої сили для розширення виробництва.

Порівнюємо експортну ціну товару з ціною внутрішнього ринку і тим самим з'ясуємо, наскільки вигідний продаж того чи іншого товару чи послуги на певному іноземному ринку.

Припустимо, що українська фірма виготовляє товар Х, котрий на національному ринку коштує 100 грн, і хоче дізнатися про експортні можливості цього товару на німецькому і англійському ринках. Для цього фінансовий менеджер дізнається в банку про обмінні курси української, німецької та англійської валюти в доларах. Обмінні курси такі: 1,3 дол.за 1 фунт стерлінгів (у вигляді непрямого котирування) і за 1 дол.-27 грн.; 0,88 евро за 1 дол. (у вигляді прямого котирування). За таких обмінних курсів фірма отримає від продажу товару дохід у 3,7 дол. (100:27=3,7 дол.). Щоб отримати дохід від продажу товару на суму 3,7 дол., він повинен бути проданий на німецькому ринку за 3,05 евро (3,7*0,88=3,25), а на англійському-за 2,8 фунта (3,7/1,3=2,8).

Визначивши ціни, які забезпечують дохід від продажу товару на іноземних ринках не нижче від доходу на національному ринку, але зміна валютних курсів, тобто знецінення або подорожчання валют, призводить до зміни цін на експортовані та імпортовані товари.

Так, у нашому прикладі підвищення курсу гривні по відношенню до долара з 27 грн до 25 грн за 1 дол. призводить до подорожчання товару української фірми на німецькому ринку до 4євро (100:25=4 дол–це дохід від продажу на національному ринку; ціна товару на німецькому ринку, яка забезпечує дохід від продажу в розмірі 3,52 дол., дорівнюватиме 4х0,88=3,52 євро). На англ ринку підвищиться ціна українського товару до 2,7 фунта (3,52/1,3=2,7).

Отже,зниження ціни національної валюти знижує ціни національних товарів, які виражені в іноземній валюті (товари для іноземцівздешевлюються). Це сприяє зростанню експорту, який стає більше конкурентоспроможним. Одночасно ціни на іноземні товари, що виражені в національній валюті, підвищуються, і імпорт їх скорочується. Підвищення

курсу національної валюти удорожчує національні товари, ціни на які виражаються в іноземній валюті (товари для іноземців удорожчуються). Їх експорт знижується і стає менше конкурентоспроможним. Одночасно ціни на іноземні товари, які виражаються в національній валюті, знижуються і імпорт їх зростає.

УДК 330.131.7
Шарова С.В.[1], Момот М.М.[2]
[1] к.е.н., доцент ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-114м

АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ПІДХОДІВ ДО ЗНИЖЕННЯ РИЗИКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Ризики в значної мірі впливають на фінансові результати господарської діяльності підприємства, звідси виникає потреба в визначенні основних факторів ризику та створення відповідних систем і механізмів управління ризиками. Існуючі системи управління ризиками та основні концепції, які є їх основою, мають недоліки та потребують удосконалення. Зниження ризику в підприємництві та підвищення ефективності діяльності підприємств можливо тільки на основі комплексного підходу до оцінки факторів ризику всіх видів діяльності підприємств.

Останніми роками найбільшого поширення в світовій практиці управління ризиком набула концепція управління інтегральним (консолідованим, сукупним) ризиком (Integrated Risk Management–IRM). Сутність даної концепції полягає в тому, що підприємство в ході своєї діяльності знаходиться і працює в ризиковому середовищі, що складається з сотень чинників. Кожен чинник ризику, починаючи з глобального і закінчуючи локальним, у разі його реалізації, тобто здійснення певної події, може зробити вплив на роботу підприємства. Тому для розуміння стану середовища необхідно врахувати всі можливі чинники ризику і визначити ступінь їх впливу. Таких чинників, залежно від розміру і профілю підприємства, може бути десятки і сотні, тому реалізація цієї концепції стала можливою тільки з появою могутніх засобів комп'ютерного збору і обробки даних. Частина таких даних вводиться без участі оператора шляхом їх знімання з відповідних апаратів, машин і механізмів, де ці дані є частиною контролю за ходом технологічного процесу. Інші дані вводяться після попередньої обробки даних, одержаних у вигляді звіту про проведену операцію (операціях) і формалізованих в числове значення чинника ризику менеджером ризику. Потім в ході подальшої обробки даних виявляються

чинники ризику, значення яких можуть зробити найбільш істотний вплив на найважливіші області діяльності підприємства. До найважли- віших відносять області діяльності, порушення нормального функціонування яких може привести до істотних фінансовим втратам на підприємстві. У перелік найважливіших можуть входити як виробництво продукції, збут, так і збереження майна і стан людських ресурсів.

Основною ціллю управління ризиком у підприємстві є мінімізація пов'язаних з ним фінансових втрат та максимізація прибутку. Процес управління ризиком пов'язаний з оцінкою рівня окремих видів ризику, їх профілактикою та страхуванням.

Головним етапом управляння ризиками є покриття негативних наслідків (збитків) ризиків фінансовими засобами. Кожний суб'єкт господарювання може сам фінансувати свої ризики або передавати їх іншому суб'єктові господарювання згідно з попередньою взаємною домовленістю. Самофінансування ризиків, відоме також як самострахування, є формою безпосереднього самостійного покриття збитків власними коштами.

За наявності коштів у фондах та резервах вони можуть бути використані аж до повного задоволення відповідної потреби. Істотним недоліком самофінансування ризиків є неможливість точного визначення потреби в резервних коштах через недостатню статистичну та розрахункову базу. А створення фонду в обсязі, меншому за майбутню реальну потребу, призведе до неповного фінансування ризику. Проте формування фондів та резервів у обсягах, більших за майбутні потреби в коштах, неминуче призведе до вилучення з господарського обігу значних фінансових ресурсів.

У тих випадках, коли збитки очікуються більшими за можливості господарського суб'єкта самому фінансувати свої ризики, постає потреба передати власну фінансову відповідальність за ними іншим суб'єктам, здатним до фінансування таких ризиків на певних умовах. Передання (трансфер) ризиків може здійснюватися у двох основних формах:

ризики передаються під фінансову гарантію іншого суб'єкта.

ризики передаються професійним страховикам на підставі договору страхування за відповідну плату.

Виконано аналіз відомих систем, принципів та механізмів управління ризиками з метою підвищення ефективності діяльності підприємств. В управлінні ризиками в існуючий час використовується інтегральний, комплексний підхід з урахування впливу зовнішніх та внутрішніх факторів середи, які визначають ризик. Запропоновано з метою зниження ймовірності ризику та його негативних фінансових наслідків в підприємницької діяльності використовувати систему постійного контролю (моніторингу) за ситуаціями, в яких є ймовірність підвищеного ризику в досягненні поставлених цілей. Крім того, для зниженні ризику необхідно приймати

оптимальні рішення на підставі альтернативного підходу, а також здійснювати заходи профілактики ризиків та їх страхування.

УДК 336.276
Шарова С.В.[1], Божко К.К.[2]
[1] к.е.н., доцент ЗНТУ
[2] студ.гр. ФЕУ-114м

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ТА КРЕДИТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ КРИЗИ

На сьогодні одним з найбільш складних і суперечливих питань є необхідність управління дебіторською та кредиторською заборгованістю, що пов'язано з існуванням проблеми неплатежів. Ринкові відносини вимагають удосконалення системи взаєморозрахунків суб'єктів господарювання. Суб'єкти господарювання на перший план висувають вирішення власних проблем, замість виконання фінансових зобов'язань по платежах перед партнерами.

Значна питома вага в складі джерел коштів підприємства, як відомо, належить позичковим коштам, у тому числі й кредиторській заборгованості. Кредиторська заборгованість утворюється як наслідок неналежного виконання сторонами взятих на себе зобов'язань, і являє собою заборгованість організації з виконання взятих на себе зобов'язань, або зобов'язань, виконання яких передбачено чинним законодавством (цивільним, податковим, трудовим і т. д.).

Зобов'язання виникають через існуючі обов'язки підприємства щодо передачі певних активів чи надання послуг іншому підприємству в майбутньому. Як правило, підприємство має кілька видів зобов'язань і значну кількість кредиторів. Отже, користувачам фінансової звітності необхідно мати можливість визначати величини і типи заборгованостей із фінансових звітів [3]. Перевірка фінансових звітів аудиторами є достатньою для того, щоб користувачі були впевнені, що всі зобов'язання належним чином визначені, оцінені та включені до фінансових звітів відповідно до вимог чинного законодавства та П(С)БО. Щоб задовольняти ці вимоги, кредиторська заборгованість повинна бути визначена та класифікована належним чином.

Кредиторська заборгованість, хоча і є тимчасовим залученням позикових засобів, в результаті негативно впливає на фінансовий стан підприємств, оскільки наявність кредиторської заборгованості говорить про

неплатоспроможність підприємства і підриває авторитет підприємства у покупців і замовників. Кредиторська заборгованість з терміном позовної давності, що стік, підлягає віднесенню до бюджету, тобто остаточно вилучається з господарської діяльності підприємств-виробників.

У процесі планування та управління внутрішнім аудитом важливим етапом є розробка програми проведення перевірки операцій з обліку кредиторської заборгованості, а також розробка класифікатора можливих порушень і помилок, ймовірність виникнення яких на конкретному підприємстві може бути значною. При необхідності програма може бути значно деталізована відповідно до визначеного виду кредиторської заборгованості.

Основними завданнями аналізу дебіторської заборгованості є:

-перевірка реальності і юридичної обґрунтованості сум дебіторської заборгованості, що числяться на балансі підприємства;

-перевірка дотримання правил розрахункової і фінансової дисципліни;

-перевірка правильності отримання сум за відвантажені матеріальні цінності і повноту їх списання, наявність виправдовувальних документів при здійсненні розрахункових операцій і правильності їх оформлення;

-перевірка своєчасності і правильності оформлення і пред'явлення претензій дебіторам, а також організація контролю за рухом цих справ і перевірка порядку організації стягнення сум заподіяного збитку і інших боргів, що випливають з розрахункових взаємовідносин;

-розробка рекомендацій по впорядкуванню розрахунків, зниженню дебіторської заборгованості.

Вважаємо, що підприємствам-кредиторам, щоб уникнути втрат від оподаткування, необхідно створювати резерв сумнівних боргів, а також звернути увагу на ті виділені ситуації, при яких можна не створювати резерв сумнівних боргів.

Раціональна організація і контроль за станом дебіторської заборгованості в сучасних умовах ринкової економіки грає найважливішу роль в ефективності господарської діяльності організації. Від стану цих розрахунків багато в чому залежить платоспроможність організації, її фінансове положення і інвестиційна привабливість.

Нині в умовах зниження рівня розрахункової дисципліни система «неплатежів» веде до зростання дебіторської заборгованості, у тому числі простроченої. Необхідно постійно контролювати та відстежувати ситуацію з креди-торською заборгованістю, вчасно і правильно приймати управлінські рішення, уникати складних і суперечливих ситуацій з кредиторами.

Для прискорення перекладу дебіторської заборгованості в інші форми оборотних активів підприємства, будь це грошові кошти або високоліквідні довгострокові (короткострокові) цінні папери необхідно застосовувати

рефінансування дебіторської заборгованості, зокрема–факторинг і форфейтинг.

Саме ефективна організація розрахунків повинна активно сприяти: змі цненню договірної дисципліни; підвищенню відповідальності підприємств за своєчасне і в повному обсязі здійснення платежів за всіма зобов'язаннями; прискоренню обороту коштів; ефективному використанню тимчасово вільних коштів.

УДК 657
Шарова С.В.[1], Руденко О.В.[2]
[1] канд.екон.наук, доцент ЗНТУ
[2] студ.гр. ФЕУ-114м

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ

Однією з ланок системи управління акціонерним товариством (далі АТ) стає внутрішній аудит. Наявність служби внутрішнього аудиту (далі СВА) є позитивним сигналом для потенційних інвесторів і кредиторів та підвищує інвестиційну привабливість підприємства.

Впровадження в АТ служби СВА в сучасних умовах управління українськими підприємствами дозволяє мінімізувати ризик банкрутства підприємства та підвищити ефективність обліку, контролю, аналізу та політики управління основними засобами з метою стабілізації, збереження та підвищення ефективності роботи підприємства. Саме тому діяльність СВА повинна бути зосереджена на пошуку нових методів підвищення ефективності управління основними засобами в акціонерних товариствах (АТ). Це обумовлено тим, що неефективна система обліку та політика управління і використання основних засобів призводить до збільшення неліквідних необоротних активів, а це, в свою чергу, може привести до зменшення ліквідності активів підприємства та вплине на вірогідність його банкрутства. Тому особливе значення набуває технологія проведення внутрішнього аудиту основних засобів, яка залежить від стану, динаміки, структури та політики управління основними засобами, а також технічного і технологічного рівнів роботи підприємства.

Внутрішній аудит основних засобів в першу чергу спрямовано на вирішення завдань, пов'язаних з:

-правильністю відображення в обліку надходження, наявності та вибуття (ліквідації) основних засобів;

-перевіркою організації відповідного зберігання, охорони, попередження псування основних засобів;

-формуванням первісної вартості основних засобів;

-дотриманням вимог щодо документального оформлення операцій в бухгалтерському обліку;

-доцільності застосування методів амортизації;

-контролем за дотриманням встановлених організацією норм нарахування амортизації;

-виявленням неліквідних або непридатних у подальшому використанні основних засобів;

-перевіркою правильності розкриття інформації у облікових регістрах та формах фінансової звітності;

-проведенням аналізу забезпеченості та ефективності використання основних засобів;

-розробка рекомендацій стосовно підвищення ефективності управління основними засобами та ін.

Ефективне застосування аудиторських процедур залежить від затвердженого плану, програми та методики проведення перевірки. Слід зазначити, що методика перевірки розробляється на стадії планування та спрямована на збір аудиторських доказів з метою проведення аналізу та впровадження заходів щодо підвищення ефективності використання та управління основними засобами на підприємстві.

У ході проведення внутрішнього аудиту основних засобів здійснюється аналіз за наступними напрямами:

-аналіз складу, структури і динаміки основних засобів;

-аналіз стану та руху основних засобів;

-аналіз забезпеченості підприємства основними засобами;

-аналіз ефективності використання основних засобів;

-аналіз використання машинного часу та обладнання.

-вибір оптимальної амортизаційної політики.

У процесі вибору оптимального методу нарахування амортизації згідно зі специфікою підприємства необхідно оцінити ефективність існуючої амортизаційної політики та розглянути використання визначених в обліковій політиці методів амортизації з наступним порівнянням їх з іншими можливими методами, визначеними в П(С)БО 7 «Основні засоби» та Податковому Кодексі України.

Таким чином, розглянута методика проведення внутрішнього аудиту основних засобів дозволить за рахунок виділених напрямів проведення аудиту своєчасно виявити та попередити порушення, а також внести необхідні зміни в облікову політику акціонерного товариства. Виділені етапи проведення внутрішнього аудиту основних засобів, а також ауди- торські

процедури, які будуть застосовуватися у ході перевірки, повинні затверджуватися на стадії планування та регламентуватися внутрішніми стандартами (положеннями) аудиту в АТ.

Внутрішній аудит основних засобів повинен бути спрямований на збір аудиторських доказів, проведення аналізу, застосування моделей і методів з метою розробки рекомендацій щодо оптимізації роботи облікового апарату, а також напрямів підвищення ефективності управління основними засобами.

УДК 658.5
Шарова С.В.[1], Осьмуха Т.О.[2]
[1] канд.екон.наук, доцент ЗНТУ
[2] студ.гр. ФЕУ-114м

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Для становлення сталого, інноваційно-інвестиційного шляху розвитку підприємства, необхідне ефективне використання всіх ресурсів: трудових, матеріальних та фінансових. Особливої актуальності набуває достовірне визначення всіх видів ресурсів, які забезпечують ефективне функціонування підприємства. Саме тому найчастіше використовують комплексний підхід для визначення напрямів ефективного використання та формування фінансових ресурсів. Сучасні тенденції рухаються в напрямку економії енергетичних, матеріальних та фінансових ресурсів за рахунок втілення нових технологій, форм організації управління та ін.

При застосуванні комплексного підходу для формування фінансових ресурсів передбачається використання кошторисно-нормативного методу, який оснований на складанні кошторисів на основі обґрунтованих норм і нормативів витрат фінансових ресурсів. Також при плануванні фінансових ресурсів потрібно враховувати трьохрівневу структуру управління: на стратегічному, тактичному (поточному) і оперативному рівнях.

Здійснюючи управління ресурсами на стратегічному рівні використовуються методи, які дозволяють забезпечити конкурентостійку величину ресурсів та конкурентні переваги. Так як стратегія управління в першу чергу походить із загальної стратегії розвитку підприємства, то основним завданням на етапі стратегічного управління є вивчення нових ринків збуту та збереження існуючих через підвищення конкурентоспроможності продукції завдяки модернізації технологій та систем управління.

Щодо тактичного рівня управління, то на ньому забезпечується економія ресурсів за допомогою зниження матеріало-, енерго- та

трудомістких витрат на виготовлення продукції. На рівні оперативного управління, економія забезпечується за рахунок використання науково-обґрунтованих норм та нормативів трудових, матеріальних та фінансових ресурсів.

Використання вищенаведених методів визначення фінансових потреб на торгових підприємствах необхідно здійснювати за їх видами. Аналіз фінансового планування на різних підприємствах показав, що найчастіше не забезпечується збалансованість планування за видами діяльності. Тому для вирішення цієї проблеми до основних розділів фінансового плану включають: план збуту, фінансові коефіцієнти, прогнозні фінансові результати, розподіл і використання прибутку, грошові потоки, джерела коштів та їх використання. План збуту формується на основі «портфелю замовлень», який в свою чергу формується на основі результатів маркетингових досліджень. Він є базою для створення виробничої програми, чим і забезпечується безперервність та комплексність планування.

Основою для розробки прогнозу фінансових результатів є заплановані показники збуту на наступний рік. При цьому беруть до уваги очікувані зміни зовнішніх та внутрішніх умов функціонування підприємства. Визначаються передбачувані грошові потоки, які надійдуть на підприємство внаслідок ефективної роботи. Розподіл та використання прибутку здійснюється за напрямами, в тому числі на розвиток підприємства.

Тож у фінансовому плануванні і контролі важливе місце займає аналіз джерел коштів та їх використання. Він показує чи достатньо ефективно використовуються власні та запозичені кошти. Для оцінки загального стану фінансів підприємства розраховуються фінансові коефіцієнти. При формуванні фінансових ресурсів необхідно також враховувати весь фінансовий потенціал підприємства.

На всіх рівнях управління фінансовими ресурсами потрібно здійснювати повну оптимізацію, яка буде направлена на одержання високих результатів діяльності підприємства та зросту прибутковості. Запропонований комплексний підхід при формуванні фінансових ресурсів передбачає в управлінні використовувати методи і моделі оптимізації: беззбитковість, методи співставлення валових та додаткових показників на різних ринках, метод мінімально допустимої ціни продажу, SWOT-аналіз, АВС-аналіз та ін. Застосування цих методів дозволяє забезпечити ефективне використання матеріальних, трудових та фінансових ресурсів.

Подальше удосконалення рекомендацій формування фінансових ресурсів йде в напрямку використання різноманітних структур управління, які дозволяють швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі та на основі цього змінювати свій внутрішній стан.

УДК 338
Коваль О.А.[1], Семенова А.О.[2]
[1] к.е.н. доцент ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-116 ЗНТУ

ПЕСРПЕКТИВИ РИНКУ ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день можна виділити наступні основні моделі організації взаємовідносин між учасниками ринку електроенергії:

—вертикально інтегрований ринок;

—модель єдиного покупця (модель пула);

—модель з дерегульованоюоптовою торгівлею;

—модель з нерегульованою оптовою та роздрібною торгівлею;

—ринок двосторонніх договорів і балансуючий ринок.

Кожна модель функціонування ринку електроенергії оцінюється з точки зору фактичного стану всіх складових елементів, в тому числі ступеню автоматизації обліку виробленої та споживаної електричної енергії в першу чергу, наявності необхідних організаційних структур, ефективності функціонування механізмів контролю й управління, фінансового стану споживачів електричної енергії, платоспроможності та платіжної дисципліни учасників ринку електроенергії тощо. Таким чином, навіть за наявності позитивного світового досвіду реформування електроенергетики вибір національної моделі–суто індивідуальний процес, який проводиться досить виважено і поетапно.

Повномасштабний конкурентний ринок електроенергії складає ринок двосторонніх договорів і балансуючий ринок, які відрізняються часовими періодами:

-ринок довгострокових контрактів, на якому покупці та продавці укладають контракти купівлі-продажу електроенергії на майбутні періоди, наприклад на тиждень, місяць або рік уперед;

-ринок «на добу уперед», на якому покупці та продавці укладають контракти купівлі-продажу електроенергії на наступну добу;

-балансуючий ринок, який застосовується для узгодження пропозиції електроенергії та попиту на неї («балансування» системи) в реальному часі протягом поточної доби.

У квітні 2017 року Верховна Рада ухвалила закон "Про ринок електричної енергії". Згідно із законом, за два роки Україна повинна адаптувати свій ринок електроенергії до європейських стандартів.

В першу чергу мова йде про впровадження Третього енергопакету. Ці правила роботи ринку в Євросоюзі, які встановлюють, що виробництвом, транспортуванням та продажем електроенергії повинні займатися різні

компанії. Перехід на європейські правила має на увазі створення повноцінного ринку електроенергії, де в умовах конкуренції споживачі зможуть вибрати собі постачальника, а держава не буде регулювати ціни на електрику.

Ця модель призводить до перекосу в ціні електроенергії для її виробників. Наприклад, атомні електростанції (АЕС) у 2017 р. виробили 56,6% електроенергії в країні, але отримали лише 28% коштів ринку .У той же час, теплоелектростанції (ТЕС) виробили всього 28,5% генерації, але отримали 47,3% коштів ринку.

Висновок, який можна зробити при вивченні цього механизму, це надання серйозної економії великому бізнесу. На сьогодні, оплачуючи різницю між ціною НКРЕ та собівартістю генерації, промисловість несе невиробничі витрати у розмірі близько 50 млрд. гривень на рік. На додаткові пільги по оплаті транспортування електроенергії великі підприємства можуть розраховувати як великооптові регулярні покупці. Це орієнтовно 10-15 млрд. гривень—точна цифра вийде після укладання прямих договорів. Таким чином можна відразу констатувати, що на приблизно 9 млн. домогосподарств ця економія ляже у тариф електроенергії. Це 6,5-7 тисяч гривень на рік або 500-600 гривень на місяць додаткових витрат на родину.

Другим ринковим фактором стане неминуче орієнтування трейдерів на європейські ринки і біржи електроенергії замість будь-яких розрахункових схем на кшталт «Роттердам плюс» та інших. Для порівняння: тарифи для домогосподарств у Німеччині за останні десять років зросли з 6 до 30 євроцентів за кіловат-годину або 12-13 євроцентів без податкових виплат і внеску в развиток екологічної генерації, при цьому для великих промислових споживачів остання цифра рідко перевищує 8 євроцентів.

Більш того—відбувається часткове повернення до регульованого ринку електренергії в рядіштатів США, провінціях Канади та Японії. Скажімо, в Онтаріо проекти, пов'язані із «зеленою енергетикою», повністю згортаються як ті, щоведуть до підвищення витрат в економіці. У Німеччині від альтернативної електрогенерації поки не відмовляються, але основний упор націлений на порівняно великі, але недорогі газотурбінні електростанції—цепов'язано в першу чергу з екологічними нормами ЄС, а також з активною заміною в житловому секторі індивідуального газового опалення на теплові насоси—що неминуче призводить до зростання енергоспоживання. У Норвегії та Швеції при функціональній самостійності компаній і впровадженні біржевих механізмів ніяких дезінтеграцій і приватизацій не відбулося, але в цих країнах наявний надлишок потужності, тому зростання конкуренції призвело до помітного зниження цін і на електроенергію, і на її транспортування.

УДК 658.1
Левченко Н.М.[1], Кулачок І.О.[2]
[1] проф. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-114м ЗНТУ

МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ ЗА ПАРТНЕРСЬКИМ ПІДХОДОМ

Інтеграція України в європейський та світовий бізнес-простір вимагає адаптації вітчизняних реалій до правил господарювання та імплементації основоположних принципів діяльності в практику вітчизняного бізнесу. Серед інструментарію управління бізнесом на особливу увагу заслуговує інструментарій налагодження відносин за партнерським підходом, суть якого полягає у збалансуванні інтересів/відносин між зацікавленими у розвитку бізнесу сторонами (стейкхолдерами).

За визначенням стандарту AA1000SES стейкхолдерами уважається група осіб, що може впливати на бізнес або, навпаки, здатний вливати на його результативність та розвиток. Водночас згідно зі стандартом ISO 26000:2010 стейкхолдери це особа або група осіб, заінтересованих у будь-яких рішеннях або діяльності, пов'язаній з реалізацією бізнесу.

Однією з найважливіших сфер дослідження, пов'язаних з теорією зацікавлених сторін, є питання вибору на практиці тих груп стейкхолдерів, які є важливими й саме на чиї інтереси потрібно зважати, бо кількість зацікавлених сторін будь-якого підприємства дуже велика. Отже, погоджуємось з тим, що дослідження взаємовідносин стейкхолдерів і бізнесу в першу чергу мають зосереджуватись на ідентифікації стейкхолдерів відповідно до об'єднуючих їх цілей і інтересів та визначенні оптимальних й евентуальних методів.

Перелік інструментів стейкхолдер-аналізу можна продовжувати і далі, проте проблема полягає не стільки у виборі того чи іншого інструменту управління, а у пріоритезації тих груп стейкхолдерів, які є важливими й саме на чиї інтереси потрібно зважати. Значимість тих чи інших інтересів стейкхолдерів варто визначити шляхом оцінки балансування їх цінності (корисності). Тож, виникає потреба у оцінюванні збалансованості інтересів пріоритетних груп стейкхолдерів, а отже, і у розробці Шкали оцінювання приклад, якої подано в табл. 1.

Таблиця 1-Шкала оцінки збалансованості інтересів пріоритетних груп стейкхолдерів

ID	Групи інтересів						Разом
	техно-логічні	еконо-мічні	соціа-льні	еколо-гічні	інтелек-туальні	зовнішньо-політичні	
sh-1	10	10	10	10	10	10	60
…	…	…	…	…	…	…	…
Разом							



Рис.1. Модель управління стейкхолдерами за партнерським підходом.

Щоб встановити рівень задоволення інтересів кожної з груп стейкхолдерів варто скористатись методикою оцінки за відсотком балансування (*P)*, який представляє собою співвідношення підсумкового значення шкали до максимально можливого.

Результативність оцінки збалансованості стейкхолдерів має спростити вибір моделі та стратегії управління бізнесом (рис. 1):

Запровадження на практиці запропонованої методології стейкхолдер-аналізу сприятиме спрощенню вибору стратегії взаємовідносин зі стейкхолдерами та створенню необхідного інформаційного забезпечення для моніторингу узгодженості відносин зі стейкхолдерами протягом всього життєвого циклу проекту.

УДК 658.1
Левченко Н.М.[1], Цукан І.А.[2]
[1] професор ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУз-114м ЗНТУ

НОВІТНІ ЄВРОПЕЙСЬКІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ БІЗНЕСОМ

Інтеграція України в європейський та світовий бізнес-простір вимагає адаптації вітчизняних реалій до правил господарювання та імплементації основоположних принципів діяльності в практику українського підприємництва. Зокрема, ратифікація Україною стандартів AA1000SES, ISO 26000:2010, A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) у п'ятому виданні 2013 року, Business Analysis for Practitioners: A practice Guide (2014 р.) та Requirements Management: A Practice Guide (2016 р.) потребує на прийняття рішень за проектами за ціннісно-орієнтованим підходом, тобто за цінністю для стейкхолдерів [1]. Добрі і стійкі відносини зі стейкхолдерами є основою сталого розвитку компаній. І якщо відносини з клієнтами українські компанії навчилися цінувати вже давно, то відносини зі стейкхолдерами в ширшому розумінні не сприймаються як такі, що вимагають окремої стратегії або окремого підходу. В той час як для провідних міжнародних компаній системній підхід до взаємодії зі стейкхолдерами є загальною практикою. Адже залучення стейкхолдерів до процесу обговорення та прийняття рішень дозволяє компаніям отримати достовірну оцінку своєї діяльності та краще розуміти власні ризики й можливості.

Важливу роль у визначенні моделі взаємовідносин зі стейкхолдерами відіграє обраний інструментарій проектного аналізу. У світовій практиці налічується значна кількість корисних інструментів, що використовуються для покращення взаємодії зі стейкхолдерами, проте найефективнішим серед них залишається стейкхолдер-аналіз, на вивченні методології якого і зупинимось більш детально.

Стейкхолдер-аналіз є аналізом кількісної та якісної інформації для визначення окремих осіб або груп, чиї інтереси повинні враховуватися протягом усього життєвого циклу проекту. Тож, основною метою стейкхолдер-аналізу виявлення можливих протиріч між підприємством та зацікавленими сторонами, їх сили та вагомості впливу на вирішення завдань, визначених проектом.

Авторське бачення схеми методології та послідовності стейкхолдер-аналізу подано на рис.1



Рис. 1. Схема методології стейкхолдер-аналізу [авторське бачення]

Запровадження на практиці запропонованої методології стейкхолдер-аналізу сприятиме спрощенню вибору стратегії взаємовідносин зі стейкхолдерами та створенню необхідного інформаційного забезпечення для моніторингу узгодженості відносин зі стейкхолдерами протягом всього життєвого циклу проекту.

УДК 658.1
Силенко С.А.[1], Червякова В.В.[2]
[1] к.е.н., доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-115 ЗНТУ

ОЦІНЮВАННЯ ВІДПОВІДНОСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИМ СТАНДАРТАМ МЕХАНІЗМУ ПОДАТКОВОГО СТИМУЛЮВАННЯ ПОПУЛЯРИЗАЦІЇ В УКРАЇНІ ЕЛЕКТРОМОБІЛІВ

З веденням в дію ЗУ «Про внесення змін до ЗУ «Про Митний тариф України» щодо ввізного мита на електромобілі» №822-VIII від 25.11.2015 р. [3] для власників екологічно чистого виду транспорту (електромобілів) передбачено податкове стимулювання у вигляді застосування нульової ставки ввізного мита та тимчасового звільнення до 31 грудня 2022 року від оподаткування ПДВ операцій із ввезення на митну територію України електромобілів, внаслідок чого і досягнуто наступних обсягів їх популяризації серед населення України (рис.1):

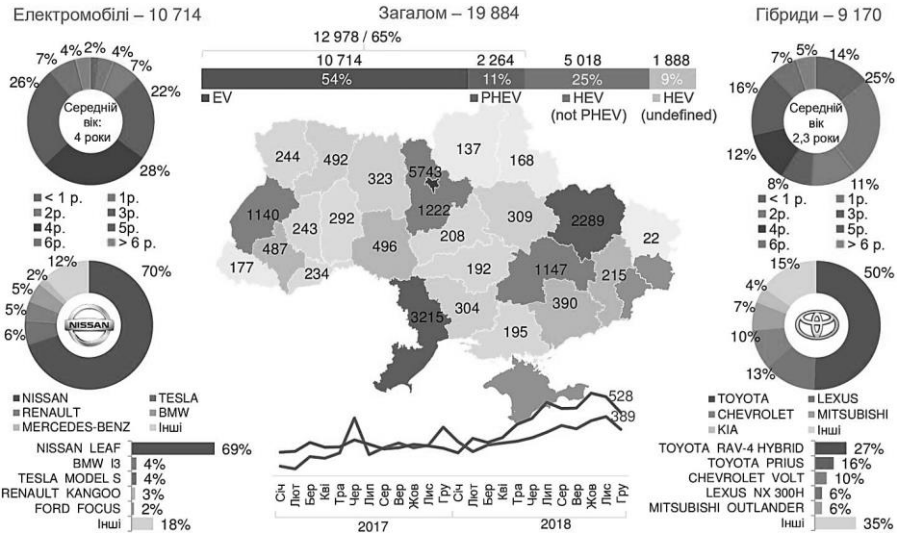


Рис. 1–Кількість зареєстрованих електромобілів та гібридів в Україні станом на 01.01.2019 року
Джерело: [1]

Однак, не дивлячись на досягнені показники, питання ефективності, а отже і доцільності податкового стимулювання популяризації електромобілів

до тепер остаточно не вирішено. Нині у парламенті зареєстровано одразу кілька альтернативних законопроектів, які передбачають суттєві переваги як майбутнім власникам електромобілів, так і вітчизняним виробникам електромобілів та комплектуючих до них. Зокрема, законопроект «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів щодо стимулювання розвитку галузі електричного транспорту в Україні» №8159 від 19.03.2018 р. пропонує: тимчасове звільнення від сплати ПДВ та акцизного податку операцій із ввезення на митну територію України автомобілів, оснащених виключно електродвигунами, а також операцій з постачання послуг з перевезення пасажирів на таксі-електромобілях.

Фактично інші законопроекти частково повторюють ці ж пропозиції, проте додатково зосереджуються і на стимулюванні розвитку інфраструктури для електромобілів. Говорячи ж про будь-який з проектів, в першу чергу виникає питання щодо їх відповідності європейським стандартам пільгового оподаткування. З цього приводу слід зазначити, що у цьому контексті податкові пільги для електромобілів, передбачені законопроектами, відповідно до Угоди про асоціацію є допустими, оскільки не містить несприятливого впливу на умови торгівлі між Україною та країнами ЄС [2].

Слід звернути увагу на рішення Наглядового органу Європейської асоціації вільної торгівлі (EFTA SurveillanceAuthority) № 150/15/COL від 21 квітня 2015 року про заходи державної допомоги для електромобілів, яким встановлено, що нульова ставка ПДВ на імпорт та лізинг електромобілів, більш вигідне нарахування податку на прибуток для працівників компанії, які використовують корпоративні електромобілі для приватних цілей, є сумісними (допустимими) заходами державної допомоги.

Таким чином, законопроекти з податкового стимулювання ринку електромобілів в Україні не мають ознак прямої суперечності європейським стандартам, оскільки законодавством ЄС передбачена можливість подібних стимулюючих заходів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Полтавець Т. Ринок електромобілів в Україні: становлення та перспективи/Т. Полтавець//[Електронний ресурс].–Режим доступу: https://www.nbuviap.gov.ua/index.php?option...rinok.

2. Силенко С.А. Вплив податкового стимулювання на ціноутворення та популяризацію електрифікованих автомобілів/С.А. Силенко//Сталий розвиток економіки.–2019.

3. Про внесення змін до ЗУ «Про Митний тариф України» щодо ввізного мита на електромобілі». Закон України №822-VIII від 25.11.2015 р. [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://www. zakon.rada.gov.ua/go/822-19

УДК 658.1
Силенко С.А.[1], Фесик Я.А.[2]
[1] к.е.н., доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-117 ЗНТУ

ІМПЛЕМЕНТАЦІЯ У ВІТЧИЗНЯНУ ПРАКТИКУ СВІТОВОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ЕЛЕКТРИФІКОВАНІ АВТОМОБІЛІ

Результати проведених досліджень засвідчують, що нині практично в кожній країні ЄС визначено стратегію популяризації екологічно чистого виду транспорту та сформовано відповідний механізм регулювання ціноутворення на електрифіковані електромобілі через податкове стимулювання як майбутніх власників електромобілів, так і їх виробників (табл.1):

Таблиця 1 - Механізми податкового стимулювання популяризації електромобілів в країнах Європейського Союзу

Держава-член ЄС	Податкові преференції
Австрія	Власники електромобілів звільнені від обов'язку сплати податку на споживання палива та щомісячної сплати податку на транспортний засіб.
Німеччина	Транспортні засоби, що працюють на електроенергії, звільнені від обов'язку сплати дорожнього податку, який справляється щорічно, строком на десять років від дня їх першої реєстрації.
Словаччина	Власники електромобілів звільнені від обов'язку сплати дорожнього податку, який стягується кожен рік. Транспортні засоби з гібридною силовою установкою користуються перевагами 50% зменшення ставки дорожнього податку, який стягується щороку
Фінляндія	На транспортні засоби на електричній тязі нараховується мінімальна ставка (5%) податку, який на загальних підставах стягується в залежності від рівня викидів вуглекислого газу при реєстрації автомобіля.
Нідерланди	Електричні транспортні засоби звільнені від обов'язку сплачувати податок при реєстрації.
Румунія	Електричні транспортні засоби та авто з гібридною силовою установкою звільнені від обов'язку сплачувати податок при реєстрації.
Угорщина	Електричні транспортні засоби звільнені від обов'язку сплати податку при реєстрації та дорожнього податку, який стягується кожен рік.

Джерело: [1]

Переконавшись у доцільності популяризації електромобілів, урядом України, починаючи з 2015 року здійснюються неодноразові спроби розробки дієвого механізму регулювання ціноутворення на електромобілі через надання податкових преференцій покупцям імпортованого електротранспорту, а також вітчизняним виробникам електромобілів та комплектуючих до них. Так, завдяки введенню в дію ЗУ «Про внесення змін до ЗУ «Про митний тариф України» щодо ввізного мита на електромобілі» №822-VIII від 25.11.2015 р. [2] запроваджено нульову ставку ввізного мита та тимчасово до 31 грудня 2022 року звільнено від оподаткування ПДВ операції із ввезення на митну територію України електромобілів, передбачені п.64 підрозділу 2 розділу XX Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [3].

Проте до тепер чіткої стратегії популяризації електромобілів в Україні не визначено. Нині у парламенті зареєстровано одразу кілька альтернативних законопроектів, які передбачають суттєві переваги як майбутнім власникам електромобілів, так і вітчизняним виробникам електромобілів та комплектуючих до них.

Серед законопроектів, поданих на розгляд до Верховної Ради на увагу заслуговують Законопроект №8159 (з урахуванням зазначених доопрацювань) та Законопроект №8160. Проте їх реалізація економічно доцільна за умови оптимістичного сценарію розвитку ринку електромобілів в Україні – за умови отримання допомоги, передбаченої Паризькою угодою розвиваючим країнам (до числа яких відноситься і Україна) або ж залучення інвестицій на умовах державно-приватного партнерства. За песимістичного сценарію розвитку ринку електромобілів – надання податкових преференцій за будь-яким з поданих на розгляд законопроектів призведе до суттєвого зменшення податкових надходжень до бюджету, а отже, і до зниження ефективності інструментарію державного регулювання ціноутворення на ринку електромобілів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Хілл Н. Розробка національної транспортної політики щодо регулювання викидів CO_2 та споживання енергії дорожнім транспортом в Україні/Н. Хілл, Е. Віндіск, О. Клименко//[Електронний ресурс].–Режим доступу : https://europa.eu/capacity4dev/file/31811/download?token=HTxsD5bR

2.Про внесення змін до ЗУ «Про Митний тариф України» щодо ввізного мита на електромобілі». Закон України №822-VIII від 25.11.2015 р. [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://www. zakon.rada.gov.ua/go/822-19

3.Податковий кодекс України [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.zakon.rada.gov.ua/go/2755-17

УДК 368:336(477)
Бабенко-Левада В.Г. [1], Воронін Р.Б. [2]
[1] к.е.н., доц.. ЗНТУ
[2] студ гр. ФЕУ-114м

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

На сучасному етапі неможливо обійтися без інновацій, так як інновації завжди асоціюються з затребуваністю нововведень в конкретній ситуації і наявністю інвестиційного потенціалу.

Дана тема приваблює своєю актуальністю, так як саме інновації в страхуванні є головним завданням страхової компанії і сутність її полягає в тому, щоб, використовуючи кращі вітчизняні, світові традиції створити таку економічну організаційну систему взаємовідносин страховиків з державою та користувачами страхових послуг, яка могла гнучко, оперативно реагувати на всі тенденції в розвитку споживчого попиту, пропонуючи конкретні види страхових послуг конкретним клієнтам, тим самим зберігаючи доступність страхування для самих різних верств населення, незалежно від віку, роду занять, одержуваних доходів та інших факторів.

Інновації в страховій діяльності, по-перше, здійснюють перехід від уже існуючих методів до нових, а також відбувається перехід від масового споживання до індивідуального. У клієнтів сформувалися свої вимоги і очікування щодо пропонованих страхових послуг. З одного боку, індивідуалізація споживання призводить до того, що кожен продукт (послуга) повинні задовольняти конкретні потреби конкретного клієнта. З іншого-продукція повинна поставлятися тим способом, який зручний для клієнта, включаючи нові напрямки при придбанні страхового захисту.

На сучасному етапі значно зріс інтерес саме до нововведень, як до страхового продукту, так і до системи його обслуговування. У страхуванні, наприклад, споживач послуг вже не просто хоче мати поліс на випадок пошкодження автомобіля. Страхувальник бажає, щоб в полісі були передбачені евакуація, ремонт пошкодженої автомашини, а при необхідності і заміна її на час ремонту, надання першої медичної допомоги постраждалим. Клієнт очікує новий страховий продукт, що володіє багатьма властивостями.

По-друге, інновації з часом стають необхідністю, так як розвиток страхового ринку і обмежена кількість числа клієнтів посилюють конкуренцію між страховиками. Спочатку це виявлялося в зниженні цін на страхові послуги, особливо в автомобільному страхуванні та страхуванні подорожуючих. Однак, зниження цін не безмежно. Тому необхідно

створювати такі страхові продукти, які включають максимально великий вибір пропонованих послуг, і тоді боротьба за клієнта неминуче перейде в сферу обслуговування і якості страхових продуктів.

По-третє, створюючи інноваційні продукти сьогодні змінюється сам характер змін. Українським страховим компаніям доводиться діяти в турбулентному, тобто постійно мінливому середовищі. Наприклад, ще не так давно українські компанії пропонували вкрай обмежений набір послуг зі страхування життя: накопичувальне страхування або страхування на випадок смерті. Сьогодні вони пропонують постійно змінюючийся перелік послуг, серед яких пенсійне страхування, страхування на випадок критичних захворювань, страхування ренти і т.д.

По-четверте, інновації в страхуванні змінюються, як і характер виробничих відносин, де основним об'єктом стають процеси, а не їх окремі частини або операції. У створенні страхового продукту, наприклад, беруть участь і маркетологи, і андеррайтери, і продавці, і актуарії, і методології. Кожен підрозділ, який бере участь в процесі розробки, концентрує свою увагу всередину-на своїх проблемах і вгору-на свого начальника, а в підсумку виходить новий страховий продукт необхідний страхувальнику.

В цілому можна зробити висновок, що інноваційні напрямки в страховій діяльності є актуальним напрямком на сучасному етапі і грають велику роль, бо завдяки їм збільшується прибуток і страховий фонд компанії, удосконалюється робота страхової компанії, що збільшує репутацію за рахунок збільшення числа страхувальників. Завдяки таким технологіям страхові компанії мінімізують людський фактор та оптимізують свої збитки. Таким чином введення інновацій в бізнес-сектор не тільки наближує технологічний прогрес, але й максимально задовольняє потреби споживачів. Однак страховий ринок України має певні перешкоди на шляху до впровадження нових технологій. Тому необхідно проводити обґрунтовану державну політику спрямовану на підтримку страхових компаній, що використовують інноваційні технології та створювати умови для розвитку страхової галузі; держава, як і страхові компанії, мають сприяти розвитку страхової грамотності населення та підвищенню довіри до даного сектора.

УДК 656.115.31
Набатова Ю.О.[1], Куракіна О.Ю.[2]
[1] канд. економ. наук, доцент ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-114м, ЗНТУ

АНАЛІЗ ТА ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ КП «ВОДОКАНАЛ» ЗА 2016-2018 РР.

Житлово-комунальне господарство України - одна з найважливіших галузей невиробничої сфери. Вона є багатогалузевою розгалуженою структурою, що містить у собі комплекс послуг, спрямованих на задоволення першочергових життєвих потреб населення. Специфічною особливістю житлово-комунального господарства є територіальна роз'єднаність об'єктів цієї галузі, що потребують цілодобової надійної експлуатації, необхідності оперативного, а в ряді випадків аварійного характеру виконання робіт величезних обсягів і трудомісткості, що потребують широкого застосування машин, механізмів і малої механізації різноманітного призначення. Житлово-комунальне господарство є одним зі складних і багатогранних об'єктів управління. На наступний час рівень розвитку житлово-комунального господарства не повністю задовольняє потреби населення, а матеріально-технічна база підприємств і організацій цієї галузі потребує розширення та удосконалення.

Прикладом комунального підприємства є КП «Водоканал».

Комунальне підприємство «Водоканал» забезпечує питною водою населення, підприємства таорганізації обласного центра та прилеглих до нього сільських районів

Сучасна система водопроводу включає дві водопровідні станції підготовки питної води, 2522,5 км водопровідних мереж та 27 насосних станцій. Дві водопровідні станції ДВС-1 та ДВС-2 кожну добу очищає воду,яка і потребляє до споживача 400 тис.м^3 питної води. Централізована система каналізації-відокремлена. До неї одночасно поступають побутові стоки від житлових районів, громадських організацій, а також (частково)-стоки від комунальних и промислових підприємств. Система міської каналізації є комплексом складних інженерних споруд, що включають в себе 46 насосних станцій і дві станції повної біологічної очистки стічних вод, які обробляють щодоби до 200 тис.м^3 стоків.

Збільшення обсягів реалізації послуг водопостачання на підприємстві відбувається за рахунок наступних заходів:

-застосування норм Закону України "Про комерційний облік теплової енергії та водопостачання" в будинках, де встановлено загальнобудинковий прилад обліку;

-обстеження водопроводів споживачів з метою встановлення витоків і самовільних підключень;

-установка індикаторів магнітного впливу на прилади обліку води споживачів для захисту вимірювань обсягів, спожитої води;

- обстеження поливних площ споживачів приватного сектора;

- обстеження ступеня благоустрою домоволодінь споживачів, приватного сектора і ін.

Згідно з даними таблиці 1, розглянемо динаміку основних показників фінансової діяльності КП "Водоканал" за 2015-2017 роки

Таблиця 1-Динаміка основних показників КП «Водоканал» за 2016-2018 рр.

Показники	2016	2017	2018	Темп росту 2016/ 2018	Відхилення 2016/ 2018 (+,-) тис.грн
Доходи	497 700	508 065	649 831	+30,6%	+152 131
Витрати	436 003	487 849	693 991	+59,2%	+257 988
Прибуток	47 719	13 851	-44 160	-192,5%	

Підприємство отримує основні доходи від основної діяльності, надаючи послуги користуванням централізованого водопостачання та водовідведення переважно населенню та юридичним особам, доходи яких складають майже 95% до загальної суми всіх доходів.

Основними джерелами фінансування підприємства є кошти державного та місцевих бюджетів, фізичних і юридичних осіб за сплату житлово-комунальних послуг.

Витрати підприємства є досить суттєвими. Основна частина витрат припадає на виплату заробітної плати та ЄСВ (48%), які, безсумнівно, збільшуються впродовж років завдяки підвищенню прожиткового рівня та мінімальної заробітної плати. Витрати на електроносії становлять понад 22% від загальної суми витрат,які збільшуються за рахунок росту ціни, витрати на реагенти складають майже 15%, і є невід'ємною частиною виробництва на даному підприємстві.

Впродовж років на підприємстві відбувається збільшення витрат на ремонти сітей водопроводу, будівель та споруд, ремонту енергетичного та іншого обладнання і т.д.

Підприємство завжди має необхідність в потенційних грошових ресурсах та інвестиціях, адже старе обладнання, радянська структурабудування труб та споруд не дає можливості повноцінно

працювати системі, час від часу потребує максимального оновлення, на яке грошових коштів, нажаль, не вистачає.

Проаналізуємо фінансові показники за 2018 рік.

Спостерігається негативна тенденція розвитку, адже у 2018 році підприємство було збитковим.

Витрати підприємства перевищують доходи майже на 7%. Обсяги реалізації послуг на водопостачання та водовідведення збільшились на 4%,в порівнянні із запланованими, але це не дало змогу вийти підприємству на позитивну динаміку росту.

Розглянемо основні причини збитковості підприємства. Перевищення витрат на 3,2% від реалізації послуг з ремонту водомірів. Перевищення витрат від реалізації товарів та послуг, а саме по громадському харчуванні, адже витрати більші доходів на 53%. Інші доходи, також менші, ніж витрати, а саме послуги на поставку технічної води.

Однією з основних проблем підприємства, яка не дає змогу повністю розпоряджатися власними коштами та функціонувати є велика кількість дебіторів, яка з роками тільки збільшується (рис.1).



Рис.1. Дебіторська заборгованість КП «Водоканал» за 2015-2017 рр

Дебіторська заборгованість виникає в основному з причин збільшення тарифів на водопостачання та водовідведення, незмога населення своєчасно та в повному обсязі сплачувати боргові зобов'язання, що негативно впливає на підприємство, що веде до збільшення витрат пов'язаних зі сплатою в судах, апеляційних вироках та збільшення обсягу сумнівних боргів.

УДК 658.5
Андрющенко І.Є.[1],Тімченко А.В.[2]
[1] проф. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-114м, ЗНТУ

ФАКТОРИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Розвиток ринкових відносин в економіці України з усією гостротою ставить завдання формування таких суб'єктів господарювання, які на практиці забезпечують собі конкурентні переваги. У цьому плані для кожного підприємства розвиток системи управління, адекватної зовнішнім умовам жорсткої конкуренції, має першорядне значення. Відомо, що загальним недоліком вітчизняних підприємств при організації своєї системи управління є недостатня увага до власної фінансової підсистемі. Тому є безліч причин, головна з яких, на наш погляд, історична. Галузева система управління, з якої виросли багато провідних вітчизняних підприємств промисловості, на увазі свого планового характеру, не вимагала особливої гнучкості в організації управління фінансами. Інша справа - умови ринкової конкуренції, в яких фінансова складова виходить на перший план. Однак, наука виявилася не готовою на сьогодні в повній мірі забезпечити практичні потреби менеджерів компаній відповідним методичним забезпеченням. Запозичений досвід Заходу далеко не завжди прийнятний в умовах вітчизняної дійсності, а його адаптація до потреб вітчизняної практики до теперішнього часу в повній обсязі не здійснено.

Слід зазначити, що, з точки зору окремих складових процесу управління фінансовим станом підприємства, свої дослідження проводили провідні вітчизняні та зарубіжні вчені, про що свідчить достатня велика кількість як навчальної, так і наукової літератури. Широко розкриті питання фінансового аналізу в роботах таких авторів, як Базілінская О.Я., Бланк В.Р., Бланк С.В., Балабанов І.Т., Баканов М.І., Білопольський М.Г., Ізмайлова К. В., Канке А.А., Ковальов В.В., Крамаренко Г.О., Кошова І.П., Макогон Ю.В., Негашев Є.В., Савицька Г.В., Цал-Цалко Ю.С., Шеремет А.Д. та ін.

Для практичної реалізації даних пропозицій слід виділити параметри управління, встановити їх взаємозв'язок з показниками фінансового стану, визначити нормативні значення і межі регулювання. Розроблена концепція механізму управління фінансовим станом підприємства наведена

Рисунок 1 - Концепція механізму управління фінансовим станом підприємства

Для практичної реалізації даних пропозицій слід виділити параметри управління, встановити їх взаємозв'язок з показниками фінансового стану, визначити нормативні значення і межі регулювання.

Запропонований алгоритм управління фінансовим станом підприємства, який засновано на методах множинної кореляції і дозволяє вибрати вектор нормативних значень виходячи з мети функціонування підприємства і досягнення фактичних результатів по іншим підприємствам галузі, істотно підвищує ефективність управління фінансовим станом підприємства.

З урахуванням детермінованих балансових зв'язків між показниками встановлено, що нормативні значення окремих показників можуть бути замінено на середні значення, що теоретично за отриманим рівнянням множинної регресії дає зростання прибутку на одного працівника зі 134,344 тис. грн. у 2016 році до 16358,027 тис. грн. Реальність такого збільшення прибутку можна оцінити шляхом ретельного аналізу можливих ресурсів підприємства.

Дослідження свідчать про те, що на сучасному етапі розвитку економіки істотно зростає роль фінансової складової в управлінні підприємством. Домогтися конкурентних переваг на ринку підприємства можуть за умови цілеспрямованого управління фінансовим станом. У зв'язку з істотною зміною місця і ролі фінансової складової в системі управління підприємства виникла необхідність розробки відповідного методичного та інструментального забезпечення, чіткого розуміння менеджментом підприємства завдань і напрямів удосконалення системи управління. Тому важливо обґрунтувати напрями вдосконалення системи управління підприємством.

У результаті дослідження встановлено, що управління діяльністю підприємства може бути істотно поліпшено, якщо вжити заходів до ліквідації головного недоліку діючих на сьогодні методик оцінки фінансового стану. Для цього необхідна розробка та реалізація інструментів аналізу, засновані на концепції управління фінансовими потоками через контроль відхилення фінансових коефіцієнтів від нормативу. У цьому випадку може бути істотно підвищена оперативність управління, а, значить, і ефективність функціонування підприємства в цілому.

УДК 657.5
Олійник Т.О.[1], Ігнатьєва М.І.[2]
[1] канд.екон.наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр.ФЕУ-114 ЗНТУ

СТРУКТУРА ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ОБОРОТНИХ КОШТІВ

При створенні оборотних коштів з обслуговуючою функцією найбільш раціональним є таке визначення: під виробничими запасами слід розуміти матеріальну продукцію виробничо-технічного призначення, яка зберігається та обліковується на складах підприємства і підготовлена для використання безпосередньо у процесі виробництва. В П(С)БО 9 "Запаси" дається тільки загальне визначення терміну "запаси", але сутність їх і структура не розкриваються. Але в Інструкції "Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку" вказано на призначення рахунку 20 "Виробничі запаси", що в деякій мірі розкриває суть оборотних коштів та їх структуру. Щоправда в них також не дається чіткого визначення термінів "матеріальні запаси". Що стосується статті "Виробничі запаси" П(С)БО 2 "Баланс", то в ньому показується вартість запасів сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, купівельних напівфабрикатів і комплектуючих виробів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу. Нечітке визначення таких важливих термінів як виробничі запаси, матеріальні запаси негативно впливає на якість обліку матеріальних запасів на виробничих підприємствах.

Найбільш обгрутованою є наступна структура оборотних коштів:

-активи, які утримуються з метою подальшого продажу:напівфабрикати для продажу, готова продукція і товари;

-активи, які перебувають у процесі виробництва: незавершене виробництво, брак у виробництві та тварини на вирощуванні і відгодівлі;

-активи,які утримуються для внутрішнього споживання: МШП та виробничі запаси.

Для промислових підприємств характерною ознакою є висока питома вага у загальній структурі матеріальних ресурсів підприємства запасів сировини,матеріалів і інших цінностей, які призначені для процесу виробництва продукції. У собівартості промислової продукції питома вага затрат сировини і матеріалів складає від 50% до 85%. Отже від забезпечення виробничими запасами та від ефективного їхнього використання вирішальною мірою залежить обсяг виробництва продукції та пов’язані за ним кінцеві результати діяльності підприємства.

Для правильної організації обліку обортних коштів важливе значення має їх науково обґрунтована класифікація. Оборотні кошти класифікуються за наступними ознаками:

-за призначенням та причинами утворення: постійні та сезонні;

-за місцем знаходження: складські, у виробництві та в дорозі;

-за рівнем наявності на підприємстві: нормовані та понаднормові;

-за наявністю на початок і кінець звітного періоду: кінцеві та початкові;

-за ступенем ліквідності: ліквідні та неліквідні;

-відносно балансу: балансові та позабалансові;

-за сферою використання: сфера виробництва, сфера обігу та невиробнича сфера;

-за складом і структурою: виробничі (предмети і засоби праці), незавершеного виробництва (предмети праці), готова продукція (продукти праці), товари (продукти праці).

Така класифікація оборотних коштів забезпечує виконання основних завдань обліку та контролю запасів серед яких:

-контроль за збереженням цінностей на місцях їхнього зберігання під час всіх стадій обробки,чітке і своєчасне документування всіх операцій згідно руху матеріальних цінностей;

-розрахунок фактичної собівартості матеріальних цінностей, виробничої собівартості готової продукції і незавершеного виробництва на місцях зберігання;

-систематичний контроль згідно установлених норм запасів,виявлення надлишків і їхня реалізація;

-своєчасний розрахунок з постачальниками і контроль за порядком надходження матеріальних цінностей.

Контроль за збереженням предметів і продуктів праці здійснюється постійним спостереженням за веденням складського господарства і проведенням планових і позапланових перевірок, а також інвентаризацій в місцях їх знаходження. Для проведення такого спостереження необхідно створити такі умови зберігання, надходження, переміщення, витрачання оборотних коштів, які забезпечували б найменші витрати, усували б можливість псування та скоєння крадіжок цінностей. Для цього необхідно слідкувати за станом складських приміщень, наявністю і своєчасністю клеймування ваговимірювальних пристроїв, наявністю пристосувань для розливу рідких і відпуску сипучих матеріалів, правильним розташуванням матеріалів, організацією охорони складів в неробочий час, дотриманням протипожежних заходів тощо.

УДК 658.5
Олійник Т.О. [1], Шаров М.Ю.[2]
[1] канд.екон.наук., доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-114м ЗНТУ

МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання на підприємство впливає багато чинників, які знижують фінансову стійкість. До основних деструктивних чинників можна віднести істотну зміну структури та скорочення попиту, кризу неплатежів, недосконалу роботу таких економічних інститутів як банківська, кредитно-грошова, податкова системи.

Фінансовий стан підприємства є дуже містким поняттям. Для його характеристики у економічній літературі досить часто застосовуються такі критерії, як:

-фінансова стійкість підприємства-такий стан його фінансових ресурсів, їх розподіл та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку та капіталу при збереженні платоспроможності та кредитоспроможності в умовах допустимого ризику;

-платоспроможність-здатність підприємства розраховуватися за своїми зобов'язаннями;

-кредитоспроможність-здатність до отримання кредитів та їх своєчасного погашення за рахунок власних коштів та інших фінансових ресурсів;

-прибутковість роботи підприємства;

-оптимальність з точки зору економічного становища підприємства розподілу прибутку, що залишається в його розпорядженні після сплати податків і обов'язкових відрахувань;

-раціональне розміщення основних і оборотних коштів (власних і позикових), перш за все, недопущення відволікання грошей у запаси непотрібного підприємству устаткування, яке довгий час не монтується і не використовується, наднормативні запаси товарно-матеріальних цінностей, витрат виробництва у дебіторську заборгованість, інші позапланові й непродуктивні витрати;

-наявність власних фінансових ресурсів (основних і оборотних коштів) не нижче мінімального необхідного рівня для організації виробничого процесу і процесу реалізації продукції;

-ліквідність балансу-ступінь покриття зобов'язань підприємства такими активами, строк перетворення яких у грошові кошти відповідає строку погашення зобов'язань.

У складнихекономічнихумовах, коли ринковіперетворення в Україні не набули позитивного соціальногозмісту та супроводжуються спадом обсягіввиробництва, зростаючимбезробіттям, актуальність проблем, пов'язанихізпошукомспособівнедержавногорегулюваннясоціально-економічнихпроцесів, суттєвозростає.

Умовою життєдіяльності й основою стабільності стану підприємства в ринковій економіці є його стійкість. Ефективне управління фінансовою стійкістю дає змогу підприємству адаптуватися до умов зовнішнього середовища та контролювати ступінь його незалежності від зовнішніх джерел фінансування. Для цього необхідна побудова механізму забезпечення фінансової стійкості підприємства з метою організації ефективної системи взаємодії всіх елементів, які беруть участь у процесі управління фінансовою стійкістю підприємства. Саме тому достатньо актуальним і своєчасним є завдання дослідження механізму забезпечення фінансової стійкості підприємств споживчої кооперації і його вдосконалення.Дослідження механізму забезпечення фінансової стійкості підприємства передбачає визначення двох складових частин даного питання: фінансовий механізм і фінансова стійкість підприємства. Перш ніж дослідити основні елементи механізму забезпечення фінансової стійкості підприємства, потрібно визначити зміст поняття «фінансовий механізм». Дана економічна категорія є універсальною, використовується для описання явищ в економічній, політичній, соціальній і інших сферах життєдіяльності. Термін «фінансовий механізм» можна вважати похідним від терміна «господарський механізм». Він поширився в період становлення ринкових відносин в Україні, коли фінанси стали відігравати ключову роль у функціонуванні й розвитку економічної системи. В економічній літературі поняття «фінансовий механізм» використовується досить широко. Але єдиної думки щодо його визначення та його складових не існує.Серед розмаїття визначень і підходів учених і практиків до поняття «фінансовий механізм» найбільшої уваги заслуговують два підходи до розуміння суті фінансового механізму. Перший підхід полягає в тому, що фінансовий механізм розуміють як функціонування безпосередньо фінансів. На підставі даного підходу фінансовий механізм трактують як організаційне відображення фінансових відносин. Другий підхід полягає в тому, що його розуміють як сукупність методів і форм, інструментів, прийомів і важелів впливу на стан і розвиток суб'єкта господарювання.

УДК 658.5
Олійник Т.О.[1], Кобиляцька Т.А.[2]
[1] к.е.н., доц. ЗНТУ
[2] студ.гр. ФЕУз-114м ЗНТУ

ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Діагностика банкрутства являє собою систему цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення параметрів кризового розвитку підприємства, що генерують загрозу його банкрутства в майбутньому періоді.

Одним зі способів своєчасного прогнозування неплатоспроможності і низької ліквідності підприємства є експрес-діагностика банкрутства, яка характеризує систему найважливіших індикаторів оцінки банкрутства підприємства в розрізі окремих об'єктів спостереження «кризового поля». Основною метою експрес-діагностики банкрутства є раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства та попередня оцінка його масштабів. Експрес-діагностика кризового фінансового стану — банкрутства характеризує систему регулярної оцінки кризових параметрів фінансового розвитку підприємства, що здійснюється на базіданих його фінансового обліку за стандартними алгоритмами аналізу, постійного моніторингу фінансового стану підприємства.

Основними етапами експрес-діагностики є:

-визначення об'єктів спостереження «кризового поля», що реалізує загрозу банкрутства підприємства (система спостереження «кризового стану» повинна будуватись з урахуванням міри генерування цієї загрози шляхом виділення найбільш суттєвих об'єктів по цьому критерію);

-формування системи індикаторів оцінки загрози банкрутства підприємства (система таких індикаторів формується по кожному об'єкту спостереження «кризового поля». В процесі формування всі показники-індикатори поділяються на об'ємні (виражені абсолютною сумою) та структурні (виражені відносними показниками);

-аналіз окремих сторін кризового фінансового розвитку підприємства, здійснюваний стандартними методами. Основними об'єктами спостереження «кризового поля» є: чистий грошовий потік підприємства, ринкова вартість підприємства, структура капіталу підприємства, склад фінансових зобов'язань підприємства за строком погашення, склад активів підприємства, склад поточних витрат підприємства, рівень концентрації фінансових операцій в зонах підвищеного ризику. В процесі аналізу окремих сторін кризового фінансового розвитку підприємств авикористовується наступні стандартні методи: горизонтальний фінансовий аналіз, вертикальний

фінансовий аналіз, порівняльний фінансовий аналіз, аналіз фінансових коефіцієнтів, аналіз фінансових ризиків;

-інтегральний фінансовий аналіз, заснований на моделі «Дюпона»;

-попередня оцінка масштабів кризового фінансового стану підприємства.

Попереджувальний характер експрес-діагностики найбільш відчутний на стадії легкої фінансової кризи підприємства. Така оцінка здійснюється на основі аналізу окремих сторін кризисного розвитку підприємства за ряд попередніх етапів. Практика фінансового аналізу використовує при оцінці масштабів кризового фінансового стану підприємства наступні характеристики, які надано в табл.1.

Таблиця 1-Масштабикризовогофінансового стану підприємства і можливі шляхи виходу з нього

Імовірність банкрутства	Масштаб кризового стану підприємства	Спосіб реагування
Можлива	Легка фінансова криза	Нормалізація поточної фінансової діяльності
Висока	Глибока фінансова криза	Повне використання внутрішніх механізмів фінансової стабілізації
Дужевисока	Фінансова катастрофа	Пошук ефективних форм санації (при невдачі - ліквідація)

В сучасних економічних умовах практично всі аспекти фінансової діяльності підприємства можуть генерувати загрозу його банкрутства. Тому система спостереження „кризисного поля" повинна будуватися з урахуванням ступеня генерування цієї загрози шляхом виділення найбільш істотних об'єктів за цим критерієм: чистий грошовий потікп ідприємства; ринкова вартість підприємства; рівень концентрації фінансових операцій у зонах підвищеного ризику; структура капіталу підприємства; склад поточних витрат підприємства; склад активів підприємства; склад фінансових зобов'язань підприємства по терміновості погашення.Система експрес-діагностики банкрутства забезпечує раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства та дозволяє прийняти оперативні міри щодо їх нейтралізації.

СЕКЦІЯ «ОБЛІК І ОПОДАТКУВАННЯ»

УДК 657.631.6
Панченко О.М.
канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ НА ІТ-ПІДПРИЄМСТВІ

Облікова політика–сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання і представлення фінансової звітності.

Формування облікової політики на ІТ–підприємстві полягає в тому, що зі всієї сукупності можливих способів ведення бухгалтерського обліку обираються ті, які придатні в даний момент і за даних умов.

Конкретний механізм розробки облікової політики ІТ-підприємства є індивідуальним для кожного підприємства і обґрунтовується:

–умовами діяльності ІТ- підприємства;

–економічною політикою ІТ-підприємства;

–податковою політикою ІТ-підприємства;

Розглянемо умови, які впливають на формування облікової політики ІТ-підприємства.

По-перш, це особливості діяльності. Інформаційна індустрія (ІТ-індустрія, ІТ-галузь)—широкомасштабне виробництво інформаційних товарів і послуг різного типу на базі найновіших ІТ-технологій (від газет, часописів і книжок до комп'ютерних ігор та інформаційного наповнення (контенту) мереж). Вона складається з двох суттєво різних частин: виробництво інформаційної техніки (машин і обладнання) і виробництво безпосередньо інформації. ІТ-послуги включають три основні сегменти: ІТ-аудит; ІТ-аутсорсинг; ІТ-консалтинг.

Зупинимось на такій характеристиці ІТ-ринку, як аутсорсинг. В розвинутих країнах в останні роки набув популярності так званий офшорний аутсорсинг–тобто, коли послуги залучаються з інших країн з метою зменшення витрат на робочу силу та, відповідно, підвищення прибутковості ІТ-проектів.

Аутсорсинг (аутстафінг) персоналу—один з інструментів оптимізації бізнес-процесів організації. Під аутстафінгом розуміють виведення зі штату працівників з підприємства-замовника з подальшим їх працевлаштуванням на підприємстві-виконавці (аутстафері) з подальшим наданням у тимчасове користування підприємству-замовнику. Щодо оренди (лізингу) персоналу, то

під ним розуміють надання співробітників підприємством-виконавцем підприємству-замовнику у тимчасове користування.

В обліковій політиці ІТ-підприємства має бути відображені принципи та методи аустафінгу персоналу для відображення операцій в обліку.

По-друге, економічна політика ІТ-підприємства обумовлюється його спеціалізацією. ІТ-підприємства здійснюють діяльність у сфері інформаційних технологій та програмування. Інформаційна технологія визначається як цілеспрямована організована сукупність інформаційних процесів з використанням засобів обчислювальної техніки, що забезпечують високу швидкість обробки даних, швидкий пошук інформації, розосередження даних, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування. Програмування це просто виробництво послуг. Воно передбачає створення та реалізацію нематеріального активу. Тому доходи та витрати програмування по-різному відображуються в обліку залежно від особливостей розподілу прав володіння та користування нематеріальним активом. В обліковій політиці мають бути розкрити всі елементи з формування пов'язаних з цим доходів та витрат відповідно до діючих положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

ІТ-компанії мають специфічну структуру майна, у якому найбільшу частку займають технічні засоби для створення інформаційних продуктів, засоби обробки інформації та нематеріальні активи у вигляді спеціального програмного забезпечення. Всі ці засоби характеризуються такою ознакою, як суттєвий вплив морального зносу на їх вартість. Тому при формуванні облікової політиці доцільно використовувати не прямолінійний метод амортизації, а комбінацію прискорених методів.

По-третє, своїм розвитком українська ІТ-індустрія багато в чому завдячує наявності пільг з оподаткування ПДВ. Крім того, переважна більшість ІТ-підприємств використовує можливості спрощеної системи оподаткування. Вони не тільки самі сплачують єдиний податок із своїх доходів, але й залучають до співпраці програмістів, які оформлені як ФОП, що сплачують єдиний податок. Все це формує специфічну структуру обов'язкових платежів з податків та зборів, характерну для ІТ-галузі в цілому.

По-четверте, переважна більшість ІТ-підприємств має у складі власників іноземних інвесторів. Враховуючі відмінності національних П(С)БО з МСБО та GAAP, виникає потреба у адаптації вітчизняної фінансової звітності до вимог іноземних користувачів.

Звітність, складену та оформлену відповідно до МСФЗ або GAAP, українські ІТ-підприємства можуть отримати двома методами: методом конверсії (регулярний) та методом трансформації фінансової звітності (періодичний).

Методика і етапи конверсії або трансформації звітності законодавчо не регламентуються та визначаються відповідно до професійного судження бухгалтера, отже, мають бути відображені в обліковій політиці підприємства.

УДК 657.1
Помулєва В.М.
старш. викл. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПОДАТКОВОГО КРЕДИТУ З ПДВ ТА ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

До податкового кредиту відносяться суми податку, сплачені/нараховані у разі здійснення операцій з: придбання або виготовлення товарів та послуг; придбання (спорудження, створення) необоротних активів; отримання послуг, наданих нерезидентом на митній території України, та в разі отримання послуг, місцем постачання яких є митна територія України; ввезення товарів та/або необоротних активів на митну територію України.

Відповідно до п. 198.1 і 198.3 ПКУ суми ПДВ, сплачені/нараховані при здійсненні операцій з придбання товарів/послуг, платник ПДВ, має право віднести до складу податкового кредиту за цим податком незалежно від напрямку використання (в оподатковуваних/неоподатковуваних операціях, господарській/негосподарській діяльності), але за наявності податкової накладної, зареєстрованої в Єдиному реєстрі податкових накладних (далі– ЄРПН). Одночасно п. 198.5 ПКУ визначено, що платник зобов'язаний нарахувати податкові зобов'язання, та скласти не пізніше останнього дня звітного (податкового) періоду і зареєструвати в ЄРПН зведену податкову накладну за товарами/послугами, необоротними активами, у разі якщо такі товари/послуги, необоротні активи призначаються для їх використання та/або починають використовуватися в операціях, що не є об'єктом оподаткування, звільнених від оподаткування, що здійснюються платником податку в межах балансу, та в операціях, що не є господарською діяльністю.

Згідно з п. 199.1 ПКУ, якщо придбані та/або виготовлені товари/послуги, необоротні активи частково використовуються в оподатковуваних операціях, а частково-ні, платник податку зобов’язаний нарахувати податкові зобов’язання, та скласти не пізніше останнього дня звітного (податкового) періоду і зареєструвати зведену податкову накладну в ЄРПН на загальну суму частки сплаченого (нарахованого) податку під час їх придбання/виготовлення, яка відповідає частці використання таких товарів/послуг, необоротних активів в неоподатковуваних операціях.

За підсумками року потрібно перерахувати частку використання (ЧВ) виходячи з фактичних обсягів операцій, тобто провести так званий загальний річний перерахунок: недостатню суму ПЗ донараховують, зайву – сторнують через РК до таких зведених «розподільних» ПН.

До 2015 р. вхідний ПДВ за придбаннями «подвійного призначення» розподілявся на частини, що «включається» і «не включається» до податкового кредиту (далі–ПК).

Таблиця 1 – Порядок розподілу (формування) податкового кредиту

ПДВ-розподіл до 1.07.2015	ПДВ-розподіл з 1.07.2015
Розподіл проводився на підставі ЧВ-частки використання товарів/послуг, необоротних активів в оподатковуваних операціях	Для розподілу ПК показник, зворотний ЧВ (частка використання товарів/послуг, необоротних активів в неоподатковуваних операціях), що визначається як 100%-ЧВ
До податкового кредиту включалась сума ПДВ, що відповідала частці оподатковуваних операцій	Пропорційно такій «неоподатковуваній» частці нараховують податкові зобов'язання з ПДВ, щоб компенсувати частину ПК, що припадає на неоподатковувані операції
Наприклад, сума ПДВ при придбанні товарів/послуг для звільнених операцій, склала 10000 грн. ЧВ в оподатковуваних операціях–70%	
До податкового кредиту включалось 7000 грн. (10000 грн. х 70%)	До податкового кредиту включають всю суму ПДВ 10000 грн., одночасно нараховують податкові зобов'язання (ПЗ): ПЗ = 3000 грн. (10000 грн. х 30%)
Сума ПДВ, що не включалась до ПК, збільшувала первісну вартість активів	Сума нарахованих податкових зобов'язань з ПДВ, збільшує первісну вартість активів/включається до витрат

Отже, механізм розподілу ПДВ щодо оподатковуваних/ неоподатковуваних операцій ускладнився. Причиною таких змін є підлаштування ПДВ-розподілу під формулу з п. 200[1].3 ПКУ, так як показник ∑НаклОтр накопичує дані про весь «вхідний» ПДВ (без розподілу).

Зважаючи на зміни у відображенні податкового кредиту, назва статті 199 ПКУ «Пропорційне віднесення сум податку до податкового кредиту» є застарілою і не відповідає змісту, тому, на нашу думку, підлягає уточненню.

З огляду на те, що п.п. 2.2, 8 інструкції з обліку ПДВ № 141 (при передоплата, відсутності зареєстрованої ПН в ЄРПН) пропонується

використання субрахунку 644 «Податковий кредит», для удосконалення обліку ми пропонуємо відкрити до нього наступні аналітичні субрахунки другого порядку: 6441 «Податковий кредит за передоплатами» - для обліку сум вхідного ПДВ за передплатами постачальникам; 6442 «Непідтверджений податковий кредит» - для обліку сум вхідного ПДВ, які не підтверджені податковими накладними, зареєстрованими в ЄРПН, або які містять помилки. Аналогічно щодо податкових зобов'язань - субрахунки 6431, 6432. Це забезпечить контроль відсутніх податкових накладних, та незакритих придбаннями/постачаннями авансів. Окрім того, нарахування ПЗ в розглянутих вище випадках, а також їх річного перерахунку, вимагає введення ще одного субрахунку 6433 «Податкові зобов'язання, що підлягають коригуванню».

УДК 657.9
Візіренко С.В.[1], Поспєлов В.П.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-614 ЗНТУ

АНАЛІЗ ДОХОДІВ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Система формування місцевих бюджетів характеризується високим рівнем залежності їх дохідної бази від надання трансфертів із державного бюджету. У сучасних умовах надзвичайно важливого значення набувають обсяг та склад дохідної частини. За підсумками роботи за 2018 рік план доходів загального фонду бюджету сільської ради з урахуванням субвенції з районного бюджету виконано на 103% (при уточненому плані 6518931 грн. фактичне виконання 6707078 грн.). Видаткову частину загального фонду бюджету ради виконано на 92% (при уточненому плані 5788988 грн. фактичне виконання 5324994,05 грн.) (табл. 1).

Загальний фонд бюджету охоплює всі доходи бюджету, крім тих, що призначені для зарахування до спеціального фонду. На рівні бюджетних установ до доходів загального фонду належать кошти, які надходять із загального фонду бюджету для виконання бюджетними установами своїх основних функцій.

Таблиця 1 - Дані про виконання загального фонду бюджету Чонгарської сільської ради по доходах за 2018 рік (грн.)

Код	Найменування доходів	Уточнений план	Касові видатки	% виконання
	Залишки на початок року			
10000000	Податкові надходження	3784481	3972395	105
14000000	Внутрішні податки на товари та послуги	507964	529957	104
18010300	Податок на нерухоме майно, відмінний від земельної ділянки , сплачений юридичними особами,які є власниками об'єктів житлової нерухомості	2000	967	48
18010400	Податок на нерухоме майно, відмінний від земельної ділянки , сплачений юридичними особами,які є власниками об'єктів нежитлової нерухомості	39730	67036	169
18010500	Земельний податок з юридичних осіб	220000	167071	76
18010600	Орендна плата з юридичних осіб	547400	645979	118
18010700	Земельний податок з фізичних осіб	184003	178040	97
18010900	Орендна плата з фізичних осіб	4760	1373	29
18050300	Єдиний податок з юридичних осіб	41202	30152	73
18050400	Єдиний податок з фізичних осіб	448960	440385	98
18050500	Єдиний податок з сільськогосподарських товаровиробників	1788222	1909431	107
20000000	Неподаткові надходження	2500	2733	109

Продовження табл.1

Код	Найменування доходів	Уточнений план	Касові видатки	% виконання
22012500	Плата за надання інших адміністративних послуг	2400	2667	111
22090100	Державне мито	100	66	66
	РАЗОМ ДОХОДІВ	3786981	3975128	105
	ТРАНСФЕРТИ	2731950	2731950	100
41052300	Субвенція з місцевого бюджету	200000	200000	100
41053900	Інші субвенції	2531950	2531950	100
	ВСЬОГО ДОХОДІВ	6518931	6707078	103

За 2018 рік до бюджету ради надійшло власних та закріплених доходів у сумі 6707,1 тис. грн. при плані на цей період–6518,9 тис. грн. Виконання складає 103%. Із дванадцяти доходних джерел, запланованих у бюджеті план виконано за п'ятьма.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Чонгарська сільська ради, Генічеський район, Херсонська область [Електронний ресурс].-Режим доступу: http://chongar.rada.org.ua/vikonannya-bjudzhetu-18-48-13-16-01-2019/

УДК 657.6
Візіренко С.В.[1], Діденко Ю.О [2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУз-614 ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Аудит фінансових результатів виконує важливу функцію відносно встановлення достовірності та повноти відображення інформації для її користувачів, на основі якої вони зможуть приймати ефективні управлінські рішення. Організація і методика проведення аудиторської перевірки фінансових результатів підприємства передбачає виокремлення основних

етапів: 1) організаційний (складання загальної стратегії та плану аудиту фінансових результатів діяльності підприємства, розробка програми аудиту фінансових результатів); 2) основний (перевірка Звіту про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід); 3) результативний (підготовка та надання письмової інформації про результати проведеного аудиту фінансових результатів діяльності підприємства). У відповідності до запропонованих етапів аудиту фінансових результатів організаційний етап включає планування організації та проведення аудиту, що охоплює такі дії аудитора: формування аудиторської групи; вирішення про необхідність залучення сторонніх спеціалістів (для оцінки стану майна, вимірювання обсягу виконаних робіт, загальної стратегії аудиту (визначення необхідних ресурсів для конкретних сфер аудиту); складання плану аудиту із зазначенням видів запланованих робіт, періоду виконання, відповідальних виконавців, розрахунок аудиторських ризиків та рівня суттєвості); розробка програми аудиту фінансових результатів, яка містить перелік етапів та визначення завдань аудиту, детальний опис кожного методу перевірки та способу перевірки. Основний (технологічний або дослідний) етап передбачає виконання запланованих методів та прийомів аудиту фінансових результатів в певному хронологічному порядку, який визначається аудитором. Перевірка фінансової звітності здійснюється у послідовності: формальна перевірка (огляд фінансової звітності на предмет заповнення всіх необхідних реквізитів, вивчення всіх статей звітності для оцінки та визначення величини ризику за кожною із статей). Формальна перевірка фінансової звітності дасть можливість уточнення аудиту та оцінки можливих ризиків, а також виявлення можливих викривлень. За допомогою аналітичної перевірки фінансової звітності визначаються ті її складові, де аудиторський ризик є найбільшим, тобто, де можливість шахрайства, або наявність помилок в обліку і звітності є найбільш ймовірним. За перевіркою по суті та розрахунковою перевіркою показників звітності перевіряється правильність складання фінансової звітності. Аудитор при перевірці фінансових результатів перевіряє: правильність визначення витрат і доходів до видів діяльності; правильність визначення фінансового результату від операційної, фінансової, інвестиційної діяльності; правильність визначення чистого фінансового результату до оподаткування; правильність визначення чистого фінансового результату після оподаткування. Порівнюються дані Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід), Головної книги, Оборотної відомості за синтетичними рахунками, регістрів аналітичного обліку за рахунком 79 «Фінансові результати». При перевірці Звіту про фінансові результати (Звіту про сукупний дохід) аудитору доцільно перевірити та провести аналіз кожної статті Звіту про фінансові результати, а також переконатися у достовірності визначення чистого доходу (виручки) від

реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Особливу увагу має бути відведено визначенню собівартості продукції та розподілу загальновиробничих витрат, перевірці правильності визначенню прибутку (збитку). Згідно МСА 500 «Аудиторські докази» ціллю аудитора є розробка та виконання аудиторських процедур у такий спосіб, який уможливить отримання прийнятних аудиторських доказів у достатньому обсязі, що дадуть йому змогу сформулювати обґрунтовані висновки, на яких ґрунтуватиметься думка аудитора. Аудитор повинен розробити та виконати процедури аудиту, що за певних обставин відповідають меті отримання прийнятних аудиторських доказів у достатньому обсязі. У разі використання інформації, на-даної суб'єктом господарювання, аудитор повинен оцінити, чи ця інформація достатньо достовірна для досягнення мети аудиту, включаючи залежно від обставин: отримання аудиторських доказів щодо точності та повноти інформації; оцінку достатньої точності та детальності інформації для досягнення мети аудитора [1]. Реалізація зазначеної організації аудиторської перевірки фінансових результатів сприятиме підвищенню ефективності роботи аудитора, чіткому формулюванню завдання, нададуть можливість звести до мінімуму ризик не виявлення облікових помилок або шахрайства, оцінити реальний фінансовий стан підприємства, сформулювати обґрунтований аудиторський висновок.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аудиторські докази: Міжнародний стандарт аудиту 500 [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://apu.com.ua/attachments/article/1151/2017_часть1.pdf

УДК 657.1
Візіренко С.В.[1], Незнамова А.М.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-614 ЗНТУ

ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЗА СТЕЙКХОЛДЕРСЬКИМ ПІДХОДОМ

Ратифікація Україною міжнародних стандартів ведення бізнесу вимагає від керівництва підприємств пошуку нових інструментів корпоративного управління, заснованих на використанні інформації щодо стратегічної, виробничої, соціальної та управлінської діяльності, формування якої можливе через складання інтегрованої звітності, визначальним фактором впливу на формування якої є відносини зі стейкхолдерами. У світовій практиці відносини зі стейкхолдерами регулюються цілим рядом

міжнародних стандартів, зокрема з корпоративної соціальної відповідальності бізнесу, з управління проектами, з управління якістю та ін. В кожному з міжнародних стандартів поняття «стейкхолдер» трактується по різному, оскільки кожен зі стандартів передбачає вирішення лише певних питань у сфері управління бізнесом. На нашу думку дане поняття найбільш вірно розглядати за холістичним підходом. За холістичним підходом під стейкхолдери варто розуміти групи зацікавлених фізичні та/або юридичні осіб, що мають права, частку, вимоги або інтереси щодо результатів бізнесу та його впливу на їх соціально-економічне та екологічне благополуччя. Оскільки групи стейкхолдерів та їх інтереси/вимоги досить різноманітний, то при формуванні інтегрованої звітності за стейкходерним підходом першочергово виникає потреба у проведенні стейкхолдер-аналізу, метою якого має стати встановлення пріоритетних груп стейкхолдерів, їх інтересів та можливості впливу на розвиток та результативність бізнесу. А отже, стейкхолдер-аналіз–це процес визначення пріоритетних груп стейкхолдерів, здатних впливати на успішність діяльності підприємства. Стейкхолдерський аналіз передбачає складання карти стейкхолдерів, вивчення їх інтересів та впливу за моделью Мендлоу, Мітчелла, визначення рівня збалансованості інтересів/вимог стейкхолдерів та готовність бізнесу йти на компроміс тощо. Побудова карти зацікавлених сторін (Stakeholder's Map) дозволяє візуалізувати картину взаємозв'язків стейкхолдерів і можливості впливу на них лідерів проекту. Модель А. Мендлоу (матриця «влада/ інтерес») передбачає класифікацію та групування стейкхолдерів за їх ставленням до влади, якою вони володіють, та міри їх інтересів (вплив на прийняття управлінських рішень сильний/слабкий; інтерес високий/низький). Це дає змогу виділити стейкхолдерів, здатних та бажаючих впливати на організацію. Відповідно, ступінь впливу стейкхолдера визначається як його владою, так й інтересом. Модель Мітчелла передбачає ідентифікацію зацікавлених сторін залежно від поєднання одного, двох, трьох атрибутів і поділ, відповідно до них, на латентних, тих, які очікують чи категоричних [2]. Проте визначальну роль у формуванні інтегрованої звітності відіграє аналіз збалансованості інтересів/вимог стейкхолдерів. З метою її визначення варто керуватись методикою оцінки за відсотком балансування (Р), який представляє собою співвідношення підсумкового значення шкали до максимально можливого (МАХ):

$$P = \left(\frac{\sum\sum K_i^n}{MAX} \right) * 100\% \quad , \qquad (1)$$

при цьому: $MAX = k \times m \times n_{\max}$,

де k–кількість зацікавлених сторін;

m–кількість інтересів зацікавлених сторін;

$n_{\max}$–максимальне значення оцінки за обраною шкалою оцінок.

Прийнято вважати у разі якщо відсоток балансування становить понад 50%-бізнес цікавиться очікуваннями своїх стейкхолдерів та прагне врахувати їхні інтереси при формуванні інтегрованої звітності. Цілком зрозуміло, що 100% співвідношення бути не може, оскільки інтереси всіх груп стейкхолдерів не можуть бути задоволені в однаковій мірі навіть на мить. В той же час результат нижче позначки 50% вказують на слабку зацікавленість бізнесу у задоволенні економічних інтересів груп стейкхолдерів, а отже і у відображенні певної інформації в інтегрованій звітності [1, с.378].

Отже, приходимо до висновку, що формування інтегрованої фінансової звітності за стейкхолдерським підходом потребує на внесення змін до організації обліку та формування звітності підприємств шляхом їх доповнення стейкхолдер-аналізом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Алькема В.Г. Методика оцінки рівня економічної безпеки суб'єктів аудиторської діяльності/В.Г. Алькема, І.В. Больботенко//Глобальні та національні проблеми економіки.–2014.-Випуск №2.–С.375-383.

Смачило В.В. Процедура аналізу стейкхолдерів підприємства/В.В. Смачило, О.М. Колмакова, Ю.В. Коломієць//[Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/12_ukr/58.pdf

УДК 657.42: 336.02

Візіренко С.В.[1], Федоренко І.О.[2]

[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

[2] студ. гр. ФЕУ-614 ЗНТУ

МЕТОДИКА АУДИТУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

Аудит власного капіталу є одним з найважливіших розділів проведення аудиту, оскільки власний капітал є гарантією стабільної діяльності підприємства, і від правильності ведення його обліку значним чином відображаються майнові відносини власників. Аудиторська перевірка правильності формування та використання власного капіталу повинна

забезпечити захист інтересів власників та сприяти підвищенню фінансової стабільності підприємства.

Відповідно до МСА 300 «Планування аудиту» метою аудитора є спланувати аудит таким чином, щоб він був виконаний ефективно. Планування аудиту відповідно включає визначення загальної стратегії аудиту для завдання та розробку плану аудиту [2].

Аудитор повинен розробити та виконати аудиторські процедури, які відповідають обставинам, з метою отримання достатніх відповідних аудиторських доказів. МСА 500 «Аудиторські докази» допомагають аудитору в розробці та виконанні процедур зовнішнього підтвердження для отримання відповідних і надійних аудиторських доказів. Основними процедурами аудиту є такі: перевірка, спостереження, зовнішнє підтвердження, запит, повторне обчислення, повторне виконання, аналітичні процедури [1]. Методика виконання аудиторських процедур полягає в застосуванні окремих методів і прийомів аудиту самостійно.

Аудитору необхідно перевірити розмір зареєстрованого капіталу на початок і кінець року, що відображається у Балансі (Звіт про фінансовий стан) повинен відповідати сумі по статті «Зареєстрований (пайовий) капітал» Звіту про власний капітал. Суми за зазначеними рядками повинні збігатися з кредитовим сальдо по рахунку 401 «Статутний капітал» за станом на відповідні дати, інформація щодо яких міститься у журналі 7. Також необхідно перевірити інший капітал, інші внески, первинні документи, регістри обліку, операції із безкоштовного отримання підприємством необоротних активів, які акумулюються на субрахунку 424 «Безоплатно одержані необоротні активи», інші види додаткового капіталу, резервний капітал (рахунок 43 «Резервний капітал»), особливо звірити його розмір, зазначений у Головній книзі, журналі 7 та відображення у фінансовій звітності у Балансі (Звіті про фінансовий стан), Звіті про власний капітал. Аудитору необхідно перевірити формування нерозподіленого прибутку. Звірити обороти за рахунком 79 «Фінансові результати» за підсумками звітного періоду за видами діяльності та перевірити правильність визначення фінансового результату. Також перевірити правильність визначення прибутку відповідно до податкового законодавства. На підставі рішень учасників (засновників) аудитору доцільно перевірити порядок розподілу прибутку, строки та порядок виплати частки прибутку.

Пропонуємо на етапі планування аудиторської перевірки чітко визначити напрями перевірки та аудиторські процедури у процесі перевірки власного капіталу. Виділимо такі основні етапи проведення аудиту власного капіталу: перевірка формування зареєстрованого (пайового) капіталу; перевірка інших видів капіталу: капіталу у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, вилучений та неоплачений капітал

3.Перевірка розрахунків із засновниками; перевірка нерозподілених прибутків (непокритих збитків); аналіз власного капіталу.

У результаті аудиторської перевірки власного капіталу, аудитор повинен впевнитися у правильності: відображення власного капіталу на початок звітного року після внесення відповідних коригувань; сум чистого прибутку (збитку) зі звіту про фінансові результати; правильності виплат сум власникам (дивіденди), даних про спрямування прибутку до зареєстрованого капіталу та відрахування до резервного капіталу; даних про внески до зареєстрованого капіталу підприємства та погашення заборгованості з капіталу; даних про зменшення власного капіталу підприємства внаслідок викупу акцій (часток), власної емісії, перепродаж чи анулювання викуплених акцій (часток), вилучення частки в капіталі, зменшення номінальної вартості акцій, або інші зміни в капіталі; сумі власного капіталу на початок і кінець року.

Запропоновані етапи проведення аудиту допоможуть провести аудит власного капіталу ефективно.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Аудиторські докази: Міжнародний стандарт аудиту 500 [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://apu.com.ua/attachments/article/1151/2017_часть1.pdf

2. Планування аудиту фінансової звітності: Міжнародний стандарт аудиту 300 [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://apu.com.ua/attachments/article/1151/2017_часть1.pdf

УДК 657.6

Візіренко С.В.[1] ,Легостаєв Л.В.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-614 ЗНТУ

ПОЕТАПНІСТЬ КОНТРОЛЮ ПОТОЧНИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ

Фінансовий стан кожного суб'єкта господарювання значно залежить від взаємовідносин з іншими господарюючими суб'єктами та станом розрахунків між ними. Важливою складовою управління підприємством є організація детального обліку необхідної інформації про стан поточних розрахунків, що формується в системі бухгалтерського обліку та її надання зацікавленим сторонам з метою прийняття управлінських рішень. Тому забезпечення правильності ведення обліку поточних зобов'язань потребує певних облікових процедур контролю.

Ефективність розрахункових відносин між підприємствами в цілому залежить від стану контролю розрахунків у межах окремого підприємства. Несвоєчасне виявлення помилок у розрахункових документах призводить до виникнення різних суперечок під час розрахунків, створення конфліктних ситуацій між контрагентами. Тому мета контролю полягає не лише у перевірці дотримання вимог нормативно-правового забезпечення під час здійснення розрахункових операцій, але й їх документально-облікового обґрунтування [1].

Основними завданнями контролю поточних зобов'язань є:

-перевірка документального оформлення розрахунків з контрагентами;

-перевірка дотримання порядку розрахунково-платіжної дисципліни;

-перевірка даних бухгалтерського обліку та звітності за розрахунковими операціями.

Методичні прийоми контролю розрахунків включають: інвентаризацію, спостереження, службові розслідування, економічний аналіз, документальна перевірка та узагальнення результатів контролю.

У процесі інвентаризації звіряються розрахунки. Розрахунково-аналітичні, методичні прийоми контролю ґрунтуються на застосуванні методів аналізу дебіторської та кредиторської заборгованості, що дає можливість оцінити й виявити динаміку цієї заборгованості та дослідити причини утворення сум заборгованості. Документальні методи потребують використання прийомів дослідження суті й змісту розрахункових операцій для з'ясування повноти, законності та правильності відображення останніх в обліку [1].

Пропонуємо поетапність контролю поточних зобов'язань (рис.1).



Рисунок 1-Поетапність контролю поточних зобов'язань

Отже, контроль поточних зобов'язань з контрагентами сприяє поліпшенню відповідальності працівників підприємства щодо порядку розрахунково-платіжної дисципліни, дозволяє оперативно виявляти поточні проблеми та вирішувати їх.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Гацуленко Л.В. Внутрішньогосподарський контроль : навч.посіб. / Л.В. Гацуленко, М.М. Кацупатрий, У.О. Марчук–К.: Центр учбової літератури, 2014.–496 с.

УДК 657
Силенко О.М.[1], Григор'єва О.В.[2]
[1] Відмінник освіти України, гол. бух. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУз-614м ЗНТУ

ДЖЕРЕЛА ДОДАТКОВИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДО СИСТЕМИ ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВОГО ДЕРЖАВНОГО СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Останні роки уряд України з метою зниження податкового тиску активізував вжиття заходів зі зниження податкового навантаження на бізнес та легалізацію «сірих» доходів, зокрема, в частині сплати ЄСВ.

Єдиний соціальний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (скор.*ЄСВ*)—консолідований страховий внесок в Україні, збір якого здійснюється в системі загальнообов'язкового державного страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі. ЄСВ сплачується у обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за чинними видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [2].

Із введенням в дію Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» № 77-VIII від 28 грудня 2014 року [1] максимальною величиною бази нарахування єдиного внеску визначено максимальну суму доходу застрахованої особи на місяць, що дорівнює п'ятнадцяти розмірам мінімальної заробітної плати, та зниженні ставки єдиного внеску до 22 відсотків. Проте, з часом загострилася проблема системи загальнообов'язкового державного соціального страхування–фінансових ресурсів, які акумулюються в системі, недостатньо для покриття витрат з урахуванням демографічної тенденції.

З 1 січня 2019 року зріс розмір мінімальної зарплати (4173 грн), а отже, змінився і обсяг мінімальної та максимальної суми ЄСВ.

Мінімальний страховий внесок з ЄСВ у 2019 році становить:

4173 х 22% = 918,06 грн.

З 2018 року максимальна база нарахування ЄСВ дорівнює 15 розмірам мінімальної зарплати, з 01.01.2019 р.–це 62 595 грн. Тож максимальний страховий внесок у 2019 році становить 13770,90 грн. Згідно Законопроекту №8322 від 25.04.2018 р. пропонується встановити для бази нарахування ЄСВ, яка перевищує максимальну величину бази нарахування єдиного внеску, встановлену Законом, у таких розмірах:

20 відсотків–з частини бази нарахування єдиного внеску, що перевищує двадцять п’ять розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом, але не перевищує сімдесят розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом;

17 відсотків–з частини бази нарахування єдиного внеску, що перевищує сімдесят розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом, але не перевищує сто п’ятдесят розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом;

15 відсотків–з частини бази нарахування єдиного внеску, що перевищує сто п’ятдесят розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом, але не перевищує двісті розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом;

10 відсотків–з частини бази нарахування єдиного внеску, що перевищує двісті розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом, але не перевищує двісті сімдесят розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом;

5 відсотків–з частини бази нарахування єдиного внеску, що перевищує двісті сімдесят розмірів мінімальної заробітної плати, встановленої законом [3].

Запровадження єдиного соціального внеску є надзвичайно актуальною темою для досліджень та розробок, оскільки необхідно удосконалювати систему зборів на соціальні заходи, що сприятиме зростанню прозорості фінансових потоків, підвищенню платіжної та звітної дисципліни платників страхових внесків та цільовому використанню фінансових ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов’язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» № 77-VIII від 28.12.2014 р. [Електронний ресурс]–Режим доступу :http://www.zakon.rada.gov.ua/

3.Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо забезпечення оздоровчими заходами та встановлення ставки єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування залежно від розміру бази нарахування. Проект Закону України №8322 від 25.04.2018 р. [Електронний ресурс].–Режим доступу :http://www.zakon.rada.gov.ua/

УДК 657
Силенко О.М.[1], Новосьолова О.А.[2]
[1] Відмінник освіти України, гол. бух. ЗНТУ
[2] студ.гр.ФЕУ-614м ЗНТУ

ОБЛІКОВО–АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Практичний досвід переконливо засвідчує, що розв'язання проблем обліково-аналітичного забезпечення процесу антикризового управління діяльністю підприємств потребує на подальші дослідження, і в першу чергу з причини зміни підходів до його розуміння внаслідок ратифікації Україною міжнародних стандартів з посилення корпоративної соціальної відповідальності бізнесу, управління проектами, управління персоналом підприємств тощо.

Поняття «обліково–аналітичне забезпечення» до тепер розглядається науковцями за досить різноманітними підходами. Зокрема, А.Г. Загородній наголошує на потребі розгляду організаційно-аналітичного забезпечення за організаційним підходом, як форми організації обліку й аналізу задля забезпечення менеджерів підприємства інформацією для прийняття поточних і стратегічних управлінських рішень та контролю за їх реалізацією [1, с.31]. Кравченко О.А. наголошує на необхідності розгляду організаційно-аналітичне забезпечення за інформаційним підходом, як механізму, який об'єднує процеси обліку та економічного аналізу з метою створення інформаційного забезпечення відповідно до інтересів користувачів і напрямів розвитку галузі [2, с.1]. Вольська В.В. визначає обліково-аналітичне забезпечення за холістичним підходом як сукупність процесів, пов'язаних із збором інформації у системі обліку та її обробкою у системі аналізу із подальшим поданням внутрішнім і зовнішнім користувачам [3, с. 86]. Аналізуючи існуючі наукові підходи щодо розуміння поняття «обліково-аналітичне забезпечення», приходимо до висновку, що фундаментом формування обліково-аналітичного забезпечення є інформація, яка надається користувачам (зацікавленим особам - стейкхолдерам) для прийняття управлінських рішень. А отже, на нашу думку, обліково-аналітичне забезпечення варто розглядати за стейкхолдерським підходом, за яким під обліково-аналітичним забезпеченням варто розуміти інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень сформоване з урахуванням інтересів/вимог пріоритетних стейкхолдерів зацікавлених у розвитку та результативності певного бізнесу. Оскільки ж мова йде про обліково-аналітичне забезпечення процесу антикризового управління підприємства, то з урахуванням його специфіки визначення даного поняття за

стейкхолдерським підходом має трактуватись як інформаційне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства-боржника та оцінювання вірогідності його банкрутства, сформоване за даними статистичного, фінансового та управлінського обліку з урахуванням інтересів/вимог пріоритетних груп стейкхолдерів щодо можливості його фінансового оздоровлення в цілому та відновлення платоспроможності, зокрема. Значення обліково-аналітичного забезпечення антикризового управління підприємством, полягає у відповідному забезпеченні користувачів, в тому числі управлінського персоналу підприємства, повною, необхідною та неупередженою інформацією про фінансовий стан і результати діяльності, за умови виявлення кризового явища, для прийняття оперативних ефективних управлінських дій, щодо його усунення. Від результатів проведення антикризових заходів на підприємствах залежить майбутня перспектива їх розвитку або припинення діяльності. Таким чином, за результатами проведеного дослідження приходимо до висновку, що обліково-аналітичне забезпечення антикризового управління першочергово спрямоване на забезпечення інтересів/вимог зацікавлених сторін (стейкхолдерів) інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень щодо подолання кризи бізнесу та відновлення його платоспроможності. А отже, поняття «обліково-аналітичне забезпечення антикризового управління підприємством» за стейкхолдерським підходом варто розглядати як інформаційне забезпечення діагностики фінансового стану підприємства-боржника та оцінювання вірогідності його банкрутства, сформоване за даними статистичного, фінансового та управлінського обліку з урахуванням інтересів/вимог пріоритетних груп стейкхолдерів щодо можливості його фінансового оздоровлення в цілому та відновлення платоспроможності, зокрема.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Загородній А.Г. Оцінювання ефективності системи обліково-аналітичного забезпечення менеджменту підприємства/А.Г. Загородній//Матеріали міжнародної науково-практичної конференції [“Стан і перспективи розвитку обліково-інформаційної системи в Україні”], (Тернопіль, 23–24 квітня 2010 р.)/М-во освіти і науки України, ТНЕУ.–Т.: Крок, 2010.–С. 31–32.

2.Кравченко О.А. Учетно-аналитическое обеспечение управления основными средствами сельскохозяйственных организаций: автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.12./О.А. Кравченко.–Ставрополь, 2011.–22 с.

3.Вольська В.В. Методичні підходи до обліково-аналітичного забезпечення та аудиту управлінської діяльності аграрних підприємств/В.В. Вольська//Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу.-2012.-№ 3 (24).-С. 83-88.

УДК 657.3
Корольков В.В.[1], Перевєрзєв О.С. [2]
[1] канд. екон. наук, доцент ЗНТУ
[2] магістрант гр.ФЕУз-614 ЗНТУ

ВИДИ ОБ'ЄКТІВ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ТА ПРАВА НА ЇХ ВИКОРИСТАННЯ

Згідно із ЦКУ об'єкти права інтелектуальної власності можна умовно розбити на чотири групи.

І група—об'єкти авторського права (сюди також входять об'єкти суміжних прав). до цієї групи можна віднести літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення.

ІІ група—об'єкти патентного права, тобто винаходи, корисні моделі та промислові зразки. об'єднання цих об'єктів в одну групу пояснюється тим, що всі вони охороняються шляхом видачі патенту.

ІІІ група—засоби індивідуалізації учасників цивільного обігу і продукції, яка ними виробляється: комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення.

IV група—«нетрадиційні» об'єкти інтелектуальної власності. До них належать: наукові відкриття; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні таємниці.

Права на будь-який об'єкт інтелектуальної власності поділяються на дві групи:

1) майнові права;

2) немайнові права.

Основна відмінність—майнові права можуть передаватися третім особам, а немайнові за загальним правилом «залишаються» з автором об'єкта інтелектуальної власності і не можуть відчужуватися.

Виняток становлять випадки, прямо передбачені законом. Серед них, наприклад, створення об'єкта інтелектуальної власності за замовленням або у зв'язку з виконанням трудового договору.

Як зазначено в ч. 1 ст. 429 ЦКУ, окремі особисті немайнові права інтелектуальної власності на об'єкт можуть належати фізичній або юридичній особі, у якої працює особа, що створила об'єкт інтелектуальної власності. Особисті немайнові права інтелектуальної власності в окремих випадках можуть також належати замовникові за договором про створення об'єкта інтелектуальної власності за замовленням (ст. 430 ЦКУ).

До форм використання об’єктів авторського права ч.1 ст. 441 ЦКУ відносить: опублікування (випуск у світ); відтворення будь-яким способом та в будь-якій формі; переклад; переробку, адаптацію, аранжування та інші подібні зміни; включення складовою частиною до збірників, баз даних, антологій, енциклопедій тощо; публічне виконання; продаж, передання в найм (оренду) тощо; імпорт примірників, примірників перекладів твору, переробок тощо; інші дії, встановлені законом.

Форми використання винаходу (корисної моделі): виготовлення продукту із застосуванням запатентованого винаходу (корисної моделі), застосування такого продукту, пропонування для продажу, в тому числі через Інтернет, продаж, імпорт (ввезення) та інше введення його в цивільний обіг або зберігання такого продукту в зазначених цілях; застосування процесу, що охороняється патентом, або пропонування його для застосування в Україні, якщо особа, яка пропонує цей процес, знає про те, що його застосування забороняється без згоди власника патенту або, виходячи з обставин, це і так є очевидним.

Під використанням промислового зразка розуміють виготовлення виробу із застосуванням запатентованого промислового зразка, застосування такого виробу, пропонування для продажу (у тому числі через Інтернет), продаж, імпорт (ввезення) та інше введення його в цивільний обіг або зберігання такого виробу в зазначених цілях.

Отже, творець об’єкту права інтелектуальної власності за загальним правилом володіє майновими і немайновими правами на такий об’єкт.

Майнові права (у тому числі право використання «інтелектуального» об’єкту) можуть передаватися правовласником іншим особам на підставі ліцензій, ліцензійних договорів, договорів комерційної концесії та інших схожих угод.

За використання об’єктів інтелектуальної власності правовласникові зазвичай виплачується винагорода - поушальний платіж або роялті (відсоток від доходу, фіксована сума або «комбіновані» платежі).

Винагорода може виплачуватися безпосередньо автору, його повіреному або організації колективного управління майновими правами.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Цивільний кодекс України від 16.03.2003 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15

УДК 657.3
Корольков В.В.[1], Чехова М.Ю.[2]
[1] канд. екон. наук, доцент ЗНТУ
[2] магістрант гр.ФЕУ-614 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ МАТЕРІАЛЬНОЇ ДОПОМОГИ

Матеріальна допомога, яку підприємство виплачує своїм працівникам, може мати:

-систематичний характер—надається всім або більшості працівників;

-разовий характер—надається окремим працівникам у зв'язку з певними обставинами.

Такі види матеріальної допомоги умовно можна кваліфікувати як «зарплатна» та «не зарплатна».

Відповідно до пп. 2.3.3 Інструкції зі статистики заробітної плати**,** матеріальна допомога, що має систематичний характер, надана всім працівникам або більшості**,** належить до фонду оплати праці у складі інших заохочувальних і компенсаційних виплат**.**

Сюди належать передусім матеріальної допомоги, визначені умовами колективного чи трудового договору, зокрема: на оздоровлення до щорічної відпустки, до ювілею, у разі народження дитини або сім'ям із дітьми, під час виходу на пенсію тощо. Звісно, у випадку виплати матеріальної допомоги на оздоровлення до щорічної відпустки окремої заяви від працівника не вимагають. Проте якщо матеріальну допомогу виплачують при народженні дитини, то від працівника все ж можуть зажадати заяву з копією свідоцтва про народження дитини.

Матеріальна допомога надається на підставі наказу керівника підприємства, у якому зазначають подію, пов'язану з її наданням, посилаються на норму колективного договору (чи іншого документа) і надають припис бухгалтерії нарахувати матеріальну допомогу певним працівникам у конкретних розмірах.

Після цього наказ передається до бухгалтерії, та на його підставі нараховують матеріальну допомогу працівникам.

Матеріальна допомога, яка має систематичний характер і надається всім або більшості працівників, з метою оподаткування прирівнюється до заробітної плати та включається до загального місячного оподатковуваного доходу платника податку.

У цьому випадку матеріальну допомогу, надану відповідно до умов колективного чи трудового договору усім або більшості працівників, у Податковому розрахунку сум доходу, нарахованого (сплаченого) на користь

фізичних осіб, і сум утриманого з них податку (форма № 1ДФ) відображають, як і будь-яку іншу зарплатну виплату, з ознакою доходу «101».

Зважаючи на те що цей вид матеріальної допомоги включається до оподаткованого доходу, з нього утримується також військовий збір.

Базою нарахування ЄСВ для підприємств, установ й організацій, які використовують працю фізичних осіб на умовах трудового договору (контракту) або на інших умовах, передбачених законодавством, згідно з п. 1 ч. 1 ст. 7 Закону «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» є сума нарахованої заробітної плати за видами виплат, що включають основну й додаткову зарплати, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, у т.ч. у натуральній формі, які визначаються відповідно до Закону про оплату праці.

Матеріальна допомога, що має систематичний характер, тобто надана всім або більшості працівників (на оздоровлення, у зв'язку з екологічним станом), належить до заробітної плати як інші заохочувальні та компенсаційні виплати, а отже, є базою для нарахування та утримання ЄСВ.

Об'єктом обкладення податком є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансової звітності підприємства відповідно до П(С)БО або МСФЗ, на різниці, які виникають згідно з положеннями ПКУ (п. 134.1 ПКУ).

Матеріальна допомога, що має систематичний характер, належить до фонду оплати праці.

Тому нараховують таку матеріальну допомогу за Дт рахунків 92, 93, 23 і Кт сурахунку 661 «Розрахунки за заробітною платою».

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Податковий кодекс України від 02.12.2010 р [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2464-17

УДК 657.3
Зоря О.П.[1], Бурлака К.Е.[2]
[1] канд. соц. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУз-614 ЗНТУ

ПОРЯДОК ОБЧИСЛЕННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ

Платниками податку-резидентами є: суб'єкти господарювання-юридичні особи, які провадять господарську діяльність як на території України, так і за її межами. Базою оподаткування є грошове вираження об'єкту оподаткування, прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування, визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно ПКУ. Податок нараховується платником самостійно за ставкою, визначеною базовою (основною) ставкою податку, яка становить 18 відсотків, від бази оподаткування [1]. Відповідальність за повноту утримання та своєчасність перерахування до бюджету податку покладається на платників податку, які здійснюють відповідні виплати. Податковими (звітними) періодами для податку на прибуток підприємств, є календарні: квартал, півріччя, три квартали, рік. При цьому податкова декларація розраховується наростаючим підсумком. Податковий (звітний) період починається з першого календарного дня податкового (звітного) періоду і закінчується останнім календарним днем податкового (звітного) періоду. На формування прибутку впливають: сфера діяльності підприємства, галузева приналежність, форма власності, конкурентне середовище, фінансово-господарська діяльність підприємства, облік фінансових результатів [2]. При нарахуванні амортизації необоротних активів виникають різниці при яких фінансовий результат до оподаткування збільшується або зменшується. Фінансовий результат до оподаткування збільшується: на суму нарахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності; на суму уцінки та втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів, включених до витрат звітного періоду відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або МСФЗ; на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, визначеної відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, у разі ліквідації або

продажу такого об'єкта; на суму залишкової вартості окремого об'єкта невиробничих основних засобів або невиробничих нематеріальних активів, визначеної відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або МСФЗ, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта; на суму витрат на ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення невиробничих основних засобів чи невиробничих нематеріальних активів, віднесених до витрат відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або МСФЗ. Фінансовий результат до оподаткування зменшується: на суму розрахованої амортизації основних засобів або нематеріальних активів; на суму залишкової вартості окремого об'єкта основних засобів або нематеріальних активів, у разі ліквідації або продажу такого об'єкта; на суму дооцінки основних засобів або нематеріальних активів у межах попередньо віднесених до витрат уцінки відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності; на суму вигід від відновлення корисності основних засобів або нематеріальних активів у межах попередньо віднесених до витрат втрат від зменшення корисності основних засобів або нематеріальних активів відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності;на суму первісної вартості придбання або виготовлення окремого об'єкта невиробничих основних засобів або невиробничих нематеріальних активів та витрат на їх ремонт, реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення, у тому числі віднесених до витрат відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, у разі продажу такого об'єкта невиробничих основних засобів або нематеріальних активів, але не більше суми доходу (виручки), отриманої від такого продажу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Податковий кодекс України: від 02.12.2010 р. № 2755-IV [Електроний ресурс]–Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/ laws/show/2755-17.

2. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності від 28.03.2013 № 433 [Електроний ресурс]–Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/rada/show/v0433201-13/conv.

УДК 657.3
Зоря О.П.[1], Клименко А.А. [2]
[1] канд. соц. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ -614 ЗНТУ

ПОРЯДОК ПЕРЕДАВАННЯ ГОТІВКИ БАНКІВСЬКИМИ УСТАНОВАМИ

Готівка-грошові знаки у вигляді банкнот і монет.

Підкріплення готівкою-поповнення операційних кас банків (філій, відділень) готівкою національної валюти на підставі Єдиного договору банківського обслуговування.

Касове обслуговування-надання послуг з приймання, видачі та обміну готівки на підставі ЄДБО.

Банк (філія), має право самостійно передавати готівку своїм філіям (банку), відділенням або іншим банкам (філіям, відділенням) незалежно від їх місця розташування на території України.

Передавання готівки між банками (філіями) здійснюється відповідно до укладених між ними договорів, у яких визначається відповідальність за виявлення недостач (неплатіжних, підроблених) банкнот (монет).

Банк (філія, відділення) видає готівку банку-отримувачу за прибутково-видатковим касовим ордером та довіреністю (через уповноважену особу) або за описом цінностей у національній валюті України, що перевозяться, прибутково-видатковим касовим ордером та дорученням на перевезення валютних цінностей (через інкасаторів).

Перевезення готівки між банками (філіями, відділеннями) різних юридичних осіб здійснюється виключно підрозділом інкасації коштів та перевезення валютних цінностей банку, юридичної особи, яка надає банкам послуги з інкасації згідно з отриманою від Національного банку ліцензією або безпосередньо Національним банком.

Відділення банків, які не мають самостійного балансу, мають право передавати готівку філіям та відділенням свого банку, іншим банкам, їх філіям (відділенням) лише з дозволу банку (філії банку), на балансі якого (якої) вони обліковуються.

Договори про передавання відділеннями готівки укладаються між банками-юридичними особами в порядку, передбаченому законодавством України. Розрахунки за готівку відділень, які не мають самостійного балансу, здійснюють банки (філії), на балансі яких вони обліковуються. Банк (філія) у разі передавання готівки національної валюти іншим банкам (філіям) не пізніше наступного робочого дня надсилає Національному банку повідомлення в розрізі регіонів щодо передавання готівки банком, що

передає готівку, та банком, що її одержує, засобами програмного комплексу АРМ "Автоматизація оброблення заявок банків на підкріплення готівкою, вивезення її надлишків і не придатних до обігу банкнот і монет" або, як виняток, засобами електронного зв'язку (за погодженням з Національним банком).

У повідомленні зазначається:

1) дата видачі готівки, найменування банку, що передав готівку, код регіону, сума готівки, що зазначена у прибутково-видаткових касових ордерах, складених за описами цінностей, квитанціях/чеках програмно-технічних комплексів самообслуговування та банкоматів, та найменування банку-отримувача з кодом регіону-у разі передавання готівки;

2) дата отримання готівки, найменування банку, що одержав готівку, код регіону, сума готівки, що зазначена у прибутково-видаткових касових ордерах, складених за описами цінностей, квитанціях/чеках програмно-технічних комплексів самообслуговування та банкоматів, найменування банку-відправника, дата видачі готівки з кодом регіону та дані сум надлишків/недостач готівки за фактом їх виявлення-у разі отримання готівки.

Готівка та інші цінності, що передаються відокремленому підрозділу банку в разі перетворення філії на відділення чи зміни підпорядкованості або переведення на єдиний баланс такого відокремленого підрозділу, можуть не передаватися до інших підрозділів банку чи до інших банків за умови надання банком до Національного банку повідомлення щодо здійснення самої операції, дати та її суми, а також письмового підтвердження забезпечення банком умов схоронності готівки та інших цінностей [1].

Операції з передавання готівки та інших цінностей під час реорганізації чи зміни підпорядкованості відокремленого підрозділу банку без передавання готівки відображаються в бухгалтерському обліку та відомостях обліку оборотів відповідно до вимог порядку формування показників статистичної звітності [2].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Інструкція про ведення касових операцій банками в Україні: затв. постановою Правління НБУ № 103 від 25.09.2018 [Електронний ресурс].– Режим доступу: https:// zakon.rada. gov.ua/go/v0103500-18

2. Правила організації статистичної звітності, що подається до Національного банку України: затв. постановою Правління НБУ № 120 від 13.11.2018 [Електронний ресурс].–Режим доступу: https:// bank.gov.ua/document/download?docId=82009391.

УДК 657.3
Зоря О.П.[1], Василенко Ю.В.[2]
[1] канд. соц. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУз-614 ЗНТУ

ВИЗНАННЯ БАНКОМ ОЦІНОЧНОГО РЕЗЕРВУ ТА ЗОБОВЯЗАННЯ З КРЕДИТУВАННЯ ПІД КРЕДИТНІ ЗБИТКИ

Банк визнає оціночний резерв під очікувані кредитні збитки за:

1) фінансовим активом, що оцінюється за амортизованою собівартістю;

2) фінансовим активом, що оцінюється за справедливою вартістю з визнанням переоцінки в іншому сукупному доході;

3) зобов'язаннями з кредитування та фінансовими гарантіями;

4) фінансовою дебіторською заборгованістю [1].

Банк не визнає оціночний резерв за інструментами капіталу.

Зобов'язання з кредитування - зобов'язання банку надати клієнту кредит на певних умовах.

Банк коригує балансову вартість фінансового зобов'язання на будь-які витрати та винагороди за ним і здійснює їх амортизацію за ефективною ставкою відсотка з урахуванням змінених грошових потоків, якщо обмін борговими фінансовими зобов'язаннями або зміна умов за ними (модифікація) не відображається в бухгалтерському обліку як погашення.

Банк після первісного визнання оцінює та відображає в бухгалтерському обліку всі фінансові зобов'язання за амортизованою собівартістю, за винятком:

1) фінансових зобов'язань, що обліковуються за справедливою вартістю з визнанням переоцінки через прибутки/збитки;

2) фінансових зобов'язань, які виникають, якщо передавання фінансового активу не відповідає умовам припинення визнання або застосовується принцип продовження участі;

3) договорів фінансової гарантії, аваля, поручительства;

4) зобов'язань з кредитування за ставкою, нижче ринкової;

5) умовної компенсації, визнаної покупцем під час об'єднання бізнесів, до якої застосовується МСФЗ 3 [2].

Така умовна компенсація в подальшому оцінюється за справедливою вартістю з визнанням переоцінки через прибутки/збитки.

Банк під час первісного визнання фінансового зобов'язання на власний розсуд класифікує його без права наступної рекласифікації як таке, що обліковується за справедливою вартістю з визнанням переоцінки через прибутки/збитки, якщо:

1) ця класифікація усуває чи значно зменшує непослідовність оцінки або визнання, яка в іншому випадку виникла б унаслідок використання різних баз оцінки активів чи зобов'язань, або визнання пов'язаних із ними прибутків та збитків;

2) управління групою фінансових зобов'язань або групою фінансових активів та фінансових зобов'язань і оцінка результатів групи здійснюються на основі справедливої вартості згідно з документально оформленою стратегією управління ризиками або інвестиційною стратегією, і саме на цій основі формується внутрішня інформація про таку групу, яка надається провідному управлінському персоналу;

3) договір містить один або декілька вбудованих похідних інструментів, водночас основний договір не є фінансовим активом (окрім випадків, коли вбудований похідний інструмент є незначним або його відокремлення від основного договору було б заборонене).

Банк визнає зміну справедливої вартості фінансового зобов'язання, що обліковується за власним рішенням банку за справедливою вартістю з визнанням переоцінки через прибутки/збитки, яка обумовлена зміною власного кредитного ризику, у складі іншого сукупного доходу. Банк визнає в прибутках або збитках інші суми зміни справедливої вартості фінансового зобов'язання. Банк під час первісного визнання оцінює та відображає в бухгалтерському обліку фінансові гарантії, а також тверді зобов'язання з кредитування, надані за ставкою, нижчою, ніж ринкова, за справедливою вартістю. Банк у подальшому після первісного визнання оцінює зобов'язання з кредитування, надані за ставкою, нижчою, ніж ринкова, та фінансові гарантії за найбільшою з двох таких величин:

1) сумою оціночного резерву під очікувані кредитні збитки;

2) сумою справедливої вартості фінансового зобов'язання за мінусом амортизації накопиченого доходу згідно з принципами його визнання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Інструкція з бухгалтерського обліку операцій із фінансовими інструментами в банках України: затв. постановою Правління НБУ № 14 від 21.02.2018 [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0014500-18.

2. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 (МСФЗ 3). Об'єднання бізнесу від 30.06.2017 [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://zakon. help/article/mizhnarodnii-standart-finansovoi-zvitnosti-3/.

УДК 657.3
Зоря О.П.[1], Сологуб І.С.[2]
[1] канд. соц. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ - 614 ЗНТУ

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ ІНФОРМАЦІЇ ПРО ОПЕРАЦІЇ З ОСНОВНИМИ ЗАСОБАМИ БАНКІВ

Основні засоби-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 одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1]. Об’єкт основних засобів - закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього або окремий конструктивно відокремлений предмет, що призначений для виконання певних самостійних функцій, чи відокремлений комплекс конструктивно з’єднаних предметів одного або різного призначення, що мають для їх обслуговування загальні пристосування, приладдя, керування та єдиний фундамент, унаслідок чого кожен предмет може виконувати свої функції, а комплекс-певну роботу тільки в складі комплексу, а не самостійно, також інший актив, що відповідає визначенню основних засобів, або частина такого активу, що контролюється банком. Якщо один об’єкт основних засобів складається з частин, які мають різний строк корисного використання (експлуатації), то кожна з цих частин може визнаватися в бухгалтерському обліку як окремий об’єкт основних засобів. Бухгалтерський облік операцій з основними засобами та нематеріальними активами здійснюється за балансовими і позабалансовими рахунками Плану рахунків бухгалтерського обліку банків України [2]. Для обліку активів групи "Основні засоби" використовуються рахунки 4400, 4409. У тому числі за цими рахунками обліковуються об'єкти нерухомості, що належать до категорії нерухомості, зайнятої власником. Витрати орендаря, що пов’язані з поліпшенням об’єкта основних засобів, відображаються за балансовим рахунком 4530 Плану рахунків. Завершене поліпшення основних засобів відображається за окремим аналітичним рахунком балансового рахунку 4500 Плану рахунків. Амортизація суми завершеного поліпшення відображається орендарем такою бухгалтерською проводкою: Дт 7423 Кт 4509 на суму амортизації.

Активи, що поєднують матеріальні і нематеріальні елементи, відображаються в бухгалтерському обліку за рахунками з обліку основних засобів залежно від того, який з цих елементів є суттєвішим. Об'єкт основних

засобів визнається активом, якщо є імовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з його використанням, і його вартість може бути достовірно визначена. Придбані (створені) основні засоби визнаються за первісною вартістю. Первісна вартість придбаного об'єкта основних засобів складається з таких витрат: суми, що сплачується постачальникам активів (з вирахуванням торговельних знижок) та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); реєстраційних зборів, державного мита та аналогічних платежів, що здійснюються у зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів; суми ввізного мита; суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються банку); витрат зі страхування ризиків, пов'язаних з доставкою основних засобів; витрат на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів; інших витрат, що безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання за призначенням. Адміністративні та інші витрати, які не належать безпосередньо до витрат на придбання або доведення об'єкта до робочого стану, не включаються до його первісної вартості. Для цілей бухгалтерського обліку основні засоби класифікуються за такими групами: а) основні засоби: земельні ділянки; будинки, споруди і передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); інші основні засоби; б) інші необоротні матеріальні активи: бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові (нетитульні) споруди; інші необоротні матеріальні активи; в) незавершені капітальні інвестиції. Банки для відображення в бухгалтерському обліку операцій з необоротними активами мають право використовувати транзитні рахунки відповідно до облікової політики банку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Інструкція з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банків України: затв. постановою Правління НБУ № 480 від 20.12.2005 [Електронний ресурс].–Режим доступу: https:// zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0040-06.

2. План рахунків бухгалтерського обліку банків України: затв. постановою Правління НБУ № 89 від 11.09.2017 [Електронний ресурс].– Режим доступу: https:// zakon.rada.gov.ua/go/v0089500-17.

УДК 657
Максименко І.Я.[1], Ганоцька К.С.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр.ФЕУз-614 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ РЕМОНТІВ / ПОЛІПШЕНЬ ОРЕНДОВАНИХ ОБ'ЄКТІВ В ОБЛІКУ

Облік таких операцій орендодавці здійснюють відповідно до пп. 14 і 15 П(С)БО 7. Тобто все залежить від того, на що спрямовані ремонтні заходи: на підтримку об'єкта в робочому стані або поліпшення (тобто збільшення майбутніх економічних вигід від використання об'єкта).

Отже, витрати, які здійснюються для підтримки об'єкта в робочому стані, включають до складу поточних витрат. Це означає, що їх відображають:

– або у складі інших операційних витрат (дебет субрахунку 949), якщо надання майна в оренду не є основним видом діяльності;

– або у складі собівартості орендних послуг (дебет рахунка 23), якщо надання майна в оренду—основний вид діяльності або в оренду передають інвестиційну нерухомість.

Водночас витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), яке приводить до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від використання об'єкта, збільшують первісну вартість такого об'єкта.

Згідно із п. 8 П(С)БО 14 «Оренда» у бухобліку орендаря:

– витрати на поточний і капітальний ремонти, які не призводять до збільшення майбутніх економічних вигід від використання об'єкта, включають-ся до витрат звітного періоду;

– витрати на ремонти/поліпшення, які призводять до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від використання об'єкта, капіталізуються в повному обсязі. На суму витрат, які капіталізуються, створюють об'єкт «Поліпшення орендованого активу» (субрахунок 117).

Згідно п. 27 П(С)БО 7 «Основні засоби» амортизують такий об'єкт одним з двох методів—прямолінійним або виробничим.

Тобто витрати на поліпшення підлягають капіталізації (дебет відповідного субрахунку рахунка 15 «Капітальні інвестиції») з подальшим списанням у дебет відповідного субрахунку рахунка 10 «Основні засоби».

Так само відображають витрати на ремонт і поліпшення об'єкта оренди в разі, коли їх здійснює орендар з подальшим відшкодуванням орендодавцем.

Якщо за домовленістю витрати на ремонт об'єкта компенсуватимуться відразу ж або зараховуватися в рахунок орендної плати, то оренда-реві слід

відображати таку операцію як продаж робіт (послуг). У такому разі орендар не створює в себе жодних необоротних активів, тобто на субрахунку 117 поліпшень не обліковує (у нього просто немає для цього жодних підстав). Суму поліпшень у загальному порядку капіталізує орендодавець. У свою чергу, орендар спершу формує собівартість ремонтних робіт на окремому рахунку—рахунку 23 «Виробництво». Тобто витрати на ремонт об'єкта він відображає проводкою Дт 23 «Виробництво»—Кт 20, 66, 65, 63, 68 тощо.

Далі, у момент передачі виконаних робіт, орендар визнає дохід від реалізації таких робіт—за кредитом субрахунку 703 «Дохід від реалізації робіт, послуг» (Дт 377 «Розрахунки з іншими дебіторами»—Кт 703). Й одночасно списує собівартість виконаних робіт на витрати (Дт 903 «Собівартість реалізованих робіт і послуг»—Кт 23).

Оскільки ремонтні витрати орендодавець компенсує поступово, зараховуючи їх у рахунок орендної плати, то на зараховану суму орендар робить проводку: Дт 685—Кт 377. При цьому в зарахуванні бере участь саме нарахована сума орендної плати.

Якщо ж поточний ремонт за свій рахунок здійснює орендар (орендодавець нічого йому не відшкодовує), то проведені орендарем ремонти, що не призводять до збільшення первісно очікуваних економічних вигід від використання об'єкта оренди, орендодавець у себе в обліку взагалі не відображає.

Якщо ремонт орендованого майна здійснює сам орендодавець, то в обліку він відображає ці заходи як звичайний ремонт власних основних засобів. Він впливає на об'єкт оподаткування податком на прибуток за загальни-ми правилами.

Якщо ремонт або поліпшення об'єкта оренди здійснює орендодавець, то «вхідний» ПДВ за такими операціями він включає до свого податкового кредиту.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Оренда: Положення (стандарт)бухгалтерського обліку 14, затверджений наказом МФУ від 28.07.2000 № 181 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс].-Режим доступу: http:// https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0487-00

2. Основні засоби: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7, затверджений наказом МФУ від 27.04.2000 № 92 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс].-Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00

УДК 657
Максименко І.Я.[1], Тронькіна А.А.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр.ФЕУз-614 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКОВОГО ВІДОБРАЖЕННЯ НАДХОДЖЕННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ НА ПІДПРИЄМСТВО

Згідно із п. 4 П(С)БО 8, нематеріальний актив–це немонетарний актив, який не має матеріальної форми і може бути ідентифікований.

Придбаний або отриманий об'єкт НМА зараховують на баланс, якщо одночасно виконуються такі умови:

підприємство здійснює контроль над ним;

існує імовірність одержання майбутніх економічних вигід, пов'язаних з його використанням;

його вартість може бути достовірно визначена.

Якщо об'єкт відповідає всім переліченим вище критеріям—сміливо можете відносити його в бухобліку до НМА.

Якщо об'єкт не відповідає хоча б одному із цих критеріїв, то витрати, пов'язані з його придбанням або створенням, визнають витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені, без визнання їх у майбутньому об'єктом НМА (п. 8 П(С)БО 8).

Не визнають НМА і відображають у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені, витрати на (п. 9 П(С)БО 8):

-дослідження;

-підготовку і перепідготовку кадрів;

-рекламу та просування продукції на ринку;

-створення, реорганізацію та переміщення підприємства або його частини;

-підвищення ділової репутації підприємства, вартість видань;

-створення торговельних марок (товарних знаків).

Витрати на розробку можуть бути визнані НМА тільки за умови, що підприємство має (п. 7 П(С)БО 8):

-намір, технічну можливість та ресурси для доведення НМА до стану, в якому він придатний для реалізації або використання;

-можливість отримання майбутніх економічних вигід від реалізації або використання НМА;

-інформацію для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробкою НМА.

Придбаний за грошові кошти в національній валюті об'єкт НМА зараховують на баланс підприємства за первісною вартістю, яка складається

із (п. 11 П(С)БО 8): ціни (вартості) придбання (крім отриманих торговельних знижок); мита; непрямих податків, що не підлягають відшкодуванню; інших витрат, безпосередньо пов'язаних з його придбанням і доведенням до стану, в якому він придатний для використання за призначенням.

Після введення об'єкта НМА в господарський оборот усі витрати, пов'язані з придбанням об'єкта НМА і закумульовані на субрахунку 154, списують до дебету відповідного субрахунку рахунка 12 «Нематеріальні активи».

Також при купівлі об'єкта НМА слід відобразити суму капітальних інвестицій за кредитом позабалансового рахунка 09 «Амортизаційні відрахування», згідно із Інструкцію № 291. При цьому не повинно виникнути кредитового залишку за рахунком 09, оскільки амортизаційні відрахування не можуть бути використані в сумі більшій, ніж вони були накопичені за дебетом цього рахунка.

Тобто суму капітальних інвестицій за кредитом рахунка 09 відображають у межах дебетового залишку**.**

Отже, первісна вартість придбаних НМА формується з вартості придбання та інших витрат, необхідних для доведення об'єкта НМА до стану, придатного до використання за призначенням.

Для податкового обліку НМА застосовують правила бухгалтерського обліку формування первісної вартості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс].-Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99

Нематеріальні активи: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8, затверджене наказом МФУ від 18.10.1999 № 242 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс].-Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99

УДК 657
Максименко І.Я.[1], Іванченко А.Г. [2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр.ФЕУз-614 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Згідно з п. 4 П(С)БО 9 запасами є активи, які:

-утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності;

-перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва;

-утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством.

Визнавати запаси активами можна тільки в тому випадку, якщо дотримуються такі стандартні умови (п. 5 П(С)БО 9, п. 2.1 Метод рекомендацій № 2):

1) підприємству перейшли ризики і вигоди, пов'язані з правом власності або правом повного господарського відання (оперативного управління) на придбані (отримані) запаси;

2) підприємство здійснює управління запасами та контроль над ними;

3) існує ймовірність отримання в майбутньому економічних вигод, пов'язаних з використанням запасів;

4) вартість запасів може бути достовірно визначена.

Особливістю запасів є те, що вони належать до оборотних активів.

Іншими словами, запаси призначені для реалізації або споживання протягом одного операційного циклу або протягом 12 місяців з дати балансу.

Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група (вид).

Класифікація запасів, наведена в п. 6 П(С)БО 9 і п. 1.3 Метод рекомендацій № 2, передбачає ділення запасів для цілей бухгалтерського обліку залежно від способу, яким вони отримані, та напряму, в якому їх використовуватимуть. Відповідно до зазначеної класифікації запаси включають:

-сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, що призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб;

-незавершене виробництво (далі—НЗВ) у вигляді не закінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незавершених технологічних процесів;

-готову продукцію, що виготовлена на підприємстві, призначена для продажу та відповідає технічним і якісним характеристикам, передбаченим договором або нормативно-правовим актом;

-товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу;

-малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року;

-поточні біологічні активи, які оцінюються згідно з П(С)БО 9, а також сільськогосподарську продукцію та продукцію лісового господарства після її первісного визнання.

Запаси визнаються активом, якщо існує імовірність того, що підприємство/установа отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їх використанням, та їх вартість може бути достовірно
визначена.

Отже, запаси—це оборотні активи, які призначені для реалізації або споживання протягом операційного циклу або протягом 12 місяців з дати балансу. В обліку запаси відображають на рахунках класу 2 залежно від їх призначення. Одиницею бухгалтерського обліку запасів є їх найменування або однорідна група (вид).

Запаси можна розділити на такі основні групи: сировина і матеріали, МШП, незавершене виробництво, готова продукція, товари, поточні біологічні активи.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ від 30.11.1999 р. № 291 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс].-Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99

Запаси: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9, затверджений наказом МФУ від 20.10.1999 № 246 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс].-Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99

УДК 657
Максименко І.Я.[1], Назарук А.В. [2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр.ФЕУ-614 ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ РОБОТИ З ГОТІВКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ЛІМІТ КАСИ

Ліміт залишку готівки в касі (ліміт каси)—це граничний розмір суми готівки, що може залишатися в касі в позаробочий час та забезпечити роботу на початку наступного робочого дня.

Тобто це певна сума готівки, більше якої в касі підприємства не можна залишати на кінець робочого дня.

Понад лімітну готівку обов'язково здають до банку для її зарахування на будь-який з поточних рахунків юридичної особи. Підприємство може зробити це одним з таких способів:

-самостійно (у тому числі із застосуванням платіжних пристроїв і через пункти приймання готівки);

-через відповідні служби, яким згідно із законодавством надано право на перевезення валютних цінностей та інкасацію коштів;

-через підприємства, що отримали ліцензію НБУ на надання банкам послуг інкасації.

Згідно із п. 18 Положення № 148 не вважаються понадлімітними сумами:

-готівка, яка отримана в банку для виплат, що належать до фонду оплати праці, а також пенсій, стипендій, дивідендів (доходу).

-готівкова виручка (у сумі, зазначеній у переданих до каси відомостях на виплату готівки), за рахунок якої здійснюються виплати, що належать до фонду оплати праці. Такі суми можна зберігати в касі протягом 3 робочих днів з дня настання строків цих виплат.

Не вважають понадлімітною готівку в день її надходження, якщо вона:

-була здана до банку в сумі, що перевищує встановлений ліміт каси, не пізніше наступного робочого дня банку;

-була видана наступного дня на цілі, пов'язані з діяльністю підприємства (без попереднього здавання до банку та одночасного отримання з каси банку);

-надійшла до каси підприємства у вихідні і святкові дні та була здана до банку в сумі, що перевищує встановлений ліміт каси, на наступний робочий день банку і підприємства або видана на наступний робочий день на цілі, пов'язані з діяльністю підприємства;

-здана до банку через інкасаторів після операційного часу роботи банку. Підтверджувати здавання готівки інкасаторам повинна оформлена належним чином копія супровідної відомості до сумки з готівкою.

Підприємство самостійно визначає ліміт каси. При цьому чіткого порядку його розрахунку в Положенні №148 немає. Водночас у ньому існує вимога розробити і затвердити внутрішнім документом (наказом/розпорядженням керівника) порядок розрахунку ліміту каси самого підприємства і його відокремлених підрозділів (п.50 Положення №148).

При складанні такого порядку підприємства за базу приймають вказівки Положення №148 і одночасно враховують особливості своєї роботи (внутрішній трудовий розпорядок, графіки змінності тощо). Також звертають увагу на строк здавання готівки для її зарахування на банківські рахунки.

Ліміт каси розраховують на вибір підприємства (за рішенням керівника / уповноваженої ним особи) одним із двох способів (п. 50 Положення № 148):

1) на підставі середньоденного надходження готівки до каси або

2) виходячи із середньоденної видачі готівки з каси підприємства.

Такі середньоденні показники визначають шляхом ділення суми надходжень/видачі готівки за розрахунковий період на кількість робочих днів у такому періоді. Причому сам розрахунковий період підприємство встановлює самостійно**.**

Отже, у підприємств, які не встановили ліміт каси, він вважається нульовим. Готівка, яка використана або здана до банку не пізніше наступного робочого дня (а якщо такі кошти надійшли у вихідні, то не пізніше робочого дня, наступного за вихідним), не вважається понадлімітною (у день надходження).

Підприємства зобов'язані розробити і затвердити внутрішнім документом (наказом/розпорядженням керівника) порядок розрахунку ліміту каси самого підприємства та його відокремлених підрозділів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

Про затвердження Положення про ведення касових операцій у національній валюті в Україні, затверджена постановою НБУ від 29.12.2017 р. № 148 (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс].- Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0148500-17

УДК 657
Максименко І.Я.[1], Питиляк А.П.[2]
[1] канд. екон. наук, доцент ЗНТУ
[2] магістрант гр.ФЕУз-614 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ТОВАРІВ ЗІ ЗНИЖКОЮ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ТОРГІВЛІ

На законодавчому рівні питання надання знижок урегульовано ст. 632 ЦКУ. Згідно з цією статтею ціна в договорі встановлюється за домовленістю сторін. Зміна ціни після укладення договору допускається тільки у випадках і на умовах, передбачених законом чи договором

У зв'язку з цим оптовим продавцям у договорі бажано одразу передбачити можливість надання знижки. Утім, якщо первісно таку можливість не було встановлено, завжди можна необхідні положення додати до договору шляхом укладення додаткового договору.

Роздрібні підприємства здійснюють торгівлю на умовах публічного договору (ч. 1 ст. 633 ЦКУ). Він, як правило, виконується в момент здійснення продажу і укладається в усній формі згідно з ч. 1 ст. 206 ЦКУ.

Оскільки зміна ціни після виконання договору неможлива (ч. 3 ст. 632 ЦКУ), знижки на роздрібному підприємстві надаються в момент здійснення продажу. Винятком може бути тільки перегляд ціни у випадку, якщо після продажу виявлено брак чи будь-яку іншу невідповідність товару заявленим характеристикам.

У бухгалтерському обліку саму суму знижки, наданої до або в момент відвантаження (передання) товарів, не відображають. Тобто на дату відвантаження товарів в обліку продавця показують дохід від їх реалізації вже з урахуванням знижки (за кредитом субрахунку 702). Одночасно з відображенням доходу від реалізації відбувається стандартне списання собівартості реалізованих товарів (дебет субрахунку 902).

Проте не все так просто з підприємствами роздрібної торгівлі, які обліковують товари за реалізаційною вартістю. Адже спочатку товари передають у роздріб за продажною вартістю, що включає певний розмір торгової націнки.

Проте фактично згодом товари відпускаються за меншою вартістю, тобто «реалізується» не вся нарахована торгова націнка. ця обставина зобов'язує усунути вплив суми наданих знижок на зазначені показники.

Доходи і витрати з податку на прибуток відповідатимуть доходам і витратам у бухгалтерському обліку. Податкові зобов'язання з ПДВ на «знижкові» товари нараховують у загальному порядку. Базою оподаткування в цьому випадку є продажна вартість товарів з урахуванням знижки.

Тобто в цілях обкладення ПДВ потрібно порівнювати ціну реалізації з ціною придбання. Якщо вище виявляється ціна придбання, на суму перевищення слід донарахувати податкові зобов'язання з ПДВ. На цю суму продавець виписує окрему податкову накладну, яку залишає в себе (з типом причини «15»). Донарахування ПДВ у цьому випадку відображають проводкою: Дт 949—Кт 641/ПДВ.

Також можлива ситуація, коли знижки надаються до відвантаження товару, але після отримання передоплати від покупця. У цьому випадку без коригувань не обійтися. На дату повернення коштів продавець складає розрахунок коригування до оформленої раніше податкової накладної і надсилає його покупцю для реєстрації в ЄРПН. Право на зменшення податкового зобов'язання з ПДВ продавець набуває тільки після реєстрації розрахунку коригування в ЄРПН покупцем.

У бухгалтерському обліку для відображення знижок, наданих після відвантаження товарів, використовують субрахунок 704 «Вирахування з доходу».

У ПДВ-обліку знижки, надані після відвантаження товарів, розглядаються як зміна суми компенсації вартості проданих товарів. Це означає, що в місяці реалізації товарів продавець відображає податкові зобов'язання з ПДВ у повній сумі в загальному порядку. У місяці надання знижки підприємство-продавець на підставі п. 192.1 ПКУ має виписати розрахунок коригування до податкової накладної та надіслати його покупцю.

Той, у свою чергу, зобов'язаний зареєструвати такий розрахунок коригування в ЄРПН.

Таким чином, у бухгалтерському обліку саму суму знижки, наданої в момент продажу, не відображають. Сума знижки, надана індивідуально конкретному покупцю-фізособі, підлягає обкладенню ПДФО і ВЗ.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

2. Цивільний кодекс України від 16.03.2003 р. (зі змінами та доповненнями) [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15

УДК 657.246
Очеретько Л.М.[1], Багрій Т.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ -616 ЗНТУ

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛННЯ ОБЛІКУ ГРОШОВИХ КОШТІВ НА РАХУНКАХ БАНКУ

Для підприємств важливе місце, без сумнівно посідають – грошові кошти. Підприємства, господарюючі суб'єкти, кредитні установи вступають у договірні відносини по використанню грошових коштів, що обумовлює зростання ролі організації обліку даного об’єкту, як необхідної умови отримання достовірної інформації для прийняття обґрунтованих рішень, вибору надійних господарських партнерів і запобіганню підвищеного ризику діяльності. Роль і значення обліку грошових коштів особливо підвищилися з розширенням міжнародних економічних відносин. Більшість підприємств звертає недостатньо уваги правильності та ефективності організації обліку грошових коштів, хоча це впливає на фінансово-господарську діяльність підприємства.

Дослідженню питань обліку грошових коштів присвячені праці відомих вітчизняних економістів, зокрема, М.Т. Білухи, Ф.Ф. Бутинця, Ю.А. Вериги, Є.В. Мниха, С.Ф. Голова, Г.Г. Кірейцева, С.Л. Берези, В.В. Сопка, М.В. Кужельного, Н.М. Малюги, Л.В. Нападовської та інших.

Серед існуючих облікових проблем стосовно руху та наявності грошових коштів слід віднести: 1) визнання та класифікація грошових коштів; 2)правильне їх відображення у фінансовій звітності; 3) організація контролю за процесом збереження та використання грошових коштів; 4) оптимізація надходжень і виплат готівки та формування інформаційної бази даних для аналізу отриманих і втрачених вигод; 5) повнота та своєчасність відображення в системі обліку руху грошових коштів; 6) матеріально-технічне та організаційне забезпечення ведення обліку грошових коштів.

Актуальною проблемою обліку операцій з грошовими коштами є ухилення від оподаткування шляхом використанням не облікованих готівкових грошових коштів.

Головною причиною використання не облікованого готівкового обороту є надто високий рівень оподаткування заробітної плати в порівняні з низьким рівнем соціальних гарантій.

Для скорочення масштабів використання не облікованих готівкових коштів в діяльності суб’єктів господарювання можна запропонувати наступні 3 групи заходів.

І. Визначення джерел та каналів позабанківського руху готівки.

II. Розробка механізмів попередження відтоку готівки в тіньову економіку.

III. Стимулювання безготівкових розрахунків і залучення коштів в банківську систему.

Отже, облік грошових коштів в Україні перебуває в стані постійного контролю з боку НБУ, ДФС, власників та адміністрації кожного підприємства як актив, який перебуває в стані руху та змін. Вдосконалення нормативної бази з методики обліку грошових коштів та організації їх збереження і руху потребує розробки нових програмних продуктів, які допоможуть обліковому персоналу підприємства з одного боку максимально зменшити обіг готівки, а з іншого боку – забезпечити надійне її збереження.

Таким чином, на підставі проведеного дослідження можна зробити висновок, що діяльність кожного підприємства прямо залежить від правильної організації обліку грошових коштів, оскільки основу діяльності підприємства становлять операції, пов'язані з рухом грошових коштів. Проблеми обліку грошових коштів та їх вирішення є актуальними і важливими для всіх підприємств, адже від достовірності та оперативності обліку залежить уся фінансова діяльність підприємства. Побудова належної системи бухгалтерського обліку грошових коштів передбачає правильність здійснення та відображення всіх етапів їх руху, починаючи з нормативно-правових вимог, заповнення первинних документів, узагальнення та систематизації інформації в регістрах і завершуючи складанням звітності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Лишиленко О. В. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник.-Київ: Видавництво «Центр навчальної літератури», 2005.-528 с.

2. Газета «Все про бухгалтерський облік» від 11.05.2008 р. №42.

3. Бухгалтерський фінансовий облік. Підручник/За редак. Проф.Ф.Ф. Бутинця.-Житомир: ЖІТІ, 2005.-608с.

УДК 657.246

Очеретько Л.М.[1], Ярмусь Д.В.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-616 ЗНТУ

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ЗА ТОВАРИ (РОБОТИ, ПОСЛУГИ)

Під дебіторської заборгованістю розуміють виражені в грошовій формі зобов’язання юридичних і фізичних осіб, які, зазвичай, виникають при реалізації товарів, продукції, робіт і послуг.

Організація обліку дебіторської заборгованості має вагоме значення для управління підприємствами будь-якої галузі та форми власності. Результати правильної організації обліку дебіторської заборгованості безпосередньо впливають на фінансову стійкість, виконання плану доходів і витрат і, як наслідок, на досягнення стратегічних цілей його розвитку в умовах ринку та забезпечення конкурентоспроможності, прибутковості господарської діяльності.

Питанням обліку розрахунків з дебіторами та присвячені наукові праці багатьох вітчизняних учених: С.Ф. Голов, В.І. Єфіменко, Л.М. Кіндрацька, М.В. Кужельний, В.Г. Лінник, В.В. Сопко та ін. [2].

Незважаючи на це, залишається ще багато невирішених питань. Зокрема: відсутня чітка схема деталізації та співвідношення різних видів дебіторської заборгованості у загальній їх структурі; порушення узгодженості між дебіторською та кредиторської заборгованостями; методи визначення резерву сумнівних боргів; потреба змін в організації аналітичного і синтетичного обліку дебіторської заборгованості.

Вирішення зазначених проблемних питань дозволить значно вдосконалити організацію та методику обліку розрахунків з дебіторами.

Зокрема, основними напрямами удосконалення організації обліку дебіторської заборгованості, на мою думку, є:

1) створення ефективної системи контролю за якістю обліку розрахунків з дебіторами;

2) розробка чіткої та досконалої класифікації дебіторської заборгованості;

3) уніфікація способів її оцінки та врегулювання аналітичного обліку, що дозволить накопичувати інформацію про розрахунки за дебіторами з різними рівнями деталізації і узагальнення.

Важливо вдосконалювати методику визначення суми резерву сумнівних боргів. Необхідно внести зміни в діюче законодавство для стимулювання створення підприємствами цього резерву.

Бажано внести зміни у П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», де чітко були б розмежовані поняття довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованостей.

При цьому бухгалтерський облік дебіторської заборгованості повинен мати таку систему рахунків, яка б достатньою мірою відображала і характеризувала всю господарську діяльність з достатньою конкретизацією і забезпечувала отримання об’єктивної та своєчасної інформації для прийняття оптимальних управлінських рішень.

Отже, облік дебіторської заборгованості є досить складним, тому для чіткості та відображення правдивої інформації у фінансовій звітності та

визначення реального фінансового стану всього підприємства необхідно вирішити зазначені проблеми в обліку дебіторської заборгованості.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Гавалешко С.В. Проблеми обліку дебіторської заборгованості//[Електронний ресурс]-http://www.rusnauka.com.

2.Лищенко О. Г. Управління дебіторською заборгованістю як фактором фінансової стійкості підприємства/О.Г. Лищенко, І.С. Середа//Держава та регіони. Серія: Економіка і підприємництво.–2010.-№ 3.-С. 84-89.

3.Терещенко В.С., Сударікова К.Г. Облік дебіторської заборгованості: проблеми та шляхи вирішення//[Електронний ресурс]-http://www. rusnauka.com.

4.Федорченко О.Є.Удосконалення створення і обліку резерву сумнівних боргів/О.Є. Федорченко//Зб. наук. праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки.- Вип. 21- Черкаси: ЧДТУ, 2008.

УДК 657.246

Очеретько Л.М.[1], Філь Р.Є.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-616 ЗНТУ

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ОПЛАТИ ПРАЦІ

У сучасних умовах проблема заробітної плати є дуже актуальною. Заробітна плата-це винагорода за працю, основний дохід працівників, саме тому облік розрахунків з оплати праці–найскладніша ділянка роботи бухгалтера.

Розрахунок заробітної плати є дуже відповідальною роботою, яку треба виконати за короткий термін між наданням інформації та виплатою працівнику. Тож, заздалегідь підготовлений облік допоможе зекономити час. Організація та облік розрахунків з оплати праці впливає на ефективність діяльності підприємства, а найважливішу роль відіграє мотиваційний фактор. Збалансування результатів праці і є результатом ефективної організації оплати праці. Облік оплати праці працівників потребує удосконалення. Існує необхідність у створення ефективної системи розрахунків.

Одним із шляхів удосконалення обліку оплати праці є вдосконалення саме діючого аналітичного обліку, так як дані аналітичного обліку відіграють вирішальну роль в зборі інформації про відпрацьований та невідпрацьований час, виконання норми працівником, склад працівників, структуру фонду оплати праці. Дану інформацію щодо витрат на оплату праці необхідно

відображати за такими статтями калькуляції: основна заробітна плата, додаткова оплата праці, інші нарахування та виплати працівникам.

Пропонується ввести до синтетичного рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» наступні аналітичні рахунки: 661/1 «Розрахунки за окладами і тарифами»; 661/2 «Інші нарахування»; 661/3 «Виплати за невідпрацьований час працівників»; 661/4 «Премії»; 661/5 «Інші заохочувальні виплати працівникам»; 661/6 «Комісійні винагороди»; 661/7 «Оплата при звільненні»; 661/8 «Розрахунки по відпустках»; 661/9 «Оплата по закінченню трудової діяльності працівника». Від правильної організації обліку оплати праці залежить повнота і своєчасність розрахунків з працівниками.

Одним із напрямів удосконалення системи ведення обліку є спрощення документообігу на підприємстві:

1) зменшити кількість документації шляхом впровадженню накопичувальних документів;

2) розробити аналітичну відомість за виплатами персоналу;

3) змоделювати відомість складу персоналу підприємства, де основними показниками є: середньоспискова чисельність; прийнято в штат; вибуло, з них: кількість за власним бажанням, за прогули, інші дисциплінарні порушення, по досягненню пенсійного віку; структура персоналу; коефіцієнт плинності кадрів; коефіцієнт обороту за прийомом; коефіцієнт обороту за вибуттям працівників; коефіцієнт відповідності кваліфікації працівника до складності робіт; рівень дисципліни працюючих;

4) скласти відомість стану кредиторської заборгованості з оплати праці працівників за певні періоди часу.

Тож, для правильної організації обліку оплати праці підприємство повинно: у наказі про облікову політику прописати найбільш досконалі методи ведення обліку розрахунків з працівниками; обґрунтувати вибір форм оплати праці та вказати чинники підвищення продуктивності праці і відповідно створити графік використання робочого часу;. у разі відсутності створити графік документообігу з оплати праці: вказати виконавців та строки складання документів, які пов'язані з обліком оплати праці. Графік, в першу чергу, розподілить функції між адміністративним персоналом.

Отже, здійснюючи удосконалення організації розрахунків з оплати праці, керівники підприємства повинні пам'ятати, що заробітна плата повинна виплачуватися в першочерговому порядку і не допускати її затримки чи виникнення заборгованості по ній. На кожному підприємстві матеріальна винагорода за працю залишиться єдиним трудовим стимулом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Лень В.С. Фінансовий облік: навч. посіб./В.С. Лень.–К.: Академія, 2011.–608 с.

2. Методика обліку праці та її оплати [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://studopedia.su/20_39990_rozdil-III-shlyahi-vdoskonalennya-obliku-pratsi-ta-ii-oplati.html

УДК 657.42: 336.02
Очеретько Л.М.[1], Романова Ю.Ю.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУз-614м ЗНТУ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Для формування ринкової економіки в Україні необхідне виробництво конкурентоспроможної продукції та її реалізація на внутрішньому та зарубіжних ринках. Одночасно основною передумовою здійснення господарської діяльності більшості підприємств є достатній обсяг та раціональне використання виробничих запасів. Виробничі запаси–це придбані або самостійно виготовлені запаси, які підлягають подальшій переробці на підприємстві або утримуються для іншого споживання в ході нормального операційного циклу[1]. Серед зарубіжних учених можна виділити роботи І.А. Бланка [3], Р.Ф. Якобса, Р.З. Чейза [5] та інших. Теоретичні положення і практичні погляди обліку виробничих запасів розглядали такі вчені: Ф.Ф. Бутинець [4], П.С. Безруких [2]. Утім, попри вагомі напрацювання щодо роз'яснення сутності виробничих запасів, їх класифікації, оцінювання, єдиної позиції у виявленні цього поняття серед учених не вироблено.

Вирішення проблеми ефективного розвитку та зростання виробничого потенціалу господарських підприємств потребує створення системи управління виробництвом, в основу якої має бути покладено формування інформації про виробничі запаси підприємства. Тому розробка та впровадження основних напрямів підвищення ефективності господарської діяльності підприємств передбачає вдосконалення обліку виробничих запасів, які забезпечують менеджерів і керівників належною інформацією для прийняття управлінських рішень. Виробничі запаси є вагомою частиною активів підприємства, вони займають особливе місце у складі майна та домінуючі позиції у структурі витрат підприємств різних сфер діяльності; при визначенні результатів господарської діяльності підприємства та при висвітленні інформації про його фінансовий стан. Це, в свою чергу, вимагає повної, достовірної інформації про наявність та рух виробничих запасів, яку може надати бухгалтерський облік, який в даному випадку слід розглядати як елемент господарської інформаційної системи, що генерує та інтерпретує

всю базу інформаційного потоку, надану різними ринковими системами для ефективного управління.

На підприємствах залишаються все ще невирішеними питання щодо вдосконалення документації оперативного та аналітичного обліку виробничих запасів, особливо нагальною постає проблема автоматизації їх обліку. Вирішення цих питань полягає в розробці основних напрямів і конкретних рекомендацій з удосконалення методики обліку виробничих запасів, в їх оцінці при вибутті, методики проведення аналізу ефективного використання виробничих запасів, а також посиленні інформаційної та контрольної функцій обліку в управлінні виробництвом.

Пропонуємо взяти за основу напрямки удосконалення обліку виробничими запасами:

-узагальнення теоретико–методичних основ обліку, аналізу і контролю виробничих запасів, визначення їх суті та класифікації;

-удосконалення методико-організаційних основ фінансового та управлінського обліку виробничих запасів, а також їх контролю;

-розробка системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами.

Вважаємо за доцільно з метою удосконалення обліку виробничих запасів скористатися сучасним досвідом зарубіжних країн. Для цього слід звернути увагу на типові порушення і помилки пов’язані з операціями виробничих запасів в обліку, а саме:

-недотримання організаційних вимог щодо організації ведення бухгалтерського обліку операцій з виробничими запасами, зокрема, укладення договорів про матеріальну відповідальність, відсутність аналітичного обліку виробничих запасів;

-правильність визначення первісної вартості виробничих запасів в залежності від способів їх надходження на підприємство;

-правильність визначення суми списання виробничих запасів на виробництво в залежності від передбаченого в Наказі про облікову політику методу списання;

-правильність відображення розмірів природного убутку, та відображення цих фактів в бухгалтерському обліку;

-неповнота розкриття інформації про виробничі запаси в Примітках до річної фінансової звітності;

-списання виробничих запасів понад норми, передбачені технологічним процесом;

-відсутність проведення щорічної інвентаризації виробничих запасів;

-неправомірна переоцінка виробничих запасів та відображення її вартості в обліку;

-правильність визначення фінансового результату від реалізації виробничих запасів та визначення податкових зобов'язань.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси» : наказ МФУ від 20.10.1999 № 246.-[Електронний ресурс].–Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua.

2.Безруких П.С. Бухгалтерский учет/Безруких П.С.—М.: Бухгалтерский учет, 2002.—719 с.

3.Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс.—К.: НикаЦентр, Эльга, 2001.—528 с.

4.Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [Текст]: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів/Ф.Ф. Бутинця.–Житомир : ПП «Рута», 2009.–912 с.

УДК 657.1

Лищенко О.Г.[1], Великодна О.О.[2]
[1] канд.екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-614м ЗНТУ

ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ В ОБЛІКУ

Для забезпечення нормального функціонування підприємства та конкурентоспроможності на вітчизняному ринку дуже важливим аспектом є формування собівартості продукції в обліку та прийняття управлінських рішень, що дозволять оптимізувати систему обліку. Проте у значно кількості вітчизняних підприємств виникають складнощі при побудові ефективної облікової системи, що обумовлено проблемою складної структури та широкою класифікацією витрат. Калькуляція собівартості продукції дозволяє дослідити наукову обґрунтованість нормативів і норм витрат, контролювати їх динаміку, встановлювати і здійснювати перегляд ринкових цін на продукцію.

Собівартість готової продукції має безпосередній вплив на самоокупність і рентабельність підприємства. Однією з важливих функцій обліку є калькулювання собівартості продукції, оскільки цей процес є основою для формування стратегії виробництва та утворення цін.

Зважаючи на взаємозв'язок обліку витрат і калькулювання собівартості, необхідно розглянути погляди вчених на поняття «собівартість» та «калькулювання собівартості продукції».

Питання щодо формування собівартості продукції в обліку розглядали у свої роботах такі вченні, як: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, В.В. Сопко, І.А. Білоусова, Г. Кірейцев, Л.І. Мороз, О.А. Кириченко, Н.М. Столярчук та інші.

Удосконалення обліку витрат та калькулювання собівартості, практичне застосування практичних результатів вирішення проблем обліку мають безпосередній вплив на рентабельність діяльності підприємства та готової продукції, на формування її ціни тощо. Прийняття управлінських рішень відбувається на основі відомостей про формування собівартості і спрямовується на коригування процесу виробництва.

Щоб організація обліку витрат і калькулювання собівартості продукції були ефективними та дозволяли здійснювати оперативне регулювання виробничим процесом, необхідно зробити розподіл витрат на класи із урахуванням масштабів підприємства, періодичності, ступенів деталізації. У свою чергу, це сприяє більш глибокому вивченню кожного напрямку за додатковими статтями (основна заробітна платня, додаткова заробітна платня, сировина, витрати на соціальні заходи, витрати на амортизацію основних засобів, витрати на спожиті енергію та паливо і т.д.).

На сьогодні немає чітко визначеної класифікації методів обліку витрат і калькулювання собівартості, але ми вважаємо, що найбільш поширеними є позамовний метод, попередільний метод, нормативний метод, фактичний метод, змішаний метод, метод «директ-костинг», метод «стандарт-костинг», метод «поглинутих витрат» [1].

Кожний з наведених методів обліку витрат та калькулювання собівартості продукції характеризується як перевагами, так і недоліками. Вибір того чи іншого методу необхідно здійснювати на основі:

- організаційної структури в управлінні виробництвом;
- типу, складності та особливостей технологічних процесів;
- номенклатури продукції підприємства тощо.

Враховуючи характеристику кожного наведеного методу калькулювання, ми вважаємо, що для визначення собівартості продукції використовується інформація про витрати підприємства. Сукупність «способів відображення, групування та систематизації інформації про витрати, які виникли у процесі досягнення поставлених цілей» [1] є методом обліку витрат. Тоді методом калькулювання слід вважати відображення розподілу витрат підприємства за встановленими статтями калькуляції, щоб визначити собівартість готової продукції.

Витрати на виробництво формуються за видами виробництв і об’єктами обліку, складом, місцями виникнення і центрами відповідальності, періодами виникнення, способом включення у собівартість, дотриманням нормативів, сферою виникнення (відношенням до виробництва) тощо. Це зумовлює необхідність групування витрат за певними ознаками [2].

З метою підвищення ефективності обліку пропонуємо поєднувати нормативний та фактичний методи, а також автоматизувати систему обліку, що матиме позитивний вплив на можливість оперативного контролю за витратами, здійснювати аналіз фактичного рівня відхилення та виявити причину та джерело відхилень. Саме на основі цих даних можна приймати управлінські рішення, щодо методів усунення невідповідностей.

Отже, для організації ефективної системи обліку витрат й удосконалення калькулювання собівартості продукції пропонуємо більш детально розглянути джерела витрат, виявити залежності чи розбіжності в структурі розподілу коштів, автоматизувати облікову систему та переглянути методи обліку витрат та калькулювання собівартості готової продукції.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Столярчук Н. М. Облік витрат і калькулювання собівартості науково-технічної продукції/Н. М. Столярчук//Облік і фінанси.—2014.—№ 1 (63).—С. 44—49.

2. Мороз Л.І. Теоретичні та прикладні аспекти управління прямими матеріальними і трудовими витратами підприємства//Вісник Національного університету «Львівська Політехніка».–2011.–С. 212-218.

УДК 657.1

Лищенко О.Г.[1], Куріпка Т.Є.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУм-614 ЗНТУ

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ

Основним завданням виробничих підприємств є підвищення ефективності та раціональне використання матеріально-технічної бази підприємства. Головною складовою матеріально-технічної бази є основні засоби. Основні засоби відображають забезпеченість підприємства та можливість його функціонування. Нечіткість нормативно-правового регулювання та розбіжності у податковому та бухгалтерському обліку визначення та визнання основних засобів робить цю тему дуже актуальною на сьогоднішній день.

Великий внесок у розроблення теоретичних основ і методологічних підходів до розв'язання проблеми обліку й контролю основних засобів та їх використання внесли Ф.Ф. Бутинець, Н.Г. Виговська, А. Г. Загородній, З. В. Задорожний , Я.Д. Крупка , М.Ф. Огійчук, Г.М. , В.С. Сопко, Л.К. Сук, Н. О. Ткач, Б.Ф.Усач та інші вітчизняні і зарубіжні провідні вчені і економісти. Питання обліку основних засобів залишається відкритим через відсутність

форми віднесення матеріальних активів до основних засобів законодавчими актами та іншими нормативними документами.

Основні засоби—це сукупність матеріально-майнових цінностей, що діють протягом тривалого часу, зберігають натуральну форму та амортизуються пропорційно переносячи свою вартість на собівартість власної продукції, за умови використання матеріального активу як сировинної бази для подальшого використання або засобу безпосередньо використаного для вироблення цього продукту.

На думку зарубіжних вчених основні засоби—це засоби, що мають значний термін експлуатації, використовуються підприємством і в основному придбані не з метою їх наступного перепродажу [4]. У податковому обліку під терміном «основні засоби» розуміють матері-альні активи, у тому числі запаси корисних копалин наданих у користування ділянок надр, що призначаються платником податків для використання у власній господарській діяльності, вартість яких перевищує 6000 грн. та поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію перевищує один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік). Таке визначення дає п.п. 14.1.138 ПКУ. З 2015 р. вступили у силу зміни щодо обліку основних засобів у ПКУ, було підвищено вартісний критерій основних засобів. Для підприємства це означає, що матеріальні активи які мають первісну вартість менше 6000 грн, що призначаються для господарського використання платника податку, у податковому обліку за основні засоби не вважаться, а переводяться до МНМА. При цьому передбачається використання та нарахування амортизації ОЗ не менше одного року (або одного операційного циклу, якщо він більше за рік) з дати введення в експлуатацію. Матеріальні активи, які були введені в експлуатацію до 01.09.2015 можуть бути віднесені до ОЗ за умови що вони відповідали критеріям ПКУ [2]. Облік основних засобів регламентується ПсБО 7 «Основні засоби», визначає матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, на-дання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [1]. Або МСБО 16 «Основні засоби», метою цього Стандарту є визначення облікового підходу до основних засобів. Основні питання обліку основних засобів–це визнання активів, визначення їхньої балансової вартості та амортизаційних відрахувань, а також збитків від зменшення корисності, які слід визнавати у зв'язку з ними [3].

Для підприємств є досить зручним використання методології обліку основних засобів за їх первісною вартістю на момент придбання. Але існує низка суттєвих проблем, однією з яких є унеможливлення впливу інфляції та інших ринкових змін на ціну.

Отже можна зробити висновок, що різні нормативно-законодавчі акти дають неподібні трактати та обґрунтування терміну основні засоби, що дає можливість підприємству маневрувати у віднесенні матеріальних активів до групи основних засобів в обліку. В залежності від форми обліку підприємства, основні засоби регулюються та підпорядковуються міжнародним або державним стандартам обліку. Підприємство як об'єкт обліку має можливість самостійно обирати форму документальної реєстрації основних засобів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" №92 від 27.04.2000 р. [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00

2.Закон України № 655 розділ I п.1 пп.2 пп. 14.1.138. [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/655-19

3.МСБО 16 «Основні засоби» [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://www.minfin.gov.ua/uploads/redactor/files/IAS-16_ukr_2018.pdf

4.Bateman T., Snell S. Management.—13 d.—Chicago, London: Irwin, 1996.—605 p

УДК 657.42:336.02

ЛищенкоО.Г.[1], Домашенко І.А.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр.ФЕУз-614м

ФОРМУВАННЯ КОШТОРИСУ БЮДЖЕТНОЇ УСТАНОВИ

Кошторис є головним документом кожної бюджетної установи. Формування кошторису–важливий процес, за якого норми закону мають бути чітко дотримані, а всі доходи та витрати пораховані, який складається після затвердження державного (місцевого) бюджету. Головна мета кошторису–забезпечити виконання функцій бюджетної установи і досягнути результатів, які визначені згідно з бюджетними призначеннями. Формування кошторису здійснюється з врахуванням граничних показників щодо сум бюджетних призначень, бюджетних асигнувань. Ці показники враховуються для складання: плану асигнувань загального фонду бюджету; плану спеціального фонду, плану надання кредитів із загального фонду бюджету;плану

використання бюджетних коштів;помісячного плану використання бюджетних коштів [2].

За спеціальним фондом суми надходжень підкріплюють розрахунками для кожного виду доходу у розрізі кодів економічної класифікації доходів (КЕКД). Тобто окремо, у розрізі КЕКД розраховують власні надходження: надання платних послуг; додаткової господарської діяльності; оренди майна; реалізації майна тощо[1,4]. Розрахунки щодо сум власних надходжень першої групи складають на основі показників: обсягу платних послуг (планового); розрахункових показників (площі приміщень, кількості обладнання та іншого майна, що установа здаватиме в оренду, кількості ліжко-місць у гуртожитках, тощо); вартості одиниці площі, ліжко-місця, відвідування тощо.

Формуючи ці показники, слід також враховувати рівень їх фактичного виконання у звітному році і очікуваного виконання у році, що передує плановому. У розрахунках ці показники наводять у повному обсязі. При цьому вони мають відповідати показникам бухгалтерської звітності за відповідний звітний рік. Це стосується усіх підгруп першої групи власних надходжень установ. Кошторис бюджетної установи включає надходження не лише першої групи власних надходжень, а й другої. Розрахунки сум надходжень дарунків, грантів чи благодійних внесків обчислюють відповідно до договорів, календарних планів проведення централізованих заходів та інших документів, якими передбачено їх отримання [2].

Усі видатки у розрізі кодів економічної класифікації видатків (КЕКВ), які включає кошторис бюджетної установи за загальним і спеціальними фондами, обґрунтовують відповідними розрахунками. Ці видатки за кожним КЕКВ деталізують за видами та кількістю товарів (робіт, послуг) із зазначенням вартості за одиницю. Інший розрахунок передбачений для таких КЕКВ, як: 2111 «Заробітна плата»; 2120 «Нарахування на оплату праці». Суму видатків за КЕКВ 2111, яку містить кошторис, підтверджують штатним розписом і відповідним розрахунком розміру фонду оплати праці, який визначає за кожною посадою розмір посадового окладу, надбавок і доплат, премій, сум індексації та інших виплат. Суму видатків за КЕКВ 2120 розраховують з урахуванням ставок ЄСВ 22% і 8,41% (для працівників, які мають інвалідність) та фонду оплати праці, а також виходячи із запланованого розміру винагороди за договорами ЦПХ [5].

Згідно ч.4 ст.13 Бюджетного кодексу України (далі БКУ), яка визначає напрями використання власних надходжень–коштів спеціального фонду (від надання платних послуг за основною діяльністю, від додаткової (господарської) діяльності, як орендна плата, від реалізації майна тощо [1]. Якщо, окрім власних надходжень першої групи, у кошторисі бюджетної установи є надходження другої групи, їх можна витрачати на організацію основної діяльності установи. Згідно з абзацом 7 пункту 2 Порядку

складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ, затвердженого постановою КМУ від 28.02.2002 № 228, головний розпорядник доводить установі форму розрахунків, що підтверджують видатки кошторису бюджетної установи, централізовано [3]. Або у головного розпорядника її погоджує установа самостійно.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇЛІТЕРАТУРИ

1.Бюджетний кодекс України № 2456VI. URL: http//www. zakon.rada.gov.ua(дата звернення 23.03.2019).

2.Пасічнік Ю.В.Бюджетна система України: навч.посібник. К.: Знання, 2006.607 с. URL:http://pidruchniki.com/19991130 (дата звернення 25.03. 19).

3. Порядок складання, розгляду, затвердження та основні вимоги до виконання кошторисів бюджетних установ: Постанова КМУ від 28.02.2002 № 228. URL: http//www.zakon.rada.gov.ua (дата звернення 23.03.2019).

4.Про затвердження документів, що застосовуються в процесі виконання бюджету: Наказ Міністерства фінансів України від 28.01.2002 №57. URL: http:// zakon.rada.gov.ua (дата звернення 23.03.2019).

5.Про затвердження Порядку казначейського обслуговування державного бюджету за витратами: Наказ Міністерства фінансів України від 24.12.2012 №1407. URL: http//www.zakon.rada.gov.ua (дата звернення 25.03.2019).

УДК 657.631.6
Панченко О.М.[1], Косенко В.В.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУз-614м ЗНТУ

ФІНАНСОВА ЗВІТНІСТЬ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСОВОГО АНАЛІЗУ

В сучасних умовах ринкової економіки керівники підприємств та інші зацікавлені сторони вимушені приймати управлінські рішення різного ступеню складності та спрямованості. Це зумовлює необхідність використання різноманітних аналітичних методів для оцінювання фінансового стану суб'єктів господарювання. Одним з таким методів є фінансовий аналіз.

Вмілий та прорахований фінансовий аналіз дає можливість не тільки відстежувати фінансово-економічні явища і процеси, а й розуміти їхню внутрішню сутність та природу. Крім того, він дозволяє в меншою мірою покладатися на здогадки, передчуття і інтуїцію, зменшити невпевненість та невизначеність, які присутні в будь-якому процесі прийняття рішення.

Фінансовий аналіз полягає в застосуванні аналітичних інструментів і методів до показників фінансовіх документів з метою віявлення істотних зв'язків і характеристик, необхідних для прийняття будь-якого рішення [1].

Найважливішим елементом інформаційного забезпечення фінансового аналізу є фінансова звітність господарюючих суб'єктів, яка складається на підставі даних бухгалтерського обліку.

Відповідно до НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», фінансова звітність–це звітність, що містить інформацію про фінансовий стан та результати діяльності підприємства. Метою складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної, правдивої та неупередженої інформації про фінансовий стан та результати діяльності підприємства [2].

Фінансову звітність як інформаційне джерело аналізу вивчали у свої працях Л.А. Бернстайн, Ю.С. Цал-Цалко, Б.М. Литвин, М.В. Стельмах, О.Я. Базілінська, І.М. Єпіфанова та багато інших науковців. І хоча вчені асоціюють фінансову звітність з дещо різними поняттями, всі вони вважають її дані надзвичайно важливими для внутрішніх і зовнішніх користувачів.

В Україні законодавчо передбачено складання наступних форм фінансової звітності: форма № 1 «Баланс (Звіт про фінансовий стан)»; форма № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупні доходи)»; форма № 3 «Звіт про рух грошових коштів (за прямим методом)»;форма № 4 «Звіт про власний капітал (Звіт про зміни у власному капіталі)»; форма №5 «Примітки до фінансових звітів».

Компоненти фінансової звітності відображують різні аспекти основної діяльності підприємства за звітний та попередній періоди, розкривають сутність облікової політики, що робить можливим проведення фінансового аналізу діяльності підприємства.

За даними звітності може бути зроблено детальний аналіз показників фінансового стану і платоспроможності підприємства, його майнового стану, дана оцінка ефективності використання фінансових і матеріальних ресурсів і т.д. В визначенні цих показників зацікавлене велике коло користувачів.

Так, у формі 1 «Баланс» вміщується інформація, на основі якої можна визначити кошти підприємства, джерела їх формування, напрям та ефективність використання, стан розрахунків з юридичними та фізичними особами, платоспроможність, фінансову стійкість. Баланс дозволяє визначити склад та структуру майна підприємства, ліквідність та оборотність оборотних активів, наявність власного капіталу та зобов'язань (зовнішніх джерел ресурсів), стан та динаміку дебіторської та кредиторської заборгованості.

Інформація про доходи, витрати і фінансові результати діяльності підприємства за звітний та попередній періоди міститься у фінансовому звіті «Звіт про фінансові результати» (Форма 2).

Форма 3 «Звіт про рух грошових коштів» показує джерела і напрями використання грошей підприємства за певний період часу, а також зміни у структурі грошових коштів, тобто надходження та використання їх за звітний період.

Форма 4 «Звіт про власний капітал» відображає зміни у складі власного капіталу впродовж звітного періоду.

Таким чином, фінансова звітність, ґрунтуючись на узагальнених даних бухгалтерського обліку, виступає зв'язуючою ланкою між підприємством та зовнішнім середовищем. Саме дані фінансової звітності є основою для аналітичних досліджень щодо вивчення рівня, змін і динаміки фінансових показників у їх взаємозв'язку і взаємозумовленості для прийняття ефективних управлінських рішень в процесі фінансово – господарської діяльності з метою забезпечення сталого економічного розвитку і стійкого фінансового стану.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчётности / Л.А. Бернстайн. – М.: Фінансы и статистика, 2003.-622 с.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом МФУ від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.

УДК 657.42: 336.02

Панченко О.М.[1], Лейко А.О.[2]
[1]канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2]студ. гр. ФЕУз-614м ЗНТУ

ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ МАТЕРІАЛЬНИМИ ЗАПАСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Одним з важливих чинників підвищення ефективності підприємницької діяльності є ефективне управління матеріальними запасами, основною метою придбання і утримання котрих є задоволення виникаючої в процесі виробництва потреби в придбаних запасах (сировині, матеріалах, купованих напівфабрикатах, паливі, тарі, тарних матеріалах, запасних частинах для ремонту, малоцінних та швидкозношувальних предметах). Таким чином, матеріальні запаси–це товарно-матеріальні цінності, призначені для використання, але які тимчасово не використовуються, очікуючи надходження у процес виробничого споживання [3].

Система управління запасами–це сукупність правил і показників, які визначають момент часу й обсяг закупівлі продукції для поповнення запасів. Сучасні підприємства ще не включили управління запасами до складу основних напрямків активно здійснюваної стратегії своєї поведінки у ринковому середовищі і явно недостатньо використовують даний фактор підвищення конкурентоспроможності. Аналіз існуючої практики господарювання на підприємствах індустріально розвинутих країн показує, що загальним орієнтиром в управлінні запасами є їх мінімізація в допустимих межах. Власне логістика прив'язана до проблеми мінімізації витрат.

У виробничій логістиці велика роль належить процесам своєчасного постачання виробництва всіма необхідними матеріалами, заготовками, напівфабрикатами, комплектуючими виробами. Закордонними фахівцями розроблено і впроваджено в практику декілька систем управління цими процесами: 1) MRP (Materials Requirements Planing)-планування потреби в матеріалах-система планування виробничих ресурсів, 2) "KANBAN"-метод, що забезпечує оперативну регуляцію кількості проведеної продукції на кожній стадії потокового виробництва; 3) "Just-in-time"; 4) OPT-(Optimized Production Technologies)-оптимізовані виробничі технології; 5) DRP (Distribution Requirements Planing)-система управління та планування розподілу продукції [4].

На підставі досліджень зарубіжного і вітчизняного досвідів розробки, впровадження та експлуатації різних систем управління виробничими запасами стверджується, що формування таких систем відбувається лише щодо деяких типів організації виробництва: масове, великосерійне, серійне виробництво продукції. Однак на цей час не існує остаточно сформованої системи управління виробничими запасами, яка б однаково підходила для всіх типів організації виробництва.

Контроль за запасами необхідно здійснювати відповідно до таких принципів [5]: 1) завозити матеріали необхідно лише ті, що використовуються у виробництві; 2) розмір запасу кожного виду сировини і матеріалів встановлювати з урахуванням середнього виробничого запасу, який містить поточну потребу, підготовчий та гарантійний запаси; 3) зберігання запасів організовувати за сучасними ресурсозберігаючими технологіями, 4) запаси повинні підлягати повному обліку, маркуванню; 5) встановити єдиний принцип відпуску сировини і матеріалів у виробництво - за методом середніх цін, LIFO, або FIFO.

Забезпечення ефективної роботи сучасних підприємств–це складний процес, в якому повинні бути враховані багато факторів. Специфіка формування і використання матеріальних запасів зумовлена їх призначенням у суспільному відтворенні і полягає, по-перше, у забезпеченні безперервності і планомірності процесу виробництва та реалізації продукції, по-друге, в

мобілізації внутрішніх виробничих резервів. Розробка ефективної логістичної системи управління запасами є запорукою успішного функціонування підприємств в умовах економічних обмежень. Для її реалізації необхідно: впроваджувати систему контролю за використанням запасів у виробничому процесі з метою оптимізації витрат на транспортування, зберігання і підготовку до запуску у виробництво; підвищити інтенсивність використання запасів через прискорення їх обертання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Башун Мілена. Економіко-математичне моделювання процесу управління запасами підприємства/М.Башун//Схід.-2008.-№2.-С.43-45;
2. Шляхи ефективного управління оборотними активами промислових підприємств/В.П.Кодацкій//Актуальні проблеми економіки.- 2008.-№4.-с. 149-154;
3. Управління витратами на підприємстві./В.Г.Лебедев, Т.Г. Дроздова, В.П. Кустарев і ін.; За заг. ред. Г.А. Краюхіна.-СПб.: «Видавничий дім« Бізнес-преса », 2000.-277 с.
4. Бауерсокс Д.Дж., Клосс Дейвид Дж. Логістика: інтегрована ланцюг поставок, 2-изд./Пер. з англ.-М.: ЗАТ "Олімп-Бізнес", 2005.-640 с.
5. Логістика: навч. Посібник/за ред. Б.А. Анікіна, Т.А.Родніной.-М.: ТК Велбі, Вид-во Проспект, 2006.-408 с.

УДК 336.22:657.3

Помулєва.В.М.[1], Мишакова В.О.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-615 ЗНТУ

ЕКОЛОГІЧНИЙ ПОДАТОК: НОВАЦІЇ 2019 РОКУ

З 2019 року відповідно до змін у Податковому кодексі України (далі ПКУ) застосовується новий порядок справляння та розподілу сум доходів від екологічного податку (далі–екоподатку), зокрема в частині викидів двоокису вуглецю в атмосферне повітря.

Передбачено підвищення екологічного податку в 25 разів вже з 2019 р. і подальше поетапне підвищення в 75 разів до 2023 року. Ставка податку за викиди двоокису вуглецю стаціонарними джерелами з 1 січня 2019 р. становить 10,00 грн./тонну (в 2018 році складала 0,41 грн./тонну).

Водночас розширено перелік суб'єктів, які не є платниками податку за викиди двоокису вуглецю: це суб'єкти господарювання, зазначені у п. 240.1 ПКУ, які здійснюють такі викиди в обсязі не більше 500 тонн за рік (п. 240.7 ПКУ). При цьому за зобов'язаннями екоподатку за викиди двоокису вуглецю

за результатами діяльності у 2019 році, до платників належать суб'єкти, у яких сукупний річний обсяг викидів двоокису вуглецю за даними форми статзвітності 2-ТП повітря за 2018 рік перевищує 500 тонн. Такі платники зобов'язані скласти та подати податкову звітність, нарахувати та сплатити податок за податковий (звітний) період, у якому відбулося таке перевищення. Відповідно, змінилась база оподаткування екологічним податком за викиди двоокису вуглецю: з 01.01.2019 р. за результатами податкового (звітного) року вона зменшується на обсяг таких викидів у розмірі 500 тонн за рік.

Згідно із п. 16-1 ч. 2 ст. 29 Бюджетного кодексу України (далі–БКУ) запроваджено особливий порядок розподілу коштів екоподатку за викиди забруднюючих речовин стаціонарними джерелами забруднення:

-надходження в частині викидів двоокису вуглецю зараховуються до загального фонду Держбюджету у розмірі 100%;

-надходження від викидів інших видів забруднюючих речовин зараховуються до загального фонду Держбюджету лише у розмірі 45%.

З урахуванням цього, фіскальні органи вимагають від платників екоподатку обов'язкового складання окремого додатка 1 до декларації, затвердженої наказом МФУ від 17.08.2015 № 715, в частині зобов'язань за викиди двоокису вуглецю.

За оцінками фахівців, з підвищенням екологічного податку в 25 разів додаткові виплати з підприємств ГМК зростуть більш ніж на 300 млн. грн., підприємства енергетичного комплексу будуть платити ще більше, понад 1 млрд.грн., підвищення витрат енергокомпаній позначиться на тарифах. Підвищення екологічного податку безумовно призведе до збільшення собівартості продукції українських підприємств і, відповідно, зниження їх конкурентоспроможності (зменшення виробництва або інвестиційних ресурсів, в тому числі для тих же екологічних заходів).

Чистий фінансовий ефект податку на викиди вуглецю залежатиме не тільки від його розміру і поведінкової реакції споживача, а й від його цільового використання. У світовій податковій практиці вуглецеві податкові надходження не використовуються для скорочення бюджетних дефіцитів. Так, податок на викиди вуглецю в Данії повертається у промисловість у вигляді екологічних субсидій, у Провінції Квебек даний платіж зараховується до позабюджетного фонду, з якого фінансується громадський транспорт та екологічні ініціативи громади. У Колумбії за рахунок податку на викиди вуглецю зменшують ставки корпоративних та особистих податків, а також надається громадянам з найнижчим рівнем доходів щорічний кредит у розмірі 100 долларів США.

За інформацією ІАП «ГМК-Центр» області з найбільш високою концентрацією промисловості, які викидають в атмосферу великі обсяги CO2, витрачали на природоохоронні заходи у 2017 році мізерні суми

(Запорізька область-0%, Луганська—0,3%, Донецька–1,1%). І навпаки, регіони з порівняно благополучною екологічною ситуацією витрачали за цільовим призначенням до 80% (Тернопільська, Чернівецька).

Отже, Україна реформує екологічне оподаткування для наближення до Європейських стандартів та наповнення бюджету, але підвищення ставки податку без запровадження прозорого механізму використання коштів на енергоефективні заходи для промисловості не сприяє зменшенню викидів парникових газів. Більш ефективним способом поліпшення екологічної ситуації в країні, на нашу думку, може бути створення реальних стимулів для інвестування в природоохоронні заходи, з врахуванням світового досвіду, а саме:

–надання екологічних субсидій для підприємств-платників з метою впровадження екологічно безпечного устаткування, що посилить стимулюючу роль податку до енергозберігаючого інвестування;

–створення фонду для плати за викиди двоокису вуглецю та забезпечення прозорого адміністрування;

–кредитування підприємств, які бажають провести модернізацію і поліпшити свої екологічні показники, на пільгових умовах.

УДК 336.22
Помулєва.В.М.[1], Удовиченко Г. І.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-615 ЗНТУ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ ПРИ ВИПЛАТІ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

Відповідно до ст. 24 Закону про оплату праці, ст. 115 КЗпП, заробітна плата виплачується працівникам в строки, установлені колективним договором або іншим нормативним актом роботодавця, але не рідше ніж двічі на місяць через проміжок часу, що не перевищує 16 днів, та не пізніше 7 днів після закінчення періоду, за який здійснюється виплата, розмір зарплати за першу половину місяця не може бути меншим оплати за фактично відпрацьований час із розрахунку тарифної ставки (посадового окладу) працівника.

Згідно з нормами ПКУ, податок на доходи фізичних осіб (далі–ПДФО) та військовий збір (далі–ВЗ) сплачуються (перераховуються) до бюджету під час виплати оподатковуваного доходу єдиним платіжним документом. Банки приймають платіжні документи на виплату доходу лише за умови

одночасного подання розрахункового документа на перерахування цього податку до бюджету.

Нарахування заробітної плати (за повний місяць, а не його частину), ПДФО та військового збору здійснюється наприкінці місяця після надання до бухгалтерії табеля обліку робочого часу, форма якого призначена для помісячного його обліку. Крім того, об'єктом оподаткування ПДФО, ВЗ є загальний місячний оподатковуваний дохід. Тобто, нарахування зарплати провадиться раз на місяць, а виплата відбувається двічі на місяць (за першу та другу частину місяця). З огляду на вищевказане, на практиці виплата заробітної плати за першу половину місяця, а також сплата утриманого військового збору та ПДФО відбувається на підставі розрахунків, але без фактичного нарахування відповідних сум на момент такої виплати. З метою забезпечення відповідності податковому і трудовому законодавству бухгалтерам доводиться визначати умовну базу заробітної плати за першу половину місяця для проведення відповідних утримань, оскільки ні законодавством, ні фіскалами не запропоновано ніякого механізму обчислення податків до сплати при виплаті авансу.

Наприклад, працівнику підприємства 16 березня 2019 р. належить виплатити заробітну плату за першу половину місяця у розмірі 7900 грн., такий працівник повинен отримати саме 7900 грн. (за вирахуванням ПДФО та ВЗ). А це становить 80,5% тієї зарплати за першу половину місяця, із якої мають утримати податки,—19,5% (18%+1,5%).

Якщо 7900 грн. складає 80,5% за вирахуванням ПДФО та ВЗ, то умовна база (Х) дорівнюватиме 100%. Склавши пропорцію, визначаємо умовну суму нарахованої зарплати за першу половину місяця, з якої потрібно утримати податки і збори:

Х=7900х100%/80,5%=9813,66 грн.

Розрахувати таку умовну базу можна й у інший спосіб, помноживши суму авансу на відповідний коефіцієнт (k), який дорівнюватиме 100%/100%-(ставка ПДФО% та ВЗ%. При ставці ПДФО у 18% та військового збору у 1,5%, коефіцієнт k буде дорівнювати 1,242236 (k=100/80,5). В цьому випадку (як і в першому) умовна база для утримання також становить 9813,66 грн. (7900х1,242236).

Саме з цієї суми (9813,66 грн.) і буде знову ж таки умовно утримуватися ПДФО та військовий збір. Це умовна сума, яка не відображається ні в бухгалтерському, ні в податковому обліку, а потрібна вона лише для того, щоб банки провели операцію з виплати заробітної плати, зважаючи на обов'язок одночасної сплати ПДФО та військового збору. Відтак, ПДФО з заробітної плати за першу половину місяця складе 1766,46 грн. (9813,66×18%), військовий збір–147,20 грн. (9813,66×1,5%). До виплати працівнику-7900 грн. (9813,66-1766,46-147,20). Таким чином, до

бюджету будуть сплачені податки/збори в повному обсязі, не порушуючи норм закону, та працівнику виплачена повна сума авансу відповідно до колдоговору, не порушуючи трудового законодавства. При цьому на дату виплати зарплати за першу половину місяця в обліку будуть відображені тільки операції щодо сплати податків і зборів, а в кінці місяця будуть відображені операції щодо нарахування зарплати за місяць, утримання за місяць, та сплата податків/зборів (за мінусом вже сплачених при виплаті авансу).

Іноді фахівці-практики обчислюють ПДФО та ВЗ із фактичної суми заробітної плати за першу половину місяця. Однак, у такому випадку, можливі порушення податкового і трудового законодавства.

На нашу думку, доцільним, найбільш безпечним і методологічно правильним є обчислення умовної бази заробітної плати за першу половину місяця, пропорційно збільшеної на суму утримань, у спосіб розглянутий нами. Однак, нами вбачається необхідність визначення методики розрахунку податків/зборів при виплаті авансу на законодавчому рівні, що забезпечить прозорість обліку та усуне неоднозначність тлумачення норм закону.

УДК 657.1
Помулєва.В.М.[1], Крутько К.В.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-615 ЗНТУ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПДВ У АПТЕКАХ

Як відомо продавець повинен складати податкові накладні (далі—ПН) на кожну операцію в день виникнення податкових зобов'язань. Але в деяких випадках законодавство дає можливість полегшити роботу бухгалтера і дозволяє оформити зведену або підсумкову ПН за підсумками деякого періоду.

Слід зазначити, що в аптечних закладах реалізація товару, як правило, відбувається за готівку споживачу—неплатнику ПДВ. Тому платники ПДВ аптечного бізнесу згідно з п. 201.4 ПКУ мають право на виписку ПН за щоденними підсумками операцій (так званих підсумкових ПН), якщо на ці операції не було окремо складено податкові накладні.

Такі податкові накладні в обов'язковому порядку реєструються в Єдиному реєстрі податкових накладних у встановлені строки і не видаються покупцю.

Підсумкова ПН складається на підставі фіскальних звітних чеків (Z-звітів) РРО. При цьому загальна сума постачання в такій ПН (з урахуванням

ПДВ) має відповідати загальній сумі продажу продукції за відповідний день, що підтверджується Z-звітом. Якщо розрахунки проводяться без застосування РРО, то загальна сума постачання для складання підсумкових ПН визначається на підставі інших документів, що підтверджують суму денного виторгу (товарні чеки, ПКО тощо).

Законодавством передбачено у окремих випадках складання зведеної ПН за підсумками місяця (не пізніше останнього дня місяця): за ритмічними постачаннями згідно з п. 201.4 ПКУ, при нарахуванні податкових зобов'язань за п. 198.5 та 199.1 ПКУ.

З метою оптимізації, нами вбачається можливість складання аптеками саме зведених податкових накладних за кодом 4–ритмічні постачання з наступних підстав (з врахуванням певних ризиків):

1) згідно з п. 201.4 ПКУ, платники податку в разі здійснення постачання товарів/послуг протягом періоду, за який складається така податкова накладна, постачання яких має безперервний або ритмічний характер: покупцям-особам, не зареєстрованим платниками податку,-можуть складати не пізніше останнього дня місяця, в якому здійснено такі постачання, зведену податкову накладну з урахуванням всього обсягу постачання товарів/послуг таким покупцям, з якими постачання мають такий характер, протягом такого місяця. Кінцеві споживачі–фізичні особи є неплатниками ПДВ, а в такому разі не порушуються норми закону; та й постачання фізичним особам–споживачам є ритмічними (більше 2-х разів на місяць);

2) складання зведених ПН не порушуватиме достовірність звітності (при їх відображенні за поточний місяць);

3) зведена ПН, як і за щоденними підсумками не видається покупцеві та відтак не впливає на його податковий кредит;

4) ПН, які не підлягають видачі покупцеві, реєструються в ЄРПН без моніторингу і блокування, але потрібно зважати, що будь-які «зменшуючі» РК до таких ПН перевіряються на предмет зупинення реєстрації ПН. Під моніторинг та блокування підпадають податкові накладні з обсягом постачання в 500 тис. грн. та постачання в 50 тисяч на одного покупця. При неперевищені в одній ПН обсягу постачання в 500 тис. грн. ризики блокування відсутні. Якщо платник, окрім постачань у роздріб, здійснює торгівлю ще й оптом, то не зазначення всіх кодів УКТ ЗЕД у підсумкових ПН/РК може призвести до викривлення при обчисленні деяких блокувальних критеріїв;

5) платникам за складання зведеної ПН замість підсумкової (за умови зазначення в ПН правильної суми ПДВ і своєчасної їх реєстрації в ЄРПН) узагалі нічого не загрожує, адже штрафи передбачені тільки за несвоєчасну реєстрацію ПН в ЄРПН, у тому числі й тих, які не видаються покупцям.

Зважаючи на вищевикладене, аптека може складати зведену ПН не за підсумками місяця, а за підсумками коротшого періоду (наприклад, за 1-15 число, та окремо за 16-30 (31) число місяця), не порушивши таким чином строки реєстрації в ЄРПН, та й оптимізувати обсяг постачання, щоб обійти ризики моніторингу і блокування.

З метою раціонального використання робочого часу працівників бухгалтерії, з огляду на те, що постачання товарів фізичним особам–неплатникам податку не впливає на податковий кредит покупця, доцільно на законодавчому рівні внести зміни до ПКУ, інших нормативних документів щодо права складання зведених податкових накладних при постачанні товарів/послуг неплатникам податку без відображення всієї номенклатури (чи груп товарів/послуг). Це вивільнило б не тільки час працівників на складання щоденних ПН, а ще й оборотні кошти платників, зважаючи на те, що при реєстрації ПН не потрібно було б поповнювати електронний рахунок.

УДК 657.1
Помулєва.В.М.[1], Дмитрова Н.І.[2]
[1] старш. викладач ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-615 ЗНТУ

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ПЕРВИННОГО ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ З ПДВ

Первинним документом і підставою для нарахування податкових зобов'язань з ПДВ у зв'язку з постачанням (продажем) товарів (робіт/послуг) у продавця-платника ПДВ й одночасно–документальним доказом права на віднесення до податкового кредиту витрат зі сплати ПДВ при придбанні товарів у покупця–платника податку є податкова накладна.

Податкова накладна (далі–ПН) складається на кожне повне або часткове постачання товарів/послуг, а також на суму коштів, що надійшли на поточний рахунок як попередня оплата (аванс).

Водночас, законодавство дає можливість платникам ПДВ складати зведені податкові накладні, зокрема за ритмічним постачанням (такими є постачання два і більше разів на місяць) та за щоденними підсумками за кожен день (п. 201.4 ст.201 ПКУ).

Вимога про періодичність складання зведеної податкової накладної в ПКУ одна: вона має бути складена не пізніше останнього дня місяця, в якому таке «ритмічне» постачання здійснене.

Відповідно до п. 201.4 ст. 201 Податкового кодексу України (далі-ПКУ) податкова накладна може бути складена за щоденними підсумками

операцій у разі здійснення поставки товарів/послуг за готівку кінцевому споживачеві (який не є платником ПДВ).

Платники податку зобов'язані вести окремий облік операцій з постачання та придбання товарів/послуг, які підлягають оподаткуванню а також які не є об'єктами оподаткування та звільнені від оподаткування згідно з розділом V ПКУ. Зведені результати такого обліку відображаються в податкових деклараціях.

Податкова декларація включає в себе 9 Додатків. Так, Додаток Д5, розшифровує податкові зобов'язання та податковий кредит в розрізі контрагентів. При цьому, спочатку складається додаток на підставі податкового обліку податкових накладних, підсумкові дані з якого переносяться до декларації, та мають відповідати даним бухгалтерського обліку щодо податкових зобов’язань та податкового кредиту за звітний період.

Покажемо взаємозв’язок первинного обліку ПДВ з податковою декларацією з ПДВ на рис. 1.

Фрагмент податкової декларації з ПДВ

1.1	Д5	Операції, що оподатковуються за основною ставкою	51297020	10259404

Фрагмент Додатка 5 до декларації (розділ І)

№ з/п	Платник податку-покупець (індивідуальний податковий номер)	Період складання податкових накладних	Ознака здійснення с/г операцій*	Обсяг постачання (без податку на додану вартість)	Сума податку на додану вартість	
					основна ставка	Ставка 7%
1	2	3	4	5	6	7
1	310934308304	1 . 2019	-	2 166 884,22	433 376,84	-
2	047203704257	1 . 2019	-	1 035,21	207,04	-
3	324001098290	1 . 2019	-	1 734,00	346,80	-
. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .	. . .
29	317975508270	1 . 2019	-	58971,70	11794,34	-
Інші в розрізі умовних ІПН:				424 149,80	84 829,98	-
100000000000				424 149,80	84 829,98	-
Усього за звітний період (рядок 1 декларації), у тому числі:				51 297 020	10 259 404	-

Фрагмент податкової накладної за щоденними підсумками (розділ Б)

№ з/п	Обсяги постачання (база оподаткування) без урахування податку на додану вартість	Сума податку на додану вартість
1	3245,22	649,05

Фрагмент ритмічної податкової накладної (розділ Б)

№ з/п	Обсяги постачання (база оподаткування) без урахування податку на додану вартість	Сума податку на додану вартість
1	58971,70	11794,34

Рисунок 1 – Взаємозв'язок первинного обліку ПДВ з податковою декларацією з податку на додану вартість

Таким чином, облік ПДВ є надто складним та багатогранним. Звітність з ПДВ складається на підставі первинного податкового обліку, та обов'язково має бути узгоджена з даними бухгалтерського обліку, у зв'язку з чим у цій сфері задіяно широке коло бухгалтерських працівників. Правильність

ведення, перш за все, податкового обліку ПДВ є вкрай важливим як для покупців, оскільки забезпечує їм визнання податкового кредиту, так і для продавців, так як забезпечує достовірність їхньої податкової звітності.

УДК 657.1
Помулєва.В.М.[1], Козлітіна К.І.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-626сп ЗНТУ

УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ПРИ ПРИДБАННІ ТОВАРІВ/ПОСЛУГ У НЕРЕЗИДЕНТА

В процесі господарської діяльності підприємства досить часто виникає потреба в товарах імпортного виробництва, а також в отриманні робіт та послуг іноземних спеціалістів. Імпорт (імпорт товарів)-це купівля (у тому числі з оплатою у негрошовій формі) українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності у іноземних суб'єктів господарської діяльності товарів із ввезенням їх на територію України, включаючи купівлю товарів, призначених для власного споживання установами та організаціями України, розташованими за її межами.

Згідно із загальним правилом, імпортні товари оприбутковуються за первісною вартістю. Відповідно до п. 9 П(С)БО 9 «Запаси» первісна вартість імпортного товару складається з його контрактної вартості, накладних витрат, сплачених в іноземній валюті, сплаченого мита, зборів і податків при розмитненні. Суми ввізного мита (в силу прямої норми) і плата за митне оформлення (як інші витрати) збільшують первісну вартість імпортованих товарів.

З урахуванням вимог П(С)БО 21 «Вплив змін валютних курсів», порядок формування первісної вартості імпортних товарів залежить від того, яка подія відбулася раніше: оприбуткування товарів чи оплата їх вартості. У випадку, коли першою подією є отримання імпортних товарів, їх собівартість визнається за курсом НБУ на дату здійснення операції (визнання активів), тобто на дату їх оприбуткування. У випадку передоплати за товари, при отриманні товару його первісна вартість формуватиметься виходячи з курсу НБУ, встановленого на дату перерахування передоплати. Надалі під час зміни курсу НБУ первісна вартість товарів не змінюється.

Облік розрахунків з нерезидентом ведеться на рахунку 632 “Розрахунки з іноземними постачальниками” (в національній та іноземній валюті). Аналітичний облік ведеться окремо за кожним постачальником та підрядником в розрізі кожного документа (рахунка) на сплату.

На практиці виникають ситуації, коли сума авансів підлягає поверненню, наприклад, при зміні, припиненні договірних відносин з контрагентом. Між тим П(С)БО 21 не містить прямої норми щодо обліку немонетарних статей, які перетворились в монетарні, і навпаки, зокрема, щодо визначення по них курсових різниць. На наш погляд, на дату прийняття рішення про повернення авансу (про що свідчить, наприклад, додаткова угода) заборгованість з немонетарної «перетворюється» в монетарну, адже вона вже відповідає поняттю «монетарної» (це активи і зобов'язання, що будуть оплачені у фіксованій (визначеній) сумі грошей). Отже, після підписання додаткової угоди, заборгованість нерезидента (нерезиденту), на нашу думку, слід перераховувати за курсом на дату балансу (якщо дата балансу передує даті повернення коштів) і на дату повернення коштів, та визначати курсові різниці. З огляду на вищевказане, з метою удосконалення обліку операцій в іноземній валюті, підприємствам слід чітко розмежовувати монетарні і немонетарні статті, доцільно впровадити на субрахунках обліку немонетарних статей додаткові субрахунки іншого порядку–37122, 68122, 37222–для обліку заборгованості, що перейшла в категорію монетарної (за наявності повернення авансу).

Порядок відображення в бухгалтерському обліку операцій, пов'язаних з придбанням послуг від нерезидента, в цілому аналогічний порядку обліку операцій з імпорту товарів. Проте існують особливості їх оподаткування. Так, якщо місце надання послуг за межами України, такі послуги не є об’єктом оподаткування ПДВ. Якщо ж місце надання послуг знаходиться на території України такі операції є оподаткуванням ПДВ і оподатковуюся за ставкою 20%. Відповідальним за нарахування і сплату ПДВ є отримувач послуг, тобто резидент (незалежно від того, чи зареєстрований він платником ПДВ).

Послуги від нерезидента, отримані платником ПДВ відображаються в обліку наступним чином: Дт 23,91,92,93,94… Кт 632

Податкові зобов’язання з ПДВ (відповідно до Інструкції з бухгалтерського обліку ПДВ № 141): Дт 644 Кт 641

Податковий кредит з ПДВ з послуг нерезидента (на дату складання податкової накладної, за умови її реєстрації в ЄРПН): Дт 641 Кт 644.

Вважаємо, що використання субрахунку 644 при визначенні податкових зобов’язань з ПДВ є недоречним. На наш погляд, методологічно правильно використовувати рахунок 643, з подальшим закриттям розрахунків за фактом формування податкового кредиту.

Отже, пропонуємо наступні проведення в обліку:

податкові зобов’язання з ПДВ-Дт 643 Кт 641,

податковий кредит з ПДВ-Дт 641 Кт 644,

закриття рахунків-Дт 644 Кт 643.

УДК 657.1
Помулєва.В.М.[1], Кисельова В.О. [2], Малюцький В.О.[3]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-615 ЗНТУ
[3] студ. гр. ФЕУ-615 ЗНТУ

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ НАРАХУВАННЯ ТА СПЛАТИ ЄСВ В ОБЛІКУ

Основними законодавчо-нормативними документами, що регламентують питання нарахування та сплати єдиного соціального внеску (далі-ЄСВ) в Україні є Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. №2464-VI, який установлює умови, розмір та порядок нарахування і сплати ЄСВ та «Інструкція про порядок нарахування і сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», затверджена наказом МФУ № 449 від 20.04.2015 року, що визначає процедуру нарахування і сплати внеску, фінансових санкцій, стягнення заборгованості зі сплати страхових коштів. Згідно із Законом України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування–це консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їхніх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування. Згідно з цими нормативними документами, базою для нарахування та утримання ЄСВ є:–заробітна плата кожного найманого працівника, що включає основну і додаткову заробітну плату, а також інші заохочувальні та компенсаційні виплати;–сума винагороди фізичним особам за виконання робіт (надання послуг) за цивільно-правовими договорами;–оплата перших п'яти днів тимчасової непрацездатності за рахунок коштів роботодавця,–допомога у зв'язку з вагітністю та пологами. Базовий звітний період для нарахування ЄСВ–календарний місяць, а для фізичних осіб–підприємців–календарний рік. Мінімальний страховий внесок визначається шляхом розрахунку як добуток мінімального розміру заробітної плати на розмір внеску, встановлений законом. 15.12.2018 Верховною Радою України було ухвалено Закон «Про Державний бюджет на 2019 рік». Цим законом було встановлено з 01.01.2019 мінімальну заробітну плату в розмірі 4173 грн. на місяць. Тобто, мінімальний страховий внесок у 2019 р. становить 918,06 грн. (4173х22%). Відповідно до

ст. 8 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», розміри ставок ЄСВ залежать від категорії платників та бази нарахування внеску. Якщо платники ЄСВ порушують законодавство про єдиний соціальний внесок, вони притягуються до відповідальності. Відображення в бухгалтерському обліку операцій з нарахування, утримання та сплати ЄСВ здійснюється на субрахунку 651 «За розрахунками із загальнообов'язкового державного соціального страхування» пасивно-активного рахунку 65 «Розрахунки за страхуванням». Надходження коштів з поточного рахунку в банку до каси для видачі заробітної плати здійснюється за умови одночасного перерахування суми ЄСВ до бюджету. Для накопичення інформації про суми нарахованого та сплаченого ЄСВ на підприємствах немає конкретного документа (відомості, журналу, картки). Лише при щомісячному звітуванні контролюючому органу формується Звіт щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування. Вести облік потрібно в розрізі сум нарахування та утримання. Також буде доцільно розробити зведену відомість для аналітичного обліку ЄСВ, в якій будуть відображатися залишки на початок звітного періоду по ЄСВ, суми нарахованого та утриманого ЄСВ протягом даного періоду, залишки на кінець звітного періоду. Формування індивідуальних карток є доцільним тільки на малих і середніх підприємствах, оскільки ведення карток за великою кількістю працівників вимагає досить багато часу. Система обліку єдиного соціального внеску в Україні потребує удосконалення і одними з його шляхів є введення додаткових документів та субрахунків. Облік єдиного соціального внеску у бухгалтерському обліку повинен бути більш деталізований, тобто вести облік потрібно по кожному співробітнику та по кожному нарахуванню окремо, якщо це велике підприємство більш ніж 100 чоловік. Наприклад якщо співробітник непрацездатний або у відпустці з приводу вагітності, потрібно вести окремі субрахунки для забезпечення безпомилкового, своєчасного складання та подання Звіту щодо сум нарахованого єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування до контролюючого органу; та правильного розрахунку сплати сум нарахування, утримань та сплати ЄСВ. Саме зміни в організації обліку ЄСВ дозволять полегшити та оптимізувати роботу бухгалтера і допомогти йому вчасно здійснювати безпомилкові розрахунки із заробітною платою.

УДК 657.4:658.8
Помулєва.В.М.[1], Карпусь В.А.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-615 ЗНТУ

ОБЛІК ПДВ ПРИ ПОВЕРНЕННІ ТОВАРІВ/ПЕРЕДОПЛАТИ

На практиці досить часто виникають ситуації, коли покупець, який раніше купив товар, повертає його продавцю. Причинами повернення можуть бути: закінчення строку придатності товару, невідповідна якість, порушення умов договору тощо.

Згідно п.7 Інструкції з бухгалтерського обліку податку на додану вартість № 141 (далі–Інструкція №141), при поверненні покупцем - платником податку на додану вартість раніше поставлених йому товарів, при зменшенні після поставки суми компенсації за поставку продукції, продавець (постачальник) суму надмірно нарахованого податкового зобов'язання з ПДВ на підставі розрахунку коригування до податкової накладної (далі–РК), зареєстрованого в ЄРПН, відображає способом сторно за дебетом рахунків обліку доходів і кредитом субрахунку 641 "Розрахунки за податками".Покупець, якщо він збільшив податковий кредит при отриманні товарів, суму податкового кредиту з таких операцій, відображає способом сторно за дебетом субрахунку 641 "Розрахунки за податками, і кредитом рахунків обліку зобов'язань".

Розглянемо особливості відображення операцій повернення у бухгалтерському обліку згідно Інструкції № 141 у таблиці 1.

Таблиця 1–Облік повернення товарів/передоплати

№ з/п	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік		Сума, грн.
		Дт	Кт	
У продавця				
1	Повернено покупцем товар, відображено заборгованість перед покупцем	704	361	12000
2	Зменшено податкові зобов’язання з ПДВ - сторно (покупцем зареєстровано РК)	704	641/ПДВ	2000 2000
У покупця				
3	Повернено товар продавцеві	631	281	10000
4	Зменшено податковий кредит з ПДВ	641/ПДВ	631	2000
Повернення передоплати				
У продавця				

Продовження таблиці 1

№ з/п	Зміст господарської операції	Бухгалтерський облік	Сума, грн.	№ з/п
5	Повернено передоплату покупцеві	681	311	
6	Сторновано податкові зобов'язання	643	641/ПДВ	
У покупця				
7	Повернено передоплату постачальникові товарів (робіт, послуг)	631	311	
8	Сторновано податковий кредит (покупець зареєстрував розрахунок коригування)	641	644	

При поверненні товарів/передоплати РК складають за першою подією: на дату повернення товару або на дату повернення грошових коштів (такий РК реєструє в ЄРПН покупець).

Враховуючи те, що податкові зобов'язання/податковий кредит коригуються тільки на підставі розрахунку коригування, зареєстрованого в ЄРПН (внаслідок чого виникає розрив у часі між датами складання та реєстрації), а також те, що РК можуть бути незареєстровані взагалі, нами запропоновано використання наступних субрахунків: 6432, 6442–непідтверджені розрахунками коригування, 6431, 6441–ПДВ при авансах. Так, коригування податкових зобов'язань продавцем у разі повернень товарів (за операцією 2) слід відображати наступним чином (методом сторно): Дт 704 Кт 6432; при наявності зареєстрованого РК: Дт 6432 Кт 641/ПДВ. Коригування податкового кредиту покупцем - сторно (за операцією 4) - Дт 6442 Кт 631; після реєстрації РК: Дт 641/ПДВ Кт 6442. Коригування продавцем податкових зобов'язань у разі повернень передоплати (за операцією 6): Дт 6431 Кт 6432 (сторно); після реєстрації РК: Дт 6432 Кт 641/ПДВ (сторно).

Коригування покупцем податкового кредиту у разі повернень передоплати (за операцією 8)–Дт 6442 Кт 6441 (сторно); після реєстрації РК: Дт 641/ПДВ Кт 6442 (сторно).

Водночас, раніше нарахований податковий кредит, на нашу думку, покупцю слід відкоригувати у будь-якому випадку (на підставі бухгалтерської довідки), незалежно від того, чи складе постачальник розрахунок коригування чи ні. Отже, при поверненнях відкоригувати (зменшити) податковий кредит покупець повинен у періоді перерахунку (за першою подією, навіть без РК). А продавець зможе зменшити податкові зобов'язання тільки після реєстрації покупцем розрахунку коригування.

СЕКЦІЯ «МЕНЕДЖМЕНТ»

УДК 005.21:332.1(477)
Пуліна Т. В.
проф. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Сучасний світ характеризується швидким розвитком технологій, глобальною і регіональною організацією виробництва, погіршенням екології, зміною клімату і, як результат, дедалі більшою конкуренцією за ресурси загалом та інвестиції, зокрема. В цій ситуації розвинені країни світу використовують стратегічне планування розвитку регіонів як інструмент, що допомагає підвищити ефективність реагування на зміни і адаптувати місцеву політику розвитку до цих динамічних умов.

Динамічний розвиток ринкових процесів в Україні значно підвищує роль наукового обґрунтування розвитку територій, і важливе значення у цьому процесі посідає використання теорії стратегічного планування. Стратегічне планування розвитку регіону сьогодні розглядається як один із найбільш перспективних та ефективних механізмів реалізації довго–строкової регіональної політики в умовах посилення самоорганізації територіальних громад різних рівнів.

Таким чином, стратегічний план розвитку регіону є індикативним документом, який дозволяє адміністрації регіону й регіональному співтовариству діяти спільно. Він стосується не лише адміністрації, а й усіх суб'єктів процесу регіонального розвитку, зокрема економічних агентів і учасників політичного процесу . Такий план передбачає зважені й погоджені дії всіх суб'єктів щодо вирішення існуючих проблем. Він являє собою інструмент налагодження партнерських відносин, механізм визначення й здійснення ефективних стратегічних дій в усіх сферах життя регіону.

Угода про асоціацію з ЄС передбачає, що до кінця 2025 року Україна повинна максимально наблизити своє законодавство до законодавства ЄС та імплементувати у вітчизняне законодавство положення близько 350-ти директив, регламентів та рішень ЄС.

Однією з таких змін є впровадження смарт-спеціалізації у систему стратегічного планування регіонального розвитку, що вже визначено відповідною нормативно-правовою базою.

Смарт-спеціалізація-підхід, що передбачає аргументоване визначення суб'єктами регіонального розвитку в рамках регіональної стратегії окремих стратегічних цілей та завдань щодо розвитку видів економічної діяльності,

які мають інноваційний потенціал з урахуванням конкурентних переваг регіону та сприяють трансформації секторів економіки в більш ефективні [1].

Концепція смарт-спеціалізації базується на 4 платформах, а саме:

- економічний потенціал (регіону/країни);
- науковий потенціал (регіону/країни);
- інноваційний потенціал (регіону/країни);
- соціальний потенціал (регіону/країни).

Головні складові смарт-спеціалізації:

- розвиток інновацій шляхом стимулювання бізнес-середовища;
- інтегрована та локальна стратегія економічної трансформації регіону;
- індивідуальний підхід та конкурентні переваги;
- політична підтримка та інвестиції для ключових регіональних пріоритетів;
- заохочення стейкхолдерів до участі в регіональному розвитку;
- включає ретельний моніторинг та систему оцінювання.

Методологія смарт-спеціалізації:

1.Аналіз регіонального контексту та інноваційного потенціалу.

2. Встановлення інклюзивної структури управління.

3. Вироблення спільного бачення щодо майбутнього регіону.

4. Вибір обмеженої кількості пріоритетів для регіонального розвитку.

5. Встановлення узгодженої політики, дорожньої карти та плану дій.

В Європейському Союзі на регіональному та національному рівнях розроблено 120 стратегій смарт-спеціалізації. Цей підхід вже застосовується в 12 країнах, в Україні–у пілотних областях: Запорізькій, Одеській та Харківській. Результати пілотного проекту будуть проаналізовані і використані для масштабування проекту на інші регіони.

Таким чином смарт-спеціалізація є підходом до виявлення унікальних функцій і активів кожної країни і регіону, підкреслення конкурентних переваг промисловості кожного регіону і зосередженні уваги на обмеженій кількості напрямків досліджень та інновацій відповідно до визначеного потенціалу регіону.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Постанова Кабінету Міністрів України від 11 листопада 2015 р. № 932 «Про затвердження Порядку розроблення регіональних стратегій розвитку і планів заходів з їх реалізації, а також проведення моніторингу та оцінки результативності реалізації зазначених регіональних стратегій і планів заходів»/Офіційний вісник України від 27.11.2015—2015 р., №92, стор. 104, стаття 3130, код акту 79470/2015.

УДК 330.332:332.146
Нечаєва І.А.
канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ІНСТРУМЕНТИ ІНВЕСТУВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Фінансова, соціально-економічна та політична кризи негативним чином вплинули на інвестиційну привабливість України та її регіонів. Це стосується як залучення інвестицій з-за кордону так і здійснення внутрішніх капіталовкладень.

Однією з основними проблемами, що гальмують підвищення інвестиційної спроможності регіонів України є неефективність окремих інструментів фінансування інвестиційних проектів.

Серед інструментів інвестування регіонального розвитку в Україні можна виділити: державні замовлення та засіб їх упровадження–державний контракт; Державний фонд регіонального розвитку; інвестиційні субвенції (табл.1) [1].

Таблиця 1–Інструменти інвестування регіонального розвитку в Україні

Інструменти інвестування	Характеристика інструментів інвестування регіонального розвитку
1	2
Державні замовлення (державний контракт)	Державний контракт–це договір, укладений державним замовником від імені держави з виконавцем державного замовлення, в якому визначаються економічні і правові зобов'язання сторін і регулюються взаємовідносини замовника і виконавця [2]: -сприяють діяльності окремих підприємств, які є системоформуюими для економіки регіонів і важливими для функціонування всієї галузі; -укладання державного контракту із підприємствами формує ринок збуту і тим самим сприяє розвитку економіки регіону; -включення великого числа природних ресурсів у господарський оборот країни; -заселення, сільськогосподарське й транспортне освоєння окремих територій; -забезпечення міграційних потоків населення, що пом’якшує перенаселення в інших регіонах; -транспортне будівництво; -створення великих господарств, що фінансуються як за рахунок бюджетних, так і інвестиційних та кредитних джерел [1].

Продовження табл.1

1	2
Державний фонд регіонального розвитку	Кошти державного фонду регіонального розвитку спрямовуються на виконання інвестиційних програм і проектів регіонального розвитку (у тому числі проектів співробітництва та добровільного об'єднання територіальних громад), що мають на меті розвиток регіонів, створення інфраструктури індустріальних та інноваційних парків і відповідають пріоритетам, визначеним у Державній стратегії регіонального розвитку та відповідних стратегіях розвитку регіонів [3].
Інвестиційні субвенції	Розподіл субвенції на виконання інвестиційних програм (проектів) здійснюється у порядку, визначеному Кабінетом Міністрів України, з урахуванням завдань і заходів державної стратегії регіонального розвитку, регіональних стратегій розвитку на підставі формалізованих параметрів, що базуються на фактичних та прогнозних показниках економічного та соціального розвитку відповідної території (основними з яких є показники обсягу промислового виробництва, обсягу валової продукції сільського господарства, обсягу інвестицій в основний капітал, рівня щільності населення, рівня безробіття населення, доходів населення у розрахунках на одну особу, середньомісячної заробітної плати працівників [4].

Щодо використання інструментів інвестування регіонального розвитку в Україні:

механізм державного замовлення не набув широкого розповсюдження;

-діяльність ДФРР здебільшого спрямовується на фінансування поточних, а не капітальних проектів;

-інвестиційні субвенції залишаються механізмом ситуативного управління регіонами, їх обсяг залежить від суб'єктивних чинників; критерії надання субвенцій є абстрактними; не унормований механізм повернення субвенцій у разі їх неефективного використання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Інструменти підвищення інвестиційної спроможності регіонів в контексті розкриття внутрішнього потенціалу розвитку. Аналітична записка. [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1658/.

2.Державний контракт. [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/term/6418:10069/

3.Про ДФРР. [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://dfrr.minregion.gov.ua/pro-konkurs.

4.Бюджетний кодекс України. [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.

УДК 332.146(477.64)
Ткачук О.Ю.
канд. с.-г. наук, доц. ЗНТУ

ДІАГНОСТИКА ОРГАНІЗАЦІЙНО-УПРАВЛІНСЬКИХ АСПЕКТІВ ПРОБЛЕМАТИКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ЦІЛЬОВОЇ ПРОГРАМИ ЩОДО РЕАБІЛІТАЦІЇ УЧАСНИКІВ АТО ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

У зв'язку з проведенням на Сході нашої держави Операції об'єднаних сил, все гостріше повстає проблема реабілітації учасників бойових дій, які повертаються додому після чергових ротацій. Україна стикнулася з такою проблемою вперше і це породжує певні труднощі, щодо організації та надання учасникам ООС відповідних послуг. Суспільство на сьогодні вже в повній мірі усвідомлює проблему дезадаптації демобілізованих військовослужбовців і вимагає від держави більш конкретних кроків щодо її вирішення на загальнодержавному та регіональному рівнях.

План заходів щодо медичної, психологічної, професійної реабілітації та соціальної адаптації учасників антитерористичної операції (надалі–План), який було затверджено 31.03.2015 Розпорядженням КМУ №359-р. [1].

Значно пізніше постановою Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 №1057 було затверджено Порядок проведення психологічної реабілітації постраждалих учасників операції та осіб, які здійснювали заходи із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації у Донецькій та Луганській областях [2].

Постановою Кабінету Міністрів України від 05.12.2018 №1021 затверджено Державну цільову програму з фізичної, медичної, психологічної реабілітації і соціальної та професійної реадаптації учасників антитерористичної операції та осіб, які брали участь у здійсненні заходів із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації в Донецькій та Луганській областях, забезпеченні їх здійснення, на період до 2022 року (надалі–Програма) [3].

Загалом, цільова програма розвитку–це комплекс задач та заходів, які пов'язані між собою, спрямовані на вирішення головних проблем, що виникли, виникають або можуть виникнути в країні, в окремих її галузях економіки або в якій-небудь адміністративно-територіальній одиниці. Такі

програми фінансуються з Державного бюджету країни за узгодженням із Кабінетом Міністрів, який зазначає строки виконання, виконавців та ресурсне забезпечення.

На виконання державної програми мала б бути розроблена регіональна із залученням фінансів та фахівців, що відповідали б вимогам до суб'єктів надання послуг із психологічної реабілітації, затвердженим наказам Міністерства соціальної політики України від 27.04.2018 №597.

Станом на сьогодні в Запорізькій області така програма не прийнята і найближчим часом її прийняття не планується. Заходи з психологічної реабілітації здійснюється в межах виконання плану заходів щодо медичної, психологічної, професійної реабілітації та соціальної адаптації учасників АТО, затвердженого розпорядженням Кабінету Міністрів України від 31.03.2015 №359-р (надалі–План), про який вже згадувалось.

На сьогодні не існує чіткого механізму покарань державних службовців на яких покладено завдання з реалізації цільових програм розвитку.

Пункт 1 до Закону України «Про внесення змін до статті 11 Закону України Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей» [4], в якому зазначено про обов'язковість проходження військовослужбовцями, учасниками бойових дій та прирівняними до них особами, особами, звільненими з військової служби, які брали безпосередню участь в антитерористичній операції чи виконували службово-бойові завдання в екстремальних (бойових) умовах, безоплатної психологічної, медико-психологічної реабілітації у відповідних центрах з відшкодуванням вартості проїзду до цих центрів і назад, не виконується.

Відсутність механізму покарання публічних адміністраторів. в разі не виконання завдання по реалізації цільової програми з реабілітації воїнів, які пройшли бойові дії, є серйозною перешкодою на шляху вирішення найважливішої соціальної проблеми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Розпорядження Кабінету Міністрів України від 31.03.2015 р. №359 «Про затвердження плану заходів щодо медичної, психологічної, професійної реабілітації та соціальної адаптації учасників антитерористичної операції» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/359-2015-%D1%80.

2.Постанова Кабінету Міністрів України від 27.12.2017 р. №1057 «Про затвердження Порядку проведення психологічної реабілітації постраждалих учасників Революції Гідності, учасників антитерористичної операції та осіб, які здійснювали заходи із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації у Донецькій та Луганській областях» URL: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1057-2017-%D0%BF.

3.Постанова Кабінету Міністрів України від 05.12.2018 р. №1021 «Про затвердження Державної цільової програми з фізичної, медичної, психологічної реабілітації і соціальної та професійної реадаптації учасників антитерористичної операції та осіб, які брали участь у здійсненні заходів із забезпечення національної безпеки і оборони, відсічі і стримування збройної агресії Російської Федерації в Донецькій та Луганській областях, забезпеченні їх здійснення, на період до 2022 року» URL:https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1021-2018-%D0%BF

4.Закон України від 03.11.2015 р. N739-VIII «Про внесення змін до статті 11 Закону України Про соціальний і правовий захист військовослужбовців та членів їх сімей» URL:https://ips.ligazakon.net/document/view/T150739?an=1.

УДК 005.21:658
Тесленок І.М.
канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Управління стратегічними змінами є невід'ємним елементом загальної стратегії підприємств, в тому числі підприємств машинобудівної галузі. Своєчасне впровадження та реалізація стратегічних змін, ефективне управління ними на даному етапі розвитку економіки є одним із найбільш важливих, успішних факторів досягнення ефективного функціонування підприємства, запорукою загальної довгострокової ефективності та підвищення його конкурентоспроможності. Вдосконалення системи управління змінами на машинобудівному підприємстві дозволяє вирішити такі проблеми підприємства, як погіршення основних фінансово-економічних показників, недостатнє задоволення споживачів продукцією та послугами підприємства, зниження рівня конкурентоспроможності; послаблення позицій на ринках, погіршення іміджу підприємств; дає змогу проявити гнучкість та уміння адаптуватися до умов зовнішнього середовища.

Об'єктом дослідження є: процес управління стратегічними змінами на машинобудівному підприємстві.

Предмет дослідження–методи та підходи до управління стратегічними змінами на машинобудівному підприємстві.

Мета роботи–визначення методів управління стратегічними змінами, що підвищують ефективність діяльності машинобудівного підприємства.

Основними елементами розвитку сучасного машинобудування є вдосконалення засобів та методів виробництва, перехід до стандартизації, автоматизації й інформаційного забезпечення процесів. Дані обставини вимагають впровадження змін та інновацій. Тому для підвищення ефективності діяльності підприємствам машинобудування необхідне вдосконалення системи управління стратегічними змінами, для того, щоб розпізнавати тенденції змін у галузі та адаптуватися до них.

Різноманітні аспекти управління стратегічними змінами висвітлюються у працях, присвячених питанням управління підприємством, економіки праці, стратегічному управлінню, управлінню змінам тощо. Суттєвий внесок у дослідження проблеми управління трудовою сферою зробили такі зарубіжні вчені, як І.Ансофф, Р.Джейкобс, Р.Гріфін, С.Робінс, Дж.Коттер, П.Друкер та ін. Серед вітчизняних науковців особливо слід відзначити наукові розробки Д.Дзвінчука, В.Малімона, О.Кузьміна, С.Попова, О.Мельника, Л.Довгань, Г. Осовської, О.Осовського, О.Скібіцького, В. Шостки та ін.

Усі методи управління стратегічними змінами можна поділити на три групи: методи, орієнтовані на людей, методи, орієнтовані на завдання і технології та методи, орієнтовані на структуру і стратегію. Кожні з них мають свої переваги та недоліки.

Так, методи, орієнтовані на людей, сприяють м'якому внесенню змін, покращують індивідуальні та групові процеси у вирішенні проблем і прийнятті рішень, в комунікації, у відношенні до роботи, сприяють формуванню організаційних цінностей та мотивації. Проте у випадку невдачі–підривається корпоративна культура, авторитет та відносини у персоналі, а також зміна організаційної культури може викликати неадекватну поведінку та реакцію персоналу.

Методи, орієнтовані на завдання і технології, дають змогу покращити технічний та технологічний потенціал як персоналу, так і підприємства загалом; одночасно з цим здійснюються зміни у якості роботи та технологій, що призводить до позитивних змін в організації. Основними недоліками даної групи методів є зосередженість на техніці, технологіях та інструментах, ігноруючи потреби персоналу в навчанні, допомозі вивченні нових технік; можливий сильний опір працівників, якщо зміни є глобальними.

Остання група–методи, орієнтовані на стратегію–дозволяють організації оволодіти гнучкістю та адаптивністю, адже стратегічні зміни дають змогу переглянути інструменти досягнення цілей, спланувати та проаналізувати, як зміни вплинуть на все структури організації, і тільки потім починати їх впроваджувати. Стратегічні зміни дають змогу керівництву організації переглянути існуючі інструменти управління, визначити їх вплив та влучність застосування. Вони націлені на результат у майбутньому, а тому

зміни відбуваються поступово та сплановано. Недоліком цієї групи методів є складність та тривалість впровадження та проведення.

Вивчено та проаналізовано підходи та методи управління стратегічними змінами на машинобудівному підприємстві. Підприємства машинобудування не здатні гнучко реагувати на зовнішні зміни й ефективно адаптуватися до них, тому для підприємств необхідне вдосконалення методів управління стратегічними змінами.

Встановлено, що головне завдання менеджерів–використовувати ті методи управління стратегічними змінами, які є доцільними для становища підприємства. Якщо зміни необхідно впроваджувати негайно–слід застосовувати метод примушування, залучення, кризовий метод або методи, орієнтовані на завдання і технології. Якщо ж організація не потребує негайних змін, то краще застосовувати адаптаційний метод, метод подолання опору, методи орієнтовані на людей та на стратегію–дані методи дають змогу поступово впроваджувати зміни, не «травмуючи» при цьому колектив та організаційну культуру.

УДК 35.073.537:332.146
Кутідзе Л.С.
канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ТРАНСПОРТНИМ КОМПЛЕКСОМ РЕГІОНУ

Транспортна галузь відіграє важливу роль в підвищенні конкурентоспроможності національної економіки і виступає матеріальною основою розвитку внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків країни. Транспорт є одним з найважливіших інфраструктурних елементів регіонального й міського господарства, який визначає ефективність процесу комплексного регіонального розвитку. Однак, темпи використання та нарощування його потенціалу, внаслідок високого рівня зношеності матеріально-технічної бази, не відповідають існуючим вимогам, знижуючи рівень транспортного обслуговування господарства і населення регіонів країни. Подальший розвиток транспортної системи значною мірою залежить від вдосконалення організації управління в сфері транспортної діяльності.

Для успішного управління транспортним комплексом регіону необхідно чітко уявляти основні проблеми, які поділяють на загальнотранспортні (соціально-економічні цілі, система показників і критеріїв розвитку, система управління, організація транспортних процесів тощо) та функціональні, що

безпосередньо пов'язані зі станом транспортної мережі, рухомого складу, інфраструктурою транспортного комплексу та інше [1].

Вирішення цих проблем потребує чіткого розподілу повноважень між державними, регіональними та місцевими органами влади; побудову узгоджених на усіх рівнях управління механізмів реалізації державної транспортної політики; створення ефективного конкурентного середовища; нагляду й контролю у фінансово-бюджетній сфері.

На державному рівні приймаються базові закони, що до функціонування різних видів транспорту; регулюються міжнародні перевезення та вирішуються інші питання, пов'язані з міжнародною діяльністю; встановлюються єдині вимоги до безпеки і екологічності транспортного процесу; вирішуються принципові питання розвитку опорної транспортної інфраструктури. Органи державного управління транспортом можуть делегувати окремі функції спеціалізованим державним установам і державним підприємствам, некомерційним організаціям, а також іншим структурам [2].

Головним органом у системі центральних органів виконавчої влади у формуванні та забезпеченні реалізації державної політики у сфері розвитку транспортного комплексу є Міністерство інфраструктури України. На регіональному рівні управління транспортним комплексом здійснюється обласними Державними адміністраціями. Так, наприклад, у Запорізькій області основними завданнями департаменту промисловості та розвитку інфраструктури у транспортній сфері є забезпечення реалізації державної політики, у тому числі інвестиційної та інноваційної, у галузях транспорту, дорожнього господарства, зв'язку, забезпечення організації та вдосконалення пасажирських перевезень у межах області, підвищення якості надання послуг транспорту і зв'язку [3].

Управління з питань транспортного забезпечення та зв'язку Запорізької міської ради є виконавчим органом міської ради. Основними завданнями управління є: забезпечення своєчасного повного та якісного задоволення потреб населення і міського господарства у транспортному обслуговуванні та зв'язку; здійснення управління відповідними комунальними підприємствами; організація та контроль роботи підприємств транспорту та зв'язку; взаємодія з органами державного управління, підприємствами, установами та організаціями всіх форм власності з метою удосконалення транспортних послуг та зв'язку [4].

Виконання державними органами і органами місцевого самоврядування у процесі управління своїх функцій потребує організаційного, фінансового, кадрового, матеріально-технічного, інформаційного забезпечення. Умовами успішного досягнення намічених цілей і пріоритетів розвитку транспортного комплексу є розробка узгоджених стратегій його розвитку на державному,

регіональному й місцевому рівні з визначеними джерелами фінансування на всіх рівнях, чіткий розподіл повноважень і відповідальності, визначені механізми взаємодії між всіма задіяними у цьому процесі управлінськими структурами, здійснення державного регулювання та контролю діяльності підприємств транспортної системи у виробничій і соціальній сферах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Федорчук Є.Д. Проблеми й перспективи розвитку регіонального транспортного комплексу в аспекті державного управління/Є.Д. Федорчук//Держава та регіони. Серія: Державне управління.–2014.– № 1 (45).–С.78-82.

2.Степанов В.Ю. Державне регулювання транспортною сферою/В.Ю. Степанов//Вісник Національного університету цивільного захисту України. Серія: Державне управління.—2016.—Вип.1.—С.97-103.

3.Положення про Департамент промисловості та розвитку інфраструктури Запорізької обласної державної адміністрації [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.zoda.gov.ua/article/1563/osnovni-napryamki-roboti.html

4.Офіційний сайт Запорізької міської ради [Електронний ресурс].– Режим доступу: https://zp.gov.ua.

УДК 334.722:331.101.3
Соріна О.О.
старш. викл. ЗНТУ

МОТИВАЦІЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Широко поширена думка, що найбільш значущим мотивом підприємницької діяльності завжди є отримання прибутку, проте численні соціологічні дослідження з цього питання показують, що мова йде про комплекс мотивів, які спонукають до відкриття власної справи.

Тому актуальним стає питання щодо структури мотивів підприємницької діяльності та факторів, що впливають на її формування.

У 2003–2004 роках на 144 приватних підприємствах київської області та міста Києва було проведено дослідження, за результатами якого виділені наступні групи підприємців:

-«істинні підприємці»-особи, які прагнуть не тільки бути вільними, але й досягти справжнього комерційного успіху; вони орієнтовані на впровадження інновацій, самореалізацію, забезпечення гідного рівня життя для себе та своєї родини. За результатами опитування цю групу склали 50% респондентів;

-«пасивні підприємці»-22,2% опитаних-особи, які, перш за все, прагнуть свободи та незалежності, проте слабко орієнтовані на розвиток інноваційної активності;

-«підприємці, орієнтовані на прибуток»-13,9%-особи, що прийшлі у бізнес «заробляти гроші»-підприємці, що прагнуть багатства, зростання прибутків, готові змагатися у конкурентному середовищі, проте мотиви особистого розвитку, спілкування, а також готовність до впровадження інновацій, знаходяться на рівні, нижче за середній (по відношенню до інших груп);

-«вимушені підприємці»-13,9%-особи, які займаються бізнесом «під впливом обставин». Основними мотивами для них є досягнення внутрішнього комфорту та самоповаги.

Автор дослідження відмітив, що мотивація «істинних підприємців» є більш розвиненою, краще відповідає цілям та завданням підприємницької діяльності. Проте мотивація підприємців трьох інших груп розвинута набагато слабкіше, відрізняється недостатньою силою мотивів, однобічністю, низькою мірою адекватності цілям та завданням діяльності, тому потребує розвитку [1].

Дослідження Г.Б.Кошарної (2015 рік) показало, що мотиваційне ядро більшості підприємців, незалежно від сфери діяльності та розміру капіталу складають потреби вищого рівня–насамперед, незалежність та прагнення до успіху, а тип мотивації відноситься до інноваційно-творчої. Мотив отримання надприбутків виділів кожен другий респондент, проте його значущість знижається з віком (67% респондентів у віці 18-35 років), а на зміну йому приходить прагнення незалежності (73% респондентів старше 35 років). Ще одним висновком стало те, що тільки досить невелика частка підприємців визначає серед основних мотивів владу, статус, положення у суспільстві та можливість «побудувати організацію під себе» (у сумі менш ніж 20%) [2].

Щодо факторів, які впливають на формування структури мотивів підприємницької діяльності, серед найбільш цікавих слід відмітити такі внутрішні фактори як вік (з віком зростає прагнення незалежності та знижується прагнення до отримання надприбутків) та самооцінка індивіда (впливає як на вибір сфери діяльності, так і на орієнтацію на потреби більш високого порядку). Серед зовнішніх факторів виділяються рівень безробіття (під час масових скорочень зростає кількість «вимушених підприємців», які не прагнуть інновацій та розвитку, а зосереджені на отриманні прибутку у короткостроковій перспективі), сприйняття корупції у суспільстві (в країнах, де корупція сприймається як норма життя, нижче питома вага вимушених підприємців), рівень економічного розвитку країни (в країнах з більш

низьким рівнем економічного розвитку кар'єра підприємця сприймається більш позитивно, оскільки обмежені інші варіанти зайнятості) [3].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Худякова Н.Ю. Факторна структура мотивації підприємницької діяльності/Н.Ю. Худякова//Наукові записки Інституту психології ім.Г.С.Костюка АПН України/За ред. С.Д. Максименка.–К.: Главник, 2005.–Вип.26: в 4-х т.–Т.4.–С.250–254.

2.Кошарная Г.Б. Мотивация современных российских предпринимателей/Г.Б. Кошарная//Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Общественные науки.–2015.–№4 (36).–С.146–154.

3.Александрова Е.А. Мотивация предпринимательской активности: роль институциональной среды/Е.А. Александрова, О.Р. Верховская//Вестник СПбГУ. Серия 8. Менеджмент.-2016.-Вып.3. - С.108–139.

УДК 334.722:331.101.3
Панкова А.Ю.
канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

РОЗВИТОК КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

На даному етапі розвитку суспільства одним з найважливіших напрямів є активізація людського чинника. Зміна соціально-економічних форм організації суспільного виробництва настійно вимагає адекватної зміни способів управління головною продуктивною силою-трудовими ресурсами, з метою використання інтелектуального і трудового потенціалу в потрібному для суспільства, підприємства і людини напрямі. Забезпечення ефективності функціонування підприємства потребує найповнішої реалізації всіх його потенційних можливостей, серед яких важливим є потенціал живої праці. Розвинений кадровий потенціал для підприємства є вирішальним чинником високої конкурентоспроможності, оскільки відіграє триєдину функцію: економічну–від кількісно-якісних характеристик трудового потенціалу залежить продуктивність праці, якість продукції, рентабельність, окупність виробничих витрат; інноваційну–носії кадрового потенціалу є активними суб'єктами оновлення, інноваційного розвитку виробництва, науково-технічного прогресу; корпоративну-імідж підприємства здебільшого формується ступенем професіоналізму персоналу, типом їх трудової поведінки, рівнем довіри керівництву і прихильністю цілям виробничої діяльності, рівнем корпоративної культури. В сучасних умовах конкурентного середовища кадрові рішення повинні мати стратегічну

спрямованість, тобто враховувати майбутні потреби підприємства у кількості та якості працівників.

Велике значення має управління кадровим потенціалом, яке включає формування, раціональне використання кадрового потенціалу, регулювання, контроль кадрового потенціалу, розробку новітніх методів покращення показників продуктивності праці. Спад виробництва, що спостерігається у багатьох галузях практично по всій країні, став причиною того, що кількість вакансій у виробничій сфері безупинно скорочується, а кількість безробітних збільшується, значна частина населення виїжджає за кордон. Зміни в економіці, погіршення екологічної ситуації призвели до негативних змін структури, кількості кадрового потенціалу, погіршили демографічну ситуацію.

Разом з тим, незважаючи на підвищену увагу до проблем розвитку та підвищення ефективності використання трудових ресурсів підприємств, слід констатувати що тема недостатню досліджена. За сучасних швидких змін економічних умов господарювання підприємств необхідний подальший розвиток механізму управління процесом узгодження трудових ресурсів, їх трудового потенціалу з наявними характеристиками техніко-технологічного забезпечення праці. Основою цього механізму повинні бути сучасні методики оцінки техніко-технологічної бази, кваліфікаційного рівня та особистісних трудових характеристик працівників.

УДК 658.5.011
Риженко О.М.
доцент, канд.екон.наук ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Мета контролінгу на підприємстві полягає у підтримці прийняття конкурентних рішень шляхом збору, обробки та передачі інформації, що допомагає планувати, контролювати та оцінювати бізнес-процеси та стратегію компанії. В теперішній час рідко можна знайти людину в компанії з титулом «контролер». Часто багато людей виконують функції бухгалтерії всередині організації, але зазвичай ці особи працюють як звичайні фінансові бухгалтери. Проте, здатність організація функції контролінгу (які охоплює набагато більше проблем, ніж підрахунок витрат) є дуже важливою для багатьох людей на підприємстві, включаючи фінансових фахівців, операційних і маркетингових менеджерів, топ-менеджерів, та фахівців з інформаційних технологій.

Зазвичай на іноземних підприємствах, особливо на дуже великих компаніях кожен підрозділ має головного бухгалтера, який називається контролером, і значна частина контролінгу, що проводиться в цих підрозділах, знаходиться під керівництвом контролера. З іншого боку, контролер зазвичай повідомляє віце-президенту з фінансів відділу, який, у свою чергу, звітує перед президентом відділу та/або фінансовим директором (CFO). Всі ці особи несуть відповідальність за потік якісної бухгалтерської інформації, яка підтримує роботу з планування, контролю та оцінки, що відбувається в організації [1].

Багато людей в організації відіграють певну роль у цьому процесі. Відділ внутрішнього аудиту несе відповідальність за забезпечення контролю та ефективності операцій. Фінансовий облік, надаючи інформацію стороннім особам (наприклад, кредиторам, інвесторам та державним установам), повинен також надавати відповідні фінансові звіти керівникам організації. Фахівці системного аналізу несуть відповідальність за обробку інформації таким чином, що вона доступна для управління у форматах, корисних для прийняття рішень. Фахівці податкового відомства переконують, що організація дотримується податкового законодавства та сплачує не більше, ніж його юридично зобов'язане податкове зобов'язання, але ці люди також беруть участь у плануванні, контролі та оцінці процесів та рішень, які впливатимуть на майбутні ризики оподаткування. Нарешті, облік витрат, очевидно, відіграє ключову роль у відстеженні та звітуванні відповідних витрат на продукти та послуги. В цілому, контролер працює, щоб об'єднати всю цю інформацію як невід'ємну частину діяльності з планування, контролю, оцінки та прийняття рішень, що відбувається в організації.

Цілі інформації з контролінгу, що надається керівним та виконавчим командам всередині організації, зовсім відрізняються від інформації фінансового обліку, наданої групам поза межами організації, наприклад, інвесторів, кредиторів та регуляторних органів. Протягом більшої частини XX століття управлінські бухгалтери (зараз–контролери) успішно обробляли потоки управлінський облік інформації, використовуючи систему головної книги бухгалтерського обліку. Цей симбіоз управлінського обліку та фінансових облікових інформаційних систем працював до тих пір, поки метою управлінського обліку була виключно відстеження інформації про витрати. Тепер, однак, посиленням конкуренції на світовому ринку, змусила більшість організацій конкурувати з питань якості та своєчасності, а також вартості. Проблема в тому, що дуже важко використовувати систему дебет/кредит для відстеження організаційної діяльності щодо якості та часу. Комп'ютеризовані інформаційні системи, зокрема системи баз даних, просунулися до точки, де організаціям економічно спроможні відстежувати практично будь-яку інформацію. Тепер справжній виклик для поточних і

майбутніх контролерів полягає в тому, щоб організувати величезну кількість даних, які можуть бути надані для підтримки прийняття рішень, не створюючи інформаційної перевантаження в менеджерах і керівниках. У цьому процесі керівники бухгалтерів повинні розуміти, як використовувати найсучасніші технології. Як правило, розвиток знань і навичок з комп'ютерних технологій вимагатиме додаткових курсів для майбутнього бізнес-професіонала [2].

Бізнес-професіонали, що беруть участь у управлінському обліку, пройшли довгий шлях з перших днів управлінського обліку в 1800-х роках. Сьогодні фахівці з управлінського обліку відіграють ключову роль у багатьох організаціях. Характер їхньої діяльності продовжує розширюватися, коли розвиваються нові галузі промисловості, а комп'ютерна технологія стає все більш важливою у зборі та використанні інформації з боку осіб, які приймають рішення.

Основна місія контролінгу–це інформаційно-консультаційна підтримка менеджменту компанії. На основі американської моделі запропонована наступна класифікація завдань контролінгу: генеральне цільове планування; оперативне планування; стратегічне планування; фінансовий і управлінський облік; збут, виробництво, постачання; ревізія і інші штабні функції.

Працівники відділу контролінгу визначають обсяги необхідної інформації, вирішують і письмово фіксують такі дані: що повинні повідомляти (зміст даних, точність); як повідомляти (усно, письмово, канали повідомлень); хто повідомляє (той, хто створює інформацію, обробляє, зберігає, відправляє); коли повинні повідомлятися дані (терміни, вільний графік, на запит); для яких цілей повідомляється інформація (прийняття рішень, втручання в процес, виявлення тенденцій).

Проектування системи контролінгу проходить поетапно від визначення стратегії підприємства до побудови системи.

Перший етап проектування передбачає формування концепції контролінгу на вищих рівнях управління підприємством.

Після того як керівництво переконалося в необхідності впровадження контролінгу для підвищення ефективності управління підприємством, виникає питання, чи створювати самостійну службу контролінгу або розподілити функції контролінгу серед уже наявних структурних підрозділів-планового відділу, бухгалтерії, економічної служби.

Питання про те, створювати чи не створювати самостійну службу контролінгу на малих і середніх фірмах, вирішується практично завжди однозначно: не створювати [3]. На таких фірмах, як правило, керівник, або його заступник не тільки виконує функції лінійних керівників, а й одночасно займається закупівлями, продажами, аналізом економічного стану, плануванням і внутрішнього обліку. Керівник або його заступник у невеликій

за розмірами фірмі цілком в змозі виконувати функції контролера. Середні за розмірами фірми не дозволяють собі розкоші мати самостійні служби контролінгу.

Чисельність службовців в нових підрозділах починає рости незалежно від стану справ на підприємстві, а будь-які спроби урізати їх бюджет викликають природне невдоволення.

Найбільш небажаним наслідком непродуманої політики щодо впровадження сучасних західних методів управління на підприємствах може стати їх повна дискредитація серед працівників нижчого і середньої управлінської ланки.

На великих підприємствах служби контролінгу практично завжди є самостійними підрозділами, що налічують десятки, а іноді і сотні службовців.

Приймаючи рішення про те, на якій структурі управління служби контролінгу зупинитися, керівник повинен пам'ятати, що ефективність роботи служби контролінгу залежить не тільки від типу оргструктури. Наприклад, штабна структура управління може дати хороший результат, якщо: контролер і лінійний керівник напрямку розуміють необхідність і взаємну вигоду співпраці; контролер зумів завоювати авторитет серед керівників підрозділів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Armitage, H.M., Webb, A. (2013). The Use of Management Accounting Techniques by Canadian Small and Medium Size Enterprises: A Field Study. CAAA Annual Conference 2013–[Електронний ресурс].–Режим доступу: http://papers.ssm.com/ sol3/papers.cftn?abstract_id-2201163

2.Denga, S.M. (2007). Organization of Management Accounting in the Conditions of Computerization.–[Електронний ресурс].–Режим доступу: https://goo.gl/zdXDAw

3.Lucas, M., Prowlc, M., Lowth, G. (2013). Management Accounting Practices of (UK) Small-Medium-Sized Enterprises (SMEs). Improving SME performance through Management Accounting Education, 61(6): 13. Lymonova, E.M. (2005). Information as a Component of Controlling in a Small Enterprise. Academic Review, 2: 80-82.

УДК 351.85
Гудзь П.В.
д-р екон. наук, проф. ЗНТУ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ АДМІНІСТРУВАННЯ ЗАКЛАДАМИ КУЛЬТУРИ В РЕГІОНІ

У вітчизняній літературі проблема термінологічного дискурсу є особливо актуальною. В сучасних наукових дослідженнях теорія і практика публічного адміністрування є свого роду прихованою, аналізується через призму публічного управління. Зміст публічного управління полягає у реалізації влади суб'єктами права–державних органів влади, органів місцевого самоврядування, публічних організацій та бізнесу, якому делеговано виконання сервісних функцій-шляхом здійснення управлінського організуючого впливу на об'єкти правовідносин в межах повноважень і компетенцій законодавчої і виконавчої влади для надання послуг громадянам.

Адміністрування саме по собі є управлінською діяльністю, оскільки латинське слово «administratio» означає «служіння», «допомога», «управління». На нашу думку, адміністрування в широкому значенні–це діяльність, пов'язана із виконанням рішень державних і самоврядних органів публічної влади. У вузькому сенсі–адміністрування є інтегрованою функцією органів влади з реалізації влади у формі керівництва, регулювання, делегування, адміністративного контролю, діагностики та моніторингу, а також кадрового, ресурсного, інформаційно-комунікативного, аналітичного, організаційно-управлінського забезпечення виконання рішень представницьких органів влади, здійснюваних на принципах компетентності, прозорості та публічності. Тобто адміністрування є прерогативою виконавчих органів влади або чиновника (державний службовець чи службовець місцевого самоврядування). а також громадянським суспільством.

Автор дотримується парадигми багатосуб'єктності публічного управління та адміністрування, представлена не тільки традиційними інститутами державного управління - виконавчої гілки влади та місцевого самоврядування, але й по-перше, усіх органів законодавчої і виконавчої влади; по-друге, охоплює не лише офіційну владу, а й владу народу–органи самоорганізації населення та неурядові громадські організації та бізнес, підприємницький сектор, який уповноважений надавати послуги та виконувати окремі функцій владних інституцій.

Недарма у світовій практиці розвитку публічного адміністрування, зокрема Світового банку, панівним стає підхід до адміністрування як до

“доброго врядування”, що спрямоване не тільки на здійснення влади, а й реалізацію публічної політики і надання суспільних послуг [1]. Експерти Програми розвитку Організації Об’єднаних Націй визначають врядування як здійснення економічної, політичної та адміністративної влади (“autority”) з метою управління (“manage”) життям країни на всіх рівнях [2].

В цьому сенсі наша точка зору подібна до наукових поглядів Н.Філіпової, котра публічне адміністрування представляє як сполучну ланку між публічним і державним управлінням (рис.1).

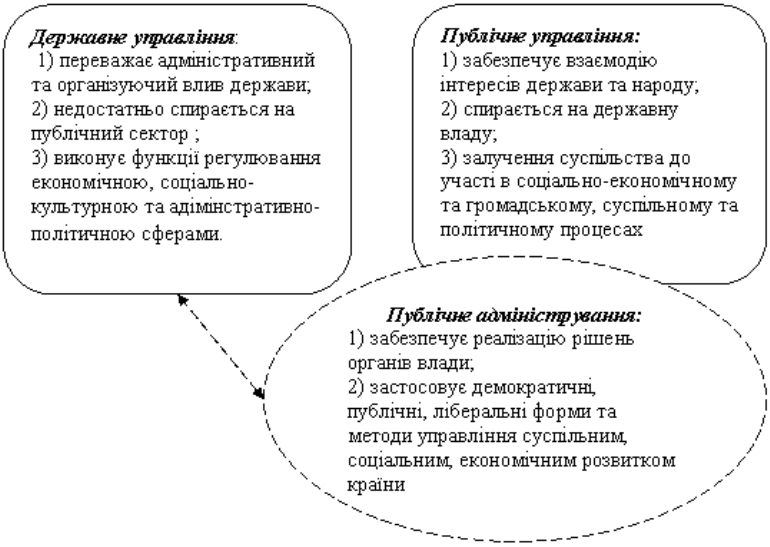


Рис.1. Функціональна залежність публічного адміністрування в системі державного і публічного управління [3]

В роботах окремих дослідників взагалі не проводиться відмінності між публічним і державним управлінням [4]. Погоджуємося, що публічне управління та адміністрування переживає нині четвертий етап становлення, пов'язаний із входженням передових країн в область інформаційної і цифрової економіки та вказують на таку особливість розвитку як поступовий перехід від чисто адміністративних методів розв’язання управлінських проблем і все більшого залучення громадськості для вирішення державних і локальних справ [5].

В контексті регіонального адміністрування закладами культури управлінська проблема зводиться як до суб’єктно-об’єктних відносин, так і процесів. Адмініструванням розвитку закладів культури–від будинків

культури до театрів-опікуються на регіональному рівні органи виконавчої та законодавчої ліки влади, а саме обласні державні адміністрації та обласні ради з відповідними департаментами та профільні обласні відділення громадських організацій, яким бракує узгодженості, комунікацій. Функції департаментів культури, туризму, національностей та релігій, управлінь культури і туризму носять різнобічний характер–від стратегічних планів розвитку до контролю за виконанням державних програм, регіональних планів розвитку, регуляторні, аналітично-інформаційні тощо [6].

Висновок. Очевидно, що адміністративна реформа має започаткувати діяльність нових органів адміністрування з чітким розмежуванням функцій між державними і самоврядними (муніципальними) органами влади, зменшити кількість адміністративних ланок у системі управління публічним сектором та спростити операційну складову їх діяльності. Адже основною ланкою адміністрування закладами культури має стати первинний орган влади–об'єднана територіальна громада, а за регіоном залишитися лише функції нагляду та впровадження стратегічного державного планування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.World Bank (1991), Managing Development. The Governanc Dimension. Washington D.C. URL: http://wwwwds.worldbank.org (дата звернення 15.03.2019)

2.United Nations Development Programme in Ukraine. URL: www.undp.org.ua. (дата звернення 15.03.2019)

3.Філіпова Н.В. Зміна співвідношення понять «державне управління», «публічне адміністрування», «публічне управління» в системі суспільно-політичної трансформації. Державне управління: удосконалення та розвиток. Електронний журнал. URL: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=865 (дата звернення 10.04.2019).

4.Вахрушев Д.С., Липовская Н.И. Современные тенденции развития инструментария публичного управления в сфере услуг на федеральном и региональном уровнях. Интернет-журнал «Науковедение». 2017. №6. Т.9. URL:https://naukovedenie.ru/PDF/137EVN617.pdf. (дата звернення 10.02.2019).

5.Сычова И.В. Современеные тенденции развития публичного управления в России. URL:https://cyberleninka.ru/article/v/sovremennye-tendentsii-razvitiya-publichnogo-upravleniya-v-rossii (дата звернення 15.02.2019).

6.Про затвердження паспортів бюджетних програм місцевого бюджету на 2018 рік. Департамент культури, туризму, національностей та релігій Запорізької обласної державної адміністрації. URL: http://www.zoda.gov.ua/article/1834/programi-u-vidpovidniy-sferi.html (дата звернення 19.03.2019).

УДК 658.012.2
Тесленок І.М.[1], Дереза А.Ю.[2]
[1] доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ГФ-218 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасному світі кожного дня з'являються нові підприємства, які повинні швидко адаптуватися до мінливих умов ринку. Це зумовлює появі необхідних дій, спрямованих на знаходження зваженого рішення, щодо організації планування підприємства. Так існують основні методи планування для його розвитку як у перспективі, так і в поточний період. На сьогоднішній день маркетинг є один з важливих процесів планування виробничо-збутової діяльності в умовах конкуренції. Усе вищеозначене обумовлює актуальність досліджуваної теми.

Об'єктом дослідження є процес планування діяльності підприємства.

Предметом дослідження є різні методи та підходи до планування діяльності підприємства.

Метою роботи є наведення особливостей методів планування діяльності підприємства, дослідження за допомогою яких методів підприємство підтримуватиме свій розвиток у перспективі, виявлення головних помилок підприємця-початківця при плануванні бізнесу.

Управління виробничою та господарською діяльністю створюється за допомогою контролю виробництва та виробничого планування. За допомогою останнього вирішується певна проблема планування, створюються стратегічні програми та плани задля функціонування підприємства у поточний період та у перспективі.

Існує декілька методів планування, які дають нам зрозуміти основні аспекти діяльності підприємства:

-балансовий метод пов'язує виробничу програму з виробничою потужністю, трудомісткість виробничої програми з чисельністю тих, хто працює;

-розрахунково-аналітичний метод визначає базисний рівень основних показників плану та їх зміни в плановому періоді за рахунок кількісного впливу основних факторів;

-економіко-математичні методи дають змогу розробити економічні моделі залежності показників та обрати оптимальний варіант планування;

-графоаналітичний метод дає можливість подати результати економічного аналізу графічними засобами;

-програмно-цільові методи дозволяють складати комплекси завдань і заходів задля досягнення кінцевих результатів [1, с.92].

Потрібно розуміти, що бізнес-планування складають на всіх етапах існування підприємства: становлення, зростання та «зрілості». Його метою є також вибір та розробка однієї з трьох головних маркетингових стратегій(лідерства в області затрат, диференціації або вузької спеціалізації). Маркетинг необхідний за умови повної самостійності підприємства, гострої конкуренції або перенасичення ринку товарами [2].

Безумовно, можна виділити типові помилки, які здійснюють підприємці-початківці:

-невміння дотримуватися основних правил управління фінансами;

-не сплановані терміни окупності проекту та прогнози прибутку;

-нерозуміння основ маркетингу, неправильно визначений портрет споживача і канал продажів;

-відсутність розуміння того факту, що головним активом бізнесу є працівники[3].

Отже, перерахувавши особливості методів планування, можна зробити висновок, що будь-яке підприємство може поставити собі за мету обрати власну стратегію, яка в кінцевому підсумку призведе до подальшого його розвитку. Сьогодні майже всі фірми використовують змішану методологію планування, не обмежуючись однією. На ряду з цим, якість бізнес-процесів напряму залежить від робітників, а непродумана система їхньої мотивації може зруйнувати реалізацію бізнес-ідеї.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. В.І. Гринчуцький. Економіка підприємства: навч. посіб./В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погріщук.–Київ: «Центр учбової літератури», 2010.–304 с.

2.Пол Барроу. Бізнес-план, який працює/Пол Барроу; [Пер. з англ.]–2 видан.–М.: Альпіна Бізнес Букс, 2007.–288 с.

3.Н. Котельнікова. Як підготувати бізнес-план/Н. Котельнікова.– Літагент, 2017.–94 с.

УДК 005.73
Тесленок І.М. [1], Сех Д.А.[2]
[1] доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУз-514м, ЗНТУ

ТЕСЛЕНОК І.М., СЕХ Д.А.
ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ІТ-ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день у світі швидко розвиваються та з'являються нові ІТ-підприємства. За світовим рейтингом–одні з найкращих ІТ-підприємств знаходяться в Україні. Тема формування корпоративної культури наразі є актуальною, так як у даній сфері вона значно відрізняється.

Об'єктом дослідження є процес формування корпоративної культури ІТ-підприємств.

Предметом дослідження є принципи формування корпоративної культури ІТ-підприємств.

Метою роботи є вивчення принципів формування корпоративної культури, характерних для ІТ-підприємств України.

Дотримання ІТ-підприємством принципів корпоративної культури впливає на його подальший стан, результативність діяльності працівників, ефективність прийняття управлінських рішень. Для того, щоб чітко сформувати корпоративну культуру–ІТ-підприємствам, передусім, необхідно розробити їх принципи. Вони є ключовим моментом, що відображає вихідні засади, положення з ефективного управління персоналом.

Окреслимо найважливіші принципи формування корпоративної культури, характерні для ІТ-підприємств України.

-люди: повага особистості, прагнення до досконалості, відданість компанії, наставництво, взаємна допомога, вміння слухати і чути один одного, брати приклад з лідерів, нести відповідальність за результат;

-захист прав: завбачає отримання необхідної інформації про корпорацію та формування єдиного корпоративного духу компанії;

-рівність: забороняє керівництву здійснювати будь-які операції у власних інтересах;

-відкритість: сприяє побудові прозорих відносин, які в свою чергу інтегрують членів колективу в єдине ціле, що формує корпоративні цінності;

-справедливість: дозволяє сформувати належний рівень корпоративного духу і стилю діяльності колективу або організації;

-чесність і відкритість: стабільність, комфортні умови, гідний рівень зарплати, винагорода інновацій, виконання взятих на себе зобов'язань, відсутність комунікаційних перешкод, репутація компанії, довгострокове і взаємовигідне партнерство, соціальна відповідальність компанії;

-професіоналізм–сприяє насамперед формуванню взаємодовіри, добробуту, надійності партнерства;

-солідарна відповідальність–сприяє формування корпоративної культури та існуючих в ній норм та цінностей;

-єдність-завбачає уникнення міжособистісних протиріч у колективі та подвійності в управлінні організацією;

-відповідність–наголошує на достатньому повноваженні співробітника для вирішення завдань та відповідальності за їх виконання;

-розвиток: всебічний розвиток особистості, постійне професійне зростання, участь в цікавих проектах, постійний драйв, самонавчання і самовіддача, кар'єрний ріст (вертикальний і горизонтальний) всередині компанії, право на прийняття рішення;

-цілісність-передбачає об’єднання різноманітних структур, що одночасно є самостійними (виробнича, фінансова, соціальна сфери);

-динамічність–завбачає зміну організаційних структур колективу, відповідно до життєдіяльності організації (створення, розвиток, функціонування тощо);

-зворотній зв’язок–передбачає обмін інформацією від суб’єкта до об’єкта управління, що надає співвідношення в інформаційній схемі організації;

-ініціатива-кожен член організації має самостійність в межах його компетенції при прийняття та реалізації певних завдань та рішень;

-клієнтоорієнтованість: увага, взаємодія, партнерство, результат на якість, а не прибуток.

Чітко визначені принципи корпоративної культури сприяють реалізації завдань, цілей, місії та стратегії ІТ-підприємства. Вони забезпечують прозоре та ефективне управління підприємством відповідно до вимог сьогодення.

Проведені дослідження дозволили виявити принципи формування корпоративної культури ІТ-підприємства. Це дає можливість розробляти моделі розвитку корпоративної культури, оцінювати їх ефективність, а також має прикладне значення, з погляду розвитку корпоративної культури на конкретному підприємстві.

УДК 334.72
Тесленок І.М.[1], Носов М.П.[2]
[1] канд.екон.наук, доцент ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-314м ЗНТУ

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПРОЕКТУ БІЗНЕС-ІНКУБАТОРУ

Сучасний стан економіки України знаходиться на шляху поступового виходу з кризи 2014-2015 років, але темпи та результати бажають кращого.

В умовах формування нової економіки, демократичного та інформаційного суспільства, прагнення стрімкого входження Україні до Євросоюзу, необхідним є розвиток та стимулювання малого та середнього бізнесу.

Все це має на меті створення альтернативних інноваційних шляхів стимулювання розвитку суб'єктів бізнесу. Одним із таких механізмів підтримки, розрахованих на довгостроковий період, є бізнес-інкубатори. Де молоді підприємці отримують допомогу на всіх етапах розвитку своїх проектів, від розробки ідеї до її комерціалізації.

Об'єктом роботи є процес управління розвитком проекту бізнес-інкубатору.

Предмет роботи: методичні рекомендації щодо управління розвитком проекту бізнес-інкубатору.

Метою даної роботи є визначення напрямків перспектив розвитку проекту бізнес-інкубатору ЗНТУ.

11 жовтня 2018 р. за ініціативи завідувача кафедри менеджменту професора Пуліної Т.В. на базі кафедри менеджменту та кафедри інформаційних технологій електронних засобів ЗНТУ, разом з Департаментом економічного розвитку й торгівлі Запорізької обласної державної адміністрації, Регіональним фондом підтримки підприємництва в Запорізькій області та за підтримки Запорізької торгово-промислової палати в межах реалізації Комплексної програми розвитку малого і середнього підприємництва в Запорізькій області на 2018-2019 роки було відкрито «Бізнес-інкубатор ЗНТУ».

У межах Бізнес-інкубатору ЗНТУ, було розпочато створення проекту «Туристичне Бюро».

Головна мета даного проекту–створення «Туристичного Бюро». Діяльність майбутнього підприємства буде спрямована на надання туристичних послуг на регіональному рівні.

Цілі, які переслідує бюро:

1) розвиток туристичної привабливості та міста: уявити м.Запорожжя не тільки як промисловий центр, а й розповісти про цікаві і захоплюючі пам'ятки архітектури та природні ландшафти;

2) залучити туристів різних міст і країн, що підвищить впізнаваність м. Запоріжжя;

3) створення робочих місць студентам:

Дане бюро буде давати початок кар'єрного росту для студентів, можливість заробляти гроші і отримувати цінний досвід різної спрямованості.

Проект буде вирішувати ряд проблем, які є актуальними у будь який час:

- відсутність інноваційного культурного середовища регіону;
- проблему нерозвиненої туристичної інфраструктури в регіоні;
- відсутність робочих місць для студентів;
- необхідності збереження культурної спадщини.

Але для вдалої реалізації даного проекту, взагалі будь-якого проекту, постає питання його розвитку, а точніше управління розвитком.

Управління проектом включають: управління змістом і обсягами робіт, управління часом, тривалістю, вартістю, якістю, управління людськими ресурсами, управління ризиками, управління інформацією і комунікаціями.

Основною структурною одиницею є команда проекту–спеціальна група яка створена для реалізації самого проекту та подальшого розвитку проекту, за допомогою різних методів. Таких як: мережне планування і управління, календарне планування, логістику, стандартне планування, структурне планування, ресурсне планування, та інші.

Дотримуючись при управлінні розвитком проекту вище сказаних методів можна досягти значних успіхів та спрогнозувати, перспективи розвитку та майбутній стан проекту.

Для «Туристичного Бюро» можна спрогнозувати перспективи подальшого розвитку, а саме:

- розвиток туристичного кластеру не тільки в запорізькому регіоні, а й в сусідніх регіонах країни;
- залучати не тільки студентів до роботи, а й людей, які знаходяться на пенсії та мають освіту належну до теми проекту;
- відродження та поширення інформації про українську культуру за межі країни;
- створення соціальних еко-турів, з метою покращення природного середовища;

привабити іноземних туристів.

Отже, створення інноваційних механізмів розвитку малого і середнього бізнесу, а саме бізнес-інкубаторів дозволить стрімко розвиватись економіці

України. Поява таких платформ дасть впевненість молодим підприємцям у тому, що вони отримають необхідні знання та навички для розвитку свого бізнесу.

УДК 658.64
Тесленок І.М. [1], Перетокіна-Пічхая Н.В.[2]
[1] доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУз-514м, ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ ДЛЯ ПРИВАТНОГО ПІДПРИЄМЦЯ-ФІЗИЧНОЇ ОСОБИ

У сучасних умовах доволі велика частина приватних підприємців - фізичних осіб (ФОП) має потребу у визначенні на ринку свого місця, у виявленні перспектив, у відповідному позиціонуванні себе як на ринку, так і у свідомості споживачів, у визначенні конкурентних стратегій і т.і. Розробка комплексу маркетингу повинна допомогти підприємцю визначитись як і що йому робити, де, коли, для кого. А перед цим у приватного підприємця постає одне особливе питання: «Хто повинен займатись розробкою та реалізацією комплексу маркетингу?». Усе вищезазначене обумовлює актуальність теми дослідження.

Об'єктом дослідження є процес розробки комплексу маркетингу для приватного підприємця-фізичної особи.

Предметом дослідження є оптимальні підходи до розробки комплексу маркетингу для приватного підприємця-фізичної особи.

Метою роботи є пошук оптимальних підходів до розробки системи маркетингу ФОП, з їх плюсами та мінусами.

Перший підхід. Маркетологом є сам підприємець–фізична особа. Підприємець по духу завжди трохи маркетолог. Маючи бажання закріпитись на ринку і бути в пріоритеті серед конкурентів, йому самому доведеться розбиратись з усіма принципами та тонкощами сучасного маркетингу. Спочатку треба приділити доволі багато часу розробці комплексу маркетингу, для того, щоб у подальшому маркетингові активності були систематичними та мали ефект.

Основним ризиком, або мінусом, є те, що у разі виникнення будь-яких проблем в іншому місці, підприємець направить всі зусилля туди, і маркетингові функції залишаться без уваги.

Другий підхід. Розподіл функцій між працівниками (якщо у ФОП є наймані працівники). Підприємець може перекласти маркетингові функції на власних працівників. Головне, ці функції на час їх розподілу повинні бути

зрозумілими і конкретними. Але тут слід пам'ятати, що відповідальним за стратегічне планування залишається саме підприємець, як і відповідальним за загальний результат.

Основний ризик: важливі функції в руках любителів можуть призвести до зворотнього ефекту.

Третій підхід. Найманий працівник чи відділ. Для підприємця значно полегшує життя наявність лише однієї особи, яка відповідатиме за маркетингові функції, але при умові наявності достатньої кваліфікації і досвіду. Як правило, кваліфікований маркетолог може самостійно закривати декілька напрямків.

Основний ризик: навіть професіонал, одноосібно перекрити всі напрями не зможе, тому одним з ймовірних розвитків ситуації буде найм додаткових спеціалістів зі специфічними вміннями або підрядників, що з фінансової точки зору не завжди доцільно.

Четвертий підхід. Фрілансер. На теперішній час цей підхід вважається одним з найдешевших. Він передбачає залучення фахівців, які будуть займатись окремими напрямками. Такий спеціаліст може обслуговувати одразу багатьох клієнтів.

Основний ризик: не кожен фрілансер буде перейматися стратегією бізнесу або ефективністю якогось засобу комплексу маркетингу. Щоб знайти «свого» фахівця підприємцю, можливо, доведеться не один раз змінити одного фрілансера на іншого.

П'ятий підхід. Тимчасовий консультант. Якщо приватний підприємець не згоден гаяти свій час на розроблення системи маркетингу, але розуміє необхідність цього, є варіант звернутись до тимчасового консультанта. Першочергово консультанта необхідно залучати до первинної розробки комплексу маркетингу, коли треба створити ефективну і єдину систему замість розрізнених функцій.

Основний ризик: Вартість послуг такого консультанта буде вищою, на відміну від постійно найманого працівника. Також, залучений підприємцем тимчасовий консультант може виявитися недостатньо або малокваліфікованим, тому попередньо необхідно зібрати рекомендації.

Шостий підхід. Компанія-підрядник. Це передача маркетингу на аутсорсинг. Тут безумовним плюсом буде те, що підрядники–фахівці будуть кваліфікованими. Аутсорсер знімає з підприємця доволі суттєву частину його роботи.

Основний ризик: якщо підприємець не узгодить з компанією-підрядником ключові процеси та показники ефективності, співпраця у цьому випадку може бути не такою ефективною, як планувалось.

Отже, всі вищезазначені варіанти мають право на існування і можуть бути ефективними. Однак, тільки сам підприємець може визначитись, який з

варіантів є для нього найкращим. Досвід маркетологів вказує на те, що найоптимальнішим для приватного підприємця–фізичної особи є варіант, коли є особа, визначена відповідальною за реалізацію комплексу маркетингу, яка працює спільно з найманими консультантами чи підрядниками, і вона не повинна бути неодмінно маркетологом. Такою людиною може бути сам підприємець.

УДК 332.146(477.64)
Єськов К.О.[1]Ткачук О.Ю[2]
1 ст. гр. ФЕУ-314м
[2] канд. екон. наук, доцент ЗНТУ

ПРОБЛЕМАТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ ЦІЛЬОВИХ ПРОГРАМ РОЗВИТКУ НА ПРИКЛАДІ СТРАТЕГІЇ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ НА ПЕРІОД ДО 2020 РОКУ

У контексті подій, що мали місце у 2013-2015 рр., українська влада поклалася на цільові програми розвитку, як на фундамент економіки. Усі цільові програми розвитку спираються на Державну Стратегію Розвитку Регіонів «Україна-2020» (ДСРР-2020).

Загалом, цільова програма розвитку–це комплекс задач та заходів, які пов'язані між собою, спрямовані на вирішення головних проблем, що виникли, виникають або можуть виникнути в країні, в окремих її галузях економіки або в якій-небудь адміністративно-територіальній одиниці. Такі програми фінансуються з Державного бюджету країни за узгодженням із Кабінетом Міністрів, який зазначає строки виконання, виконавців та ресурсне забезпечення [1].

На сьогодні багато в чому не вдалось досягти бажаних результатів зазначених у цільових програмах розвитку. Зазначається, що ДСРР-2020 не має чіткої інструкції щодо розв'язку задач, що зазначені в ній, також не існує чіткого механізму покарань державних службовців на яких покладено завдання з реалізації цільових програм розвитку.

Гарним прикладом може бути Стратегія регіонального розвитку Запорізької області на період до 2020 року. Така стратегія була прийнята на сесії Запорізької обласної ради від 25.02.2016 р. Наголошується, що стратегія розроблена на підставі законів України «Про стимулювання розвитку регіонів» та «Про засади державної регіональної політики», з урахуванням Державної стратегії регіонального розвитку України на період до 2020 року. Її головна мета–це розвиток Запорізького регіону як провідного, вирішення актуальних проблем, зниження рівня безробіття налагодження бізнес-

контактів та інвестиційної привабливості, забезпечення сталого розвитку економіки області, покращення умов для життя людей на місцях, зокрема шляхом роботи із соціальною сферою [2].

Зазначається, що цей документ має стати важливим інструментом налагодження партнерства між обласною державною адміністрацією, обласною радою, районними адміністраціями, міськими та районними радами, науковими установами, представниками бізнесу, а також широким колом організацій громадянського суспільства.

Однією із головних причин цього полягає у тому, що існуюча нормативно-правова база у повній мірі не забезпечує взаємозв'язку між обласними (регіональними) цільовими програмами та планом заходів з імплементації ДСРР-2020 [3].

Інша проблема–значне бюрократичне навантаження. Сьогодні Україна, у контексті євроінтеграційних процесів, намагається створити сприятливі умови для життя, проте, при цьому використовуються підходи із Радянського союзу: якомога більше посередників, департаментів, документів і часу.

До прикладу, відповідно до закону Про місцеве самоврядування ОТГ мають складати власні бюджети та розпоряджатися ними. Проте, через недосконало прописані закони та нестиковки, що вони мають, спричинюється неможливість отримання коштів із бюджету області у необхідний строк, а власних коштів часто не вистачає.

Так, рішенням обласної сесії з збалансованих бюджетів було вилучено частину коштів субвенції на медицину та освіту. Мова йде про понад 300 млн грн, тому як шлях до врегулювання цієї проблеми було запропоновано та здійснено вилучення коштів із проекту регіонального розвитку Запорізької області. Таким чином ОТГ у 2018 році ОТГ отримали назад 161 млн грн, що є майже вдвічі меншою сумою, аніж ту яку було вилучено [4].

Також ОТГ не можуть розраховувати на отримання кредитів, тому сьогодні єдиним шляхом залучення коштів–пошук інвестора.

Ще одним недоліком системи є відсутність середньострокового планування бюджетів в Україні. Це означає, що з плином часу регіону потребують більших ресурсів, аніж було зазначено у програмі розвитку кілька років тому. До прикладу, Програма розвитку Запорізької області була прийнята у 2016 році і кожного року місцева влада забов'язана голосуючи за бюджет області та відправляти запит до Кабінету Міністрів України на зміну розміру коштів, які необхідні на реалізацію програми у наступному році.

Зважаючи на те, що часто бюджети регіонів, а тим більше більш дрібніших адміністративно-територіальних одиниць, приймаються під Новий рік або після нього, це спричиняє неможливість фінансування яких програм

на початку року. Виходом з цієї ситуації може бути середньострокове планування бюджетів (на 3-5 років).

Також, багато в чому ДСРР-2020 не є реалістичною з точки зору строку на реалізацію усіх перелічених задач за наявних ресурсів. Тому, стратегії розвитку регіонів також містять у собі багато неможливих до виконання завдань.

Отже, головними перепонами на шляху до вдалої реалізації програм розвитку, зокрема на Запоріжжі, залишаються проблеми бюрократичного та законодавчого характеру, також неможливість реалізації цільових програм розвитку у виокремлений строк та за наявних ресурсів. Тому системний підхід до боротьби із цими проблемами допоміг би у забезпеченні сталого розвитку регіонів, що матиме значний позитивний вплив на якість життя людей, а також важливою умовою для подолання сучасної кризи в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Вікіпедія вільна енциклопедія: Державна цільова програма [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Державна цільова програма.

2.Стратегія регіонального розвитку Запорізької області на період до 2020 року [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.zoda.gov.ua/images/article/original/000055/55043/strategia2020.pdf.

3.Урядовий портал. Постанова Кабінету Міністрів України від 06.08. 2014 р. №385 Про Затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://www.kmu.gov.ua/ua/npas/247566248.

4.Медіа-ресурс «Перший Запорізький»: Про дефіцит бюджетів ОТГ Запорізької області [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://1news.zp.ua/v-zaporozhskoy-oblasti-otg-stolknulis-s-defitsitom-byudzheta-foto/.

УДК 330.1:338.3

Риженко О.М.[1], Прохорович В. В.[2]
[1] доцент, канд. екон. наук ЗНТУ[1]
[2] студ. гр. ФЕУ-516 ЗНТУ[2]

СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОДУКТИВНІСТЮ ТА РЕЗУЛЬТАТИВНІСТЮ ОПЕРАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ

Ключові показники результативності (КПР)−це кількісні показники успішності діяльності організації з точки зору виконання операційної стратегії та досягнення загальних стратегічних цілей, які можуть бути

застосовані безпосередньо до конкретного відділу (або навіть співробітника). У силу зміни поведінки людей, обумовленої оцінкою їхньої діяльності, КПР справляють істотний вплив на реалізацію стратегії. КПР є також сполучними елементами між стратегією і бізнес процесами [1].

КПР формують збалансовану систему показників, на практиці найчастіше застосовують наступні системи: BalansedScoreCard, ECOGRAI, TOPPSystem, AMBITE та ENAPS.

Моделлю управління, яка має величезний вплив на формування саме ключових показників результативності підприємства, є система збалансованих показників (Balanced Scorecard) Каплана і Нортона. Розробники даної концепції рекомендують використовувати не більше 20 ключових показників результативності.[1]

BSC дозволяє: виявляти основні причини збитків; виявляти тенденції продажів; визначати дефіцит у рамках логістичного ланцюжка; виявляти причинно-наслідкові зв'язки між фінансовими, клієнтськими, виробничими та інноваційними перспективами; кардинально покращувати фінансові показники; сприяти впровадженню програм перетворення підприємств і виявляти чинники, що забезпечують довготривалі конкурентні переваги; економити кошти при кардинальній зміні стратегій у випадку невдало обраних бізнес-цілей; розкласти основну стратегію на тактичні складові і визначити цілі, які не потребують регулярного перегляду; забезпечити узгоджену бізнес-стратегію; зіставити глобальні цілі з поточними завданнями кожного співробітника; звести до мінімуму число непотрібних і марнотратних операцій; сформувати корпоративну стратегію і виявити неефективні ланки.

ECOGRAI передбачає чіткий розподіл й узгодженість цілей, що дає можливість докладно аналізувати результативність і контролювати виконання рішень. Загалом, метод ECOGRAI є методом розробки та впровадження системи показників результативності організацій [2].

Ще однією новою методикою вимірювання результативності є TOPP-система, котра являє собою анкету, яка використовується для визначення рівня виконання функцій підприємства у всіх сферах виробництва. Її поділено на три частини: 1) отримання загального уявлення про підприємство; 2) характеристика системи функціонування підприємства; 3) опис 20-ти конкретних областей діяльності підприємства, які потребують поліпшення (маркетинг, проектування, технологічне планування, розробка продукту, планування та управління виробництвом, виробництво/монтаж, фінансовий менеджмент, управління персоналом, інформаційні технології тощо) [1].

Прикладом сучасних підходів до визначення результативності господарської діяльності виступає система AMBITE (Advanced Manufacturing

Business Implementation Tool for Europe). Основна ідея цього підходу полягає у тому, щоб надати менеджерам середньої ланки методичний інструментарій розуміння та реалізації стратегічних цілей діяльності.

З практичної точки зору заслуговує на увагу метод ENAPS, створений Європейською мережею навчання результативності. За цією міжнародною методологією використовується три ієрархічні рівні індикаторів для оцінки результативності господарської діяльності компаній: рівень підприємства; рівень бізнес-процесів; функціональний рівень. На кожному з указаних рівнів усі показники результативності визначаються у розрізі восьми груп: облік (13 вимірників), продуктовий розвиток (20 вимірників), маркетинг і продажі (22 показника), планування і виробництво (20 індикаторів), обслуговування клієнтів (8 показників), закупівлі (11 вимірників), персонал (16 показників) та інші індикатори (7 вимірників).

Відомими на сьогодні є й інші методики виміру досягнень, такі як Система поліпшення і виміру продуктивності (ProMES), Модель виміру досягнень (Performance Measurement Model), Модель Адамса й Робертса «EP2M», Концепція «зацікавлених осіб» (ASC), Квантовий вимір досягнень, Комплексний аналіз даних (DEA), Концепція внутрішнього ринку «Хьюлетт-Паккард» тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.В. Янголь, Методичні підходи до вимірювання результативності діяльності підприємства/Г.В. Янголь//Стратегія економічного розвитку України: зб. наук. праць/М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима» Український Союз промисловців і підприємців, Ін-т світової екон. і міжнар. відносин НАН України; голов. ред. А. П. Наливайко.—К.: КНЕУ, 2013.—№ 32.—С. 225−231.

2.Y. Ducq та F. Vallespir, Definition and aggregation of a Performance Measurement System in three Aeronautical workshops using the ECOGRAI Method-International Journal of Production Planning and Control, vol. 16. n 2. March 2005.

3.JimmieBrowne&JohnDevlin, CIMRU, UniversityCollegeGalway, Ireland. PerformanceMeasurement: The ENAPS Approach.

УДК 342.5:352(477)
Риженко О.М.[1], Стуконог К.В.[2]
[1] доцент, к.е.н. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-516 ЗНТУ

ПРИНЦИПИ ВЗАЄМОВІДНОСИН ОРГАНІВ МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ І ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ

Метою діяльності будь-якої влади є взаємна підтримка та узгодженість дій задля досягнення цілей розвитку територій і громад. В основі будь-якої діяльності, у тому числі взаємовідносин, завжди є певний набір принципів, навіть якщо вони не виявляються та не аналізуються. Отже, принципи ефективних взаємовідносин органів місцевого самоврядування і органів державної виконавчої влади–це визначені нормативно-правовими документами, а також культурно-ціннісні норми та правила, обопільне дотримання яких сприяє більш високій ефективності їх діяльності та забезпечує синергійні ефекти. Крім законодавчо закріплених принципів діяльності цих органів влади, сьогодні описані такі принципи взаємовідносин, як диференціація та комбінованість предметів відання органів влади, взаємного делегування повноважень і взаємної підтримки, судового регулювання суперечок між органами публічної влади та ін. системності, об'єктивності, саморегулювання, зворотного зв'язку, доповнення, оптимальності, інформаційної достатності, еволюційності, демократизму, гласності та інші відповідальності за ефективність діяльності, своєчасності, повноти і достовірності інформації, всебічності, гласності, економності, зрозумілості, науковості, неупередженості, об'єктивності, обґрунтованості, обов'язковості виконання прийнятого рішення, оперативності, передбачуваності та ін. Загалом можна навести десятки, а то і сотні принципів, які можуть бути корисними для вдосконалення організації взаємовідносин органів місцевого самоврядування та органів державної виконавчої влади.

На наш погляд, крім принципів, які забезпечують позитивний вплив, ініціаторам нових форм і методів взаємовідносин слід враховувати і принципи, які фактично забезпечують негативний вплив, але є прихованими і про які переважно не говорять. Загальними для усієї України характерними принципами є, наприклад, такі: перекладання відповідальності за спільну справу одним органом влади на інший; інформаційна та організаційна закритість; домінування (проявляється насамперед у невизнанні одного органу публічної влади іншим як рівного); неадекватна цілям розвитку територіального розвитку комфортність; індивідуалізм замість командної

злагодженої роботи; фрагментарність взаємовідносин; невиконання домовленостей взаємовідносин; відсутність ініціативи; формальність у забезпеченні зворотного зв'язку тощо.

Безумовно, наведений нами перелік негативно орієнтованих принципів спостерігається не в усіх взаємовідносинах органів місцевого самоврядування та органів державної виконавчої влади, однак є непоодинокі їх прояви, що негативно впливають на ефективність публічної влади в сучасній Україні. Таким чином, системне забезпечення взаємовідносин органів місцевого самоврядування та органів державної виконавчої влади потребує застосування системного підходу і щодо визначення комплексу дієвих принципів цих взаємовідносин. Головне завдання сторін–обрати такий комплекс принципів, дотримання яких буде повноцінно забезпечено на практиці й найбільше сприятиме досягненню цілей спільної діяльності. В Україні ця проблема набуває особливого значення оскільки на районні та обласні державні адміністрації Конституцією України покладається не тільки здійснення виконавчої влади в районах і областях (ст.118) і контроль за органами місцевого самоврядування з питань здійснення делегованих їм законом повноважень органів виконавчої влади (ст.143), а ще й повноваження районних і обласних рад, делеговані ними відповідним місцевим державним адміністраціям (ст.119) [1].

З точки зору державної теорії місцевого самоврядування, сам поділ повноважень місцевого самоврядування на "власні" та "делеговані" не несе в собі якесь серйозне концептуальне навантаження, оскільки всі свої владні повноваження місцеве самоврядування отримує в законі, в якому втілена державна воля народу. Тільки і всього, що в межах власних повноважень орган місцевого самоврядування діє цілком автономно, а в межах делегованих-під контролем відповідних державних органів, оскільки делегування повноважень не є формою їх повної деволюції на нижчий рівень і залишаються повноваженнями відповідних державних органів [2].

В системі взаємовідносин органів місцевого самоврядування і органів державної виконавчої влади уже назріли кардинальні системні зміни. Щодо розмежування функцій і повноважень, пріоритетом трансформації взаємовідносин функція по управлінню локальним розвитком і ресурсами його забезпечення має бути перенесено до компетенції органів місцевого самоврядування, в той час як органи державної влади мають залишати за собою повноваження у сфері контрольних функцій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Методичні підходи до підвищення результативності взаємодії органів державного управління та місцевого самоврядування/уклад.: Н. М. Мельтюхова, Л. В. Набока, Н. В. Фоміцька; за заг. ред. Н. М. Мельтюхової.– К.: НАДУ, 2013.–48 с.

2.Charter for Multilevel governance in Europe: Document of Committee of the Regions (CoR) EU [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://portal.cor.europa.eu/ mlgcharter/Pages/MLG-charter.aspx

УДК 334.722:658.8.01
Риженко О.М.[1], Павлова К.О.[2]
[1] доцент, канд. екон. наук ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-516 ЗНТУ

ОСНОВНІ РІШЕННЯ КОМПАНІЇ "ROSHEN" В КОМПЛЕКСІ МАРКЕТИНГ-МІКС

Використання концепції маркетинг-мікс у маркетинговій діяльності підприємства дозволяє сформувати цільову комплексну програму, яка сприяє реалізації системного підходу при здійсненні комплексного впливу на покупців і потенційних споживачів, а також при плануванні та управлінні цим процесом, сприяє просуванню товарів та послуг компанії.

Виходячи з теорії, можна визначити основні рішення в контексті маркетингового менеджменту на прикладі компанії "ROSHEN":

а) Рішення в сфері товарної політики: основна суть товарної політики підприємства "ROSHEN"-формування такого асортименту продукції, який приносив би підприємству прибуток, задовольняв запити споживачів (якість). Підприємство піклується про товари, що мають перспективи на ринку. Шоколад "ROSHEN" має високу якість. Компанія має великий асортимент, приділяє величезну увагу упаковці, розробляє нові смаки. Близько 25% всіх українських солодощів випускається на фабриках корпорації-Київській, Вінницькій, Маріупольській та Кременчуцькій.

Асортимент нараховує понад 200 видів цукерок, шоколаду, карамелі, печива, вафель, мармеладу і тортів при загальному обсязі виробництва 350 тис. т на рік. Корпорація працює з 40 дистриб'юторами в Україну і 100-в країнах СНД. "ROSHEN" є виробником карамелі нового рівня і займає 40% карамельного ринку. По виробництву шоколадно-вафельних тортів у "ROSHEN"-70% ринку. Шоколадні цукерки в коробках від "ROSHEN" займають 50% ринку, багато хто з них не мають аналогів на українському ринку. А от по плитковому шоколаду перше. У приміщенні підтримується спеціальний кліматичний режим, незалежно від пори року, температура складає +18 градусів, постійна вологість–30-40%. Виробничі об'єкти Кондитерської Корпорації "ROSHEN" сертифіковані відповідно до вимог міжнародних стандартів якості та безпеки продуктів харчування ISO 22000:2005. На підприємствах корпорації "ROSHEN" працює система

управління якістю, яка відповідає вимогам ISO 9001:2000, що підтверджується наявністю у кожної із фабрик Корпорації «Сертифікатів відповідності». Упаковка набору шоколадних цукерок кондитерської корпорації "ROSHEN" містить наступні інформаційні знаки: товарний знак; найменування місця походження товару; знаки відповідності: національні (Укр), транснаціональні (РФ); знаки якості, розмірні знаки;

б) рішення в сфері цінової політики: необхідно зазначити, що компанія "ROSHEN" здійснює маркетингову цінову політику з метою збільшення обсягів реалізації-орієнтація на збут продукції. Ціна встановлюється на невисокому рівні, бо це зумовлює збільшення обсягів реалізації. На формування ціни компанії "ROSHEN" впливає багато різних чинників зовнішнього характеру. Передусім сюди належать споживачі. Їх поведінка на ринку, купівлі, що здійснюються, тісно пов'язані з рівнем цін на товари. Як правило, чим нижче ціна, тим більше попит. Закон попиту свідчить, що споживачі, як правило, купують більше товарів за низькою ціною, ніж за високою;

в) рішення в сфері збутової політики: підприємство "ROSHEN" формує в регіонах України власну збутову мережу для збуту товарів повсякденного попиту виробів шоколаду, широкого асортименту. Найбільш ефективні канали збуту-збут через посередників, а саме екстенсивний (реалізація через максимальну кількість посередників-роздрібна і оптова торгівля). Виходячи з об'єктивної оцінки існуючого стану (обмеженість фінансів, особливості реалізації продукції та специфіка товару), підприємство використовує такі канали збуту: ПП «Мірошниченко», який реалізує продукцію в своїй мережі магазинів розташованих майже по всім областям України; ТОВ «Велес», яке реалізує в межах своїх магазинів; ВАТ «Мрія», що поставляє товар регіональним представникам. Отже, фабрика "ROSHEN" використовує багатоканальний збут. Система збуту-традиційна (усі учасники незалежні один від одного). Як основні кінцеві споживачі виділені такі: мережа власних спеціалізованих магазинів; кафе; магазини посередників, харчової спрямованості;

г) рішення в сфері комунікаційної політики: для входу товару на ринок на початковій стадії використовувалася радіореклама, але не пряма, а у вигляді спонсорства. Також влаштовувалися дегустації. Для нової кондитерської продукції це ефективно. Наприклад, після організації дегустації цукерок з лікерною начинкою в деяких супермаркетах обсяги продажів підвищувалися в 10 разів. Кондитерська фірма "ROSHEN" хоче завоювати великий обсяг ринку шоколаду. Тому ціль рекламної кампанії - поінформувати потенційних покупців про новий товар та переконати їх придбати його. Для стимулювання збуту передбачається провести комплекс таких заходів: рекламу на радіостанціях, в газетах та телеканалах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Белявцев М.І., Воробйов В.М., Кузнецов В.Г. Маркетинговий менеджмент: навч. посіб. для студ. вищ. навч. заклад./за ред. М.І. Белявцева, В.Н. Воробйова;.–К.: Донецький нац. ун-т., 2006.–407 с.

2.Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ.–М.: «Ростинтер», 1996.–704 с.

УДК 330.131.7:332.12

Риженко О.М.[1], Костецька А.І.[2]
[1] доцент, к.е.н. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-516 ЗНТУ

АНАЛІЗ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Харчова промисловість як одна з провідних галузей економіки України має чи абияку перспективу розвитку як на національному ринку, так і на іноземному. Для ефективного прогресу вона забезпечена як сировинною базою, так і трудовою необхідністю. Основними галузями, які становлять значиму частку в експорті харчової промисловості, є цукрова, м'ясна, млинарська, круп'яна, виноробна, молокопереробна, консервна та ін. Проте існує низка чинників, що не дає поштовху до розвитку даної галузі.

Впливовим фактором протягом 2013-2014 рр. стала нестабільна політична ситуація, що призвела до змін обсягу харчової продукції; недостатньої забезпеченості фінансовими ресурсами для оновлення устаткування та модернізації необоротних активів; скорочення споживчого попиту на внутрішньому та зовнішньому ринках; протекціоністських заходів із боку країн-імпортерів.

У результаті для України виникла несприятлива ситуація, а саме втрата російського ринку. Позитивним аспектом в аналізі харчової промисловості є збільшення експорту цукру. У 2016 р. лідером з імпорту українського цукру стала Румунія, обсяги поставки Україною становили 20 тис. т. Завдяки повному використанню квот на безмитні поставки в ЄС й відбулося збільшення експорту в даному напрямку. Для підтримки високого рівня експорту необхідно орієнтуватися на ринки Близького Сходу та Центральної Азії, вирішивши проблему транзиту товару через російський ринок. Користується попитом за кордоном українська курятина, експорт якої в 2016 р. збільшився на 29% (28,9 млн. дол. США) порівняно з попереднім періодом. Основними країнами поставки м'яса птиці стали: Ірак–7,6 млн. дол. США, Нідерланди–3,6 млн. дол. США та Єгипет–3,4 млн. дол. США. У

2016 р. були отримані сертифікати в ОАЕ для розширення ринків збуту. Тобто експорт українського м'яса й надалі буде збільшуватися через девальвацію національної валюти, що призводить до конкурентоспроможності вітчизняної продукції. Щодо загальної характеристики обсягів експорту продукції зернових культур, то можемо спостерігати лише позитивні тенденції. Це спричинено тим, що поставка відбувається в усі країни світу, а не лише на російський ринок чи країни СНД.

Якщо аналізувати у цілому експорт харчової промисловості України, то торгівля агропродукцією з Азією у 2016 р. уже принесла Україні 7,5 млн. дол. США. У 2016 р. значно збільшилось постачання до Китаю такої продукції, як олія, зернові культури, вина, спирт, соки, кондитерські вироби, сири та йогурти. Обсяги поставки наведеної вище продукції також збільшилися до Туреччини та Ізраїлю і становили 762 млн. дол. США в 2016 р. Основними ринками збуту залишилися Таїланд, Малайзія, Індонезія та Філіппіни – експорт становив 741 млн. дол. США.

Щодо конкурентоздатності харчової продукції, то Україна займає посереднє місце за Індексом глобальної харчової безпеки (GFSI), а саме 52-е місце серед 109 країн. За економічною доступністю харчових продуктів–50-е місце. На жаль, за економічними і нематеріальними ознаками показники імпортної продукції є більш привабливими для вітчизняного споживача. Також спрямованість українських виробників на кількість реалізованої продукції, а не на якісну відповідність міжнародним стандартам не забезпечує відповідного рівня конкурентоздатності харчової галузі.

Для забезпечення економічної безпеки і конкурентоспроможності країни необхідний ефективний розвиток провідних галузей економіки, насамперед харчової промисловості. Для аналізу даної промисловості на вітчизняному ринку необхідно досліджувати такі показники, як індекси виробництва та реалізації, показники дохідності, рентабельності, продуктивності та ін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Вудвуд В., Шуткевич Т. Проблеми виробництва харчової промисловості України в сучасних умовах господарювання. Молодий вчений. 2015. №2(17). С.17-20.

2.Щаманська О.І. Основні проблеми розвитку харчової промисловості України/О.І. Щаманська//Економіка сільського господарства/Київський національний університет харчових технологій.–2010.–№9.–С.49–53.

3.Статистичні матеріали Державного комітету статистики [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.

4.Поддєрьогін А. М. Інновації та їх фінансове забезпечення в харчовій промисловості України/А. М. Поддєрьогін, А. В. Корнилюк // Фінанси України.–2009.–№ 11.–С.94–100

5.Якимчук Т. В. Стан і перспективи розвитку підприємств харчової промисловості України / Т.В. Якимчук//Актуальні проблеми економіки.–2010.–№ 4(106).–С.162–168.

УДК 621.31:62.192:338.246.7
Риженко О.М.[1], Дончик Д.І.[2]
[1] доцент, канд. екон.наук ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-516 ЗНТУ

ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТ ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Енергоменеджмент розглядається західними дослідниками як процес, метою якого є розробка плану найбільш рентабельного споживання енергії та забезпечення оптимального управління енерговикористання. Крім того, він представляє собою комплексний підхід до вирішення загальних енергетичних проблем організації, таких як мінімізація енергетичних витрат, досягнення надійного енергетичного постачання, зниження споживання енергоресурсів, оцінки найбільшої ефективності та застосування енергетичного досвіду в повсякденній роботі [1].

На закордонних підприємствах впровадження систем енергоменеджменту дає 5-15% економії енергетичних ресурсів підприємств різного профілю [2, с.5]. Крім того, енергоменеджмент не може бути одноразовим заходом, він вимагає постійної реалізації заходів з енергозбереження, моніторингу досягнутих результатів та здійснення ефективного управління діяльності підприємства у сфері підвищення енергоефективності.

Тож енергоменеджмент, реалізуючи системний підхід до підвищення енергоефективності промислового підприємства, дає змогу розробити енергетичну політику, визначити цілі і впроваджувати процеси для їх досягнення, контролювати ефективність, а також проводити зміни з метою вдосконалення системи управління споживанням паливно-енергетичних ресурсів [5].

Створення системи енергоменеджменту на підприємстві повинно починатися з документального оформлення рішення керівництва [4]. Для цього необхідно:

–видати наказ про створення системи енергоменеджменту з конкретним визначенням її цілей і найближчих завдань;

–призначити керівника служби енергоменеджменту, поставивши йому в обов'язок визначення основних процесів управління використанням енергоресурсів, реалізацію поставлених завдань, організацію робіт та підтримання в робочому стані процесів управління, координацію діяльності робочої групи з енергозбереження;

–розробити програму енергоменеджменту, яка включає ряд основних етапів: розробку та впровадження, енергетичний аудит та оцінку ефективності, підготовку та сертифікацію, обстеження, аналіз та діагностику.

Потрібно зазначити, що не кожне підприємство вимагає створення цілої спеціалізованої служби енергоменеджменту, оскільки її утримання може потребувати значних витрат, що в умовах малих обсягів підприємства недоцільно. У цьому випадку необхідно зіставляти витрати на утримання персоналу з очікуваним ефектом від впровадження енергозберігаючих заходів. Але за будь-яких умов підприємству необхідно залучати до управління енергетичним господарством осіб відповідної кваліфікації, що зможуть виконувати завдання енергоменеджменту.

Отже, можна можна зробити висновок, що перед підприємствами України, які є найбільшими споживачами енергетичних ресурсів, гостро стоїть проблема ефективного управління їх енергетичними господарствами.

Одним із нових інноваційних підходів у вирішенні цих проблем є впровадження систем енергоменеджменту в діяльність підприємств, що вже тривалий час успішно використовується в зарубіжній практиці. Тому на підприємствах необхідно створювати служби енергоменеджменту та залучати фахівців відповідної кваліфікації для розробки заходів щодо впровадження систем енергоменеджменту, що дозволить знизити витрати на використання енергетичних ресурсів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Введення в енергетичний менеджмент: підручник/А.В. Праховник, Є.М. Іншеков, Є.А. Штогрин. К.: НТУУ «КПІ», 2010. 272 с.

2.Випанасенко С.І. Системи енергоменеджменту вугільних шахт: [монографія]/С.І. Випанасенко.–Д.: Національний гірничий університет, 2008.–106 с.

3.Дзядикевич Ю.В. Управління процесами ефективного енергозбереження/Ю.В. Дзядикевич, Р.Б. Гевко, Р.І. Розум, М.В. Буряк//Інноваційна економіка.–2010-№17.–С. 151–154.

4.Копитко М.І. Особливості організації процесу енергоменеджменту на промислових підприємствах з позиції стабілізації рівня економічної безпеки/М.І. Копитко//Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія.–2012.–Вип. 10.–С. 512–516.

5.Осадчиєв О.О. Практика впровадження сучасних стандартів енергоменеджменту та підготовка до застосування ISO 50001/А.А. Осадчий//Сертифікація.–2012.–№ 1.–С. 12–16.

УДК 658.012.2
Соріна О.О.[1], Біденко І.П.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-514м ЗНТУ

ЕВОЛЮЦІЯ ПОГЛЯДІВ НА КОРПОРАТИВНУ КУЛЬТУРУ

Формування корпоративної культури займає одну з провідних ролей в організації, адже саме від цієї складової залежить успіх, економічна стабільність та її повноцінне функціонування.

Вперше поняття «корпоративна культура» вжив воєнний теоретик фельдмаршал Гельмут фон Мольтке в XIX сторіччі. Так він називав взаємовідносини в офіцерському середовищі.

У першій половині XX сторіччя для компаній була характерна ієрархічна структура організації з авторитарним стилем керівництва і поняття «корпоративна культура» не використовувалося. Однак корпоративна культура існувала завжди, а вчені і керівники корпорацій почали замислюватись про вплив людських відносин і спілкування в колективі на продуктивність праці набагато раніше ніж з'явилася сама дефініція.

Видатні підприємці на своїх підприємствах намагалися впровадити ідеї про формування позитивного психологічного клімату в організації. Фредерік Тейлор, засновник школи наукової організації праці, робив акцент на те, що новий співробітник у колективі не повинен бути сам по собі, а керівник повинен надати всі необхідні інструкції, забезпечити його входження в колектив та роботу [1, с.176].

Анрі Файоль, засновник адміністративної школи управління, розробив 14 принципів адміністративного управління і в одному з них мова йде саме про єдність персоналу. На його думку, сила підприємства заключається в гармонізації відносин між співробітниками.

Вважається, що одним з найяскравіших прикладів реальності існування поняття «корпоративна культура» стали Готорнські експерименти, які проводилися з 1925 по 1932 роки на заводі Western Electric Company. Завдяки анонімним опитуванням працівників стало очевидно, що на заводі існують неофіційні норми поведінки, котрі в окремих випадках перешкоджали спробам керівництва вдосконалити виробництво [2, с.89]. Також стало відомо, що висока продуктивність залежала не тільки від умов праці в

компанії. Важливим чинником були відносини між людьми та наявність спільних цінностей.

Для Елтона Мейо цей експеримент став можливістю підтвердити свою теорію людських відносин і висунути на передній план індивіда, акцентуючи увагу на проблемі особистості в системі соціально-трудових відносин.

Однак дійсно ретельно вивчати корпоративну культуру почали лише у 1980-х роках, адже саме у цей період з'явилася необхідність впорядкувати взаємовідносини всередині великих фірм і корпорацій.

Думки вчених щодо чіткого тлумачення поняття «корпоративна культура» розходяться, але вони усі єдині у тому, що носієм корпоративної культури є людина. Розглянемо деякі з визначень (табл.1).

Таблиця 1– Визначення корпоративної культури

Автори	Визначення корпоративної культури
Шварц і Девіс (1981)	Комплекс переконань і очікувань, розділений учасниками організації. Данні переконання і очікування формують норми, які визначають поведінку співробітника організації.
К. Шольц (1987)	Неявна, невидима, неформальна свідомість організації, що управляє поведінкою людей і, у свою чергу, сама формується під впливом їх поведінки.
Ф. Лютенс (1999)	Сукупність основних переконань, які передаються усім прийнятим на роботу співробітникам як правильні: спосіб прийняття того, що відбувається, образ мислення і послідовність дії.
А. Кібанов (2001)	Набір найбільш важливих положень, що використовуються членами організації і які висловлюються організацією у задекларованих цінностях і нормах, що дають людям орієнтири їх поведінки і дій.
Ф. Хміль (2006)	Система цінностей, філософія, яку поділяють усі працівники організації.
В. В. Козлов (2008)	Система формальних і неформальних правил і норм діяльності, звичаїв та традицій, індивідуальних та групових інтересів, особливостей поведінки співробітників організаційної структури, стиля керівництва, показників задоволеності працівників умовами праці, рівня взаємної співпраці, ідентифікація співробітників з підприємством і перспективами його розвитку.

Таким чином, корпоративна культура являє собою складний комплекс припущень, які бездоказово приймають усі учасники організації і встановлюють спільні рамки поведінки [2, с.73].

Отже, раніше корпоративна культура розглядалася як сукупність знань і навичок по раціоналізації підприємства в залежності з деякими заздалегідь розрахованими показниками. В такому уявленні колектив виступав лише доповненням до певних виробничих функцій. Зараз корпоративну культуру можна розглядати як невід'ємну частину діяльності, конкурентоспроможності компанії, головну силу, котра формує основні аспекти її поведінки і грає ключову роль в тому, щоб цінності, викладені в корпоративній філософії компанії, відбилися в поведінці її співробітників. Вона також впливає на те, якою мірою буде формуватися стратегія компанії, її структура і механізми контролю.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Козлов В.В. Корпоративная культура: опыт, проблемы и перспективы развития/В.В. Козлов—М.: Гардарика, 2004.—269 с.

2.Рычаков А.А. Корпоративная культура современной копмании. Генезис и тенденции развития/А.А. Рычаков—Казань: Бук, 2015.—180 с.

УДК 005.8(477)
Соріна О.О.[1], Аболімова О.О.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр.ФЕУз-514 ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Управління проектами являє собою методологію організації, планування і координації використання людських і матеріальних ресурсів протягом проектного циклу. Вона спрямована на ефективне досягнення цілей шляхом застосування системи сучасних методів, технік і технологій управління.

У сучасній економіці концепція проектного управління є робочим інструментом, що використовується у багатьох сферах діяльності. Добре розроблений проект допомагає підприємству розвиватися, завойовувати нові позиції на ринку, де воно функціонує, реалізовувати перспективні плани.

Досвід таких країн, як США, Японії , Південна Корея, свідчить, що управління проектами в умовах мінливого зовнішнього середовища є однією з найважливіших складових систем менеджменту підприємств. Оцінюючи сучасне поширення методологій управління проектами у світі стає очевидним, що управління проектами використовується не в будь-яких виняткових випадках, а навпаки, все частіше стає стандартним способом ведення бізнесу.

Проте проектне управління поки що не має такого широкого розповсюдження не підприємствах України. В Україні управління проектами–досить молода галузь знань.

В даний час в Україні є ряд передумов для поширення методів проектного управління, а саме: зміна відносин власності, формування ринку інвестиційних проектів, розвиток інформаційних технологій, зміна ідеології управління. Разом з тим існує також ряд обмежень, пов'язаних з макроумовами, а саме: нестійке функціонування економіки, спад інвестиційної активності, недостатня розвиненість кредитно-фінансової сфери і сама специфіка проектної діяльності.

В основі розвитку проектно-орієнтованих організацій лежать системи знань з управління проектами і програмами. Саме застосування сучасних методологій управління є чинником, що визначає ефективність та сталість розвитку підприємства. Відсутність системи управління проектами призводить до виконання непотрібних сьогодні проектів або до несинхронного їх виконання, збитків , авралів, зривів робіт за найважливішими контрактами, несподіваних проблем у проектах, що, в цілому, характеризує реактивний стиль управління. Такий стиль управління притаманний сьогодні більшості підприємств України, негативно позначається на їх конкурентоспроможності.

Звісно, впровадження проектного формату управління потребує від організації серйозних та свідомих дій, а від керівників–впевненого володіння низькою теоретичних та практичних навичок як в галузі проектного менеджменту, так і в галузях маркетингу, логістики, законодавства, психології, інформаційних технологій та ін. Саме тому підготовка спеціалістів в області управління проектами буде залишатись актуальною задачею як в Україні, так і в цілому світі.

З огляду на загальні тенденції розвитку проектного управління в сучасних умовах можна констатувати, що особливо важливим завданням у цьому напрямку є прийняття національних стандартів з управління проектами, підвищення рівня знань щодо системи управління проектами різних рівнів, сертифікація проект-менеджерів. Це допоможе типізувати проектну діяльність і значно спростити процеси взаємодії в межах кожного окремого проекту, встановивши базові методи управління проектами як в державних, так і в приватних компаніях.

Треба відмітити, що за останні роки створено об'єктивні передумови для широкомасштабного розвитку та застосування професійного управління проектами та програмами у всій вертикалі влади. Але можливість цього розвитку залежить, насамперед, від кількості підготовлених фахівців, що володіють методологією і засобами управління проектами. Тому управління проектами сьогодні потрібно ставити в розряд державної політики, як одне з

найважливіших основних її напрямків. Для підтримки управління проектами на рівні держави необхідно:

-розробити та затвердити основи державної політики в галузі розвитку управління проектами та програмами;

-створити систему мотивації і забезпечити підтримку розвитку з боку законодавчої влади, ділових кіл, громадськості та засобів масової інформації;

-інтенсифікувати перепідготовку та підвищення кваліфікації керівників усіх рівнів для освоєння технологій професійного управління проектами та програмами;

-сприяти створенню мережі регіональних представництв професійних асоціацій, навчальних та сертифікаційних рівнів з управління проектами;

-сприяти участі в міжнародному співробітництві і кооперації в галузі освіти та сертифікації фахівців з управління проектами і програмами;

-розвивати комплексну навчально-методичну базу з управління проектами, шляхом видання навчальної та спеціальної літератури, журналів.

УДК 658.5.011.46:005.21
Соріна О.О.[1], Мєльніков О.В.[2]
[1] старш.викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-514м ЗНТУ

РЕЗЕРВИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Підвищення ефективності діяльності–відправна точка в функціонуванні підприємства. Для визначення кількісної оцінки ефективності діяльності проводиться глибокий економічний аналіз, на основі якого виявляються резерви для її підвищення. В економічній літературі найчастіше резерви визначають у вигляді різниці між поточним і можливим рівнями використання ресурсів. Тобто умовно це можливо уявити як відрізок між точкою фактичного використання ресурсу і його потенційно доступною величиною. При цьому відрізок між точкою фактичного використання ресурсу і точкою, що відображує наявний ресурсний потенціал підприємства, являє собою внутрішні резерви розвитку, а відрізок від точки, що відображує наявний ресурсний потенціал підприємства, до точки потенційно доступних ресурсів-зовнішні резерви розвитку [1].

Резерви класифікуються за різними ознаками. Так, В.І. Бариленко видляє наступні види резервів:

1) за рівнем управління економікою: макроекономічні, регіональні, обласні, галузеві. Макроекономічні резерви визначаються на

загальнодержавному рівні, їх використання спрямовано на усунення диспропорцій в розвитку різних галузевих комплексів і регіонів, на ефективне функціонування системи управління економікою країни в цілому, на стабільність розвитку економіки на основі інноваційних процесів;

2) за рівнем управління в галузі виділяють міжгосподарські резерви, що забезпечують створення стійких взаємозв'язків між підприємствами та організаціями різних галузей та внутрішньогосподарські, які спрямовані на підвищення ефективності взаємодії між галузевими підприємствами;

3) за рівнем середовища підприємства. Зовнішні резерви являють собою можливості, що надаються підприємству ринковими умовами господарювання. До внутрішніх можна віднести резерви розвитку підприємства, пов'язані з використанням факторів виробництва;

4) за ступенем керованості: контрольовані і неконтрольовані резерви;

5) за способом залучення ресурсів. Реалізація резервів можлива двома основними шляхами-екстенсивним, за рахунок збільшення використання ресурсів і інтенсивним, за рахунок поліпшення використання ресурсів і зміни їх якості;

6) за стадіями процесу виробництва виділяють резерви, пов'язані з можливостями вдосконалення організації виробництва і праці, оптимізації основних і допоміжних бізнес процесів;

7) за стадіями життєвого циклу. Виявлення резервів за стадіями життєвого циклу спрямовано на скорочення тривалості підготовки виробництва та виробничого циклу; оптимізацію витрат на підготовку виробництва; зниження собівартості та підвищення якості продукції, що випускається; зменшення виробничого браку;

8) за функціональними областями діяльності підприємства виділяють резерви у сферах маркетингу, виробництва, фінансів, управління персоналом, управління запасами;

9) за термінами мобілізації виробництва виділяють оперативні, поточні та перспективні резерви. Оперативні являють собою можливість поліпшення діяльності підприємства протягом короткого періоду - від години, робочої зміни-до кількох днів. Поточні резерви можуть бути використані протягом тижня, місяця, кварталу. Перспективні резерви, як правило, пов'язані з реалізацією стратегії розвитку підприємства [2].

Одним з важливих аспектів виявлення резервів підприємства є організація їх пошуку і кількісна оцінка.

Основні принципи пошуку резервів-науковість, комплексність, системність, запобігання повторного рахунку резервів.

Раціональний підхід до пошуку і активації резервів включає такі дії, як:

-пошук основного резерву, а саме виявлення тих статей витрат, які за мінімальних фінансових і трудових затратах допоможуть знизити більшу частину витрат;

-виявлення «вузьких» місць, які стримують зростання обсягів виробництва;

-виявлення резервів за стадіями життєвого циклу продукту;

-проведення комплексної оцінки діяльності [3].

Аналіз та подальша активізація резервів повинні системно орієнтувати всі ланки виробництва на максимізацію кінцевих результатів діяльності підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Козлова М.І. Системна характеристика резервів підвищення ефективності діяльності підприємницьких структур в умовах ринку/М.І. Козлова//Сучасні наукові дослідження та інновації.–2012.–№5. [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://web.snauka.ru/issues/2012/05/12730

2.Методология анализа результатов операционной и финансово-инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов: Коллективная монография//под ред. В.И. Бариленко.–М.: Финакадемия, 2010.–460 с.

3.Дослідження та підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://ukrdoc.com.ua/text/41036/index-1.html?page=5

УДК 336:658.11

Кутідзе Л.С.[1], Коваль Д.С.[2]
[1] канд.екон.наук, доцент ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-514м ЗНТУ

ДЖЕРЕЛА ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ ДЛЯ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

Останнім часом все актуальнішою стає проблема підтримки та розвитку малого та середнього бізнесу в Україні. Такі підприємства виконують важливу соціально-економічну роль у гармонійному розвитку національної економіки, забезпечуючи зайнятість від 60 до 85 відсотків населення за різними країнами [1]. Це й не дивно, бо запорукою економічно успішної держави є наявність на ринку підприємств різного калібру.

В Україні малий та середній бізнес складають майже 98,8% (табл. 1) від загальної кількості підприємств і це, безперечно, пов’язано зі зростанням ділової активності та перехідним станом економіки України.

Таблиця 1–Кількість малих та середніх підприємств в Україні

Кількість підприємств, од.	Роки			
	2015		2017	
	кількість	у % до заг. кількості	кількість	у % до заг. кількості
Усього	343 400	100	338256	100
Великі	400	0,2	399	0,2
Середні	15 200	4,4	14937	4,4
Малі	327 800	95,4	322920	95,4

Джерело: складено авторами на основі [2]

У зв'язку з цим, на підприємствах малого та середнього бізнесу існує необхідність пошуку додаткових джерел фінансування. Особливо гостро дане питання постає перед суб'єктами малого бізнесу, насамперед, через обмеженість власних коштів.

Джерелами фінансування підприємств малого та середнього бізнесу є:
-самофінансування–використання прибутку та амортизаційного фонду;
-фінансово-кредитний ринок;
-державне фінансування–у формі державної підтримки та грантів;
-ресурси міжнародних фондів та організацій;
-фондовий ринок;
-ресурси приватних осіб.

Банківські кредити є досить дорогим ресурсом для малого бізнесу. Достатньо популярними запитами серед підприємців є кредити на поповнення обігових коштів, на придбання обладнання, техніки та нерухомості.

Найбільш зацікавленою у розвитку малого і середнього бізнесу є держава. В Україні діє Національна програма сприяння розвитку малого підприємництва в Україні, відповідно до Закону України від 21.12.2000 р. [3]. Одним із головних її напрямів є створення умов для побудови дієвої та ефективної фінансово-кредитної системи підтримки діяльності суб'єктів малого підприємництва. Роль держави полягає у забезпеченні розвитку і підтримці малого і середнього бізнесу за рахунок надання пільгових кредитів, стимулювання фінансових установ, переорієнтації бюджетних коштів.

Велику роль у фінансуванні потреб українського бізнесу відіграють міжнародні фінансові організації. Однак залучити фінансування від цих організацій досить складний і тривалий процес, в результаті якого можна отримати значні суми під відповідний проект за порівняно невисокі відсотки. Так, в Україні представлено Європейську програму підтримки малого та середнього бізнесу COSME, Програми від Європейського банку

реконструкції та розвитку (від залучення експертів-консультантів до надання грантів). Німецько-український фонд надає програми мікрокредитування та кредитування пріоритетних галузей, USAID кредитує аграріїв України через кредитні спілки.

Не зважаючи на незначну державну підтримку, підприємцям є з чого вибирати. Різні міжнародні програми, проекти та гранти можуть підтримати власників бізнесу під час економічної кризи. Отже, у вирішенні проблем фінансування малого та середнього бізнесу в Україні важлива роль належить як самим підприємствам, так і банківському сектору та державі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Ляпін Д.В. Основні моделі розвитку малого підприємництва в Україні/Д.В. Ляпін//Стратегічні пріоритети.–2011.–№ 3(20).–С.90-95.

2.Дані Державної служби статистики України [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2013/fin/kp_reg/kp_reg_u/kp_reg_u_2017.htm

3.Закон України про «Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні» [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2157-14

УДК 332.146
Кузьміна Д.А.
студ. гр. ФЕУ-314м ЗНТУ

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ТЕРИТОРІЙ

Забезпечення успішного соціально-економічного розвитку територій потребує комплексних дій з оцінювання стану їх розвитку, визначення шляхів залучення необхідних ресурсів, розроблення заходів зі збереження та модернізації наявного потенціалу. Метою тези є визначити звідки беруться фінансові забезпечення для розвитку територій, їхні джерела. На сьогоднішній день питання забезпечення фінансовими ресурсами місцевого самоврядування залишається одним з найгостріших. З огляду на це особливої актуальності набуває обґрунтування теоретичних засад фінансового забезпечення територій, що створить основу для розробки ефективних механізмів управління їх розвитком з використанням фінансових інструментів.

У науковій літературі існує багато підходів до розуміння фінансового забезпечення розвитку регіону, території, місцевого самоврядування, місцевих органів влади.

Так, В.І. Оспіщев із співавторами вважають, що фінансове забезпечення–це основний метод фінансового впливу на соціально-економічний розвиток, який регулюється на основі відповідної системи функціонування, яке може здійснюватись в трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування [1, с.59]. На думку В.М. Опаріна, фінансове забезпечення «реалізується на основі відповідної системи фінансування, яке може здійснюватись через самофінансування, кредитування та зовнішнє фінансування» [2, с.56]. Механізм фінансового забезпечення–сукупність економічних відносин, що виникають з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів та організаційно-управлінських принципів, методів і форм їх впливу на соціально-економічну життєдіяльність територіальних одиниць та господарських суб'єктів [3, с.6-7]. Регіональна політика фінансового забезпечення сталого розвитку–це система стратегічних та тактичних заходів та інструментів, за допомогою яких органи управління виконують покладені на них функції із забезпечення збалансованого розвитку регіонів шляхом мобілізації фінансових ресурсів, їх оптимального розподілу та ефективного використання за пріоритетними напрямками сталого розвитку [4, с.12].

Основою фінансового забезпечення місцевого самоврядування являється сукупність фінансових ресурсів території, які можна визначити як фонди коштів, що створюються і використовуються на соціальний і економічний розвиток регіонів. До фінансових ресурсів регіону відносять всю сукупність фінансових ресурсів, які формуються та використовуються для вирішення проблем, пов'язаних з процесами проектування, будівництва, розвитку, функціонування об'єктів та суб'єктів соціально-економічної та інженерновиробничої інфраструктур регіону, суб'єктів підприємницької діяльності в регіоні. Фінансові ресурси регіону є одним із видів ресурсів, що забезпечують його функціонування і розвиток [5, с.33]. Фінансові ресурси мають першорядне значення, оскільки це єдиний вид ресурсів, який може бути перетворений з мінімальним розривом у часі в будьякий інший вид ресурсів. Будь-яка діяльність починається з відповіді на питання: де знайти джерела фінансування, як організувати поточне і перспективне управління фінансовими ресурсами, яке забезпечує фінансову стійкість і платоспроможність [6, с.332].

Виділяється три підходи до визначення сутності місцевих фінансових ресурсів:

1.Місцеві фінансові ресурси–бюджет відповідної території та децентралізовані грошові фонди, що залишаються у розпорядженні підприємств і організацій громади.

2.Місцеві фінансові ресурси–кінцевий результат діяльності всіх підприємств і організацій, розташованих на даній території, включаючи відрахування з доходів населення.

3.Місцеві фінансові ресурси–сукупність доходів усіх суб'єктів господарювання розташованих на даній території та залучених ззовні (інвестицій, коштів міжнародних організацій), ресурсів централізованих фондів, доходів населення.

Підсумовуючи ці підходи, автори навчального посібника [6] пропонують розуміти під місцевими фінансовими ресурсами грошові кошти місцевого самоврядування та фінансові ресурси підприємств і організацій, населення, що утворюються в процесі відносин, пов'язаних з розподілом і перерозподілом частини вартості ВВП та залучаються органами місцевого самоврядування для забезпечення економічного і соціального розвитку території.

Джерела фінансового забезпечення:

1.Власні фінансові ресурси (формуються на базовому рівні): прибуток суб`єктів підприємництва, доходи від підприємницької діяльності, амортизаційні відрахування,кошти бюджетів, заощадження населення.

2.Залученні фінансові ресурси (формуються на регіональному ,загальнодержавному, світовому рівнях) на різних умовах повернення та платності: кошти бюджетів різних рівнів та позабюджетних фондів, кредити комерційних банків та небанківських фінансових установ,кошти міжнародних організацій, випуск акцій, інвестиції, заощадження населення , міжнародна та спонсорська допомога.

Отже, з наведеного вище ми можемо зробити висновок ,що перелік фінансових забезпечень які сьогодні використовуються в Україні та в світовій практиці є дуже поширеними та багатофункціональними. Тому вибір залучень щодо фінансових ресурсів має бути унікальним, конкретним, притаманним лише для певної територіальної одиниці.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Фінанси: [навч. посіб.]/О. П. Близнюк, Л.І. Лачкова, В.І. Оспіщев [та ін.]/за ред. І.В. Оспіщева.–К.: Знання, 2006.–415 с.

2.Опарін В.М. Фінанси (Загальна теорія): [навч. посіб.]/В. М. Опарін.–2-ге вид. доп. і перероб.–К.: КНЕУ, 2002.–240 с.

3.Москаль О.І. Фінансове забезпечення розвитку агропромислового виробництва регіону (на матеріалах Чернівецької області): автореф. дис. канд. екон. наук/О.І. Москаль.–К., 2001.–16 с.

4.Вахович І.М. Теоретико-методологічні засади формування та реалізації регіональної політики фінансового забезпечення сталого розвитку: автореф. дис … д-ра екон. наук: спец. 08.00.05 розвитк продуктивних сил і регіональна економіка/І.М. Вахович.–Одеса, 2008.–35с.

5.Общая теория финансов/под. ред. Л. А. Дробозиной.–М.: Банки и биржи, Изд.объед. «ЮНИТИ», 1995.–256 с.

6.Управління розвитком міста: [навч. посіб.]/І. Валентюк, О. Борщ, Г. Берданова та ін.; за ред. В. Вакуленка, М. Орлатого.–К.: Вид-во НАДУ, 2006.–389 с.

УДК 339:146:684(477)
Корольков В.В.[1], Бутова І.Г.[2]
[1] канд. екон. наук ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-514м. ЗНТУ

РИНОК МЕБЛІВ В УКРАЇНІ: ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ

Ринок українських меблів є достатньо новим, однак і інші українські товарні ринки відносно молоді та поступово набирають оберти та активно розвиваються. Незважаючи на не досить тривалий період розвитку, можна виділити декілька вагомих етапів.

У період до 1987 року на ринку меблів було представлено всього один сегмент, в основному побутові меблі, а постачання для різних установ і організацій спеціальних меблів мали планово-розподільний характер. Усі побутові меблі складалися приблизно з 30 найменувань товарів вітчизняного виробництва. Типовим для цього періоду була широка пропозиція меблів низької якості за недорогими цінами [1].

Протягом з 1987 по 1990 року державне регулювання стало більш м'яким, а можливість відвідування зарубіжних країн дозволила виробникам проаналізувати європейський асортимент, його якість і цінову політику.[2]

Після1990-х років в нашій країні простежувалась нестабільна політична й складна економічна ситуація, яка певною мірою сприяла тому, що великі меблеві комбінати радянських часів не змогли пристосуватися до нових економічних умов і поступилися у конкурентній боротьбі польському виробникові. Імпортні меблі в той час стали основою продажів.[1]

Наступний період з 1997-2007 років–час формування нової банківської системи, для якого характерним було збільшення обсягів кредитування підприємств і населення. Таким чином, за допомогою кредитів, стимулювався попит. На отримані кредити будували нові квартири, які необхідно було обставити меблями. Попит випереджав пропозицію на всі види меблів і комплектуючих. У цей період почав зароджуватись новий клас національних виробників меблів, який потіснив імпорт, а вакуум, що утворився після банкрутства радянських меблевих підприємств-гігантів, було

заповнено. Отже, наявність стабільного попиту на меблі і сприятливі умови формування пропозиції з боку виробників визначили досить динамічне зростання українського меблевого ринку.

До 2008-2009 років ситуація у вітчизняній меблевій галузі була стабільно прогресуючої. У післякризовий період 2009-2010 років зростання продовжилося [2].

Впродовж декількох років вітчизняні виробники оновлювали устаткування, пристосовувались до нових технологій виробництва та застосовували сучасні матеріали. Якість українських меблів помітно зросла і вони стали конкурентоспроможними. Великої уваги почали приділяти додатковим послугам, скороченню термінів доставки готових меблів та ін. З'явилась велика кількість всіляких магазинів і магазинчиків, салонів і маркетів, у яких було запропоновано різноманітні меблі від вітчизняного виробника, асортимент яких задовольняв будь-які потреби населення: від дуже популярних кухонь до менш популярних м'яких офісних меблів у ціновому діапазоні від «економ» до «преміум».

У 2001 році створюється профільна бізнес-асоціація – «Українська Асоціація Меблевиків» (УАМ), як добровільне, незалежне, некомерційне об'єднання підприємств, організоване на основі рівноправності, вільного волевиявлення і єдності економічних, юридичних, соціальних та інших інтересів своїх членів. Метою діяльності УАМ є об'єднання зусиль компаній, що працюють у меблевій галузі, захист та лобіювання їхніх прав та інтересів.

Переважна частка меблевих потужностей України належить старим підприємствам, які ще не встигли переорієнтуватися на нові потреби українських споживачів. Внаслідок цього на меблевому ринку України домінує імпорт. Проте, з кожним роком українські виробники намагаються ретельніше досліджувати смаки та потреби споживачів і задовольняти їх.

Одним із основних показників розвитку торгівлі є роздрібний товарообіг. Роздрібний товарообіг–це реалізація товарів населенню для особистого споживання в обмін на його грошові доходи, а також продаж товарів ринкового фонду організаціям і установам для колективного споживання та задоволення їх господарських потреб. Такий продаж ще називають дрібним оптом [3].

У загальному і цілому, до основних факторів, що впливає на розвиток вітчизняного меблевого ринку, необхідно віднести:

-структуру витрат споживачів (більше половини всіх витрат займають продовольчі товари, що істотно обмежує розвиток непродовольчого сегмента);

-нестабільність попиту на меблі;

-пошук ринків збуту (бар'єри входу на європейські ринки);

-динаміку цін на ресурси;

-показник стабільності в країні;
-розвиток продажів в Інтернет-магазинах;
-особливості державного регулювання (квоти, регулювання експорту);
-співвідношення ціни і якості асортименту;
-наявність фінансових і кредитних ресурсів, а також відсутність інвестицій [4].

До основних стримуючих факторів розвитку виробництва меблів в Україні експерти відносять:

-підвищення вартості сировини і комплектуючих;
-нестача кваліфікованих кадрів;
-зростання частки нереалізованої продукції;
-додаткові витрати у вигляді витрат на зберігання і логістику;
-нестача фінансових і кредитних ресурсів, а також відсутність інвестицій.

Згідно з даними державної служби статистики, в період 2013-2017 рр. виробництво меблів в Україні характеризувалося нестабільної динамікою. Показники обсягів реалізації меблів в натуральному вираженні мали тенденцію до скорочення, при цьому в грошовому вираженні, починаючи з 2016 року, спостерігається деяке зростання, що свідчить скоріше про вплив фактора росту цін на меблі.

Імпорт меблів до початку 2018 р склав 257009,1 тис. дол. США, що на 43% менше, ніж в 2013 р Обсяг експорту меблів значно перевищив імпорт і до початку 2018 р склав 542322,6 тис.дол. США, що на 36,5% більше, ніж в 2015 р При цьому темпи обсягів експорту, по відношенню до 2016 р, знизилися на 11%. На стан експорту істотно вплинула політична ситуація в країні, що підштовхнуло виробників змінити географію країн-імпортерів української меблів, і збільшити потік експорту в країни ЄС [5].

На сьогоднішній день меблевий ринок України є досить прибутковим, і тому з кожним роком з'являється все більше нових фірм, що виробляють та реалізують меблеву продукцію. Відповідно зростає і конкуренція на ринку. Звідси можна зробити висновок, що зовнішнє середовище підприємств меблевої галузі є досить складним та невизначеним. Однак, при детальному аналізі зовнішнього середовища, та своєчасній реакції на зміни в ньому, існують реальні можливості щодо розвитку підприємницької діяльності на даному ринку, тобто ринку меблів України.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Товарна структура роздрібного товарообороту підприємств в Україні (2005-2012 рр.). [Електронний ресурс]//Офіційний сайт Державної служби статистики.–Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

2.Аналітика ринків. Фінансовий консалтинг. [Електронний ресурс]//-Режим доступу: https://pro-consulting.ua/ua/pressroom/postepennyj-rost-doli otechestvennyh-proizvoditelej-analiticheskij-obzor-rynka-mebeli-ukrainy

3.Товарна структура роздрібного товарообороту підприємств в Україні (2005-2012 рр.). [Електронний ресурс]//Офіційний сайт Державної служби статистики.–Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

4.Надтока Т.Б. Соціальний розвиток промислового підприємства та механізми його управління//Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем: монографія/Т.Б. Надтока, Г.А. Какуніна, О.В. Мартякова та ін./за заг. ред. О.В. Мартякової.–Донецьк: Вид-во ДонНТУ, 2011.–744 с.

5.Державна служб статистики Україні. [Електронний ресурс]//Офіційний сайт Державної служби статистики.–Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/

УДК 005.32:331.101.31
Гудзь П.В.[1], Чередниченко Ю.М.[2]
[1] проф. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУз-514 ЗНТУ

МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ ТА ЇЇ РОЛЬ В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Одне з головних завдань для організацій різних форм власності-пошук ефективних засобів управління працею, які забезпечують активізацію людського чинника. Вирішальним причинним чинником результативності діяльності людей є їх мотивація. Ефективність праці за інших однакових умов визначається особистим ставленням людини до праці, її трудовою поведінкою. У свою чергу трудова поведінка детермінована впливом багатьох чинників, які діють з різною силою та в багатьох напрямках.

За останні роки питання, пов'язані з мотивацією праці, настільки ускладнилися, а науковцями накопичений такий інформаційний та статистичний матеріал, що мотивація почала формуватися як самостійний науковий напрямок.

Характерною особливістю матеріальної мотивації на сучасному етапі є поширення системи заохочення за впровадження різноманітних нововведень. Західноєвропейські фірми формують преміальні фонди за створення, освоєння й випуск нової продукції, але їхній розмір залежить від приросту обсягів продажу даної продукції та її частки в загальному обсязі виробництва.

Процес мотивації є складним психологічним процесом. У ньому істотну роль відіграє боротьба різних потенційних мотивів, що відбувається у свідомості людини, аналіз значущості потреб, здатність оцінити наслідки своїх дій та інші фактори. Існує величезна кількість різноманітних конкретних людських потреб, цілей, які за уявленням кожної людини приводять до задоволення її потреб, а також типів поведінки при досягненні цих цілей.

Для вдосконалення існуючої системи мотивації праці персоналу мають бути чітко розмежовані мотиваційні фактори та стимули на етапі розробки стратегії, та на етапі її реалізації, які мають встановлюватись відповідно до проведених соціологічних досліджень.

Шляхів і способів для мотивації працівників досить багато. Для того, щоб вдало здійснювати мотивування трудової поведінки необхідно виявляти структуризацію мотивів і потреб, знати причини, що їх обумовлюють, за яких конкретних умов і яким чином можна виразити визнання результатів та націлити людей на досягнення більш високих показників продуктивності. Кожен співробітник, який прагне знайти та запропонувати щось нове в діяльності підприємства, свого структурного відділу, у своїй власній роботі, має заохочуватися. При вдалому поєднанні різноманітних факторів мотивації можна активізувати роботу працівників, підвищити їх інтерес до неї, що сприятиме самовдосконаленню і самореалізації, а також вплине на ефективність діяльності підприємства.

За умов розвитку ринкових відносин мотивація праці є одним з найважливіших факторів, вміле використання якого може сприяти розв'язанню всього комплексу соціально-економічних проблем. Сьогодні з різних засобів мотивації праці застосовують тільки її окремі елементи -ця обставина наголошує на потребі створення цілісної системи мотивації праці персоналу, орієнтованої на розвиток трудового потенціалу працівників та результативність діяльності підприємства загалом.

Політика в області мотивації і стимулювання співробітників в більшості випадків переслідує дві мети:

-виробити у співробітника бажання найбільш ефективним способом добиватися поставлених перед ним цілей і завдань;

-підвищити лояльність, прихильність співробітника компанії.

Менеджерові по персоналу слід постійно пам'ятати, що висококваліфіковані фахівці відрізняються високою мобільністю. Вони можуть звільнитися в будь-який момент, оскільки у них є власні «засоби виробництва», власні цілі, яких вони хочуть досягти, і їх із задоволенням візьмуть конкуренти.

Низька мотивація співробітників може привести до негативних наслідків у компанії: падінню продуктивності праці, погіршенню соціально-

психологічного клімату в колективі, зниженню якості праці, погіршенню іміджу компанії на ринку.

Знання механізму мотивації дозволяє керівникові різноманітити форми визнання і оцінки праці працівників і ефективно їх використовувати в різних ситуаціях.

Таким чином, саме мотивація і стимулювання праці володіють потужним позитивним потенціалом та дають можливість працівникам реалізувати себе як особистість і як фахівця та забезпечити в результаті найвищу ефективність праці персоналу.

Отже, ефективне управління персоналом не можливе без використання найефективніших методів мотивації праці працівників та способів впливу на поведінку персоналу, його трудову активність.

УДК 658.589 (477.64)
Пуліна Т.В.[1], Сіленко О.Е. [2]
[1] проф.,доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-514м ЗНТУ

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НАУКОВО-ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА

Закон України «Про інноваційну діяльність» трактує інновації як новостворені (або застосовані) і вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукції або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери.

Один з провідних французьких фахівців з соціології організацій Мішель Крозе сказав наступну фразу «В сучасній конкурентній боротьбі в першу чергу боротьба йде не за володіння ресурсами, матеріальними цінностями, а за здатність до нововведень». Тому, майбутнє успішного підприємства за інноваційною діяльністю [1].

Тому основним фундаментальним принципом економічного процвітання будь-якого підприємства і країни в цілому є постійне здійснення інноваційної діяльності і створення об'єктів промислової власності–основи випуску нової конкурентоздатної продукції, впровадження нової конкурентоздатної технології, що забезпечують одержання надприбутку. Інноваційна діяльність науково-виробничого підприємства спрямована на створення і залучення таких інновацій, які мають підвищувати його конкурентоспроможність, забезпечувати перспективи розвитку та зміцнювати ринкові позиції [2].

Через ресурсні обмеження можливості науково-виробничих підприємств щодо залучення інновацій значно відрізняються. Управління інноваційною діяльністю відбувається двома можливостями, перший з яких– це урахування інвестиційних можливостей підприємства, а другий–це потенційні можливості інновацій у формуванні конкурентних переваг.

Управління інноваційною діяльністю–це складова сучасного менеджменту науково-виробничого підприємства. Більш широким розумінням, це планування та організування, реалізація інноваційних проектів, стимулювання інноваційної діяльності, які розраховані на зміцнення позицій на ринку та отримання конкурентних переваг серед підприємств [2].

Інноваційний процес–це процес перетворення існуючого знання в інновацію. Інновація формується від задумки та ідеї до продукту, результату або послуги, які можна виміряти, та обов'язково має застосування на практиці. Інновації мають приносити конкретну вигоду для споживача, яка зумовлює поширення інновації на ринку.

В сучасних умовах економічного розвитку України, ефективна діяльність підприємств багато в чому залежить від впровадженої інноваційної політики всередині науково-виробничого підприємства. Також впливає цілісна і стратегічно спрямована інноваційно-інвестиційної діяльність, яка постійно у пошуку нової інновації, її адаптації та впровадження, де за мету взято вдосконалення її технологій та процесів, а як результат організації в цілому.

Ефективне управління в інноваційних колективах науково-виробничого підприємства зазвичай будується на принципах ситуаційного лідерства. В його основу покладено координування діяльністю працівників, залежно від робочої ситуації, специфіці поставлених завдань та мотивації співробітників.

Створення системи управління науково-виробничим підприємством, при якій можлива генерація інноваційних ідей як є одним з найбільш важливих аспектів інноваційної діяльності на науково-виробничому підприємстві.

Не тільки вивільнення творчого потенціалу працівників генерує інноваційні ідеї на підприємстві, а навіть в більшій мірі, стиль управління менеджменту організації.

Основними стилями управління інноваційної діяльності є директивний, наставницький та підтримуючий [2]. За результатами досліджень наукової літератури найбільш сприятливим стилем для розвитку інноваційної діяльності на науково-виробничому підприємстві є підтримуючий, при якому працівник отримує високу мотивацію, має право виконувати роботу самостійно, компетенції добре розвинуті та відповідальність лежить повністю на ньому.

Інноваційна діяльність займає лідируючі позиції для сучасних підприємств, які прагнуть вдосконалення. Науково-виробничі підприємства і не тільки, мають мислити категоріями зростання, додаткової вартості і запроваджувати їх в інноваційних процесах. Навіть зниження витрат для утримання свого лідируючого місця на ринку вже не конкурує з інноваційною складовою сучасних підприємств.

Таким чином, можна зробити висновок, що інноваційна діяльність науково-виробничого підприємства є запорукою його ефективного функціонування, підвищує його конкурентоспроможність та переводить на новий рівень розвитку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Поєнко О.М. Підходи до управління інноваційною діяльністю підприємства/О.М. Поєнко//Вісник ефективна економіка дніпровського державного аграрно-економічного університету.–2011.-№ 10 .–С. 199-203.

2.Шикова Л.В.Особливості управління інноваційною діяльністю на підприємстві/Л.В. Шикова, Г.А. Швец//Вісник економіка та організація управління Приазовського державного технічного університету.–2014.- № 3 (19).–Ч. 4.–С. 293-297.

УДК 658.589 (477.64)
Пуліна Т.В.[1], Бойко А.Е. [2]
[1] проф. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-514м ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБЛЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційна діяльність на сучасному етапі є одним з найважливіших системних чинників економічного зростання, конкурентоспроможності вітчизняної машинобудівної продукції, безпеки країни.

В сучасних умовах України стратегічне управління інноваційною діяльністю машинобудівних підприємств є об'єктивною необхідністю і потребує розроблення інноваційної стратегії, як складової частини стратегічної програми розвитку кожного підприємства.

Основу формування інноваційної стратегії машинобудівного підприємства складають його науково-технічна політика, ринкова позиція та зміни в зовнішньому середовищі.

Для того, щоб визначити, яку обрати стратегію інноваційного розвитку, необхідно виконати певну послідовність дій. Вилучення будь-якого етапу може призвести до одержання хибного результату.

Розробка інноваційної стратегії машинобудівного підприємства починається з формування стратегічних інноваційних цілей, розроблення стратегічних завдань та оцінювання можливостей та ресурсів для їх виконання; аналіз альтернатив; розроблення інноваційних програм, проектів, бюджетів; оцінку сильних та слабких сторін діяльності підприємства зі врахуванням обраних цілей. Обовязково аналізується стан розвитку науково-інноваційної сфери підприємства, організаційна структура управління інноваційною діяльністю, напрями її діяльності та перспективи розвитку. За результатами аналізу стану управління інноваційною діяльністю підприємства та оцінювання інноваційного потенціалу обираються фактори, що приймаються за основу для розроблення інноваційної стратегії.

На етапі формування стратегічних інноваційних цілей визначають основні завдання інноваційної діяльності з огляду на загальну стратегію підприємства та його інноваційної позиції. Вибір цілей розвитку залежить від інноваційного потенціалу підприємства та інноваційно-інвестиційного клімату в країні.

Інноваційними цілями можуть бути створення нового продукту, впровадження нової технології, перехід на новий вид сировини, реструктуризація підприємства та ін. Інноваційні цілі є вектором розвитку.

Під час формування інноваційної стратегії машинобудівного підприємства слід обрати метод чи модель формування інноваційної стратегії, який для аналізованого підприємства є найбільш оптимальним. Для цього застосовують SWOT-аналіз [1].

На етапі аналізу зовнішнього середовища і прогнозування тенденцій його змін вивчають поточну кон'юнктуру ринку і її визначальні фактори, прогнозують розвиток кон'юнктури. Співвідношення факторів, що сприяють розвитку підприємства, створюючи для нього нові можливості, і факторів, що можуть становити загрозу, впливають на вибір загальної та інноваційної стратегії підприємства.

Аналіз зовнішнього середовища потребує ретельного дослідження факторів прямої (мезосередовище) та опосередкованої (макросередовище) дії.

На етапі аналізу внутрішнього середовища підприємства і оцінювання рівня його інноваційного потенціалу визначають відповідність елементів внутрішнього середовища підприємства завданням його ефективного функціонування і розвитку. Ефективне функціонування та розвиток підприємства значною мірою залежить від досконалості його внутрішнього середовища, що забезпечується раціональною взаємодією усіх внутрішніх елементів системи. Така взаємодія заснована на принципі динамічної рівноваги–постійному вдосконаленні ключових елементів підприємства і приведенні у відповідність до них інших.

Сильні та слабкі сторони підприємства стосуються безпосередньо інноваційної діяльності і дають змогу оцінити інноваційний потенціал підприємства, який формулює його здатність створювати й використовувати інновації і впливає на вибір і реалізацію інноваційної стратегії.

Інноваційний потенціал підприємства–сукупність ресурсів та умов діяльності, що формують готовність і здатність підприємства до інноваційного розвитку [2].

Інноваційний потенціал формується з показників інноваційної діяльності: науковими кадрами; матеріально-технічною базою; фінансуванням; науковою інформацією; науковими школами; інтелектуальною власністю; сучасними формами організації інноваційної діяльності, своєчасністю виходом на ринок нового продукту (технології), зниженням витрат на його розробку та впровадження.

Значний потенціал свідчить про спроможність підприємства вести інноваційний пошук і здійснювати організаційні зміни у процесі реалізації будь-якої інноваційної стратегії.

Найбільш поширені такі типи інноваційних стратегій:

-традиційна, яка полягає в реалізації інновацій по підвищенню якості існуючих товарів. При реалізації даної стратегії повинні переважати роботи, орієнтовані на вдосконалювання виробництва в поточному періоді, частка головного продукту повинна бути не менш 70%, частка продукції на ринку повинна бути високою;

-імітаційна - придбання нової технології в інших фірм. Характерна для підприємств, що не мають достатньої бази та потенціалу для проведення власних НДДКР;

-залежна-підприємство орієнтується на розробки та технології великих фірм, що мають зв'язок з діяльністю даного підприємства. Ця стратегія припускає наявність потужної конструкторсько-технологічної служби і служби підготовки виробництва. Практично не здійснюються фундаментальні дослідження, при цьому спостерігається висока частка поточних НДДКР і залежність від основного конкурента.

Таким чином доведено, що інноваційна стратегія машинобудівного підприємства виступає динамічним процесом ресурсного забезпечення розвитку виробництва в складних умовах зовнішнього середовища на основі впровадження нових технологій, способів організації виробництва і управління. Вона виступає складовою загальної стратегії підприємства і відіграє провідну роль у визначенні конкурентних позицій, оскільки в умовах нестабільного ринкового середовища досягти підйому та зростання обсягів виробництва, підвищити продуктивність праці, забезпечити ефективний розподіл і використання ресурсів можливо лише завдяки впровадженню нових форм і методів інноваційної діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Редченко К.І. Стратегічний аналіз у бізнесі: навч. посібник/К.І. Редченко.–Вид. 2-ге, доповнене.–Львів: «Новий Світ-2000», «Альтаїр-2002», 2003.–272 с.

2. Череп А.В. Інноваційний менеджмент [Текст]/А.В. Череп, Т.В. Пуліна, О.Г. Череп.–К.: Кондор, 2014–452 с.

УДК 336.71:005.915

Пуліна Т.В.[1], Золотих Д.І.[2]
[1] доц., проф. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-514м ЗНТУ

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ БАНКУ

У сучасних умовах фінансово-економічної та політичної нестабільності посилюються питання забезпечення фінансової стійкості українських банків. Саме банкам належить пріоритетна роль у мобілізації тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання та в спрямуванні необхідних обсягів грошових надходжень у найприбутковіші галузі економіки. Але погіршення економічної ситуації в Україні, суттєве падіння курсу національної валюти, зниження рівня довіри населення до банків підтверджують наявність серйозних проблем у банківській сфері. Враховуючи той факт, що головною умовою ефективного функціонування банків є забезпечення мінімального ризику та високого рівня надійності здійснюваних операцій, аспекти управління фінансовою стійкістю банків є своєчасними та актуальними.

Аналіз науково-теоретичної літератури дозволяє акцентувати увагу на неоднозначності підходів до визначення поняття «фінансова стійкість». Узагальнення проаналізованих визначень поняття «фінансова стійкість» дозволяє виділити декілька підходів до її розуміння. Так, фінансову стійкість розглядають як:

1) відповідність сукупності критеріальних значень певних фінансових показників [1];

2) динамічну категорію «системи трансформації ресурсів та ризиків» [2];

3) складову загальної стійкості банку [3];

4) ліквідність і платоспроможність [1];

5) прибутковість [4].

Таким чином, проведене дослідження категорії «фінансова стійкість» банку дозволяє визначити її як якісну характеристику його фінансового стану, котрий характеризується збалансованістю, достатністю та

оптимальним співвідношенням фінансових ресурсів і активів за умови підтримання на достатньому рівні ліквідності й платоспроможності, зростання прибутку та мінімізації ризиків.

Управління фінансовою стійкістю банку представляє собою невід'ємну складову його безперервної та щоденної діяльності, від якої залежить не лише прибутковість та фінансова стабільність в цілому, а й здатність банку функціонувати зокрема. Окрім цього, управління фінансовою стійкістю банку передбачає об'єктивне визначення їх поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансовими ресурсами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, котрі сприяли б забезпеченню фінансової стійкості.

Слід зазначити, що процес управління фінансовою стійкістю банку, повністю залежить від управління активами і пасивами і націлений на залучення максимально допустимого обсягу ресурсів та їх розміщення в максимально дохідні активи, що володіють заданим рівнем ліквідності та мають обмежений рівень ризику. При цьому для забезпечення фінансової стійкості банку необхідно максимізувати поточну вартість активів і оптимізувати кінцеві фінансові результати. Управління фінансовою стійкістю банку передбачає реалізацію наступних функціональних процесів: планування, аналіз, оцінка та регулювання, контроль.

Важливою умовою ефективного управління фінансовою стійкістю та ліквідністю банків є дотримання певного комплексу принципів:

– принцип єдності дій і засобів досягнення мети суб'єктами управління даної системи;

– принцип комплексності процесу управління фінансовою стійкістю;

– принцип єдності тактики і стратегії у процесі управління фінансовою стійкістю для забезпечення його безперервності;

– принцип взаємозв'язку і взаємообумовленості елементів системи управління фінансовою стійкістю банку;

– принцип гнучкості процесу управління фінансовою стійкістю банку, що дає змогу адаптуватися до можливих змін на фінансовому ринку [5].

Таким чином, фінансова стійкість банку займає важливе місце у діяльності банку. Тому реалізація на практиці представлених функціональних процесів та відповідного інструментарію, дотримання зазначених принципів дозволить забезпечити платоспроможність, стабільність та високу ефективність діяльності банку.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Вітлінський В. Фінансова стійкість як системна характеристика комерційного банку/В. Вітлінський, О. Пернарівський., 2000.–173 с.

2.В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: [монографія]/В.М. Кочетков.—К.: Вид-во Європейського університету, 2003.–300 с.

3.Шіллер Р.І. Фінансова стійкість комерційного та шляхи її зміцнення/Р.І. Шіллер.–К.: Наук. думка, 1998.–158 с.

4.Белых Л.П. Устойчивость коммерческих банков. Как банкам избежать банкротства/Л.П. Белых. –М.: Банки и биржи, 1996.–192 с.

5.Кочетков В.М. Організація управління фінансовою стійкістю банку в ринкових умовах: [монографія]/В.М. Кочетков.—К.: Вид-во Європейського університету, 2003.–300 с.

УДК 658.56:005

Пуліна Т.В.[1], Жукова С.Е.[2]
[1] проф. ЗНТУ
[2] студ. гр ФЕУ-514м ЗНТУ

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Застосування системи управління якістю забезпечує компанії певні вигоди, а також зниження ступеня витрат і ризиків, що дуже важливо як для підприємства, так і для споживача. При наявності сучасних технологій, а також висококваліфікованого персоналу, підвищується стабільність якості всіх товарів, що випускаються або послуг. Дана система є додатковою гарантією якості для замовників, більшість з яких перевіряють систему якості у постачальників, кінцеві результати якої можуть зробити сильний вплив на укладання договорів або контрактів. Але проблема забезпечення високої якості є складним завданням для менеджерів, які відповідають за всі процеси, що відбуваються всередині [1].

Система управління якістю (система якості)-це організаційна структура, що включає управлінський персонал, який реалізує функції управління якістю встановленими методами [2].

Сучасний підхід до управління якістю відрізняє його націленість на постійне вдосконалення процесів і результатів праці в усіх підрозділах підприємства. Відмінними елементами цього підходу є орієнтація управління на контроль якості процесів і запобігання можливості дефектів (замість контролю якості продукції), повне покладання відповідальності за якість результатів праці на безпосередніх виконавців, а також активне використання людського фактора, розвиток творчого потенціалу робітників і службовців шляхом мотивації їх праці . Важливим елементом управління якістю служать

також детальне дослідження і аналіз виникаючих проблем забезпечення якості на всіх етапах розробки, виробництва і експлуатації продукції за принципом висхідного потоку, тобто від наступної операції цього процесу до попередньої [1].

Метою управління якістю на підприємстві є досягнення рівня, що відповідає вимогам обраного ринку, з мінімальними витратами. Дана мета передбачає послідовне вирішення двох завдань:

-визначення ступеня відповідності якості досліджуваного об'єкта конкретної потреби (оцінка якості);

-виявлення шляхів досягнення необхідного споживачем рівня якості з найменшими виробничими витратами.

Поставлені завдання відповідають сучасній концепції менеджменту. Основні положення, якого полягають в наступному:

-управління якістю-це частина загального управління підприємством, воно пронизує всі підрозділи і впливає на всі показники;

-необхідно адаптувати всеосяжне управління якістю (Total Quality Management (TOM)) до спільного управління підприємством, а не навпаки;

-необхідно охоплювати всі аспекти (витрати, час, структуру) і всі функції (збут, виробництво, випробування).

Сучасна концепція менеджменту являє собою тривимірну модель, що має три рівні управління: нормативний, стратегічний і оперативний (поточний); три аспекти: структуру, діяльність і поведінку; три складові: витрати, якість і час. Причому якість виявляється тим комплексним фактором, який поєднує всі елементи системи. Досвід зарубіжних фірм і корпорацій показав те, що поняття якість це завдання, надзвичайно комплексне. Тому рішення по вдосконаленню не має зводиться до перебудови будь-якої однієї підсистеми підприємства [3].

В даний час загальновизнано, що шлях забезпечення високої якості продукції це підвищення технічного рівня виробництва і його автоматизація. В умовах конкурентного ринку підприємство зацікавлене в отриманні результатів, кращих в порівнянні з раніше встановленими нормами. Забезпечення оптимального функціонування системи якості підприємства є основою його конкурентоспроможності [1].

Основні чинники, що визначають необхідність підвищення якості продукції в умовах ринкової концепції, це: постійне посилення конкурен-ції, як на світовому, так і вітчизняному ринках, безперервне зростання особистих, виробничих і громадських потреб, що відповідно викликає з боку споживачів систематичне збільшення вимог до технічного рівня нашої продукції, підвищення ролі в розвитку науки, техніки, виробництва, економіки, управління і всього світового співтовариства, ускладнення конструкцій продукції, що випускається і підвищення відповідальності

виконуваних нею функцій, жорсткістю вимог до підвищення ефективності виробництва [4].

Новий стандарт ISO 9001: 2015 замінить попередні видання цього стандарту і органи по сертифікації повинні будуть перейти на нову версію протягом трьох років. Цей стандарт спонукає організації приділяти більше уваги зовнішнім факторам системи менеджменту якості в рамках підходу, заснованого на аналізі ризиків [5].

Отже, були виявлені такі основні шляхи вдосконалення системи управління якістю на підприємстві, як: перебудова не однієї підсистеми підприємства, вдосконалення процесів і результатів праці в усіх підрозділах; запобігання можливості дефектів; повне покладання відповідальності за якість результатів праці на безпосередніх виконавців; активне використання людського фактора, розвиток творчого потенціалу робітників і службовців, шляхом мотивації їх праці; збільшення вимог до технічного рівня продукції, тощо.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Бондарская Т. А.,Злобина Н.В,Сизикин А.Ю. Совершенствование системы управления качеством на предприятии:учебник/Т. А. Бондарская, Н. В. Злобина, А. Ю. Сизикин.-ФГБОУ ВО «ТГТУ», 2016.-84 с.

2.Википедия. [Электронный ресурс] URL:https://ru.wikipedia.org/wiki/Система_управления_качеством (дата звернення: 10.04.2019).

3.Баскакова О.В., Сейко Л.Ф. Экономика предприятия (организации): учебник/О.В. Баскакова, Л.Ф. Сейко.–М: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2015.–372 с.

4.Огвоздин В.Ю. Управление качеством. Основы теории и практики/В.Ю Огвоздин—6-е издание.—М.: Дело и Сервис, 2014.—304 с.

5.Organisation Internationale de Normalisation (ISO) [Электронный ресурс]URL: https://www.iso.org/ru/news/2015/09/Ref2002.html (дата звернення 10.04.2019).

УДК 005.95/96:658
Панкова А.Ю.[1], Острогляд О.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр, ФЕУ-513м. ЗНТУ

ЛЮДСЬКІ РЕСУРСИ ЯК КЛЮЧ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В еволюції теорії і практики зарубіжного кадрового менеджменту можна виділити фази, пов'язані з адаптацією, як нових технологій менеджменту, так і специфічних підходів у кадровій роботі. Справжня революція в кадровій роботі була викликана застосуванням ідей системного підходу в менеджменті. Становлення системного менеджменту зумовило виникнення принципово нової технології кадрового менеджменту-управління людськими ресурсами. Ця технологія була інкорпорована в систему стратегічного менеджменту, і функція управління персоналом стала компетенцією вищих посадових осіб корпорацій. Змінився і характер кадрової політики: вона стала більш активною і цілеспрямованою. Нова система кадрового менеджменту передбачає сильну і адаптивну корпоративну культуру, стимулюючу атмосферу взаємної відповідальності найманого працівника і роботодавця, прагнення всіх працівників корпорації зробити її "кращою компанією" за рахунок підтримки ініціативи на всіх рівнях організації, постійних технічних і організаційних нововведень, відкритого обговорення проблем. Управління людськими ресурсами складалося в рамках парадигми контрактації індивідуальної відповідальності. Можна виділити два підходи: раціоналістичний і гуманістичний. Раціоналістичний (традиційний) підхід в управлінні людськими ресурсами виходить з того, що якщо компанія інвестує в кадри, то вона в праві вимагати від своїх працівників лояльності і відповідального ставлення до роботи. Неоплюралестіческій (гуманістичний) підхід являє собою відомий комплекс між двома напрямками кадрового менеджменту-управління персоналом (парадигма людських відносин) і управління людськими ресурсами.

У новому тисячолітті можна відзначити наступні зміни в сфері людських ресурсів корпорації:

-від вузької спеціалізації і обмеженої відповідальності за доручену роботу-до широких професійним і посадовим профілів;

-від спланованого кар'єрного шляху-до інформованого і гнучкого вибору траєкторії професійного розвитку;

-від відповідальності менеджерів за розвиток персоналу-до відповідальності самих працівників за власний розвиток;

-від контролю за проблемами, з якими стикаються працівники,-до створення можливостей для всебічного професійного зростання кожного працівника;

-від уникнення зворотного зв'язку з підлеглими-до її активного пошуку;

-від секретного розгляду факторів успіху, вакантних робочих місць і відбору фахівців-до відкритого обговорення рівня компетентності працівників, наявних вакансій і шляхів їх заповнення.

Основним завданням управління людськими ресурсами є найбільш ефективне використання здібностей співробітників відповідно до цілей підприємства та суспільства. При цьому повинно бути забезпечено збереження здоров'я кожної людини і встановлені відносини конструктивного співробітництва між членами колективу і різними соціальними групами.

УДК 658.15
Панкова А.Ю.[1], Віхляєва Д.М.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр, ФЕУ-514м. ЗНТУ

РАЦІОНАЛЬНЕ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ, ЯК ЗАПОРУКА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ТА СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Одним з елементів цілісної системи управління є управління витратами підприємств і організацій. Раціональне управління витратами є запорукою фінансової стабільності та стійкості. Недооцінка ролі управління витратами зумовлює значні витрати підприємств і організацій, що у кінцевому випадку негативно впливає на рівень виробничих витрат та на результати господарювання. Управління витратами передбачає управління процесами та факторами, що впливають на формування витрат, їх рівень та склад, головне в якому–попередження нераціонального використання ресурсів.

Актуальність проблем, пов’язаних з управлінням витратами і калькулюванням собівартості продукції дозволили висунути гіпотезу: традиційна система управління витратами відірвана від практичних потреб управління ними ж. Традиційна система управління витратами не відповідає потребам управління в частині: точності і своєчасності формування витрат, оцінки структури і динаміки витрат, організації надання інформації керівництву підприємства для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Матеріаломісткість вітчизняного виробництва, використання обладнання з високим рівнем зношення в свою чергу підвищують витрати на

його утримання, висока енергомісткість вітчизняного виробництва та інші специфічні чинники обумовлюють високий потенціал заходів, спрямованих на зниження витрат, при досягненні головної мети–підвищенні конкурентоспроможності підприємства.

Все це вимагає постановки та вирішення різноманітних задач, пов'язаних з оптимізацією витрат. При цьому необхідною умовою забезпечення ефективності цих заходів слід вважати наявність якісної інформаційної бази та використання комп'ютерних систем в управлінні.

В зв'язку з цим управління витратами стає ключовим чинником в забезпеченні ефективного розвитку підприємства, оскільки висока собівартість продукції знижує конкурентоспроможність підприємства і примушує менеджмент шукати причини і резерви зниження витрат, а роль системи управління витратами при цьому полягає в створенні і забезпеченні найбільш економічного способу виробництва і реалізації продукції.

При всій значимості проведених наукових досліджень спостерігаються різні підходи до факторів впливу на витрати підприємства, маються розходження в методиках розрахунку, аналізі, основних показниках і комплексній оцінці витрат підприємства. Вимагають подальшого розвитку питання розробки конкретних механізмів пошуку і реалізації внутрішніх резервів економії витрат підприємств.

Таким чином, питання розробки і застосування ефективних методів управління витратами є актуальними, а їх активне використання дозволить підприємству знизити свої витрати, що у свою чергу забезпечить підвищення конкурентоспроможності підприємства.

УДК 339.92(477)
Панкова А.Ю.[1], Кібальнік А.Р.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр, ФЕУ-514м. ЗНТУ

ПЕРСПЕКТИВИ ТА НЕДОЛІКИ ВІД ВСТУПУ УКРАЇНИ ДО ЄС

Євроінтеграція сприятиме зростанню продуктивності економіки та темпів технологічної модернізації під впливом конкуренції на єдиному європейському ринку та забезпеченню вільного доступу до новітніх технологій, капіталу, інформації; підвищенню кваліфікації робочої сили за умов їх вільного руху в межах єдиного ринку; створенню більш сприятливого інвестиційного середовища; істотному зростанню обсягів торгівлі на ринку ЄС; створенню передумов для прискореного зростання взаємообміну в галузях з підвищеним рівнем науки та техноємності; підвищенню якості

регулятивних інститутів у бюджетній, банківській, фінансовій сферах та корпоративному управлінні. Економічна інтеграція також надасть можливість використовувати фонди регіонального розвитку ЄС для прискорення виходу на вищий рівень економічного розвитку, властивий більш розвиненим країнам Євросоюзу.

Слід також підкреслити перспективи для України після вступу до ЄС:

1.Політичні перспективи–передбачають стабільність політичної системи, сприйняття України як важливого суб'єкта політичних відносин.

2.Економічні перспективи–передбачають забезпечення розвитку малого та середнього бізнесу, а також впровадження стандартів ЄС у виробництві.

3.Соціальні перспективи–мають на меті формування середнього класу та проведення реформування освіти, охорони здоров'я, соціального захисту.

Проте, також виділяють недоліки від вступу до ЄС:

1.Політичні недоліки несуть із собою часткову втрату суверенітету та підпорядкування територій органам ЄС, невизначеність стратегії розвитку, що також не дуже добре вплине на економічний стан, оскільки між країнами ЄС існує в деякій мірі висока конкуренція в деяких галузях, а також негативним чинником буде погіршення взаємин із країнами СНД.

2.Економічні недоліки–передбачають втрату конкурентоспроможності певних галузей, складність переходу на європейський рівень цін, квотування певних видів товарів.

3.Соціальні недоліки–це ускладнення візового режиму із східними сусідами.

УДК 658:061.5
Нечаєва І.А.[1], Кутідзе А.М.[2]
[1] канд.екон.наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУз-514м ЗНТУ

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ТОРГОВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Для сучасного етапу розвитку економіки в Україні характерним є динамічний розвиток торгівлі. У 2018 р. індекс фізичного обсягу обороту роздрібної торгівлі відносно 2017 р. у порівнянних цінах становив 106,1% [1]. Останнім часом посилюються процеси інтернаціоналізації торговельної діяльності, зростає внесок сфери торгівлі у валовий національний продукт, розширюється асортимент пропонованих товарів.

Забезпечення стійкого економічного зростання торгівлі та найбільш повного задоволення потреб споживачів можливо лише за умов ефективного

управління діяльністю торговельних підприємств, яке, значною мірою, залежить від обраної організаційно-правової форми діяльності.

Торговельне підприємство–первинна, основна ланка сфери торгівлі, її самостійний господарюючий суб'єкт з правом юридичної особи, що створений для закупівлі, реалізації, а також зберігання товарів, надання різного роду супутніх послуг в цілях задоволення потреб ринку та отримання прибутку [2]. Всі суб'єкти торговельного підприємництва мають право самостійно, в межах законодавства України, обирати організаційно-правову форму господарювання та види торговельної діяльності, характер відносин з іншими суб'єктами ринку, формувати структуру асортименту, методи продажу товарів та форми обслуговування покупців. Торгівельну підприємницьку діяльність може вести як фізична особа–підприємець, так і юридична особа. Торговельні організації функціонують у формах акціонерних товариств; товариств з повною, додатковою і обмеженою відповідальністю; кооперативних споживчих товариств, роздрібних торговельних об'єднань, госпрозрахункових роздрібних торговельних підприємств; торговельно-виробничих концернів, груп, асоціацій; збутово-реалізаційних приватних підприємств та ін.

Більшість дрібних і середніх суб'єктів вітчизняної роздрібної торгівлі функціонують як товариства з обмеженою відповідальністю. Найбільші за потенціалом роздрібні торговці формуються у вигляді акціонерних товариств. Акціонерні товариства мають необмежені можливості для розгортання торговельної діяльності, оскільки самостійно регулюють обсяги акціонерного капіталу способом емісії, розповсюдження, обігу акцій.

Для будь-якого підприємця важливо визначитися з критеріями оцінки форм підприємницької діяльності. Вибираючи організаційно–правову форму ведення бізнесу необхідно звертати увагу не лише на законодавче регулювання, але і на інші чинники. Критеріями вибору організаційно-правової форми бізнесу є: відповідальність, режим оподаткування, необхідність фінансового забезпечення організації бізнесу, управлінські якості підприємця, можливості для зростання [3].

На сьогодні розвиток організаційних форм бізнесу в Україні характеризується переходом до мережевих принципів організації підприємства, у тому числі, за участю зарубіжних мережевих структур, які мають значні фінансово-економічні та організаційні ресурси, розвинені технології, великий досвід ведення бізнесу. Широкого поширення набувають франчайзингові системи. Це обумовлено тим, що в умовах зростаючої конкуренції виробнича та комерційна діяльність все більше ускладнюється, і підприємства для свого виживання та розвитку мають здійснювати пошук методів адаптації до змін середовища їх функціонування.

Дослідження сучасних тенденцій розвитку процесів вказують, що рух буде проходити від простих моногалузевих об'єднань до складних міжгалузевих конструкцій з реалізацією як горизонтальних, так і вертикальних систем господарських відносин [4].

Український ринок вступив у стадію зрілості, розвиток торговельних підприємств, значною мірою, відбувається за рахунок консолідації його гравців. Наявність різноманітних організаційних форм функціонування підприємства виступає однією з важливих умов, що допомагає визначити доцільність залучення різних видів капіталу в підприємства торгівлі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Державна служба статистики України [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/express/expr2019/03/37.pdf

2.Димеденко І.В. Підприємницькі мережі та торговельні системи: навчально-методичний посібник для студентів напряму підготовки 6.030510 «Товарознавство і торговельне підприємництво»/І.В. Димеденко, Т.В. Белопольська.–Донецьк: ДонНУ, 2013.–213 с.

3.Балджи М.Д. Торговельне підприємництво: навчальний посібник/ М.Д. Балджи, Н.В. Доброва, В.О. Однолько, М.М. Осипова.–Київ: Кондор-видавництво, 2017.–112 с.

4.Шимко О.В. Інтеграція підприємств як напрям формування ефективного конкурентного середовища в торгівлі/О.В.Шимко.–Наукові записки. Серія «Економіка», випуск 21, 2013.–С. 281-285.

УДК 331.522.4

Нечаєва І.А.[1], Бень В.В.[2]
[1]канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2]студ. гр. ФЕУ-317 ЗНТУ

ФОРМУВАННЯ ТА ЕФЕКТИВНЕ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА: ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Ефективне використання трудового потенціалу підприємства є важливим фактором підвищення його конкурентоспроможності. Разом із тим на систему формування трудового потенціалу прямо або опосередковано впливають численні фактори організаційного оточення. Вміння вчасно виявляти фактори в оточенні, швидко реагувати на зміни, виявляти актуальні способи пристосування до них є однією з найважливіших задач кадрового управління підприємства.

На формування та ефективне використання трудового потенціалу підприємства впливають наступні фактори: трудова міграція, науково-

технічний прогрес, наявність кваліфікованих кадрів, розмір заробітної плати та система пільг, а також продуктивність праці.

Наразі важливий вплив на формування трудового потенціалу в Україні має трудова міграція. Ця проблема пов'язана з нерівномірним соціально-економічним розвитком регіонів, відсутністю задовільної інституційної та соціальної інфраструктури, низької ефективності офіційних каналів працевлаштування тощо.

Наступним значущим фактором є науково-технічний прогрес. Чисельність службовців скорочується, та питома вага робітників у загальній кількості працюючих на підприємстві зростає внаслідок підвищення організаційно-технічного рівня. Удосконалення техніки, технології та організації виробництва, зокрема спеціалізація і централізація допоміжних робіт, механізація вантажно-розвантажувальних робіт призводять до збільшення чисельності основних робочих і зменшення допоміжних. Всі ці процеси призводять до скорочення низькооплачуваних категорій працівників та загальної чисельності працівників на підприємстві. Значно зростає потреба в висококваліфікованих працівниках.

Одним з найважливіших ресурсів розвитку підприємства є наявність кваліфікованих кадрів. Професійна підготовка колективу забезпечує стабільність розвитку організації, підвищення її конкурентоспроможності. Нестача кваліфікованих кадрів на підприємствах пов’язана з міграційними процесами та недосконалістю системи освіти (дефіцит кадрів робітничих спеціальностей, насиченість ринку праці економістами, менеджерами, юристами, правовідами тощо).

Значний вплив на трудовий потенціал мають заробітна плата та система пільг. Заробітна плата має забезпечувати не тільки просте відтворення робочої сили, а й її розширене відтворення. Щодо соціального захисту, то основним інструментом (як показує досвід) є надання, так званого, соціального пакету–соціального страхування працівників.

Продуктивність праці, яка визначається грамотним управлінням системою трудових ресурсів, є фактором впливу на формування та ефективне використання трудового потенціалу підприємства. Чим вище продуктивність індивідуальної роботи працівника, тим більший він приносить дохід і є більшою цінністю для підприємства.

Ефективне формування трудового потенціалу повинне визначатися не тільки на локальному, але й на регіональному та загальнодержавному рівнях. Місцеві органи та держава у цілому мають надати належний ступінь соціального захисту людей і однаково забезпечити соціальні потреби різних верств населення.

Таким чином, для формування та ефективного використання трудового потенціалу підприємству необхідно чітко визначати фактори впливу та

своєчасно на них реагувати. Істотне підвищення оплати праці державою і фірмами сприятиме оптимізації міграційних процесів і створенню передумов для сталого економічного розвитку в майбутньому. В умовах сучасності для ефективного функціонування, досягнення високого рівня конкурентоспроможності та успішності підприємству необхідно проводити професійну підготовку та постійне навчання свого персоналу. Підвищення продуктивності праці на підприємстві здійснюється шляхом технічного переоснащення виробничого процесу, введення нових технологій; використання адміністративних заходів, спрямованих на прискорення виконання співробітниками їх роботи; виявлення та запобігання умов, які призводять до виробничих втрат.

УДК 331.101.6
Нечаєва І.А.[1], Педенко Г.К.[2]
[1] канд.екон.наук, доцент ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-527 ЗНТУ

ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ ТА ЧИННИКИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Нехтування питань управління продуктивністю праці на підприємстві може призвести до втрати конкурентоспроможності, зниження ефективності використання ресурсів, зниження обсягу виробництва, втрати трудових ресурсів, підвищення собівартості продукції та, як наслідок, можливість банкрутства.

Продуктивність праці, за визначенням МОП—це показник трудової діяльності працівників. Характеризує кількість продукції, виробленої за одиницю часу, або витрати часу на виробництво одиниці продукції. Визначають через виробіток (кількість продукції, виготовленої за одиницю часу) та трудомісткість (сума всіх витрат праці на виробництво одиниці продукції). На підприємствах застосовуються метод прямого рахунку та пофакторний метод планування продуктивності [1, с. 34].

Основними чинниками, що впливають на рівень продуктивності праці є:

—зовнішні (стан науково-технічного прогресу, рівень освіти та кваліфікації робітників, зміна рівня цін і рівня інфляції, рівень конкуренції);

—внутрішні (технологічні, організаційні умови виробництва, рівень спеціалізації, соціальні).

Характеристика зовнішніх факторів впливу на продуктивність наведена в табл.1.

Але найбільший вплив на продуктивність праці справляють внутрішні фактори, а саме:

1) технологічні—виріб, який виготовляють працівники (його якість, призначення, дизайн, тобто якою мірою він відповідає вимогам, що висуваються споживачем, ринком) та технологія й устаткування (підвищення ефективності використання матеріалів, поліпшення коефіцієнта обігу матеріалів, розвиток ефективних джерел постачання);

2) організаційні умови виробництва—динамічність і гнучкість структури підприємства, удосконалення організації виробництва і праці, трудових методів;

3) рівень спеціалізації—можливість зниження затрат і рентабельності виробництва, зниження можливості виробництва браку;

Табл.1 Зовнішні фактори впливу на продуктивність праці

Зовнішній фактор	Характеристика
1. Стан НТП	відбувається підвищення наукомісткості засобів праці, їх роботизація та автоматизація, заміна ручної праці на машинну, що значним чином впливає на рівень продуктивності праці в цілому
2. Рівень освіти і кваліфікації робітників	згідно до закону України «Про освіту», стаття 30 на підприємствах можуть працювати лише кваліфіковані працівники з професійно-технічною освітою. Однак, незважаючи на високий ступінь охвату населення середньою та вищою освітою, кількість кваліфікованих працівників з професійно-технічною освітою скорочується, та, як наслідок, підприємства стикаються з дефіцитом працівників робітничих спеціальностей
3. Зміна рівня цін і інфляції	Уповільнення темпів зростання цін та інфляції рівня дасть змогу підвищити мінімальну заробітну платню, що є стимулюючим фактором для підвищення продуктивності праці.
4.Рівень конкуренції	Зростання конкуренції на ринку виробництва є поштовхом для зростання конкуренції на ринку праці, що в свою чергу підвищує рівень заробітної платні та працівник мотивується краще працювати задля отримання робочого місця

4) соціальний—якість робочої сили, підвищення ефективності її використання шляхом подальшого удосконалення мотивації праці, поліпшення її поділу і кооперації, участі всіх категорій працівників в управлінні підприємством.

Важливість внутрішніх чинників полягає в тому, що саме вони є факторами, які піддаються управлінню, на які має можливість впливати керівництво підприємства в процесі реалізації заходів щодо підвищення рівня продуктивності праці.

Отже, продуктивність праці—найважливіший кількісний показник використання трудових ресурсів і головний фактор зростання обсягів виробництва продукції та прибутковості підприємства.

Відповідно, основними шляхами підвищення продуктивності праці є:

-заміна праці капіталом–шляхом технічного переоснащення виробництва, впровадження нового ефективного обладнання та технологій;

-інтенсифікація праці–шляхом використання на підприємстві низки заходів адміністративного характеру, метою яких є прискорення виконання працівниками роботи;

-підвищення ефективності організації праці–шляхом виявлення та усунення чинників, які призводять до втрат, визначення найбільш раціональних методів зростання ефективності праці, розвитку на підприємстві оптимальних засобів організації виробничих процесів [2, с.375].

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Берник М.Д. Значення продуктивності праці, резерви її підвищення та вплив на ефективність діяльності підприємства./М.Д. Берник//Продуктивність агропромислового виробництва.–2012.–№ 22.–С.33–36.

2.Нечаєва, І.А. Управління продуктивністю праці з метою підвищення ефективності підприємства [Текст]/І.А. Нечаєва//XIV Міжнародна конференція «Стратегія якості у промисловості і освіті» (4-7 червня 2018 р., Варна, Болгарія): Матеріали. У 2-х томах. Упорядники Хохлова Т.С., Ступак Ю.О.–Дніпро-Варна, 2018.–396 с.–С.371-376.

УДК 658.152-047.44:001.82

Єгорова О.В.[1], Нечаєва І.А.[2]
[1] студ.гр. ФЕУ-517 ЗНТУ
[2] канд.екон.наук, доц.ЗНТУ

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВІДТВОРЕННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Основні фонди-це частина засобів виробництва, які діють у процесі виробництва протягом тривалого періоду часу, зберігають при цьому впродовж усього періоду натурально-речовинну форму і переносять свою вартість на продукцію по частинах у міру зносу у вигляді амортизаційних

відрахувань. Основні фонди є матеріально-технічною основою діяльності кожного підприємства. Від рівня їх збалансованості і ефективності використання залежать показники функціонування підприємства, особливо такі, як конкурентоспроможність продукції на ринку та фінансове становище підприємства [1, с.102].

На сучасному етапі розвитку економіки України питання підвищення рівня ефективності відтворення основних фондів України є особливо важливими. Відтворення основних фондів–це циклічне, безперервне повторення і оновлення засобів праці в натуральному і вартісному значенні.

Традиційно виділяють два види відтворення основних фондів:

-просте відтворення (їх відновлення в тій самій кількості, в якій вони були зношені та вибули);

-розширене відтворення (відтворення, що передбачає розширення діючих основних засобів через збільшення їх кількості та якості).

Ефективність виробництва продукції на підприємстві залежить не тільки від забезпечення його основними фондами, а й від ефективності відтворення і використання основних фондів підприємств у часі [3, с.65].

Забезпечення ефективності відтворення основних фондів підприємства є невід`ємною ланкою функціонування підприємства. Нормалізація і стабілізація певних темпів розвитку і підвищення рівня ефективності виробництва можливе за умови інтенсифікації відтворення та використання діючих основних фондів підприємств.

Відтворення основних фондів, як процес, має ряд характерних ознак, зокрема:

-основні виробничі фонди поступово переносять свою вартість на вироблену продукцію;

-у процесі відтворення основних виробничих фондів одночасно відбувається рух їхньої споживної вартості та реальної (ринкової) вартості;

-основні виробничі фонди поновлюються в натуральній формі протягом тривалого часу, що створює можливість маневрувати коштами амортизаційного фонду [2, с.73].

Підвищення обсягу виробництва продукції, певною мірою, відбувається через підвищення рівня ефективного відтворення основних фондів. Кількість же виробленої продукції за наявного розміру виробничого апарату залежить, з одного боку, від фонду часу продуктивної роботи машин та обладнання протягом доби (місяця або року), тобто від їхнього екстенсивного завантаження, а з іншого-від ступеня використання знарядь праці за одиницю часу (інтенсивного навантаження) [4, с. 879].

В сучасних умовах необхідним є впровадження і реалізація головних напрямів інтенсифікації відтворення основних фондів, таких як:

-зусилля різних областей науки повинні орієнтуватися на головних напрямах науково-технічного прогресу, а саме розвитку наукомістких виробництв;

-докорінне вдосконалення організації робіт в цілому та її економічне обґрунтування на всіх етапах відтворювального процесу;

-розробка та реалізації підприємствами стратегій технічного, організаційного та економічного розвитку;

-зміна орієнтації інвестиційної політики на максимально можливе переоснащення та переорієнтацію діючих виробничих об'єктів;

-вилучення з виробництва технічно застарілих і тих машин та обладнання, що вже стали приносити меншу економічну вигоду;

-перехід від практики одиничної заміни спрацьованих знарядь праці до систематичного комплексного оновлення техніко-технологічної бази взаємопов'язаних виробничих ланок підприємств [5, с.65].

Загострення конкуренції на ринку змушує підприємства не тільки змінювати матеріально–технічну базу, а також і вдосконалювати її, що потребує розширеного відтворення основних фондів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Гнатенко Є. П. Алгоритм аналізу основних виробничих засобів на підприємстві. Економічний аналіз: зб. наук. пр. Тернопіль: ВПЦ ТНЕУ «Економічна думка», 2016. Т. 26. №1. С. 99-105.

2.Гуменюк С. Відтворення основних засобів як чинник розвитку виробничо-технічного потенціалу промислового підприємства. Європейські перспективи. 2014. № 5. С.77-81.

3.Дробишева О.О., Віташ Н.М. Оптимізація структури основних фондів та їх значення у досягненні підприємством своїх цілей. Науковий вісник Мукачівського державного університету. Серія Економіка. 2016. Вип. 2 (6). С.63-68.

4.Єлькін А.В., Семенов А.Г. Напрями підвищення ефективності використання основних засобів підприємства. Молодий вчений. 2016. № 12(39). С.877-881.

5.Коваленко О.В., Громова І.В. Напрями підвищення ефективності використання основних фондів підприємства. Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. 2014. Вип. 7. С.20-27

УДК 005.73
Чередниченко Ю.М.
студ. гр. ФЕУз-514 ЗНТУ

МЕХАНІЗМИ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Світовий досвід переконує, що корпоративна культура, у тому числі й культура спілкування як її основа,-сьогодні один з найважливіших ресурсів збереження і розвитку організацій. Це потужний стратегічний інструмент, що допомагає працівникам орієнтуватися на стратегічні цілі та вибирати відповідну поведінку, правильно інтерпретувати все, що відбувається в організації; стимулює самосвідомість і відповідальність кожного, створює моделі для наслідування; дає змогу полегшити взаємодію між працівниками; поєднує організацію і людей, які там працюють, створює зовнішнє уявлення про них. Саме культура визначає шляхи вирішення проблем і способи організації та взаємозв'язки в процесі організації діяльності підприємства.

Формування і розвиток корпоративної культури-один з найважливіших процесів, тому, до вивчення механізму реалізації даного процесу також варто підходити з позицій нелінійної динаміки.

Процес формування, розвитку й змін корпоративної культури відбувається відповідно до життєвого циклу організації. У розвитку організації виділяють три важливі періоди, які передбачають: створення організації і початок її зростання; тривале функціонування організації; розквіт, стабільність і занепад організації.

Механізм зміни корпоративної культури складається з: природної еволюції, самозміни за допомогою організаційної терапії, управління еволюцією за допомогою носіїв культури, зміни завдяки наявності субкультур, планової зміни структур і організаційний розвиток, впровадження нових технологій, зміни за допомогою нових лідерів, зміни через конфліктну ситуацію чи поширення міфів, повне перетворення, переконання шляхом примусу, руйнування та відродження.

Зміна культури–це насамперед зміна базових цінностей керівників, тому покоління менеджменту є домінуючим чинником у цьому процесі. Для зміни корпоративної культури необхідно окреслити шлях трансформації, тобто перехід із одного стану компетенції в інший. Перехід із однієї стадії в іншу ґрунтується на здобутках попередньої, які переходять в наступну, і на відмежуванні, відсіві тих елементів, які заважатимуть розвитку.

Потреба в зміні корпоративної культури може виникнути на стадії активного зростання організації, коли в декілька разів зростає чисельність персоналу організації. На цьому етапі розвитку організації змінюється не

тільки її структура, але й стандарти поведінки, комунікаційні канали, організаційний клімат, тобто, важливі складники корпоративної культури. Масштаби діяльності і чисельність працівників провокують зміну корпоративної культури, оскільки те, що сприймалося і було ефективним для малої чисельності працівників, не відповідатиме більшій чисельності.

Менеджери зі світовим ім'ям, виходячи з власного досвіду, говорять про те, що успішно реформувати організацію вдається лише тоді, коли ставиться і вирішується одночасно подвійне завдання: досягти значного і стійкого підвищення ефективності виробництва і створити відповідну корпоративну культуру та виробничу етику.

Неможливо змінити стратегію організації без коригування корпоративної культури, так само як і неможливо змінити корпоративну культуру без зміни стратегії організації. Ефективність зміни залежить від сили культури: наскільки тісно вона пов´язана з груповими та індивідуальними цінностями та поведінкою людей. При цьому, якщо цінності поділяють всі працівники організації, то сама організація стає більш згуртованою і мобільною для змін. Ранжування цінностей у подальшому відповідно до їх значущості для працівників організації задає напрям проведенню змін.

Науково обґрунтовано, що корпоративна культура повинна займати провідне місце в кожній сучасній організації. Вона чітко визначає стратегію діяльності, мету й засоби досягнення цілей. Основними принципами змін ставали: заміна авторитарного стилю керівництва на демократичний; впровадження замість фіксованих окладів преміальної системи, у тому числі за особисті досягнення; навчання кадрів (з метою впровадження нових цінностей та стандартів поведінки); добір на ключові позиції носіїв позитивних цінностей та переміщення досвідчених управлінців на роль експертів; увага до зовнішнього стану приміщень; побудова системи внутрішнього зв'язку; створення системи інформування працівників на всіх рівнях; нова інтерпретація історії організації, її символів, міфів, традицій і звичаїв; створення системи інформування працівників усіх рівнів.

Вносячи зміни в корпоративну культуру, слід докладно проаналізувати можливі наслідки та свої дії, щоб вони не суперечили тим корпоративним цінностям, які вже сприйняті працівниками організації. Корпоративна культура надає систему комунікації між працівниками, персоналом та керівництвом, завдяки чому фірма виконує свою основну діяльність.

Правомірно стверджувати, що корпоративна культура зсередини формує підприємство, його успіх і невдачі та реакцію працівників на них. Здебільшого працівники уособлюють ті цінності та думки, ідеї, які панують усередині підприємства. Правильна робота в цій сфері дасть змогу якісно

відрізнятись одному підприємству від іншого, що в ринкових нестабільних умовах може бути вирішальним.

Приймаючи рішення про зміну корпоративної культури в організації, насамперед визначають шляхи діяльності в цьому напрямі, її філософію. При цьому мають на увазі формування:

-місії організації (скажімо, служити суспільству і споживачам, організувати ефективні комунікації, підвищити рівень життя працівників);

-базових цілей організації (її корпоративних цінностей). Це можуть бути: зростання прибутків, випуск продукції тільки високої якості, впровадження прогресивних методів роботи, укріплення корпоративного духу; людина-основна цінність організації тощо;

-кодексу поведінки працівників організації (бажання споживача-закон для організації); творчість кожного-на досягнення загальної цілі; повна довіра і висока відповідальність, гордість за організацію та її високий імідж тощо.

Для того щоб зміни відбулися з найменшими втратами, менеджеру необхідно стояти не осторонь, а відчувати себе частиною тієї системи, де розвивається протидія. Тоді він краще розумітиме цінності, яких тут дотримуються, інтереси, ролі. А це допоможе вибудовувати взаємини, спрямовані на запобігання конфліктам. Ключ до управління протидіями полягає в тому, щоб переконувати людей у необхідності змін, не приховуючи жодних наслідків. Відкрите спілкування з працівниками забезпечує розуміння наслідків змін і сприяє тому, що люди висловлюють свої справжні думки. А знаючи їх, можна з ними співпрацювати.

Важливим є питання про добір людей, яким доручається організація змін та контроль за їх перебігом.

Вірогідність успіху проголошеної програми розвитку корпоративної культури залежить від того, як менеджери організації, її керівники показують особистий приклад у ставленні до змін, під час запровадження яких, необхідно постійно аналізувати процеси, розвиток окремих елементів, мотивувати працівників, своєчасно вносити корективи тощо.

УДК 338.486.5: 658.8
Бут Т.В[1], Куковицька К.С.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ 514м ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПИТАННЯ СТВОРЕННЯ ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ В РЕГІОНІ

Кластерні об'єднання дають змогу реалізувати найбільш важливі взаємозв'язки в технологіях, маркетингу і споживацьких запитах, які притаманні цілому комплексу фірм і галузей. Ці взаємозв'язки справляють визначальний вплив на конкурентоспроможність кінцевої продукції, а також на спрямованість і темпи інновацій.

Найчастіше у кластерному об'єднанні усі стратегічні рішення приймає рада кластера (вищий неурядовий громадський орган), яка включає представників усіх організацій–членів кластера, що створює умови для економічно мотивованої взаємодії та дає змогу досягти консенсусу між усіма сторонами та максимально ефективно поєднати автономію та співробітництво. Таким чином, об'єднання в кластер дає змогу оптимально поєднати централізовані (ініціація підприємств) і ринкові (самоорганізація) стимули економічного, виробничого та інноваційного розвитку його учасників. При цьому відносини у кластері є обов'язково договірними на взаємовигідній основі. Правила співробітництва, взаємної участі у проекті, стратегічні напрями діяльності у кластері ні в якому разі не встановлюються зверху, а повинні колективно вироблятися за участю всіх підприємств та інституцій кластера на довгострокову перспективу [1].

Основною метою створення рекреаційно-туристичних кластерів є внесок в оновлення та зміцнення регіонального економічного потенціалу; підвищення конкурентоспроможності рекреаційно-туристичної галузі держави. Засобами досягнення мети повинні стати: визначення державних економічних пріоритетів, оптимального розподілу державної підтримки підприємств кластера; формування організаційної структури, необхідної для закріплення кооперацийної системи і виконання кооперацийних проектів.

Основні завдання, якими повинен займатися рекреаційно-туристичний кластер, такі:

- управління розвитком туристичного і оздоровчого центру, координація роботи його установ, сервісу;
- акумуляція розрізнених фінансових, матеріальних і трудових ресурсів регіону, установ туризму;
- залучення вітчизняних та іноземних інвесторів до фінансування нового будівництва рекреаційних об'єктів;

- формування і раціональне використання цільових фондів;
- зростання рівня послуг, які надаються підприємствами кластеру;
- сприяння відтворенню і захисту природних комплексів і екосистем, флори і фауни, історико-культурних пам'яток;
- прогнозування і програмування перспективного розвитку кластеру, його фінансово-економічної та інвестиційної діяльності [1].

Об'єднання в кластерні мережі посилює роль дрібного середнього підприємництва, дозволяє використати його інноваційний потенціал, розширює можливості виходу на світовий ринок.

У процесі створення, функціонування кластерів у сфері туризму сьогодні гнучко використовуються різні схеми інвестування, розподілу доходів і прибутків, що забезпечують баланс інтересів учасників стосовно до кожної конкретної ситуації [2].

З певною умовністю можна класифікувати створення кластерів за трьома напрямками їх генезису:

Перший–горизонтальна, тобто внутрішньогалузева, міжгосподарська кооперація підприємств (фірм) з метою підвищення спільного конкурентного потенціалу на ринку збуту виробленого продукту та послуг.

Другий–багатопрофільна вертикальна міжгосподарська інтеграція, яка будується за принципом єдиного технологічного ланцюжка на договірній основі або з реєстрацією юридичної особи.

Третій–становлення багатопрофільних кластерних утворень, що об'єднують як правило, підприємства різних галузей сфери туризму в межах компактної території, як адміністративно-територіальної одиниці [2].

Вибір і впровадження організаційної структури залежатиме від практичних підходів щодо ідентифікації конкурентного кластеру.

Організаційна структура рекреаційного кластеру повинна спиратись на зв'язки та взаємозалежність між фірмами, об'єднаними в мережеву структуру для виробництва послуг та інновацій.

Отже, кластер є однією з привабливих форм організації рекреаційної діяльності. Створення туристичного кластера дає можливість оптимально використовувати ресурси, вдосконалювати організаційну структуру управління підприємствами, що входять у це об'єднання, тощо.

Об'єднання туристичних підприємств у кластер може сприйняти ефект синергії, який виникає в процесі спільної роботи підприємств і організацій та полягає в отриманні кращих результатів діяльності системи, ніж від функціонування окремих її складових.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.But T. Assesment of the competitiveness of tourist cluster of Zaporizhzhia region [Текст]/T.But, V.Zaytseva, S. Hres-Yevreinova //Collective monograph «Strategies for Economic Development: The experience of Poland and the

prospects of Ukraine».–Vol. 2. Poland: “Izdevnieciba “Baltija Publishing”, 2018.–P. 61–74.

2.Винокурова М.В. Конкурентоспособность и потенциал кластеризации отраслей Иркутской области//Эко.–2006.–№ 12.–С.73–93.

УДК 005:334.78
Риженко О.М.[1], Дуленко Ю.О.[2]
[1] доцент, к.е.н. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-516 ЗНТУ

ОСНОВНІ РІШЕННЯ З ОНОВЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ В СИСТЕМІ КОРПОРАЦІЇ «GOOGLE»

Цільовим призначенням управлінських рішень є оновлення організації. Без постійного розвитку, використання принципів інноваційного менеджменту та оновлення організації компанію чекає занепад. Інноваційний менеджмент—це складний механізм дії керуючої системи, яка створює для інноваційного процесу та інноваційної діяльності сприятливі умови й можливості для розвитку і досягнення ефективного результату [1].

Згідно до Гері Хеймела, існує три умови, за яких інновації в сфері управління дають довгострокові переваги: інновації базуються на нових принципах, що кидають виклик традиційному управлінню; інновації мають бути системними та повинні включати великий спектр методів та процесів; інновації є частиною нерозривного процесу нововведень, що згодом приводить до покращень [2].

На основі джерел [3-4] проаналізуємо інноваційні управлінські рішення на прикладі корпорації «Google».

1)«Google» шукає людей з незвичайними здібностями, котрі не бояться кинути виклик застарілим засадам. Найнявши таких людей, дозволяє їм витрачати до 20% робочого часу на те, від чого на їх думку виграють рекламодавці і користувачі «Google». Розробники публікують свої винаходи на сайті «Google Labs», котрий дає можливість підприємливим користувачам оцінити нові концепції. Другим прикладом можна навести Google+—в проекті було задіяно не більш ніж 500 чоловік, ввключно всі этапи: від розробки дизайну, до створення додатків. Наприклад , роботою над сервісом «Кола» керувала всього одна людина. Команди по 5-10 чоловік створювали свої проекти на спільних платформах, спостерігаючи за роботою колег.

2) Корпорація «Google» постійно оновлює свою стратегію підлаштовуючись під умови нестабільного ринку, знаходить нові шляхи спілкування з клієнтською базою та постійно залучує нових спеціалістів.

3) Завдяки своїй передовій стратегії та введенню інноваційних методик саме корпорація «Google» є постачальником найбільш запитуваних інформаційних послуг та контролює більшу частину цього ринку. За версією BrandZ, Google—найпотужніший бренд у світі.

В процесі аналізу визначено, що основними управлінськими рішеннями з оновлення організації є:

1) Використання новітніх методик та стратегій в управлінні організацією;

2) Залучення до організації талановитих та амбіціозних кадрів, надання їм умов для реалізації свого потенціалу;

3) Прогнозування трендів недалекого майбутнього стосовно галузей, які задіяні в організації.

Таким чином, дослідження прийняття управлінських рішень корпорації «Google» підтвердило, що їх ефективність визначається науковим підходом, згідно якого на початковому етапі має бути якісне виявлення ситуації, ефективна кадрова робота і призначення відповідальних осіб, які можуть розробляти альтернативні варіанти рішень, реалізовувати план компанії та контролювати всі аспекти його виконання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Уткіна Ю.М., Вісільова А.В. Інноваційний менеджмент на підприємствах [Текст]/Ю.М. Уткіна//Вісник економіки транспорту і промисловості,–2014.–№ 46.–С. 229–302.

2. Hamel, Gary .The why, what, and how of management innovation. Hamel, Gary//Harvard business review.–2006.–№84. С.72-84.

3. OBS.ru Открытая Школа Бизнеса, 2017 [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.obs.ru/article/91/. Статья: инновации в управлении.

4. Энциклопедия маркетинга, 2000-2017 [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://www.searchengines.ru/innovation_goog.html. Инновации Google-общими усилиями.

УДК 658.511

Риженко О.М.[1], Головина А.В.[2]
[1] доцент, канд.екон.наук ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-515 ЗНТУ

РЕІНЖИНІРІНГ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Реінжиніринг бізнес процесів (BPR–Business Process Reengineering)–це фундаментальне переосмислення та радикальне перепроектування бізнес-процесів для досягнення конкретних покращень в основних показниках

діяльності підприємства. Метою реінжинірингу бізнес-процесів є цілісне та системне моделювання і реорганізація матеріальних, фінансових та інформаційних потоків, направлена на спрощення організаційної структури, перерозподіл та мінімізацію використання різних ресурсів, скорочення термінів реалізації потреб клієнтів, підвищення якості їх обслуговування. Інжиніринг бізнес-процесів включає в себе реінжиніринг бізнес-процесів, який проводиться з певною періодичністю (зазвичай один раз на 5-7 років), та наступне неперервне покращання бізнес-процесів шляхом їх адаптації до постійних змін зовнішнього середовища.

Реінжиніринг–це радикальна перебудова (перепроектування) бізнес-процесів підприємства для отримання суттєвих ефектів в зниженні вартості, підвищення якості і зростання обсягів продажів продукції та послуг. Бізнес-процес–це сукупність етапів робіт, які починаються з одного або декількох початкових кроків (входів) і завершуються створенням продукції або послуги (виходів), потрібної клієнтам, як внутрішнім, так і зовнішнім.

Основні принципи реінжинірингу бізнес-процесів:

-кілька робіт поєднуються в одну-інтегрування декількох робіт здійснюється з метою зменшення інтерфейсів між різними роботами, скорочення часу на очікування та інші неефективні процедури;

-виконавці самостійно приймають рішення-цей принцип дозволяє мінімізувати кількість вертикальних взаємодій по процесу. Працівник замість того, щоб звертатися до начальника і відповідно гальмувати процес, а також віднімати час у менеджера, повноважний (і відповідно підготовлений для цього) приймати окремі рішення;

-роботи з процесу виконуються в їхньому природному порядку-Реінжиніринг прагне не накладати на процес додаткових вимог, наприклад, обумовлених організаційною структурою або прийнятою лінійною технологією;

-процеси мають різні варіанти виконання-замість твердих і неадаптивних процесів запроваджуються процеси, орієнтовані на максимальну кількість можливих випадків їх реалізації; кожний варіант процесу здійснюється залежно від наявної ситуації;

-поєднання централізованих і децентралізованих операцій-сучасні інформаційні технології дозволяють регламентувати діяльність підрозділів, одночасно централізовувати і децентралізовувати окремі операції. Централізація може бути здійснена шляхом агрегування інформації і розмежування прав доступу до неї; децентралізація може підтримуватися адміністративно.

Рушійною силою реінжинірингу є розуміння потреб клієнта підприємства, тобто погляд на підприємство з позиції клієнта. Такий підхід

дуже часто призводить до проектування цілком нових процесів, які раніше не існували в організації.

Основною метою РБП вважається забезпечення виживання підприємства в екстремальній ситуації, різке прискорення його реакції на зміни у вимогах споживачів.

В результаті реінжирінгу відбувається перехід від функціональної структури підрозділів до горизонтальної, яка дозволяє вирішити проблему неузгодженості або протиріч між цілями діяльності різних функціональних підрозділів.

Працівники отримують більше влади. Так, замість контрольованого виконання завдань, працівники самостійно приймають рішення і вибирають можливі варіанти досягнення цілей; виконавці повинні не чекати вказівок згори, а діяти за власною ініціативою в рамках своїх значно розширених повноважень. Метою виконавця стає задоволення потреб клієнта. Реінжиніринг вимагає від працівників зміни позиції: робота для клієнта, а не для начальника. Менеджер за цих змін лише допомагає членам команди вирішувати проблеми, що виникають у ході роботи.

Організаційна структура нового підприємства стає більш горизонтальною, більш плоскою, що дає змогу орієнтувати організацію не на функції, а на процеси: усувається велика кількість рівнів управління.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Барасюк Я.М. Інформаційні системи і технології в економіці/Я.М.Барасюк, О.В.Стець [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://studfi les.net/preview/5118185/

2. В.Г.Елиферов, В.В.Репин. Бизнес-процессы: регламентація и управление.–М.: ИНФРА-М, 2005.–219 с.

3. В.Г.Медынский, С.В.Ильдеменов «Реинжиниринг инновационного предпринимательства»/Под ред. В.И.Ирикова.–М.:ЮНИТИ, 1999.–414 с.

4. Хаммер М., Чампли Дж. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе/Пер с англ. Ю.Е. Корнилович.–М.: Манн, Иванов и Фебер, 2006.–287 с.

УДК 338.27
Риженко О.М.[1], Чернецова К.О.[2]
[1] доцент, канд.екон.наук ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-516 ЗНТУ

СНОВНІ УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЗЕД ПРИ ВИХОДІ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ

ПАТ «Мотор Січ»—одне з провідних у світі підприємств з розробки, виробництва, ремонту та сервісного обслуговування авіаційних газотурбінних двигунів для літаків та вертольотів, а також промислових газотурбінних установок. Підприємство розташоване в Шевченківському районі міста Запоріжжя. Належить до Спілки виробників нафтогазового обладнання.

Рішення про доцільність виходу на зовнішній ринок компанії приймають двома шляхами: або звертаються з проханням організувати продаж за кордоном (наприклад, інший вітчизняний експортер, іноземний імпортер, іноземне уряд), або самостійно починають думати про вихід за кордон. Це обумовлено тим, що виробничі потужності підприємства перевищують потреби вітчизняного ринку або за кордоном більш сприятливі маркетингові можливості.

До виходу за кордон фірма повинна чітко визначити завдання і стратегічні установки свого міжнародного маркетингу. По-перше, їй необхідно вирішити, який відсоток продажів вона буде прагнути здійснити на зовнішніх ринках. Більшість виходять за кордон фірм починають з малого. Деякі дотримуються цього принципу і в подальшому, розглядаючи зарубіжні операції як незначну частину своєї діяльності. Інші фірми розглядають зарубіжні ринки як рівнозначні вітчизняним або перевершують їх за значенням. По-друге, фірма повинна вирішити, на скількох зарубіжних ринках вона буде працювати. При цьому слід мати на увазі небезпеку розпилення сил. По-третє, фірма повинна вирішити, у країнах якого типу вона хоче працювати. Привабливість країни залежатиме від пропонованого товару, географічних факторів, рівня доходів, складу і чисельності населення, політичного клімату та інших особливостей. Продавець може просто вподобу до певних груп країн або певних регіонах світу [5].

Рішення про те, на які ринки вийти, здійснюється за певним алгоритмом. Склавши перелік можливих закордонних ринків, фірма повинна зайнятися їх відбором і ранжируванням. Країни-кандидати можна класифікувати за такими критеріями: розмір ринку; його динаміка зростання; витрати на ведення справ; конкурентні переваги; ступінь ризику. Мета

ранжирування установити, який ринок забезпечить фірмі найбільш високий довгостроковий прибуток на вкладений капітал.

Як метод просування бренду та продукції ПАТ «Мотор Січ» на міжнародні ринки–розробка та виробництво нової для профілю підприємства продукції, але яка є затребуваною на інших ринках. Це може бути виробництво вертольотів власної розробки, невеликих літаків, безпілотних літальних апаратів та ін. Ураховуючи той факт, що підприємство має якісну наукову базу, а також те, що для виробництва цієї продукції ПАТ «Мотор Січ» не потребує дуже великих приміщень та великих матеріальних витрат у порівнянні з виробництвом великих літаків. Крім того, що вертольоти можна реалізувати для військових потреб, потреб екстренних служб, невеликі вертольоти можуть мати попит серед заможних людей, особливо в арабських країнах. Також виробництво власних невеликих вертольотів та літаків є достатньо перспективним у сфері туризму. Серед заможних туристів будуть популярні «повітряні» тури та спостерігання за туристичними центрами з висоти.

Одним із напрямів просування високотехнологічної продукції ПАТ «Мотор Січ» на зарубіжні ринки має стати передача або трансферт технологій, який у сучасному світі стає все більш значущим. Позитивною тенденцією може стати поява серед потенційних покупців українських технологій представників із розвинених західних держав.

Важливий вплив на просування продукції має сервісне гарантійне та постгарантійне обслуговування. Сервісне обслуговування створює імідж та діловий клімат підприємства. ПАТ «Мотор Січ» має представництва у різних країнах світу, але б було доцільно крім відкриття представництв по всьому світу вести переговори з іноземними підприємствами галузі з приводу сервісного обслуговування двигунів ПАТ «Мотор Січ» у країні експлуатації, скорочуючи таким чином термін сервісного обслуговування та зменшуючи витрати на транспортування до ремонтних підрозділів запорізького підприємства.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Ф. Котлер, К.Л. Келлер. Маркетинг Менеджмент. Экспресс-курс. 3-е изд./Пер. с англ. под науч. ред. С.Г. Жильцова.–СПб.: Питер, 2012.–238 с.

2.Кириченко О., Кавас І., Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності.–К.: Фінансист, 2000.–653 с.

3.Офіційний сайт корпорації «Мотор Січ». [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://www.motorsich.com/ukr/profile

4.Мотор Січ»–одне з провідних підприємств у світі з випуску авіаційних двигунів. [Електронний ресурс].–Режим доступу:http://prompolit.info/2017/01/03/motor-sich-odne-z-providnih-pidpriyemstv-u-sviti-z-vipusku-aviatsijnih-dviguniv/

5.Харчук Т.В. Шляхи виходу підприємств на зовнішній ринок/Актуальні проблеми економіки.-2009.-№8(98).–С.12–16.

УДК 658.012.32
Риженко О.М.[1], Пономаренко А. Ю.[2]
[1] доцент, канд.екон.наук ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-516 ЗНТУ

ПЛАНУВАННЯ ЗМІН НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасній теорії організації виділяють чотири найпоширеніші види організаційних змін: 1) технологічні (підвищення ефективності виробництва товарів і послуг, зміни основної виробничої функції, заміна устаткування, знарядь праці, матеріалів і технологічних процесів); 2) продуктові зміни (зміна асортименту продукції і набору послуг, що надаються, пов'язані зі змінами в потребах і перевагах споживачів); 3) структурні зміни (перебудова внутрішньої організації, трудових процесів, зміна процесу ухвалення рішень і управління, системи комунікацій, зміни у системі розподілу повноважень і відповідальності); 4) культурні (перегляд та зміна цінностей компанії, традицій, зміни в нормах, відносинах, переконаннях, поведінці співробітників організації, зміна стилю керівництва). Крім того зміни на підприємстві можуть стосуватись наступних сфер: а) правовий статус–зміна правової структури, форми власності, диверсифікація, злиття, створення спільних підприємств; б) фінанси–зміна джерел та структури фінансових ресурсів; в) персонал–зміна керівництва і службового персоналу, підвищення кваліфікації та компетенції працівників, зміна системи мотивації; г) цілі та стратегія; д) імідж–зміна репутації та престижу організації в ділових колах і в суспільстві. Зміни найбільш помітні при дослідженні життєвого циклу організації; вони проявляються на всіх його етапах.

Організаційні зміни, які здійснюються у процесі організаційного розвитку, є запланованим поетапним процесом. Організаційне планування повинно бути спрямоване на досягнення таких цілей: визначення видів фізичної і розумової праці; розподіл обов'язків за посадами з метою успішного виконання та визначення осіб, відповідальних за їх виконання, тобто визначення функцій та відповідальності за їх реалізацію; забезпечення працівників усіх рівнів; інформацією й іншими засобами, необхідними для найефективнішого виконання ними своїх обов'язків; критеріями оцінювання ефективності праці, які відповідатимуть цілям і завданням організації; стимулами продуктивності праці [4].

Впровадження організаційних змін та системних зрушень на вітчизняних підприємствах відбувається повільно, але тенденція зрушень має позитивний характер. Так, стратегічна політика державного підприємства «Запорізьке машинобудівне конструкторське бюро «Прогрес» імені академіка О.Г.Івченко» спрямована на виконання основних завдань підприємств, а також впровадження змін у його програму.

ДП «Івченко-Прогрес» здійснює свою діяльність в області проектування, виготовлення, випробування, доведення, постановки на серійне виробництво, ремонту і технічного обслуговування авіаційних двигунів, авторського супроводу серійного виробництва, І експлуатації авіаційних двигунів.

Для реалізації стратегічних завдань, керівництво ДП «Івченко-Прогрес» бере на себе зобов'язання щодо забезпечення: подальшого розвитку двигунів нового покоління АІ-28 для сімейства регіональних літаків Ан-158, Ан-168, Ан-178; завершення програми розробки двигуна д-27 для військово-транспортного літака Ан-70 і його транспортних комерційних модифікацій; розробки модифікації двигуна д-18Т для літака Ан-124 «Руслан», що забезпечує поліпшення льотно-технічних і екологічних характеристик цього літака.

Політика ДП «Івченко-Прогрес» відповідає контексту підприємства, підтримує його стратегічний напрям, . створює основу для встановлення цілей в області: проектування і розробки висококонкурентних газотурбінних двигунів (ГТД), безпеки польотів та якості ГТД; максимального задоволення споживачі; результативного функціонування системи управління якістю (СУЯ); підтримання іміджу підприємства як одного з лідерів світового авіа-двигуно-телебудівництва; освоєння сучасних світових і власних прогресивних технологій.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Беленов О.Н., Бугаєва Т.М. Типологія методів управління асортиментом продукції/О.Н. Беленов, Т.М. Бугаєва//Сучасна економіка: проблеми і решенія.–2010.–№ 1.–С.69.

2. Башлачова Т.А., Ільченко А.Н. Оперативне управління запасами в роздрібній торгівлі/Т.А. Башлачова, А.Н. Ільченко//Сучасні наукомісткі технології.–2011.–№ 4(28).–С.10–17.

3. ABC-XYZ-аналіз як засіб управління асортиментом машинобудівного підприємства–Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/100.pdf

4. Голубков Е.П. ABC- и XYZ-анализ: проведение и оценка результативность.

УДК 339.17:658.628
Риженко О.М.[1],Луценко А.М.[2]
[1] доцент, канд.екон.наук ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-516 ЗНТУ

АВС-АНАЛІЗ ЯК УНІВЕРСАЛЬНИЙ МЕХАНІЗМ АНАЛІЗУ ТОВАРНОГО АСОРТИМЕНТУ

Асортимент товарів підприємств різноманітний і відрізняється походженням, призначенням, якістю різних видів товарів. Виходячи із цього, актуальною для підприємств є систематизація всієї безлічі груп, підгруп, видів і різновидів товарів, виявлення сильних і слабких сторін серед сукупності товарної продукції. Саме для цього актуальним для підприємств буде застосування АВС-XYZ-аналізу. Його використання дає змогу повною мірою оцінити весь асортимент компанії, підвищити ефективність системи управління товарами і товарними запасами, підвищити частку високорентабельних товарів без порушення основних принципів асортиментної політики.

Мета управління асортиментною політикою підприємства– систематизація усієї безлічі груп, підгруп і видів товарів, виявлення сильних і слабких сторін серед сукупності товарної продукції. Чим якісніше підібраний асортимент товарів торгового підприємства, тим більший прибуток буде отриманий. На побудову асортиментної політики на вітчизняних підприємствах впливає низка факторів:

1.Економічні: грошові доходи населення; рівень цін та їх співвідношення між окремими видами і групами товарів; ступінь забезпеченості населення предметами тривалого користування.

2.Соціальні: соціальна та професійна структура населення; рівень освіти і культурного розвитку людей, свята, мода.

3.Демографічні: зміна чисельності населення та його складу (за статтю, віком, місцем проживання), склад сім'ї.

4.Природничо-кліматичні: кліматичні умови, тривалість пір року, фізіологічні особливості людського організму залежно від статі і віку.

5.Специфічні: технічна оснащеність, умови матеріалопостачання (наявність стабільності надходження джерел сировини і матеріалів, вид джерел, віддаленість постачальника), транспортні умови [4].

Якісне управління товарами має на увазі проведення регулярного детального аналізу великої кількості інформації за статистикою продажів, запасів товару, неліквідів тощо.

АВС-аналіз–це інструмент, який дає змогу визначити рейтинг товарів за зазначеними критеріями і виявити ту частину асортименту, яка забезпечує

максимальний ефект. Ідея АВС-аналізу будується на основі принципу Парето, суть якого полягає у такому: «20% зусиль дають 80% результату, а інші 80% зусиль–лише 20% результату», тобто 20% усіх товарів дають 80% обороту(табл.1). Застосовуючи це правило до товарів машинобудівного підприємства, можна зробити дуже простий крок щодо впровадження логістики [1 с.69].

Метод АВС-аналізу дає змогу класифікувати товарні запаси підприємства за ступенем їх важливості шляхом ділення на три категорії. Класичні границі такі [2 с.10–17]: А–найбільш цінні (20% товарних запасів; 80%–продаж), товари цієї групи завжди повинні бути присутніми в асортименті; В–проміжні (30% товарних запасів; 15%–продаж), товари цієї групи є товарами середнього ступеня важливості; С–найменш цінні (50% товарних запасів; 5%–продаж), товари цієї групи найменш важливі, це претенденти на виключення з асортименту та товари-новинки.

За отриманими результатами для вдалого управління асортиментом продукції на підприємстві можна дати такі рекомендації:

Товари з груп А і В забезпечують основний товарообіг і прибуток компанії, тому вони повинні бути постійно в наявності, таким товарам необхідно приділяти першочергову увагу. Товари групи С становлять близько 20% обороту (або прибутку) і вимагають періодичного контролю. Для товарів із цієї групи застосовують спрощені методи планування, обліку і контролю [3].

Використання АВС-аналізу має низку значних переваг, таких як: підвищення ефективності системи управління товарами і товарними запасами; підвищення частки високорентабельних товарів без порушення основних принципів асортиментної політики; виявлення пріоритетних товарів, тобто товарів, що приносять максимальний дохід і характеризуються стабільним споживанням; перерозподіл зусиль персоналу залежно від кваліфікації та наявного досвіду; скорочення кількості продажів, утрачених унаслідок відсутності необхідних товарів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Беленов О.Н., Бугаєва Т.М. Типологія методів управління асортиментом продукції/О.Н. Беленов, Т.М. Бугаєва//Сучасна економіка: проблеми і решенія.–2010.–№ 1.–С.69.

2. Башлачова Т.А., Ільченко А.Н. Оперативне управління запасами в роздрібній торгівлі/Т.А. Башлачова, А.Н. Ільченко//Сучасні наукомісткі технології.–2011.–№ 4(28).–С.10–17.

3. АВС-XYZ-аналіз як засіб управління асортиментом машинобудівного підприємства–Режим доступу: http://www.economyandsociety.in.ua/journal/13_ukr/100.pdf

4. Голубков Е. П. ABC- и XYZ-анализ: проведение и оценка результативность.

УДК 796.062
Риженко О.М.[1], Крамаренко К.І.[2]
[1] доцент, канд.екон.наук ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-516 ЗНТУ

ОРГАНІЗАЦІЙНА КУЛЬТУРА РОБОТИ З ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНІЇ PROCTER & GAMBLE

Адміністрування персоналу на підприємстві пов'язане з різними аспектами управління: плануванням, організацією, контролем, мотивацією. Організаційна культура—це сформована впродовж всієї історії організації сукупність прийомів та правил адаптації організації до вимог зовнішнього середовища і формування внутрішніх відносин між групами працівників. Організаційна культура концентрує політику та ідеологію життєдіяльності організації, систему її пріоритетів, критерії мотивації та розподілу влади, характеристику соціальних цінностей та норм поведінки. Елементи організаційної культури є орієнтиром в ухваленні керівництвом організації управлінських рішень, налагодженні контролю за поведінкою та взаєминами співробітників у процесі оцінювання виробничих, господарських та соціальних ситуацій [2, с.1].

Визначальну роль у формуванні організаційної культури відіграє лідер. Саме він закладає фундамент для розвитку компанії, створює робоче середовище через систему комунікацій та бізнес-процесів. Головним завданням лідера є управління моделями спільної роботи команд та взаємодії їх один з одним [3, с.119].

Procter & Gamble (P&G)—американська транснаціональна корпорація зі штаб-квартирою у місті Цинцинаті, штат Огайо, США, яка має регіональні представництва в більш ніж вісімдесяти країнах. В сорока п'яти країнах компанія виробляє свою власну продукцію. Понад 300 торгових марок компанії продається у 140 країнах світу, а річний обіг становить 76,5 мільярдів доларів США. Компанія має понад один мільйон акціонерів та майже 150 000 працівників.

У компанії P&G управлінські посади дістаються тільки діючим співробітникам-тим, хто ефективно попрацював на ділянці «нижче» і добре себе зарекомендував. Компанія безперервно готує кадровий резерв. Розуміючи, що наступне покоління керівників буде складатися з сьогоднішніх новобранців, керівництво стежить, щоб у штат не потрапляли

випадкові люди. Талановитих і здібних випускників компанія відбирає сама. Директора виступають перед студентами вузів і заодно підшукують відповідні кандидатури.

У Procter & Gamble дуже важлива командна гра, і керівникам не залишається нічого, крім того, як оточувати себе кращими людьми і розвивати їх потенціал. Це змушує компанію ретельно підходити до найму співробітників. Інша причина, по якій в P&G беруть тільки кращих, полягає в тому, що в компанії дотримуються правила просування на керівні посади власних співробітників, а не менеджерів з боку. Від службовців P&G чекають того, що вони будуть брати на себе відповідальність і приймати рішення. До цього стимулює і система грошової винагороди. У компанії існує 5 рівнів компенсації, прив'язаних до різних рівнів кваліфікації. Для того, щоб перейти на наступний рівень, кандидату на підвищення потрібно продемонструвати свої напрацювання колег, які і вирішать, чи достатньо у того навичок для нової кваліфікації. Для цього Procter & Gamble надає персоналу навчання, різноманітні стажування, майстер-класи та семінари. Компанія розробляє і застосовує для співробітників численні соціальні програми.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Мартин М., Джексон Т. Практика работы с персоналом. Пер. с англ.– М.: HIPPO, 2005.–336 с
2. Управління персоналом)/І.Б. Чудаєва, В.Д. Миленький, В.П. Погребняк, В.М. Шарапов.–Черкаси: ЧДТУ, 2004.–119 с
3. Гринева Е. Прочный фундамент организационной культуры//Управление персоналом–Украина.–2012.–№12(231).–С.12–14.
4. Секрети управління від компанії Procter & Gamble [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://www.gd.ru/articles/8885-sekrety-upravleniya-ot-procter-gamble
5. Бібліотека економіста [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://library.if.ua/book/3/419.html
6. База знань Allbest [Електронний ресурс]–Режим доступу: https://knowledge.allbest.ru/management/2c0b65625b3bd68a4d53a89421216d26_1.html
7. Буковинська бібліотека. [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://buklib.net/books/24836/
8. Навчальні матеріали онлайн. [Електронний ресурс].–Режим доступу: http://pidruchniki.com/18340719/menedzhment/organizatsiyna_kultura
9. Офіційний сайт компанії Procter & Gamble [Електронний ресурс].–Режим доступу: https://www.pg.com.ua/uk-UA/ 5. Осадчиєв О.О. Практика впровадження сучасних стандартів енергоменеджменту та підготовка до застосування ISO 50001/А.А. Осадчий//Сертифікація.–2012.–№ 1.–С.12–16.

УДК 338 (075.8)
Панкова А.Ю.[1], Кравец Р.Ю.[2]
[1] доц., ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-514м ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБЛЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Сучасний стан вітчизняної економіки, складність і висока динамічність зовнішнього середовища, зростаючий вплив з боку конкурентів вимагають від підприємств харчової промисловості безперервного, системного розвитку, реалізації свого потенціалу, формування методів оцінки розвитку, які відповідають сучасним економічним умовам.

На сьогодні виживання й розвиток вітчизняних підприємств харчової промисловості в довгостроковій перспективі залежить від уміння своєчасно передбачити зміни збоку динамічного та мінливого зовнішнього середовища та адаптувати до них діяльність підприємства. Крім того специфіка діяльності підприємств харчової промисловості пов’язана з сезонним характером виробництва, обмеженими термінами зберігання продукції, що призводить до нерівномірного використання виробничих потужностей. На багатьох підприємствах харчової промисловості є численні проблеми, які пов'язані зі зношеністю основних фондів, неповним завантаженням виробничих площ, нестачею сировини на збутовою діяльністю.

Визначені проблеми викликають необхідність забезпечення функціонування та розвитку підприємств харчової промисловості у відповідності вимогам ринку. Це припускає широкомасштабне і цілеспрямоване вживання перспективних форм, методів і інструментів стратегічного управління. З метою забезпечення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості особливу увагу потрібно приділяти розробці стратегії розвитку.

У країнах з розвинутою ринковою економікою стратегічний менеджмент розглядається як обов'язковий елемент загальної системи управління організацією, а спрямованість на організацію майбутнього стає необхідною складовою стратегічного мислення менеджерів. У практиці діяльності українських підприємств харчової промисловості механізм стратегічного управління перебуває в стадії формування.

Стратегічне управління розвитком підприємств харчової промисловості спрямоване на створення конкурентних переваг і утвердження ефективної стратегічної позиції, що забезпечить майбутню життєздатність підприємств в мінливих умовах.

Завдання стратегічного управління полягає в забезпеченні такої взаємодії організацій з 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 в стратегічному управлінні пов'язаний зі станом ключових факторів, до яких відносяться: сильні сторони галузі і підприємства, мета, місія, інтереси вищого керівництва, кваліфікація працівників.

Формування стратегії дає можливість організації ефективно вирішувати її найважливіші проблеми:

-наявність стратегії дозволяє організації реалізувати свою індивідуальність як в очах власних співробітників, так і з погляду її споживачів і партнерів;

-постановка цілей визначає перспективу організації і дозволяє одержати критерії для оцінки її діяльності;

-досягнення поставлених цілей об'єднує всіх співробітників і підрозділи організації, координує їх діяльність;

-плани роблять фірму більш підготовленою до раптових змін, дозволяють наперед визначити програму дій унаслідок конкретних небезпек і можливостей;

-дозволяє забезпечити конкурентні переваги в довгостроковій перспективі [1].

В найширшому значенні розробка стратегії розуміється як управлінський процес визначення цілей і шляхів їх досягнення.

Зіставляючи підходи до розробки стратегії розвитку, можна констатувати, що складність і динамічна природа підприємств ускладнюють розробку однієї специфічної моделі вибору стратегії розвитку [1,2,3,4].

Розглянемо найбільш відомі, вивірені практикою еталонні стратегії розвитку бізнесу:

- першу групу еталонних стратегій становлять так звані стратегії концентрованого зростання. Сюди попадають ті стратегії, які пов'язані зі зміною продукту та (або) ринку;
- до другої групи еталонних стратегій відносять стратегії бізнесу, які пов'язані з розширенням фірми шляхом додавання нових структур. Ці стратегії називаються стратегіями інтегрованого зростання;
- третьою групою еталонних стратегій розвитку бізнесу є стратегії диверсифікованого зростання;
- четвертим типом еталонних стратегій розвитку бізнесу є стратегії скорочення [3,4].

В реальній практиці організація може одночасно реалізовувати декілька стратегій. Основні положення розробленої стратегії підприємства надаються в бізнес-плані підприємства.

Процес розроблення стратегій розвитку на підприємстві 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).

Під час побудови стратегії необхідно врахувати принцип ієрархії. Ієрархія організаційної побудови визначає ієрархію стратегічних цілей та ієрархію її стратегії, яка, без сумніву, має бути орієнтована на досягнення визначених цілей. Це є суттєвою особливістю побудови стратегії розвитку та визначає її як багаторівневу структуру.

Особливість процесу виконання стратегії в тому, що він не є процесом реалізації стратегії, а лише створює базу для реалізації стратегії і досягнення цілей.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: учебник для вузов/А. А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; [пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой].–М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998.–576 с.

2.Мескон М.Х. Основы менеджмента: учебник/Маскон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф.–М.: Дело, 1995.–704с.

3.Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник/О.С. Виханский.—[2-е изд., перераб. и доп.].–М.: Гардарики, 2002.–296 с.

4.Виханский О.С. Менеджмент: учебник/О.С. Виханский, А.И. Наумов.–[3-е изд.].–М.: Гардарики, 2000.–528 с.

СЕКЦІЯ «МАРКЕТИНГ ТА ЛОГІСТИКА»

УДК 330.46:519.86
Тіховська Т.М.
канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗМІН ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИХ РЕСУРСІВ: К ПИТАННЮ ІНКЛЮЗИВНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Останні кілька років світ говорить про необхідність більш соціально-інклюзивного підходу до генерації економічного зростання. Фінансування інноваційних проектів, підтримка ефективної маркетингової політики, яка сприяє освоєнню нових ринків, потребує значних інвестицій не лише в основний капітал, а й активізує капітальні вкладення в нематеріальні активи. Це призводить до зростання значимості факторів, пов'язаних із функціонуванням інтелектуального капіталу [1].

Трендом розвитку в усіх сферах суспільного життя є цифрова економіка. Головними факторами, що відрізняють цифрову економіку, є впровадження інформаційних платформ виробництва і бізнесу, Інтернету речей і нанотехнологій. Ролі людини і машини не настільки диференційовані, як наприклад, в системах автоматизованого управління, де людина постановник мети, дослідник, суб'єкт прийняття рішень, а машина лише підсилювач його фізичних і розумових здібностей (пам'ять, швидкодія рахунку). Тепер ролі людини і машини перебувають в більш складної конфігурації. Машина може бути і «учителем» і «Учнем», вона генерує знання і автоматично приймає рішення [2].

Світовий досвід підтверджує доцільність застосування економіко-математичних методів на базі сучасних інформаційних технологій для вирішення проблем управління складними економічними об'єктами, до яких належать і регіони [3]. Зокрема, в [4] описано структуру інформаційної системи прийняття рішень для управління проектними ризиками IT-проектів, концептуальні засади моделювання логістичних ризиків у складних багатопотокових системах.

Регіональна економіка відрізняється специфічною сферою дослідження ресурсів, в тому числі інтелектуальних. Найважливішим фактором розвитку регіону є його інтелектуальні ресурси. Інтелектуальні ресурси регіону впливають не тільки на економіку території (забезпечуючи підвищення продуктивності праці, мобільність робочої сили, ефективне впровадження інновацій), але і на соціальне життя населення (якість, спектр пропонованих послуг), стійкість політичного устрою, стан екології. Тому завдання

дослідження динаміки розвитку інтелектуальних ресурсів регіону є надзвичайно актуальною [2].

Формування інтелектуального капіталу залежить від якості інтелектуальних ресурсів, які використовуються у поєднанні з фінансовими та матеріальними ресурсами. Величина інтелектуального капіталу визначається на основі капіталізації наднормативного прибутку, що отримує підприємство в процесі виробничо-господарської діяльності за рахунок наявності в нього сукупності конкурентних переваг [1].

Найпростіша математична модель зростання запропонована Мальтусом для оцінки зростання населення Землі

$$dx/dt = kx, \qquad (1)$$

де dx/dt -швидкість росту досліджуваної субстанції; k –параметр моделі, який характеризує специфіку розвитку.

Ця модель (як і будь-яка математична модель) універсальна, і є можливість її використання для дослідження динаміки зміни інтелектуальних ресурсів регіону. В такому разі k –це буде параметр моделі, який характеризує специфіку розвитку конкретного регіону: його організаційно-управлінський потенціал, наявність і ефективність науково освітнього кластера, людського потенціалу. Тобто, значення k один з показників ефективності розвитку регіону. По ньому можна регіони порівнювати між собою і класифікувати на класи; деградуючі (при k>0), стійкі, ефективні (при k<0) [2]. У реальних умовах розвитку виникають механізми стримування (наприклад, обмеження за ресурсами). Тому подальше дослідження моделі (1) має на меті заміну постійного k на змінне $k(x)$.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Ступнікер Г.Л. Управління інтелектуальним капіталом підприємства на основі економічної діагностики/[Електронний ресурс]/Г.Л. Ступнікер//Ефективна економіка–2011.–№ 5.–Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=565

2.Куижева С.К. Моделирование динамики развития интеллектуальных рессурсов региона/[Електронний ресурс]/С.К. Куижева, З.Д. Гажева, Н.Н. Лябах.–Режим доступу: https://cyberleninka.ru/article/n/modelirovanie-dinamiki-razvitiya-intellektualnyh-resursov-regiona

3.Иванов Н.Н. Информационно-сервисные системы в управлении сложным экономическим объектом: [Монография]/Н.Н. Иванов.–Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд», 2005.–252 с.

4.Маргіта Н.О. Особливості управління логістичними ризиками на вітчизняних підприємствах та підходи до їх оцінки/Н.О. Маргіта, М.Ю. Криницька/Електронний ресурс]//Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика.–2016.–№ 846.–С.110-119.-Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/VNULPL_2016_846_20.

УДК 65.011.36
Павлішина Н.М.[1], Панченко Д.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-218 ЗНТУ

ЗАКУПІВЕЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ В РАМКАХ ЕЛЕКТРОННОЇ ТОРГІВЛІ

Поява Інтернету та його подальший розвиток значно полегшили ведення електронної комерції, а також суттєво скоротили витрати такої діяльності. Низька собівартість передачі інформації привела до появи нових її форм: «B2B», «B2C», «B2A» та «C2A».

Незважаючи на те, що цілі діяльності відрізняються залежно від форми, спільним для всіх форм електронної комерції є те, що тепер отримати інформацію про товари чи послуги, ознайомитись з діяльністю підприємства, налагодити зв'язки з бізнес-партнерами стало набагато простіше. Крім того, програмне забезпечення надає можливість створювати Інтернет-магазини та віртуальні підприємства, забезпечувати інформаційну підтримку бізнесу та керувати фінансовими потоками.

За словами Н.Т.Гринів «Інтернет в Україні повинен стати для компаній не тільки засобом глобального пошуку партнерів, але й новим логістичним каналом» [2].

Электрона торгівля–діяльність, що направлена на реалізацію товарів та послуг з використанням інфомраційних технологій на основі мережевих взаємодій між покупцем та продавцем [3].

Насьогодні не тільки збут та просування знайшли своє практичне втілення у віртуальному середовищі. Активно провадяться і інші торгівельні та логістичні функції, зокрема закупівлі.

Закупівельна діяльність в рамках електронної торгівлі–це робота торгових (комерційних) угод за допомогою «електронного обміну даними (ЕОД)», що означає електронну передачу з одного комп'ютера на інший інформації з використанням узгодженого стандарту її структуризаціїи [1].

Наявність системи електронних закупівель дозволяє автоматизувати і розширити ручні процеси купівлі та продажу.

Як показує практика, електронні системи можуть використовуватися для наступних закупівельних функцій:

-електронна заявка: створення та затвердження заявок, і розміщення замовлень на покупку;

-електронний підбір постачальників: ідентифікація постачальників для конкретної категорії закупівель, створення каталогів;

-електронні тендери: розміщення повідомлень про електронні торги або запити, про прийняття чи отримання конкурсних пропозицій, інформування про укладення контрактів через Інтернет;

-електронні зворотні аукціони: отримання, оцінка оферт і тендерних пропозицій;

-електронне адміністрування: збір і поширення закупівельної інформації, відстеження та приймання товарів і авторизація платежу з використанням Інтернет-технології;

Інтеграція цих функцій в фінансову систему покупця дозволить обробляти електронні рахунки-фактури [4].

М.Н. Григорьев зазначає, що відбиті процедури та операції процесу управління закупівлями можуть бути використані при моделюванні бізнес-процесів і проектуванні інформаційних систем в компаніях будь-якого типу (виробничих, невиробничих, державних) [1].

Як видно з наведеного закупівельна діяльність у електронній торгівлі не тільки можлива, але й може бути ефективним способом зменшення витрат, підвищення швидкості взаємодії між бізнес-партнерами (B2B), підприємствами та споживачами (B2C), підприємствами та адміністрацією (B2A). Важливо відмітити що управління закупівлями стає відправним пунктом, що визначає ефективність всього логістичного ланцюжка.

СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1.Григорьев М.Н. Коммерческая логистика: теория и практика [Електронний ресурс]/ М.Н. Григорьев, В.В. Ткач, С.А. Уваров//СПб: Санкт-Петербургский государственный экономический университет. 2014.–507 с.–Режим доступу: https://stud.com.ua/14999/logistika/avtomatizatsiya_zakupivel

2.Гринів Н.Т. Логістика електронної торгівлі в Україні/Н.Т Гринів, М.В. Кіндій//Вісн. Нац. ун-ту «Львів. політехніка».–2010.–№ 690.–С.576–579.

3.Электронная коммерция [Електронний ресурс]//Финансово-экономическая энциклопедия DISCOVERED–Режим доступу: http://discovered.com.ua/glossary/elektronnaya-kommerciya/

4.Электронные закупки [Електронний ресурс]//Практическое руководство по упрощению процедур торговли.–Режим доступу: http://tfig.unece.org/RUS/about.html

УДК 339.5.053
Соколова Ю.О[1], Мельнік К.Р.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-217 ЗНТУ

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЇ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ

Торгівля–це галузь національної економіки, яка виконує роль посередника між виробниками та споживачами. На сучасному етапі розвитку торгівлі, розрізняють такі її види як внутрішня і зовнішня торгівля. Внутрішня торгівля забезпечує доставку товарів від виробника до споживача всередині однієї країни. Мета зовнішньої торгівлі полягає у вивезенні одних товарів і послуг за межі держави (експорт) та ввезенні інших із-за кордону (імпорт).

Зовнішньоторговельну діяльність країни характеризує торговельний баланс–співвідношення вартості експорту та імпорту країни. Якщо держава продає товарів більше, ніж купує, то вона має додатне сальдо зовнішньоторговельного балансу; якщо імпорт перевищує експорт–сальдо від'ємне.

Підводячи економічні підсумки 2018 року, можна виділити дві основні тенденції в сфері зовнішньої торгівлі України. Невелике зростання експорту і імпорту відносно 2017 року, а також стійке зростання негативного сальдо-імпорт зростає швидше, ніж експорт.

За підсумками 10 місяців 2018 року експорт з України склав 39 млрд дол. США, збільшившись на 10% в порівнянні з аналогічним періодом 2017 року, а імпорт–47 млрд дол. США–на 17% вище, тобто від'ємне сальдо зовнішньої торгівлі було на рівні 8 млрд дол. США. Коефіцієнт покриття експортом імпорту склав 0,83 проти 0,88 у січні-жовтні 2017 року.

У структурі загального експорту понад третину займає продукція сільського господарства та харчової промисловості. Основними статтями українського товарного експорту в 2018 році стали поставки зернових, насіння олійних культур, соняшникової олії, деревини і чорних металів.

Майже дві третини товарного експорту в 2018 році склала сировинна продукція або товари з низькою доданою вартістю–метали і металовироби (26,1%), рослинна продукція (19,2%), жири та олії (9,3%), мінеральна продукція (9,3%), деревина (3,3%). Найбільше скоротився український експорт до Туркменістану–в 7,8 рази, за ними слідує Казахстан–падіння в 6,3 рази, в Киргизстан–в 5,7 рази, в РФ–в 4,2 рази і в Азербайджан–в 2,7 рази.

На сьогодні основну частку експорту становить експорт сільськогосподарської сировини, а саме продукція рослинного походження–

пшениця, кукурудза, ячмінь та соєві боби. Частка цієї продукції в структурі експорту 2017-2018 рр становила понад 55%. Лідируючу позицію в аграрному експорті займає соняшникова олія, обсяг її реалізації за січень-червень 2018 року склав 2,2 млрд дол. США. Україна вже декілька років поспіль є світовим лідером з виробництва і експорту соняшникової олії. Решту ключових позицій займають зернові культури (кукурудза, пшениця, ячмінь), а також олійні (соєві боби) і продукти переробки олійних (макуха соняшникова).

Щодо імпорту, то на закупівлю енергоносіїв Україна витратила в цілому більше 10 млрд дол. США. Крім того, в минулому році Україна посіла третє місце в світі з імпорту секонд-хенду, що не тільки вбиває вітчизняну легку промисловість, а й багато говорить про рівень платоспроможності населення.

В цілому ж Україна імпортує, крім енергоносіїв, продукцію машинобудування та хімічної промисловості (добрива), необхідні для «аграрної наддержави»,–те, що до недавнього часу могла виробляти самостійно. У порівнянні з 2013 роком, імпорт машин і устаткування у 2018 році зріс з 15% до 20,5% від загального імпорту.

Зростання експорту товарів та послуг у 2019-2021 роках прогнозується в на 8,7% щорічно (у 2019 році–на 8,3%). Темпи зростання імпорту товарів та послуг у середньостроковій перспективі формуватиметься майже на тому ж рівні, що і експорту–8,5% (у 2019 році–9,1%). Вищі темпи обумовлені, зокрема, зміною статистичної бази розрахунку внаслідок здійснення Національним банком України на початку 2018 року перегляду даних щодо приватних грошових переказів у 2015-2017 роках з використанням дзеркальної статистики окремих країн.

Таким чином, подана вище ситуація свідчить про те що Українська економіка залишається імпортозалежною. В країні зникають власні виробництва, а ті що залишаються є неконкурентоспроможними, нездатними виробляти якісну конкурентоздатну продукцію з високою доданою вартістю, а тому експортується переважно сировинна продукція. Натомість імпортується продукція високотехнологічна, інноваційна, а відповідно й дорога, що разом із знеціненою національною валютою призводить до високого рівня інфляції та посилює інші негативні явища в національній економіці. Отже, Україна потребує принципово інших підходів до організації зовнішньої торгівлі та зміни ситуації, що склалася.

УДК 658.8
Соколова Ю.О.[1], Успенський В.Р.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-416 ЗНТУ

САРАФАННИЙ МАРКЕТИНГ–СУЧАСНИЙ ІНСТРУМЕНТ ПРОСУВАННЯ СТРАХОВИХ ПОСЛУГ

Ключовим елементом національної економіки будь-якої країни є страховий ринок. Страхування займає центральне місце в системі господарювання країни, що базуються на ринкових засадах, забезпечуючи, з одного боку, надійний страховий захист від ризиків суб'єктів ринкових відносин, страховому захисті майнових інтересів членів суспільства та потреби економіки в інвестиційних ресурсах, з іншого. Тому страхування є основою суспільного розвитку, його збалансованості та стабільності.

З погляду маркетингу страховий продукт–є товаром пасивного попиту, просування якого до споживача потребує особливих зусиль та збутових прийомів. Тому, все частіше для просування страхових продуктів використовують нетрадиційні інструменти маркетингу та новітні його види, зокрема сарафанний маркетинг.

Ще в 70-х роках ХХст. Дж. Сільвермен при проведенні фокус-груп помітив дивну особливість: якщо в заході брали участь один або кілька професіоналів (наприклад, лікарів), то вони могли переконати в ефективності або корисності продукту цілу групу скептично налаштованих споживачів. Випускник Гарварду і успішний підприємець, Дж. Сільвермен вважається першим, хто обґрунтував ефективність wordofmouth (дослівний переклад «з вуст у вуста», або «сарафанне радіо»). Після нього «новим різновидом радіо» скористався Т.Дьюар, виробник однойменного віскі, і великі бренди зі світовими іменами (такі як виробник клейких листочків «Post-It», компанія Apple та ін.).

Сарафанний маркетинг–це новітній інструмент, який можна застосовувати, контролювати та планувати, як і будь-який інший інструмент маркетингу. Механізм його дії в тому, щоб люди поширювали інформацію тільки про фірму-клієнта та її продукт, при цьому уникаючи маніпулювання, підробки чи спотворення інформації різними способами. Сарафанне радіо є формою реклами, якій люди схильні найбільш довіряти, оскільки людина, яка радить будь-який товар або послугу, не має в цьому особистої вигоди. Головною причиною виникнення цього виду маркетингу є те, що теперішнє сарафанне радіо стало достатньо контрольованим для того, щоб маркетологи мали змогу тримати під контролем розмови споживачів. Оскільки, з розповсюдженням соціальних мереж, таких як Facebook, Instagram, Twitter,

LinkedIn, YouTube, домогтися того, щоб про продукт говорили невпинно і всюди, стає простою справою, то ринок збуту продукції стає ще більше.

Традиційна маркетингова політика в страхуванні поділяється на такі основні види:

а) орієнтована на вибір потенційного страхувальника, тобто на пошук окремих категорій громадян, умовно відібраних за певними ознаками: видом трудової діяльності; відношенням до майна; регіоном проживання (наприклад, орендарі, власники автотранспортних засобів, вантажоперевізники, працівники ризикових професій тощо);

б) орієнтована на окремі види страхування чи груп страхових продуктів: медичне, від нещасних випадків, надання пакету страхових послуг тим, хто від'їжджає за кордон;

в) орієнтована відносно конкретних каналів реалізації, наприклад, поширення страхових полісів на підприємствах, відібраних за певними груповими ознаками (транспортно-експедиційні, туристичні тощо). При цьому служба маркетингу має відстежувати діяльність кожного із каналів реалізації продукту та впливати на їхнє функціонування.

Досвід використання маркетингу в діяльності страхових компаній доводить, що процес маркетингу вирішує два основні завдання: формування попиту на страхові послуги; задоволення страхових інтересів клієнта з точки зору кількості та якості страхових послуг.

Але традиційний маркетинг на сучасних ринках стає дедалі менш ефективним, тому у діяльність страхових компаній рекомендується впроваджувати такі елементи сарафанного маркетингу: product placement в фільмах, серіалах, розважальних програмах, тощо; використання блогерів та соціальних мереж; формування культури особистого страхування через залучення популярних та відомих особистостей та їх позитивного прикладу, пов’язаного з особистим досвідом.

Таким чином, сарафанний маркетинг, який природнім шляхом формує обізнаність про страховий продукт та його переваги, є ненав’язливим інструментом рекламування та формує позитивне ставлення до страхових компаній та їх продуктів. Також сарафанний маркетинг, який з «вуст в уста» передає інформацію сприяє підвищенню фінансової освіченості суспільства та формуванню культури особистого страхування, потреби в цьому продукті та збільшенню попиту на нього.

УДК 658.8.012.12
Соколова Ю.О.[1], Довжик В.С.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-416 ЗНТУ

СЕГМЕНТАЦІЯ РИНКУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ УКРАЇНИ

Маркетинг–це не лише задоволення потреб споживачів сьогодні. Це ще й ефективна діяльність у довгостроковій перспективі, отримання стабільних прибутків. Отже, можливості компанії повинні відповідати вимогам ринку. Якщо підприємство здійснює успішну сегментацію ринку, то чітко визначає на ньому свої зони інтересу, має уявлення про потреби покупців, їх, і, відповідно, може чітко визначати власну стратегію.

Сегментація ринку на сьогоднішній день є необхідністю для підприємства, яке прагне ефективно розвиватися в умовах посилення конкуренції та зростання вимог споживачів. Але для того щоб бути ефективною, сегментація ринку має використовуватися не як ізольований інструмент, а доповнюючи та розвиваючи загально корпоративну стратегію розвитку підприємства. Сегментування приносить багато користі як покупцям, так і компаніям. Покупці отримують пропозицію, яка більше задовольняє конкретно їх потреби, а також відчуття, що ринок пропонує їм більш широкий асортимент товарів. У свою чергу, компанії легше завоювати лояльність клієнтів шляхом спеціально створених продуктів, а також скористатися перевагами більш ефективного розміщення ресурсів і більш ґрунтовного знання ринку. Компанія також може використовувати сегментування в якості основи для побудови сильної конкурентної переваги розуміючи своїх споживачів на більш глибокому психологічному рівні і відображаючи це у своїй маркетинговій формулі.

Розвиток альтернативної енергетики є прерогативою сучасної енергетичної політики багатьох країн світу. В умовах зростання екологічного навантаження через високі рівні енергоспоживання увага приділяється освоєнню та використанню відновлюваних джерел енергії.

Згідно із Законом України «Про альтернативні джерела енергії» альтернативна енергетика є сферою енергетики, що забезпечує вироблення електричної, теплової та механічної енергії з альтернативних джерел енергії. Розрізняють різні види альтернативних джерел енергії. Основними, що освоєні в Україні, є енергія річок, вітру, сонця, біомаси, навколишнього природного середовища, геотермальна енергія. Станом на 2015 р. обсяг постачання первинної енергії від відновлюваних джерел склав 2700 тис. т н.е., що на 3,5% менше порівняно із 2014 р., однак на 3,4% більше

порівняно з 2010 р. У загальному обсязі постачання первинної енергії від відновлюваних джерел найбільша частка (майже 78%) припадає на енергію з біопалива та відходів, частка вітрової та сонячної енергії становить близько 5%.

Для забезпечення конкурентного положення підприємствма, що працюють на ринку сонячної енергетики доцільно використовувати цільовий маркетинг, який полягає у виборі сегментів, що найкращим чином задовольняють потреби компанії.

Ринок сонячної енергії досить складний та заплутаний, тому для його сегментації доцільно обрати апріорний метод сегментування (висунення гіпотези, про те, що є досить багато зацікавлених споживачів здатних фінансувати вартісні проекти індивідуальних сонячних електростанцій), також сегментація проводитиметься методом макросегментації. Для підприємств, що виробляють або постачають продукцію для виробництва електроенергії з енергії сонця, потенційним є ринок фотовольтаїки. Як змінні сегментування для ринку фотовольтаїки виділені: спеціалізація; тип фотоенергетичної системи; типова потужність; місце розміщення електростанції (наземні, дахові); вигоди, які бажає отримати споживач.

Основним критерієм для сегментування ринку фотовольтаїки є напрямок її використання, тобто системи, які застосовуються для будівництва сонячних електростанцій з метою отримання прибутку від продажу виробленої електроенергії ДП «Енергоринок» за високою ставкою «зеленого» тарифу, та системи, які застосовуються для вироблення електроенергії для власного споживання.

Установлення сонячних електростанцій потребує досить значних коштів, що виправдовують себе впродовж певного часу. Враховуючи неадекватно занижені ціни на енергоресурси в Україні, такі витрати не завжди є економічно виправданими для громадян, які бажають отримувати електроенергію для власного споживання.

Проведена сегмантація ринку сончної енергії дозволила виділити найбільш перспективні цільові сегменти ринку, зокрема дахові електростанції: промеслові та комерційні об’єкти, що використовуватимуть електроенергію для власного споживання та наземні електростанції значної потужності–повноправні учасники енергетичного ринку.

УДК 339.138:004
Козицька Г.В.[1], Зелінська Б.А.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-415 ЗНТУ

SEO–ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БІЗНЕСУ

Пошукова оптимізація (англ. search engine optimization, SEO)–це комплекс заходів з внутрішньої та зовнішньої оптимізації сайту для підняття його позицій у результатах видачі пошукових систем за певними запитами користувачів, з метою збільшення мережевого трафіку (для інформаційних ресурсів) і потенційних клієнтів (для комерційних ресурсів) та подальшої монетизації цього трафіку.

У сучасному світі чи не кожен бізнес намагається використовувати Інтернет у своїй діяльності. Багато з них мають власні сайти, які допомагають вести комунікацію з клієнтами, інформувати, допомагати, пришвидшувати оформлення заказів тощо. З часом Інтернет-середовище стає все більш конкурентним і створення лише власного сайту є малоефективним.

Тож, в даний час вже немає сумнівів, що для зростання рентабельності та конкурентоздатності, а також збільшення обсягу цільової аудиторії бізнесу необхідно використовувати комплекс інструментів інтернет-маркетингу, одним із яких є пошукова оптимізація.

На даний час комплекс заходів з пошукової оптимізації дає можливість провести аудит сайту, виявити слабкі сторони, проаналізувати конкурентів та підібрати стратегію, що дозволить вивести компанію на вищі позиції в пошукових системах, закріпити її на цих позиціях, збільшити трафік й, як наслідок, прибуток.

Категоріями SEO-оптимізації є:

-внутрішня оптимізація–передбачає весь комплекс заходів, зосереджених на роботі над самим сайтом:

-зовнішня оптимізація–це комплекс заходів, спрямованих на отримання цільових зовнішніх посилань на ресурс.

Внутрішня оптимізація спрямована на покращення технічної та тематичної складових сайту, відповідно до вимог пошукових систем для отримання більш високих позицій у пошуковій видачі.

Основними роботами щодо внутрішньої оптимізації сайту є:

а) комплексний аудит веб-ресурсу, аналіз ніші та стратегій конкурентів;

б) складання технічного завдання для програміста для виправлення та усунення технічних проблем, а також доопрацювання сайту (оптимізація

швидкості завантаження, відповіді сервера, адаптивна верстка, усунення 404 помилок, налаштування коректних посилань тощо);

в) збір семантичного ядра і побудова SEO-структури для інтернет-магазину;

г) створення і розміщення унікального корисного контенту (SEO-тексти, інфо-статті у блог, описи товарів, відео-огляди).

Зовнішня оптимізація сайту спрямована на збільшення кількості зворотних посилань із різних джерел для отримання більшого числа зовнішніх посилань сайту чи Інтернет-магазину.

Зазвичай, нарощування кількості зовнішніх посилань здійснюється шляхом закупівлі через спеціальні біржі. Єдиного алгоритму закупівлі посилань немає, кожен сайт має потребу в різній швидкості нарощування зовнішніх посилань із різних джерел, однак існують загальні правила, яких необхідно дотримуватись, а саме:

-закупівля повинна здійснюватися плавно і поступово для того, щоб динаміка зростання була рівномірною;

-анкорні (прямі) посилання потрібно максимально урізноманітнювати, що дозволить надати контрольному портфелю посилань максимально природній вигляд.

Таким чином, SEO складається з регулярного професійного та грамотного виконання робіт по зазначеним вище параметрам внутрішньої та зовнішньої оптимізації сайту, що впливає на результати пошуку.

Під час проведення робіт з SEO-оптимізації необхідно також враховувати такі важливі фактори як:

-правила та ліцензії пошукових систем;

-поведінку мережевого користувача;

-зручність навігації по сайту;

-унікальність та корисність інформації для користувача.

Отже, як показує практика, основна кількість цільових відвідувачів заходять на сайт через пошукові системи. Тому розташування сайту на перших місцях в пошуковій видачі по ключовим запитам мотивує цільову аудиторію до відвідування цього сайту.

Саме тому послуги з оптимізації сайту є надзвичайно актуальними і затребуваними комерційними бізнес-організаціями, оскільки забезпечують зростання обсягів їх діяльності та підтримують ефективність ведення бізнесу.

УДК 316.472.4
Козицька Г.В.[1], Онищенко Є.Ю.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-415 ЗНТУ

SMM ЯК ТЕХНОЛОГІЯ ЕФЕКТИВНОГО МАРКЕТИНГУ

В сучасних умовах маркетинг має бути максимально гнучким та адаптованим до швидкого розвитку інтернету. Одним із актуальних інструментів, що підвищує ефективність маркетингу є Social Media Marketing (SMM).

Social Media Marketing (SMM)–це процес залучення уваги до бренду чи продукту через соціальні платформи. Використовуючи комплекс заходів, соціальні медіа виступають у якості спеціальних каналів для вирішення бізнес-задач.

Основною компонентною SMM є контент, що повинен розповсюджуватися через соціальні мережі завдяки безпосередньо користувачам і без участі організаторів. Загальноприйнятою є думка, що повідомлення, передані через соціальні мережі, мають вищу ступінь довіри користувачів, у тому числі за рахунок системи розповсюдження, заснованій на рекомендаціях. Представлення бренду у соціальних мережах дозволяє здійснювати точковий вплив на цільову аудиторію, обирати найбільш релевантні потребам публічні сторінки та групи, що мають максимальне представлення необхідної аудиторії. При цьому охоплення нерелевантної аудиторії є незначним. SMM також надає можливість вибору способу комунікації із потенціальними споживачами.

Маркетинг у соціальних мережах має досить широкий інструментарій, найпопулярнішими з яких є: створення публічної інфо-сторінки бренду з подальшим розміщенням контенту, що має на меті накопичення підписної бази та створення лояльної аудиторії; репутаційний менеджмент; персональний брендинг та нестандартні підходи.

Слід зазначити, що SMM застосовується не лише відносно товарів та послуг, а й на інформаційних платформах. SMM–процес неймовірно динамічний і потребує постійного дослідження інтересів аудиторії, які змінюються, внаслідок різноманітних подій.

Як показує практика, ефективне рекламування бренду та створення лояльної аудиторії можливе лише за умови комплексного використання технології інтернет-маркетингу. Саме тому SMM, у більшості випадків, використовується разом з пошуковою оптимізацією веб-сайту (SEO), що дозволяє найбільш оптимально його відображати у системах пошуку інформації.

Незважаючи на активний розвиток SMM з часу створення та популяризації соціальних платформ, на практиці було виявлено ряд помилок у процесі реалізації SMM-кампанії, а саме:

-розміщення надмірної кількості постів;

-відсутність взаємодії з аудиторією в обговореннях;

-неетична поведінка адміністраторів;

-видалення негативних коментарів;

-використання одного типу контенту.

До основних інструментів SMM, що використовуються сучасними підприємствами, можна віднести такі:

-моніторинг соціальних медіа;

-агрегація соціальних медіа (збір контенту з різних медіа-сервісів);

-соціальні вкладки;

-соціальну аналітику (дослідження тенденцій);

-соціальні мережі;

-програмне забезпечення.

Для виміру рівня ефективності заходів в SMM, можуть використовуйтеся наступні метрики:

-рівень досяжності. Цей показник оцінюється кількістю прихильників або підписаних на оновлення веб-сторінки користувачів. Розрахунок даного показника допоможе визначити, чи додає сторінка в соціальній мережі цінностей в загальному соціальному простору;

-направлений трафік. Відстежуючи кількість трафіку, що направляється на веб-сторінку від різних соціально-медійних акаунтів, можна встановити, які саме медіа канали є найбільш значимими;

-ставлення користувачів. Успіх стратегії соціального медіа маркетингу залежить від відгуків, залишених користувачами, тому необхідно завжди уважно переглядати опубліковані записи та визначати категорії отриманих відгуків;

-рівень відгуку. Необхідно вимірювати рівень частоти відгуку на повідомлення або коментарі користувачів.

Таким чином, здійснення ефективного SMM є важливим фактором успішного просування бренду, товару чи компанії на ринку, що спрямоване на залучення більшої кількості прихильників, розширення цільової аудиторії, розроблення, покращення та захист репутації компанії через формування лояльності споживачів до бренда.

УДК 336.7.
Кочнова І.В.[1], Зелінська Б.А.[2]
1 доц. ЗНТУ
2 студ. гр. ФЕУ-415 ЗНТУ

МІСЦЕ І РОЛЬ ПАТ «ОЩАДБАНК» В СИСТЕМІ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

На банківському ринку України, згідно з даними Національного банку України, склалась ситуація, коли першість за активами належить двом державним банкам, а саме ПАТ КБ«Приватбанк» та ПАТ«Державний ощадний банк України». Ці фінансово-кредитні установи представляють стратегічний інтерес для держави, адже займають солідну частку банківського ринку, здійснюють більшість розрахунків та акумулюють велику частку депозитів населення і тимчасово вільних коштів суб'єктів господарювання. Тобто неплатоспроможність цих установ обернеться системною кризою не тільки для банківської системи, але й для економіки загалом. Також викликають певний науковий інтерес конкурентні позиції цих установ на ринку. Розглянемо конкурентну позицію на прикладі ПАТ «Ощадбанк».

ПАТ «Ощадбанк»–одна з найбільших фінансово-кредитних установ України. Кількість банківських відділень–3206 од. Загальна кількість банкоматів Ощадбанку–2991 од., POS-терміналів–38133 од. Кожний п'ятий українець має зарплатну картку ПАТ«Ощадбанк», 32000 організацій відкрили в Ощадбанку зарплатні проекти. Онлайн-банкінгом «Ощад 24/7» користуються 2,7 млн клієнтів, він є одним з найкращих в країні, програма «Ощад 24/7» майже щомісяця впроваджуються нові сервіси, вдосконалює користування системою.

Протягом 2017 року банком понад 600 відділень нового формату. Впроваджено систему контролю відділень та нову комунікацію з клієнтами за принципами максимальної відкритості та прозорості, проведено підбір персоналу. Навчання працівників є безперервним.

ПАТ«Ощадбанк» у 2017 році зберіг та посилив позиції в багатьох номінаціях рейтингу за обслуговуванням як фізичних, так і юридичних осіб. Банк був представлений в 14 номінаціях та здобув комплексну оцінку 8 166 балів (що на понад 500 балів перевищує результат срібного призера Райфайзен Банк Аваль).

У вересні 2017 року ПАТ «Ощадбанк» оголосив про старт загальнонаціональної комплексної програми підтримки малого бізнесу «Будуй своє». У 2017 році ПАТ «Ощадбанк» видав клієнтам мікро-, малого

та середнього бізнесу кредитів на суму понад 1,7 млрд грн. Кредитний портфель клієнтів ММСБ на кінець 2017 року становить 2,6 млрд грн.

У 2016 році ПАТ «Ощадбанк» розпочав розвивати напрям преміум-обслуговування роздрібних клієнтів, а вже 2017 році ця фінансово-кредитна установа відкрила перший преміум-центр у Києві та понад 40 преміальних зон по всій Україні, і таким чином, заявила про себе як про активного гравця на ринку. За два роки кількість преміум-клієнтів Ощадбанку збільшилась на 300%. Ощадбанк пропонує ефективну та вигідну ставку за картковим кредитом на ринку, підкріплюючі її прозорими умовами обслуговування. Сума встановлених кредитних ліній за картками збільшилась за 2017 рік на 1,5 млрд грн.

У 2017 році фінансово-кредитна установа поповнилась 500 новими клієнтами сегменту великого корпоративного бізнесу та понад 24,5 тис. клієнтами сегменту ММСБ (мікро, малий та середній бізнес). Запроваджено нові продукти для юридичних осіб, що сприяло суттєвому збільшенню обсягу комісійних доходів, отриманих від таких клієнтів.

Якість обслуговування клієнтів є запорукою успішного та ефективного функціонування Банку та підтримання його позитивного іміджу серед клієнтів, контрагентів та регуляторних органів у фінансовій сфері. Одним із основних інструментів, який дає можливість ПАТ«Ощадбанк» оцінювати якість обслуговування клієнтів, є система отримання зворотного зв'язку від клієнтів, яка включає управління скаргами та запитами клієнтів.

Для захисту інтересів працівників, клієнтів та інших партнерів в ПАТ«Ощадбанк» здійснюється управління комплаенс-ризиками, належне управління якими дозволяє ПАТ«Ощадбанк» досягнути поставлених цілей, мінімізувати ймовірність застосування юридичних санкцій, збитків або втрат репутації внаслідок невиконання законодавчих актів, а також стандартів та внутрішніх документів та забезпечити відповідність діяльності ПАТ«Ощадбанк» встановленим вимогам.

Управління комплаенс-ризиками здійснюється на трьох лініях захисту та забезпечує мінімізацію ймовірності виникнення подій, що можуть негативно вплинути на результати ПАТ«Ощадбанк» та перешкоджають залученню його працівників до неправомірної діяльності.

Отже, можемо зробити висновок, що ПАТ«Ощадбанк» відіграє важливу роль в системі ринкової інфраструктури та є одним з лідерів банківського ринку України.

УДК 347.766
Кочнова І.В.[1], Онищенко Є.Ю.[2]
1 доц. ЗНТУ
2 студ. гр. ФЕУ-415 ЗНТУ

ДОСЛІДЖЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЙ КОМПАНІЇ «ЛОМБАРД ПЕРШИЙ»

Маркетингові дослідження–форма бізнес-дослідження і напрям прикладної соціології, яке фокусується на розумінні поведінки, бажань і переваг споживачів, конкурентів і ринків в диктує ринком економіці.

Ломбард–кредитна установа, яка видає позики під заставу майна. Історія розвитку ломбардного бізнесу налічує близько 3000 років. Свою назву ломбарди отримали від іспанської провінції Ломбардія, де багато років тому такі фінансові організації були поширені.

«Ломбард Перший»–мережа ломбардних відділень нового формату, заснована в січні 2018 року (м.Запоріжжя). Сьогодні–це 165 відділень по всій території України. Основними напрямками діяльності є: надання короткострокових кредитів під заставу рухомого майна, надання послуг зі зберігання цінностей, надання консультаційних та інформаційних послуг.

Основні види маркетингових комунікацій компанії «Ломбард Перший»–це реклама, стимулювання збуту, упаковка, сувенірна продукція, надання сервісного обслуговування і зв'язку з громадськістю (PR).

Важливу роль відіграє зовнішня реклама. Відділення ломбардів «Перший» розташовані в найбільш багатолюдних місцях в спальних і центральних районах населених пунктів (ринках, зупинках).

Оскільки «Ломбард Перший» позиціонує себе, як молода і прогресивна сучасна компанія, використовується два напрямки маркетингових стратегій компаній–це оффлайн і онлайн маркетинг (в соціальних медіа).

Під оффлайн-маркетингом маються на увазі всі традиційні комунікації, які націлені на підвищення впізнаваності бренду і лояльності, поширені в просторі, а не в соціальних медіа. Інтернет-маркетинг можна визначити, як теорію і методологію організації маркетингової діяльності в середовищі Інтернету.

Основним завданням Інтернет-маркетингу є задоволення потреб споживача і управління попитом з використанням мережевих технологій. В останні роки спостерігається тенденція популяризації мережі Інтернет як майданчика для просування компанії. В наш час, якщо інформацію про компанію не знайти в інтернеті, у споживача складається враження, що компанії не існує, або вона закрилася і т.д.

Головні переваги Інтернет-маркетингу перед традиційним полягають у відносно низькій вартості, простоті створення, легкості виділення сегмента цільової аудиторії і простоті відстеження результатів.

Для розкрутки компанії використовується сайт, контекстна реклама в Google Adwords, соціальні мережі Instagram і Facebook. Сайт виконаний в корпоративних кольору і з елементами фірмового стилю компанії. Пости в соціальних мережах і рекламні банери так само відповідають стандартам оформлення. Компанія користується таргетированною рекламою, банерною рекламою, контекстною рекламою в пошуковий системах, прямою і прихованою рекламою на різних інформаційних сайтах, а також влаштовує щотижневі акції та розіграші.

У маркетиногової стратегії Ломбарда «Перший» реалізується відразу кілька ідей:

-інформування аудиторії про компанію, її послуги;

-формування прихильності клієнтів саме до цієї мережі;

-формування та підтримку позитивного іміджу компанії.

Ініціатором маркетингових комунікацій є керівник відділу маркетингу і реклами. Річний план маркетингу являє собою систему маркетингових заходів. Чітко прописується плановані терміни реалізації, а також бюджет всіх заходів. Після планованого року, менеджер з маркетингу розробляє і погоджує з керівництвом звіт про реалізацію плану.

Всі заходи в цьому плані розділені на групи за методом: маркетингу, реклама, стимулювання продажів і просування, особисті продажу, взаємини з клієнтами, формування іміджу компанії, маркетингові дослідження, організація нових каналів продажів.

Важливу мета в маркетинговій стратегії Ломбарда грають акційні пропозиції для клієнтів. Останні півтора місяці в компанії проходить акція «Кредит під заставу техніки на 10 копійок». Умови припускають, що клієнт бере кредит під заставу техніки і замість стандартних відсотків, передбачених тарифом, перші два тижні оплачує 10 копійок за все відсотки по кредиту. Прибуток від кредитів під заставу техніки після введення акції зросла на 30%, що підтверджує її ефективність.

Підводячи підсумки можна сказати, що Ломбард «Перший»–фінансова організація, яка допомагає людям у подоланні проблем, пов'язаних з нестачею фінансів. Це успішна компанія, яка стрімко займає ринок України, йде в ногу з часом, націлена на максимально високий рівень обслуговування клієнтів.

СЕКЦІЯ «ФІЗИЧНА КУЛЬТУРА, ЛФК ТА СПОРТ У ВИЩІЙ ШКОЛІ»

УДК 796.08
Атаманюк С.І.
канд. наук з фіз.вих., доц. ЗНТУ

СКАНДИНАВСЬКА ХОДЬБА КАК СУЧАСНИЙ МЕТОД ОЗДОРОВЧОГО ТРЕНУВАННЯ

Скандинавська хода чи то Nordic Walking або, як її ще називають, нордична, фінська, північна хода–в останні роки стає дуже популярною. Так називають оздоровчу ходу з двома палицями. Народився такий вид ходи у Фінляндії. Оскільки фіни–любителі лиж, вони придумали цей метод тренувань, щоб не втрачати спортивну форму у літній період, тому замість пробіжок й почали ходити з лижними палицями. Поступово ходою з палицями зайнялись пенсіонери, які були здивовані, як просто і ефективно можна покращити своє здоров'я.

Під час ходьби з палицями задіяні практично всі м'язи верхньої частини корпусу, які майже не використовуються протягом дня (хоча б при звичайній ходьбі). Зокрема, плечового поясу, спини, пресу, грудей тощо. Цей вид фізкультури підвищує витривалість, що необхідно людям із проблемами здоров`я та професійним спортсменам. Повертає рухливість і повноцінне життя після травм опорно-рухового апарату.

Унікальність методу полягає також у тому, що під час занять хребет і колінні суглоби отримують мінімальне навантаження. Завдяки цьому скандинавська ходьба підходить для літніх людей в якості щоденного фітнесу та людям із граничним перевищенням ваги, яким заборонені активні фізичні вправи. Скандинавську рекомендують, якщо не хочеться відвідувати тренажерні зали. Для дітей дошкільного віку скандинавська хода є надзвичайно корисним видом фізичної активності. Вона не має протипоказань до занять, доступна й безпечна для дітей із різним рівнем фізичної підготовки за умови опанування техніки рухів.

Скандинавська хода сприяє:

-формуванню у людини навичок тримати рівновагу та координувати рухи;

-зміцненню опорно-рухового і вестибулярного апаратів;

-корегуванню постави;

-профілактиці сколіозу та плоскостопості;

-поступовому збільшенню об'єму легенів;

-зниженню тиску на колінні та тазостегновий суглоби, п'яточні кістки;

-поліпшенню мікроциркуляції крові та обміну речовин;

-нормалізуванню кров'яного тиску;

-активізуванню роботи кори головного мозку.

Фізичне навантаження під час скандинавської ходи сприяє викиду в кров ендорфіну-«гормону радості», що впливає на емоційний стан дитини. Тож цей вид фізичної активності є ефективним засобом зміцнення психічного здоров'я людини.

Завдяки використанню палиць під час скандинавської ходи задіяно близько 90% м'язів. Організм отримує повніше, рівномірніше і безпечніше навантаження, порівняно з іншими видами фізичної активності.

Додамо, що заняття зі скандинавської ходи найчастіше проводять на свіжому повітрі, що сприяє поліпшенню сну та самопочуття людини, зміцненню імунітету, а в холодну пору року-відновленню й збереженню теплового балансу.

Незалежно від того наскільки ви підготовлени фізично, чоловік або жінка, ви можете починати займатися цією ходою, адже вона не вимагає надмірних тимчасових та матеріальних витрат, у неї немає протипоказань і ви можете займатися нею цілий рік.

Скандинавська хода є універсальним видом фітнеса і ЛФК для всіх категорій людей. Систематична скандинавська хода дійсно дозволяє значно знизити ризик виникнення кардіоваскулярних розладів і станів, таким чином опосередковано збільшуючи тривалість життя.

УДК 796.08
Ванюк О.І.
канд.наук. з фіз.вих., старш. викл. ЗНТУ

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЩОДО ОЦІНКИ АДАПТАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ОРГАНІЗМУ СПОРТСМЕНІВ, ЯКІ СПЕЦІАЛІЗУЮТЬСЯ У БІГУ НА КОРОТКІ ДИСТАНЦІ

Сфера спорту, як і більшість областей людської діяльності, характеризується інтенсивним розвитком і постійним зростанням спортивних досягнень. Відомо, що великі тренувальні та змагальні навантаження в більшості випадків призводять до значного напруження функціонального стану практично всіх фізіологічних систем організму і, зокрема, однією з ведучих-серцево-судинної системи.

Відзначено також, що під впливом систематичної м'язової роботи в організмі спортсменів формується специфічний комплекс адаптивних реакцій, який і забезпечує найбільш оптимальну форму пристосування організму до фізичних навантажень різного характеру.

У зв'язку з цим в даний час в спортивній практиці особливого значення набувають дослідження, що стосуються кількісного визначення поточних адаптаційних здібностей організму на різних етапах багаторічної підготовки.

В рамках даної проблеми особливу актуальність набуває питання щодо інформативності різних методичних підходів до оцінки адаптивних можливостей організму осіб, які систематично займаються обраним видом спортивної діяльності.

Мета роботи-проведення порівняльного аналізу інформативності методичних підходів до визначення адаптаційних можливостей організму спортсменів, а також вивчення вікової динаміки адаптивних можливостей серцево-судинної системи організму спортсменів і спортсменок, які спеціалізуються в бігу на короткі дистанції.

У відповідності з метою експерименту нами було проведено обстеження 20 спортсменів віком від 13 до 23 років і 12 спортсменок (від 12 до 19 років), що спеціалізуються в бігу на короткі дистанції. Обстеження проводилося на етапі осіннє-зимового підготовчого періоду і на етапі весняного підготовчого періоду, в рамках обстеження у всіх легкоатлетів рівень адаптаційних можливостей серцево-судинної системи організму оцінювався за величиною адаптаційного потенціалу апарату кровообігу, який розраховувався за традиційною методикою Р.М. Баевского (АПб), а також по методиці професора М.В. Малікова (АПм).

Таким чином, отримані результати дозволяють констатувати більш високу інформативність нового методичного підходу до оцінки адаптаційних здібностей організму і можливість його практичного використання при проведенні медико-біологічного контролю спортсменів різного віку.

Представлені матеріали послужили також підставою для більш детального аналізу особливостей вікової динаміки адаптаційних здібностей легкоатлетів і легкоатлеток в процесі систематичних занять спортом з використанням досить інформативного методичного підходу. Як показали результати цього дослідження процес формування адаптивних можливостей організму при дії систематичних фізичних навантажень істотно залежить від статевої приналежності. Виявилося, що у хлопчиків, юнаків та чоловіків етапами підвищення адаптаційних здібностей серцево-судинної системи організму були вікові періоди 14-15, 16-17 років і від 19 до 22 років. Навпаки, умовно «критичними» періодами адаптациогенеза можна розглядати вік від 13 до 14 років, а також вікові діапазони 15-16, 17-19 років і від 22 до 23 років.

Дещо інший була вікова динаміка адаптивних можливостей апарату кровообігу у спортсменок. Активне зростання адаптаційних можливостей їхнього організму відзначалось у віці 12-13, 15-17 і 18-19 років, а найбільш виражене падіння величин АПм - у віці 13-15 років (зв'язано, імовірно, з етапом статевого дозрівання) і 17-18 років.

Експериментально підтверджена висока інформативність нового методичного підходу до оцінки адаптаційних можливостей організму спортсменів, який дозволяє істотно підвищити ефективність тренувального процесу на етапах багаторічної спортивної підготовки.

Отримані результати щодо особливостей вікової динаміки адаптивних можливе системи кровообігу спортсменів і спортсменок, які спеціалізуються в бігу на короткі дистанцій мають не тільки теоретичне, а й важливе практичне значення для раціонального планування тренувального навантаження у даному виді легкої атлетики.

УДК 796. 022
Гавриленко В.В.
асист. ЗНТУ

ПСИХОЛОГІЧНА ПІДГОТОВКА В БОЙОВИХ МИСТЕЦТВА

Навчання техніці прийомів в бойових мистецтвах в основному являє собою складно координовані рухи, якісне вивчення яких відіграє важливу роль у становленні бойових навичок студентів. Однак при використанні традиційної системи навчання не завжди вдається одержати позитивний результат, тому що звичайний процес навчання відбувається за спеціально заданою програмою, котра розрахована в основному на середній рівень фізичних якостей спортсмена. При цьому використовуються не завжди ефективні методи навчання студентів раціональній техніці прийомів. Все це потребує багато часу. Тому що при даному навчанні, традиційно використовується метод спроб та помилок: початківець неодноразово намагається виконати той чи інший прийом, а викладач корегує його дії. Така методика навчання не завжди дає змогу досконало оволодіти потрібними рухами та відповідно прийомами, оскільки психологічний процес відображення та засвоєння в кожного різний, що не завжди відповідає динаміці рухів. Внаслідок чого не у всіх початківців складається чітке розуміння послідовності виконання заданого прийому. Для усунення цих недоліків розроблена спеціальна система, суть якої полягає у використанні на заняттях з самопідготовки спеціальних робочих схем психологічних орієнтирів, що являє собою детальний опис руху, що вивчається за чітко визначеними орієнтирами, застосовуючи їх, початківці зможуть самостійно корегувати виконання того чи іншого прийому.В запропонованому методі приводиться один із варіантів навчання студентів за допомогою даної системи. Так, наприклад, викладач після закінчення заняття підводить підсумок і дає конкретне завдання на самопідготовку з використанням

вищеназваних робочих схем психологічних орієнтирів. При цьому він детально пояснює порядок роботи з вдосконалення прийомів, що вивчаються. Початківці, одержавши контрольні завдання на самостійну роботу з навчання заданого прийому розбиваються на групи по-троє і починають працювати у такій послідовності: один із партнерів читає відповідну робочу схему й слідкує, чи вірно виконують структуру дії двоє його товаришів.

Прийом, що вивчається повторюють від 3-5 разів, після чого партнери міняються ролями. При цьому вони повинні чітко уявляти собі усі фази прийому та намагатись без схеми психологічного контролю переказати її зміст, тобто спочатку вони повинні вивчати на пам'ять послідовність виконання даної дії. На наступному занятті, викладач перевіряє якість виконання заданих рухів що вивчається.

УДК 796.08
Голєва Н.П.
старш. викл. ЗНТУ

ДОВІЛЬНА КОНЦЕНТРАЦІЯ УВАГИ У СТРІЛЬБІ КУЛЬОВІЙ

Стрільба кульова з пневматичної зброї давно використовується у педагогічному процессі з фізичного виховання нашого університету. Це достатньо складний вид спорту, перевагою якого є те, що за наявності певних особистісних та фізичних якостей та вдумливої, наполегливої систематичної роботи на заняттях можливо досягти впродовж занять у виші певної спортивної майстерності-за 1-2 роки рівень III, II, I розрядів або рівня КМС України.

Особливістю даного виду спорту є сполука таких вимог, як: добра звгальна фізична підготовка та витривалість, координація рухів, розвинена дрібна моторика (тонка координація рухів), вміння концентрувати зір та увагу на важливих елементах техніки стрільби, витримка.

Під час виконання влучного пострілу стрілець має контролювати одночасно багато рухових та психологічних процесів та, найголовніше - має бути здатним перервати роботу, (навіть у найнапруженіший момент, коли до пострілу залишаються лічені долі секунди), "відкласти постріл", якщо у процесі його виконання не тільки виявлене відхилення від правильної техніки, а й навіть лише з'являються непевні ознаки можливих помилок. В ідеалі - техніка пострілу виконується повністю лише тоді, коли перед тим, як взяти спортивну зброю до рук на стартовому рубежі спортсмен чітко і у повному обсязі уявляє весь цикл дій, що йому належить виконати. Не припускається навіть тінь сторонніх думок, відчуттів, бажань результату

тощо. Спортсмен має бути повністю зосередженим на діях, що має виконувати.

Цей високий рівень концентрації уваги на певних діях неможливо подовжувати довго, та це й не під силу більшості людей, але вміти довільно у потрібну хвилину зосередитися на певних діях-це дуже важливо і необхідно для досягнення певного рівня спортивної майстерності.

Таким чином стає зрозумілим важливість виховання довільної концентрації уваги на учбово-тренувальних заняттях стрільців-кульовиків. Перш за все, початківцям має бути прищеплено та виховано сувору дотримання правил поведінки на стартовому рубежі на тренуваннях, як на змаганнях. Неприпустимі балачки на робочому місті, зайве вештання, розбовтаність-все те, чого не дозволяє регламент будь яких змагань. Суворе дотримування вимог спортивної дисципліни створює у спортсмена своєрідну пускову реакцію (умрвний рефлекс) на процеси зосереджування, концентрації уваги як тільки він потрапляє на стартовий рубіж і займає своє стрілецьке місце.

За досягнення певних успіхів у опануванні цими процесами та для їх свідомого створення застосовуються міні-турніри з елементами навмисного відволікання спортсменів, зі створенням певного психологічного дискомфорту та навмисного виведення спортсменів з душевної рівноваги. Спортсмен має навчитися долати ці перешкоди, опановувати себе та, зрештою отримувати задоволення від перемоги над собою та своїми емоціями. І навіть якщо стрільцю не судилося взяти участь у змаганнях високого рівня та досягти найвищої спортивної майстерності вміння зосереджуватися на потрібних діях у потрібний для цього час стане в пригоді у будь якій сфері діяльності молодого фахівця.

УДК 796/799
Губрієнко О.А.
асист. ЗНТУ

ЗАНЯТТЯ СИЛОВОЇ СПРЯМОВАНОСТІ (У КОНТЕКСТІ АТЛЕТИЧНОЇ ГІМНАСТИКИ) ТА ЇХ ВПЛИВ НА ЗАЦІКАВЛЕНІСТЬ СТУДЕНТІВ ФІЗИЧНОЮ КУЛЬТУРОЮ

Останні роки спостерігається зниження зацікавленості студентів до занятьфізичною культурою. Така проблема викликана направленістю курсу фізичного виховання на складання заліків і здачу нормативів, а не на всебічний розвиток студента як особистості шляхом виховання високого рівня фізичної культури серед молоді.

Діюча система фізичного виховання у вищих навчальних закладах України не спроможна відповісти на всі питання, і розв'язати проблеми, що постають перед студентами. Це перш за все культура здоров'я і бажання молоді одночасно розвивати усі фізичні характеристики, проводити вільний час із користю, і поступово відходити від шкідливих звичок.

Атлетична гімнастика дає змогу максимально ефективно використовувати усі ресурси організму, при цьому з легкістю регулюючи навантаження, а також дає можливість виконувати вправи на окремі групи м'язів.

Силова підготовка–один з напрямів фізичного виховання, що у останні десятиріччя активно набуває популярності серед студентства та молоді в цілому. Задля повноцінного і гармонійного розвитку людини як особистості необхідні заняття фізичною культурою, що сприяють розвитку цілеспрямованості, наполегливості, впевненості у власних силах, а також покращують фізичний стан та здоров'я.

Для досягнення позитивного впливу силових занять на організм, та його оздоровлення, необхідний ряд знань з фізіології, анатомії, правильного харчування і збалансованих силових навантажень. Крім того, заняття силової спрямованості впливають на підвищення стійкості організму до впливу негативних факторів навколишнього середовища, а також дають змогу самостійно корегувати фізичний розвиток.

Заняття, спрямовані на розвиток силових якостей потребують високої координації рухів, що і стає вирішальною у ефективності застосування силового потенціалу. Студентські роки (18-21 рік) є оптимальним часом для таких занять, адже опорно-руховий апарат вже здатен витримувати досить високі навантаження, при цьому м'язи ще залишаються досить еластичними.

Головною метою силових навантажень є робота над м'язами, зокрема збільшення їх сили та об'єму. Частіше за все, комплекси тренувань розраховані на роботу над такими м1язовими групами:

-група ніг;

-спина та груди;

-плечовий пояс.

Таким чином досягається гармонійний розвиток м'язів та підвищення показників сили, спритності та витривалості. Для успішних силових тренувань слід використовувати також вправи на гнучкість, адже високі результати досягаються лише під час комплексних занять.

Студентів приваблює можливість подальших самостійних занять силової спрямованості, що дозволяє поєднувати фізичні навантаження із сталим розпорядком дня. На користь занять атлетичною гімнастикою виступають і відносно швидкі результати, що стають помітними уже після кількох місяців інтенсивних тренувань.

Інтерес до фізичної культури підвищує рівень особистої гігієни студента, до якої відносять чергування розумової і фізичної праці з активним відпочинком, правильне харчування повноцінний сон, а також спосіб життя студента.

Таким чином, беручи до уваги високий інтерес студентів до силових занять,є доцільнимзробити атлетичну гімнастику, зокрема заняття силової спрямованості, одним із пріоритетних напрямів роботи на заняттях із фізичного виховання. Це не тільки підвищить рівень обізнаності студентів у питанні культури здоров'я, а й допоможе підвищити зацікавленість студентів до занять фізичною культурою.

УДК 796:371
Данильченко С.І.
асист. ЗНТУ

ФІЗИЧНА КУЛЬТУРА В СТРУКТУРІ ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ

Під професійно-прикладної фізичної підготовкою розуміється педагогічний процес, спрямований на розвиток і вдосконалення спеціальних, професійно важливих фізичних якостей, рухових навичок і психофізіологічних функцій організму, до яких в процесі конкретної трудової діяльності пред'являються підвищені вимоги.

Фізична культура-основа соціально-культурного буття індивіда, основна модифікація його загальної і професійної культури. Як інтегрований результат виховання і професійної підготовки вона проявляється у ставленні людини до свого здоров'я, фізичним можливостям і здібностям, в способі життя і професійної діяльності і постає в єдності знань, переконань, ціннісних орієнтацій і в їх практичному втіленні.

Фізична культура виступає як інтегральна якість особистості, як умова і передумова ефективної навчально-професійної діяльності, як узагальнений показник професійної культури майбутнього фахівця і як мета саморозвитку та самовдосконалення. Вона характеризує вільне, свідоме самовизначення особистості, яка на різних етапах життєвого розвитку з безлічі цінностей обирає, освоює ті, які для неї найбільш значимі.

Професійна спрямованість фізичної культури особистості-це основа, яка об'єднує всі інші її компоненти. Критеріями, за якими можна судити про сформованість фізичної культури особистості, виступають об'єктивні і суб'єктивні показники. Спираючись на них, можна виявити істотні властивості і міру прояву фізичної культури в діяльності. До них відносяться:

1) ступінь сформованості потреби у фізичній культурі і способи її задоволення;

2) інтенсивність участі в фізкультурно-спортивної діяльності (що витрачається час, регулярність);

3) характер складності і творчий рівень цієї діяльності;

4) вираженість емоційно-вольових і моральних проявів особистості в фізкультурно-спортивної діяльності (самостійність, наполегливість, цілеспрямованість, самовладання, колективізм, патріотизм, працьовитість, відповідальність, дисциплінованість);

5) ступінь задоволеності і ставлення до виконуваної діяльності;

6) прояв самодіяльності, самоорганізації, самоосвіти, самовиховання і самовдосконалення у фізичній культурі;

7) рівень фізичної досконалості і ставлення до нього;

8) володіння засобами, методами, вміннями і навичками, необхідними для фізичного вдосконалення;

9) системність, глибина і гнучкість засвоєння науково-практичних знань з фізичної культури для творчого використання в практиці фізкультурно-спортивної діяльності;

10) широта діапазону і регулярність використання знань, умінь, навичок і досвіду фізкультурно-спортивної діяльності в організації здорового способу життя, в навчальній і професійній діяльності.

Таким чином, про сформованість фізичної культури особистості можна судити по тому, як і в якій конкретній формі проявляються особистісні ставлення до фізичної культури, її цінностей. Складна система потреб особистості, її здібностей постає тут як міра освоєння фізичної культури суспільства і міра творчого самовираження в ній.

Відповідно до критеріїв можна виділити ряд рівнів прояву фізичної культури особистості.

Предномінальний рівень складається стихійно. Причини його лежать в сфері свідомості щодо студентів та пов'язані з незадоволеністю пропонованої педагогами програмою, змістом занять і позанавчальної діяльності, її смисловим і загальнокультурних потенціалом; ускладненими міжособистісними відносинами з педагогом. У студентів відсутня потреба в пізнавальній активності, а знання проявляються на рівні знайомства з навчальним матеріалом.

Заперечується зв'язок фізичної культури із становленням особистості майбутнього фахівця і процесом його професійної підготовки. У мотиваційній сфері домінує негативна або індиферентна установка. На навчальних заняттях такі студенти пасивні, сферу позанавчальної діяльності відкидають. Рівень їх фізичних можливостей може бути різним.

Номінальний рівень характеризується індиферентним ставленням студентів

до фізичної культури і спонтанним використанням її окремих засобів і методів під впливом товаришів по навчальній групі, дозвіллю, емоційного враження від спортивного видовища, теле- або кіноінформації. Знання обмежені, безсистемні; сенс занять бачиться лише в зміцненні здоров'я, частково в фізичному розвитку.

Практичні вміння обмежені найпростішими елементами-ранкова зарядка (епізодично), окремі види загартовування, активний відпочинок; спрямованість-особиста. Іноді студенти цього рівня можуть брати участь в деяких видах фізкультурно-спортивної діяльності репродуктивного характеру на прохання педагога. Рівень здоров'я і фізичної підготовленості таких студентів має широкий діапазон. У післявузівську періоді вони не проявляють ініціативи в турботі про своє здоров'я, фізичний стан.

В основі потенційного рівня-позитивно усвідомлене ставлення студентів до фізичної культури з метою самовдосконалення і професійної діяльності. Вони мають необхідні знання, переконання, практичні вміння та навички, що дозволяють грамотно виконувати різноманітну фізкультурно-спортивну діяльність під контролем і за консультативної допомоги педагогів і досвідчених товаришів. Пізнавальна активність проявляється як у сфері спортивних видовищ, так і в освоєнні науково-популярної літератури.

Спрямованість «на себе». Велике значення надають емоційного спілкування і самовираження в процесі занять. Використовують часткове фізичне самовихування, керуючись особистими мотивами. Проявляють активність у громадському фізкультурної діяльності лише при спонуканні ззовні (педагоги, громадськість, деканат). Після закінчення вузу виявляють фізкультурно-спортивну активність, лише потрапляючи в сприятливе середовище.

Мотиваційно-ціннісний компонент відображає активно позитивне емоційне ставлення студентів до фізичної культури, сформовану потребу в ній, систему знань, інтересів, мотивів і переконань, що організують і направляють вольові зусилля особистості, пізнавальну і практичну діяльність з оволодіння цінностями фізичної культури, націленість на здоровий спосіб життя , фізичне вдосконалення. Кругозір особистості в сфері фізичної культури визначають знання.

Теоретичні знання охоплюють історію розвитку фізичної культури, закономірності роботи організму людини в руховій діяльності та виконанні рухових дій в фізичне самовихування і самовдосконалення.

Практичні знання характеризують відповідь на питання: «як ефективно виконувати ту чи іншу фізичну вправу, рухове дію?» Знання необхідні для самопізнання особистості в процесі фізкультурно-спортивної діяльності.

Потреби у фізичній культурі-головна спонукальна, спрямовуюча і регулююча сила поведінки особистості. Людина зазвичай вибирає той вид

діяльності, який більшою мірою дозволяє задовольнити що виникла потреба і отримати позитивні емоції.

У спонуканні студентів до занять фізичною культурою і спортом можна виділити наступні мотиви: прагнення прискорити темпи власного розвитку, зайняти гідне місце в своєму оточенні, домогтися визнання, поваги; дружній солідарності, продиктованої бажанням бути разом з друзями, спілкуватися, співпрацювати з ними; повинності, пов'язаної з необхідністю відвідувати заняття з фізичної культури, виконувати вимоги навчальної програми; суперництво, що характеризується прагненням виділитися, самоствердитися в своєму середовищі, домогтися авторитету, підняти свій престиж, бути першим, досягти якомога більшого; наслідування, пов'язаного з прагненням бути схожим на тих, хто досяг певних успіхів в фізкультурно-спортивної діяльності або має особливі якості і достоїнствами, придбаними в результаті занять; спортивний, що визначає прагнення домогтися якихось значних результатів і ін.

УДК 796.08
Дудник Ю.И.
старш. преп. ЗНТУ

НЕТРАДИЦИОННАЯ ДВИГАТЕЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ И СПЕЦИАЛЬНАЯ РАБОТОСПОСОБНОСТЬ БЕГУНОВ НА СРЕДНИЕ ДИСТАНЦИИ

Обеспечение дальнейшего роста спортивного мастерства квалифицированных бегунов на средние дистанции обусловливает необходимость выявления новых, в том числе нетрадиционных, средств и методов повышения специальной работоспособности. Результаты исследований механизмов активного отдыха и его применения в трудовой деятельности (М.И. Виноградов, 1958; С.А. Косилов, 1965; Л.Н. Нифонтова, 1969 и др.) дают основание рекомендовать в качестве одного из указанных выше средств различные формы двигательных переключений (ДП). Последние позволяют изменять способ решения двигательных задач в ходе непрерывной и прерывной деятельности, оказывая тем самым влияние на ее эффективность. Формами влияния ДП на организм являются описание И.М. Сеченовым (1903–1904) феномены: ускорение восстановительных процессов во время отдыха утомленных мышц, получившее название активного отдыха; почти не изученное стимулирующее влияние работы одних на работоспособность других, не утомленных, мышц.

Изложенное выше послужило предпосылкой к проведению исследования, целью которого было изучение эффективности применения ДП для стимуляции специальной работоспособности бегунов на средние дистанции в отдельных тренировочных занятиях, являющихся основным звеном тренировочного процесса в целом. Специальная работоспособность бегунов–интегральный показатель двигательных возможностей, который зависит от уровня развития целого ряда компонентов, в том числе скорости возможностей, аэробной и анаэробной выносливости. Для каждого из этих компонентов в занятиях применяются соответствующие тренировочные программы, предусматривающие многократное пробегание серий отрезков дистанции различной длины с разной скоростью. В качестве варианта ДП применялось чередование основной деятельности с дополнительной (прижки с ноги на ногу, упражнения с резиновым бинтом для рук), выполняемой в интервалах отдыха.

Как показали результаты исследования, выполнение дополнительной деятельности в виде перечисленных выше упражнений оказывает неодинаковое влияние на изменение различных показателей специальной работоспособности и ответной реакции организма бегунов на тренировочную нагрузку. Так, стимулирующие влияние на изменение скоростных возможностей в занятиях, направленных на их развитие, оказывает выполнение для рук. В занятиях же, тренировочная программа которых включает бег на отрезках соответствующей длинны для совершенствования скоростной, аэробной и анаэробной выносливости, положительный эффект обеспечивался применением ДП в виде многократных прыжков. Стимулирующий эффект использования ДП зависит также от продолжительности интервалов отдыха между повторяющейся основной деятельностью (бегом) в ее скорости. Оптимальная длительность отдыха между сериями отрезков составляет 5-10 мин, а скорость пробегания находится в пределах 85-90% максимальной на каждом из отрезков.

Из приведенных данных следует, что применение ДП в виде различных упражнений при определенных условиях может служить эффективным средством стимуляции специальной работоспособности в тренировочных занятиях бегунов на средние дистанции.

УДК 796.08
Жержерунов А.О.
асист. ЗНТУ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ ФИТНЕС-ТЕХНОЛОГИЙ В ТРЕНИРОВОЧНОМ ПРОЦЕССЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫХ ВОЛЕЙБОЛИСТОК

На сегодняшний день волейбол один из самых популярных игровых видов спорта. Вряд ли еще какой-либо вид спорта сравнится с волейболом по зрелищности, накалу борьбы и страстей. В него играют, как говорится, и стар и млад, профессионалы и любители. Зимой играют в залах, летом на открытых площадках на песке.

На примере профессиональной женской команды по волейболу "Орбита-ЗНУ" хочется отметить важность внедрения фитнесса в тренировочный процесс для достижения максимального результата.

Как правило на тренировках отрабатываются такие элементы как подача, приём мяча, нападающий удар, блок , различные передачи мяча, различные комбинации, взаимодействие между игроками, умение работать в команде. Также отрабатывается техника как индивидуальная так и в парах. Ну и конечно же много времени уделяется игре на тренировках. Так же в волейболе активно используется акробатика. Помимо техники и тактики большое значение имеет физическое и функциональное состояние спортсмена. Команда так же работает над общим физическим состоянием спортсменов. Все эти элементы отрабатываются на тренировках каждый день и благодаря этому команда добивалась неплохих результатов в Чемпионате Украины.

Но на сегодняшний день Волейболист-это всесторонне развитый атлет, обладающий силовой и скоростной выносливостью, «взрывной реакцией», прыгучестью, умением быстрого перемещения и перехода из статистического положения в динамическое, силой и быстротой сокращения мышц участвующих в выполнении основных игровых приемов (подача, переход, нападающий удар, блок), ловкостью, гибкостью необходимой для овладения рациональной техникой, а так же психологической подготовкой (быстрота двигательных реакций, ориентировка, наблюдательность, быстрота ответных действий, умение пользоваться периферическим зрением). Все эти качества вырабатываются (достигаются) во время учебно-тренировочных занятий по общефизической и специальной подготовке.

Внедрение фитнесса в тренировочный процесс позволило улучшить функциональные показатели, также значительно улучшились двигательно-координационные и скоростно-силовые способности волейболисток.

Специальные двигательно-координационные упражнения существенно повысили технико-тактические показатели спортсменок. Волейболистки стали более универсальны и более продуктивны в игровой деятельности. Также заметно увеличилась скорость перемещения на площадке, реакция на движущийся объект, прыгучесть. Девушки стали осуществлять игровую деятельность без снижения эффективности на протяжении игрового эпизода и всей игры, быстро осваивать новые двигательные действия, решать различные стратегические и тактические задачи. При занятии фитнессом нагрузка идёт на мышцы , которые не задействованы в основных тренировках с мячами. Во время таких занятий наиболее качественно прорабатываются ягодичные и основные мышцы ног, а также брюшного пресса и можно добиться мощного результата в повышении тонуса в различных группах мышц. Кроме того занятие фитнесом это всегда интересно, весело, эмоционально и позволяет спортсменкам отвлечься от однообразных и частых тренировок с мячом.

Сегодня занятие фитнесом у профессиональной женской команды по волейболу Орбита-ЗНУ стало неотъемлемой частью тренировочного процесса на протяжении всего сезона. Команда добивается отличных результатов , борется за медали Чемпионата Украины и является одной из лучшей командой страны.

УДК 796
Журавльов Ю.Г.
старш. викл. ЗНТУ

ВИТРИВАЛІСТЬ, ФІЗИЧНА ПРАЦЕЗДАТНІСТЬ І ЗДОРОВ'Я

Фізична витривалість як рухова якість людини-це її здатність долати втому у процесі рухової діяльності. Фізична витривалість має велике значення для життєдіяльності людини, бо дозволяє: тривалий час підтримувати високий рівень інтенсивності рухової діяльності; виконувати значний обсяг роботи; швидко відновлювати сили після навантажень.

Зниження ефективності виконання роботи, а з часом і повне її припинення пояснюється тим, що в організмі накопичується втома. Втомою називають тимчасове зниження оперативної працездатності, що викликане інтенсивною або тривалою роботою. Вона розвивається поступово і має три фази:

а) фаза початкової;

б) фаза компенсованої втоми;

в) фаза декомпенсованої втоми .

У залежності від специфіки видів діяльності розрізняють чотири основні типи втоми: розумова, емоційна, сенсорна, фізична.

Витривалість до фізичної роботи має важливе значення в життєдіяльності людини. Вона дозволяє:

-виконувати значний обсяг рухової діяльності;

-тривалий час підтримувати високий рівень інтенсивності рухової діяльності;

-швидко відновлювати сили після значних навантажень.

У залежності від об'єму м'язових груп, що беруть участь у роботі, умовно розрізняють три види фізичної втоми:

локальна (коли активно функціонує 1/3 загальної кількості м'язових груп, напр., багаторазове повторення рухів руками);

регіональна (коли активно функціонує від 1/3 до 2/3 м'язових груп, напр., у багаторазовому згинанні і розгинанні тулуба в положенні сидячи);

тотальна (коли в роботі активно бере участь 2/3 усіх м'язових груп, напр., біг на лижах, веслування тощо).

Витривалість як фізичну якість поділяють на загальну і спеціальну. Загальна витривалість - це сукупність функціональних можливостей організму, що обумовлюють здатність людини тривалий час виконувати будь-яку роботу без зниження її ефективності.

Покращення рівня розвитку загальної витривалості служить передумовою ефективного розвитку різних видів специфічної витривалості, таких як:

- швидкісна витривалість (здатність людини якомога довше виконувати м'язову роботу з біляграничною та граничною для себе інтенсивністю);
- силова витривалість (здатність людини якомога продуктивніше для конкретних умов спортивної або іншої рухової діяльності, долати помірний зовнішній опір;
- координаційно-рухова витривалість-це витривалість, яка проявляється в руховій діяльності з підвищеними вимогами до координаційних здібностей.

При недостатній тренованості на тлі втоми знижується активність основних (необхідних) м'язових груп і підвищується активність м'язів, які не повинні брати участі у виконанні даної рухової дії. Це призводить до зниження ефективності рухів, збільшення енерговитрат, поглиблення втоми і, як наслідок, погіршення стану здоров'я.

УДК 681.527.2
Кемкина В.И.
канд. наук по физ.восп., доц. ЗНТУ

СПЕЦИАЛЬНАЯ ПОДГОТОВКА ПЛОВЦОВ-СПРИНТЕРОВ

Эффективность реализации потенциала двигательных возможностей при сохранении главной цели системы движений–достижение высокого результата–зависит от адекватности двигательного действия и двигательных перестроек потенциалу физических возможностей в каждый конкретный момент прохождения дистанции, т.е. в результате данного соответствия происходит оптимальное проявление специальных физических качеств в движениях пловца.

С целью разработки методики срочного определения степени проявления физических качеств в движениях пловца на дистанции проведены экспериментальные исследования специальных двигательных качеств пловцов-спринтеров и компенсаторно-приспособительных реакций структуры их движений на нагрузку соревновательного упражнения, выполняемого на 100-метровой дистанции способом на спине. В исследованиях двигательных действий использовалась комплексная тензометрическая методика, позволяющая регистрировать динамические и кинематические характеристики движений пловца на протяжении всей дистанции. Специальные двигательные качества оценивались по данным тестов, характеризующих скоростные возможности, аэробную и анаэробную производительность, силу тяги в воде и эффективность гребковых движений.

В результате проведенных исследований установлено, что значительная часть приспособительных реакций происходит в динамической, временной и ритмической структурах системы движений.

Увеличение длительности гребкового цикла происходит за счет достоверного увеличения длительности периодов гребковых взаимодействий рук относительно недостоверных изменений длительности подготовительных периодов. При этом наблюдается достоверное снижение усилий при подтягивании. Параметры пространственной структуры не претерпевали изменений. Ритмическая структура была оптимальной на стартовом и финишном отрезках дистанции.

Корреляционный анализ взаимосвязей компенсаторно-приспособительных реакций двигательных качеств позволил определить структуры проявления специальных физических качеств в движении пловца на дистанции.

Использование данных структур в оценке эффективности движений пловца на дистанции позволяет выявить:

-за счет преимущественного развития каких физических качеств выполняется работа на отдельных отрезках дистанции и в целом;

-проявлением какого физического качества является та или иная реакция структуры движений или отдельного ее элементы;

-степень проявления специальных физических качеств в движениях пловца на дистанции.

Данная информация позволяет определить резервы в подготовленности пловца и наметить пути целенаправленного педагогического воздействия с целью дальнейшего совершенствования его спортивного мастерства.

УДК 368
Кириченко О.В.
старш. викл. ЗНТУ

ФІТНЕС–ПРОГРАМА ТРЕНІНГУ ЛЮДЕЙ, ЩО СТРАЖДАЮТЬ ОЖИРІННЯМ

У останні десятиліття вітчизняні медичні і громадські організації усвідомили всю глибину проблему надмірної ваги. З урахування всіх захворювань, супутніх огрядності, виявилось, що ожиріння–найбільш поширена недуга на планеті, що приводить людей до загибелі і приймаючий характер світової епідемії. Міністерство охорони здоров'я України розробили ряд програм по поліпшенню якості живлення на підприємстві і в організаціях, особливо в дитячих установах–дитячих садах, школах, літніх табарах. Також зявляється все більше спортивних центрі і програм, направлених на збільшення фізичного навантаження населення.

Не робіть з їжі культуру», - попереджав Остап Бендер ще в початку XX століття, але його не послухали. І ось до теперішнього часу ожиріння перетворилося на загально світову проблему сучасного суспільства, в повному розумінні слова ведучу мільйони черевоугодників до загибелі. Їжа стала одним з найдоступніших «наркотиків»-нові технології виготовлення продуктів харчування дозволяють не вітрачати на їжу багато грошей і часу, а реклама все частіше представляє гуляння як основне джерело задоволення.

Жителі високорозвинутих країн познайомилися з проблемою надмірної ваги набагато раніше, але сьогодні ожиріння торкнулося бавить найвіддаленіших і неблагополучніших куточків планети. Згідно із статистичними даними , люди з надмірною вагою швидше старіють і менше живуть. Останні результати досліджень американських учених свідчать, що ожиріння може скоротити життя людини в середньому на 5-10 років. Причому особливо небезпечно ожиріння для людей в віці 20-30 років.

Ожиріння-захворювання, що характеризується надмірним розвитком жирової тканини. Основним чинником, що приводить до розвитку ожиріння, є порушення енергетичного балансу, що полягає в невідповідності між енергетичними надходженнями в організм і їх витратами.

Лікування ожиріння комплексне, направлене на зниження маси тіла, що включає дієтотерапію і фізичні методи лікування. Необхідні активний руховий режим, систематична лікувальна гімнастика, душ, масаж.

Потрібно врахувати, що, якщо людина давно не займалася спортом, фізичні навантаження стають серйозним випробуванням. Не забуватимемо і про те, що повні люди не рідко страждають цілим рядом захворювань: серцевою недостатністю, діабетом, артрозом і т.д. У такому разі активність перетворюється на справжнє самокатування, а наслідки болісних тренувань можуть бути просто небезпечні для здоров`я. Справжня роль спортивних занять полягає не в тому, щоб знижувати вагу, а в тому щоб запобігти додатковому наростанню жиру. Дослідження групи людей, які успішно позбавилися від зайвої ваги і підтримують його на низькому рівні зараз, виявили, що незалежно від того, яким чином вони добилися втрати маси, подальші фізичні вправи були кращім способом збереження досягнутого результату.

Нами були проведенні дослідження дівчат, яким було запропоновано комплекси занять з пілатесу та аква аеробіки. До початку занять було проведено анкетування, де виявленно звички дівчат, режим харчування, рівень фізичної активності. При цьому їх режим дня і режим харчування залишался без змін. На сьогоднішній день аквааеробіка найефективнійший спосіб схуднення і посбавлення від целюліту, це осбливий від фізичної активності, коли отдночасно працює вся мускулатура.

Пілатес-комплекс вправ для всього тіла, який розвиває гнучкість і рухливість. Він м`яко діє на тіло, одночасно укріплюючи його, розвиває координацію, покращує гнучкість, плюс до цього, в роботу включаються дуже глибокі м’язові групи, які грають не останню роль у формуванні красивої фігури.

В результаті досліджень було виявлено покращення самопочуття дівчат, вправи сприяли укріпленню м’язів спини, пресу и тазу, покращився стан серцево-судинної системи, що дозволило почати себе більш впевнено, рухатись красиво і граціозно. Проте, слід зазначити, що заняття аквааеробікою сприяли більш вагомим результатам для зниження ваги.

УДК 715.2
Кириченко О.В
старш. викл. ЗНТУ

КОРИГУЮЧА ГІМНАСТИКА НА ЗАНЯТТЯХ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ СПЕЦІАЛЬНОЇ МЕДИЧНОЇ ГРУПИ

В сучасному темпі життя надзвичайно важливо залишатися здоровим в усіх відносинах людиною. Не останньою в низці необхідних «характеристик» є правильна постава. Сидячий спосіб життя, малорухомість, відсутність необхідної гімнастики у сучасної людини призводять до серйозних порушень постави, що згодом може вилитися в самі різні хвороби хребта, нервової системи та внутрішніх органів від остеохондрозу до паралічу. Однак, існують методики проведення коригуючей гімнастики для усунення подібних проблем, доступні для використання широким колом людей.

Велике значення гімнастики визначається як і тим, що вже історично склалося, так і притаманними лише ій завданнями, які найбільш повно відповідають фізичному розвитку людини.

Гімнастика являє собою єдину систему спеціально підібраних фізичних вправ та науково розроблених методичних прийомів, направлених на рішення задач всебічного фізичного розвитку, вдосконалення рухових навиків та оздоровленню студентів.

Мета коригуючої гімнастики.

Метою коригуючої гімнастики є формування правильної постави і виправлення дефектів постави, якщо вони вже є.

Завдання коригуючої гімнастики:

-активізація загальних і локальних обмінних процесів;

-формування м’язового корсета;

-вироблення силової і загальної витривалості м’язів тулуба;

-тренування рівноваги, поліпшення координації рухів;

-відновлення дихального стереотипу;

-нормалізація емоційного тонусу;

-навчання здоровому і кінестетичного сприйняття правильної постави і підтримання її у всіх вихідних положеннях;

-зміцнення склепінь стоп.

Ортопедичний огляд студентів, показав, що лише у 15% обстежуваних студентів спостерігається нормальна постава. У всіх інших виявлено різноманітні відхилення постави. Так, у середньому 60% студентів мають порушення постави та сколіотичну поставу, а 20% студентів-сколіоз I чи II ступеня. Треба зазначити, що у 5% студентів спостерігається два і більше порушень постави. Отримані результати вказують на незадовільний стан

здоров’я студентів оскільки, причиною значної кількості захворювань внутрішніх органів і систем організму є патологічні зміни хребта. Ситуація ускладнюється й тим, що медики надають допомогу лише при захворюваннях (сколіоз, ступеневий сколіоз) і не беруть до уваги інші відхилення постави, які ще не класифікуються як захворювання. Тому основна відповідальність за формування правильної постави у студентів покладається на викладачів фізичного виховання. Адже правильна постава залежить від оптимального рівня розвитку сили м’язів спини, живота, верхнього плечового поясу. І саме за допомогою вправ коригуючої гімнастики, що спрямовані на вирішення цього завдання, можна формувати і коригувати поставу.

Основна робота з профілактики та усунення відхилень постави здійснюється в університеті під час проведення різних форм фізичного виховання. На базі педагогічних спостережень розробляються комплекси коригуючої гімнастики для їх застосування в режимі дня та рекомендації щодо їх проведення. На заняттях фізичної культури проводяться вправи для розвантаження хребта (сидячи, лежачи, стоячи, на гімнастичній стінці тощо); спеціальні вправи для формування постави; спеціальні вправи для корекції постави; ігри з елементами коригуючої гімнастики.

УДК: 796.322; 796.022
Кокарева С.М.[1], Кокарев Б.В.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] канд.наук. з фіз.вих., доц. ЗНУ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ВІДБОРУ ДЛЯ ЗАНЯТЬ СПОРТИВНОЮ ГІМНАСТИКОЮ ДІТЕЙ 4–6 РОКІВ НА ЕТАПІ ПОЧАТКОВОЇ ПІДГОТОВКИ

З метою вивчення мотивації дітей та їхніх батьків до занять спортивною гімнастикою на початковому етапі підготовки, у Запорізькому національному університеті було проведено соціологічне дослідження у вигляді опитування батьків, які привели своїх дітей на заняття до секцій спортивної гімнастики з метою визначення їх мотивів. Було опитано 65 батьків, з них 42 мами і 23 тата, середній вік опитуваних склав 31 рік, вік їхніх дітей–від 4 до 6 років. У результаті з'ясувалося, що велика частина батьків (77,5%) привели дітей для поліпшення здоров'я та загальної фізичної підготовленості, 2,5 %–для підвищення дисциплінованості дітей, і решта батьків (близько 20%), що примітно, привели дітей для здобуття високих спортивних результатів з надією на майбутню спортивну кар'єру дітей. Зрозуміло, з такими запитами батьків зростає відповідальність тренерів за спортивне майбутнє дітей.

Безумовно, за таких підстав, на перший план виходять питання, пов'язані з відбором дітей та їх рекомендацією для подальших занять на більш пізніх етапах спортивного вдосконалення.

Також можливо, що діти, які не мають схильності до одного зі спортивних видів, наприклад художньої гімнастики, можуть бути успішними в інших видах спорту (спортивній аеробіці, чіарлідингу тощо), про що необхідно надати рекомендації батькам. Таким чином, групи дітей, що займаються складно-координаційними видами спорту гімнастичної спрямованості, виконують роль сита, через яке «відсіваються» обдаровані діти, які мають очевидні схильності до занять тим чи іншим видом спорту вже у групах попередньої базової підготовки.

Хочеться відзначити на даному етапі підготовки дітей важливі завдання, на нашу думку загальні для всіх вивчених видів спорту: зміцнення всіх функцій і систем організму, загартовування; формування правильної постави, склепіння стопи; розвиток основних фізичних здібностей; навчання техніці деяких елементів спортивної гімнастики; навчання елементів хореографії, виховання почуття такту, темпу, ритму; виховання морально-вольових якостей, дисциплінованості, цілеспрямованості та ін. Однак, найвищі вимоги, що пред'являються сьогодні до спортсменів високого класу в будь-якій з названих спортивних дисциплін, вже сьогодні необхідно реалізовувати, починаючи з перших ступенів багаторічної підготовки. Так для спортивної гімнастики необхідно формувати характерний їй стиль рухів, а саме: носки відтягнуті, коліна випрямлені, напружені кисті, правильна постава і т. д. Для художньої гімнастики, спортивної аеробіки, чіарлідингу пріоритетними будуть музикальність, почуття ритму, рухова культура, вміння виконувати вправи красиво і виразно. Крім того, вже на цьому етапі слід використовувати доступні засоби для вдосконалення функцій вестибулярного апарату, формування навичок синхронного взаємодії з партнерами (вправи на батуті, трампліні, загально-розвивальні вправи в парах, трійках, групах та ін). Важливо пам'ятати, що провідна діяльність на даному етапі–ігрова. Тому більшість вправ повинно проводитися у вигляді ігор або ігрових завдань.

Разом з тим не менш важливим є бажання дітей займатися спортом, зокрема спортивною гімнастикою, вважаємо, що у перспективі розвитку спортивної кар'єри важливе значення має інтерес з боку дитини.

Нами було проведено бесіду з 52 дітьми у віці 4-6 років з метою виявлення в них інтересу до занять спортивною гімнастикою. В силу їх віку нами було задано всього 6 питань. На питання «Хто привів тебе займатися гімнастикою» близько 78% дітей відповіли–мама і понад.

22%–тато. Цікаво, що якщо раніше, ще рік–два тому, тренерам зі спортивної гімнастики доводилося ходити в дитячі садки, запрошувати дітей на свої заняття, то тепер батьки вже в серпні-вересні забезпечують набір. На питання

«Подобаються тобі заняття спортивною гімнастикою?» всі 52 дитини відповіли позитивно, проте на питання «Якби була можливість залишитися вдома, ти б пішов на тренування?» 39 дітей відповіли так, а 12 дітей відповіли, що залишилися б вдома. На запитання «Чи вистачає у тебе сил на заняття спортивною гімнастикою?» відповіді розподілилися наступним чином: «Так»–66% дітей, «Ні»–15% дітей і «Не завжди»–29%. Такі дані можуть говорити про те, що діти приходять на тренування у вечірній час після дитячого садку або початкової школи і, можливо, стомлені як фізично, так і психічно. На питання «Хочеться тобі надалі займатися гімнастикою» понад 70% дітей відповіли позитивно, інші 30% відповіли «не знаю», і жодна дитина не відповіла негативно. Це побічно відображає той факт, що заняття дітям подобаються. І на останнє запитання «З якою метою ти ходиш на заняття?» 72,5% дітей відповіли що «Хочуть стати сильнішими і навчитися новому» і всього 12% відповіли що «Хочуть погарти». Ця відповідь була нами очікувана, тому що дошкільний вік відрізняється, на сам перед, тим, що провідною діяльністю є ігрова, і безумовно, тренер повинен це враховувати і проводити свої заняття з урахуванням даної специфіки. Решта опитуваних дітей дала інші відповіді.

Узагальнюючи результати опитувань зазначимо, що рівень інтересу до занять високий, не тільки на підставі отриманих нами відповідей, але і виходячи з того, що протягом 4-х місяців чисельний склад дітей у групах не змінився, ніхто з дітей не пішов. В особистій розмові тренери зазначили, що нікого насильно проти волі батьки не приводять, а якщо дитина плаче перед тренуванням, батьків просять прийти іншим разом, щоб не формувати негативну мотивацію. Діти приходять на заняття бадьорі, натхнені, з гарним настроєм. Адже практика підготовки спортсменів свідчить про те, що вершин у спорті можуть досягти не тільки ті спортсмени, які володіють комплексом вроджених і набутих здібностей, а також і ті, які мають велике бажання і прагнення до занять.

УДК 796.322.715.2
Кокарева С.М.[1], Кокарев Б.В.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] канд. наук. з фіз.вих., доц. ЗНУ

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ФІЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВЧУ ТА СПОРТИВНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ЗАКЛАДІВ ОСВІТИ

Проблема здорового способу життя молоді в Україні набула такої актуальності, що сьогодні про неї говорять, як про глобальну загрозу всієї нації. Для вирішення її насамперед слід усвідомити значущість самого поняття «здоровий спосіб життя». Поступове усвідомлення на державному рівні значущості профілактики, збереження, підтримки та відновлення здоров'я нації передбачає знаходження шляхів підвищення у молодого покоління усвідомлення цінності здоров'я, здорового способу життя.

Пріоритетним завданням системи освіти є формування в особистості відповідального ставлення до власного здоров'я і здоров'я свого оточення як найвищих суспільних та індивідуальних цінностей. На сьогодення проблема стану фізичного та психічного здоров'я підростаючого покоління набуває особливої гостроти, оскільки сучасна ситуація обтяжується високими показниками захворюваності молоді, зниженням якості медичного обслуговування, погіршенням екологічної ситуації, морально-духовною кризою. Здоров'я і фізична дієздатність є умовою і базисом для розкриття потенціалу особи.

Протягом останніх років проведено чимало досліджень, які присвячені вивченню проблеми вдосконалення змісту фізичного виховання. Серед них такі відомі науковці, як Булатова М.М., Круцевич Т.Ю., Кашуба Е.В., Москаленко Н.В., Шиян Б.М., Іващенко Л.Я., Шамардін А.І. та інші. Однією з таких проблем фахівці називають падіння інтересу до традиційних уроків фізичної культури. Зокрема, вони зазначають, що причиною низької мотивації до занять фізичною культурою є відсутність можливості вибору форми занять, невдоволення традиційним змістом програм з фізичної культури.

Науковці шукають нові підходи до складання фізкультурно-оздоровчих програм, опрацьовують питання оптимізації дозування фізичних навантажень з урахуванням типологічних, психо-фізіологічних і соціальних особливостей, визначають результативні форми організації діяльності та методичні прийоми і засоби, що активізують інтерес до занять фізичною культурою. Використання сучасних фізкультурно-оздоровчих технологій в процесі фізичного виховання дає змогу дитині швидше і якісніше оволодіти новими

вміннями та навичками, які сприяють підвищенню рівня фізичної підготовленості та фізичної працездатності школярів. Підвищення інтересу молоді до занять фізичною культурою і залучення її до систематичних занять фізичними вправами сприяє оптимізації навчально-виховного процесу та підвищенню рівня фізичної підготовленості, оптимізації функціонального стану серцево-судинної системи та всього організму в цілому.

Останні 10-15 років можна характеризувати бурхливим розвитком у світі новітніх технологій фізичного виховання фізкультурно-оздоровчого напряму. На жаль, багато чого із надбань у цій галузі не знайшло належного місця у практиці фізичного виховання в сучасній Україні. Система нашої освіти суттєво відстає від світових тенденцій та трендів фізкультурно-оздоровчих технологій, їх сучасних вимог і тому потребує глибокої модернізації. На даний момент, коли ситуація в країні втратила певну стабільність, модернізація, не тільки у питаннях освіти, стає можливою, а головне необхідною. Вона повинна перемогти нинішній стан нашої освітньої системи, яка потребує перегляду змісту фізичного виховання в частині відірваності від реальних потреб життя.

За даними моніторингу 12 вищих начальних закладів Запорізької області за 2017–2018 навчальний рік було перевірено рівень викладання навчальної дисципліни «фізична культура» та спеціальних дисциплін, які мають відношення до сучасних фітнес-технологій.

212 вчителів фізичної культури, 399 вчителів початкових класів, які викладають предмет фізична культура та безпосередньо було відвідано 48 навчальних закладів та 20 уроків з фізичного виховання.

Проведений аналіз стану рівня викладання виявив ряд недоліків у методиці проведення уроків:

-технології, які використовуються при викладанні цих предметів, не забезпечують у достатньому обсязі виявлення прагнення в учнів ефективно діяти у різних сферах життєдіяльності;

-потребує нових підходів до якості викладання предметів, а в перспективі стимулювати потребу в самоосвітній діяльності, вдосконаленні фахової компетентності, підтримці та супроводу власних новацій;

-добір засобів і методів здійснюється за розсудом вчителя без урахування потреб учнів;

-неспроможність навчальних закладів забезпечити матеріально-технічну базу для проведення занять у відповідності до сучасних вимог сьогодення;

-незабезпечення постійної адаптації навчальних закладів до змінних зовнішніх умов і контингенту учнів.

Враховуючи вищенаведене, закономірним результатом пошуку ефективних шляхів вирішення виявлених проблем стає впровадження та ефективне використання сучасних фізкультурно-оздоровчих технологій.

Широкий вибір їх засобів дозволить не тільки оновити зміст фізичного виховання, мотивувати тих, хто займається до ведення здорового способу життя, а й зняти додаткове фінансове навантаження освітніх закладів, оскільки більшість технологій не потребують дороговартісного інвентаря та обладнання.

УДК 796.015
Крюков Ю.М.
канд. пед. наук. проф. КПУ

ЗАСОБИ ПІДВИЩЕННЯ ЛЕГЕНЕВОЇ ВЕНТИЛЯЦІЇ СПОРТСМЕНІВ

В даний час накопичено багато даних, які доводять наявність прямої залежності між величинами максимального споживання кисню (МСК) і станом тренованості спортсменів.

У зв'язку з цим виникає питання про розробку нових методів і засобів, які допомагають збільшити МСК, що характеризує максимальний рівень аеробних процесів в організмі. Природно, для того щоб ці методи були суворо цілеспрямовані, необхідно враховувати значення тих найважливіших фізіологічних систем, які забезпечують МСК,-систем дихання, крові і кровообігу.

Впливаючи на організм через дихальну систему шляхом зміни кількісних співвідношень газового складу вдихуваного повітря, можна викликати посилення легеневої вентиляції та деякі зрушення в системах крові і кровообігу. В якості одного з методів впливу на організм через дихальну систему під час спортивного тренування ми рекомендуємо дихання через додатковий «мертвий» простір (ДМП). Збільшення легеневої вентиляції при диханні через ДМП є компенсаторною реакцією дихальної системи на зміну кількісного співвідношення газів вдихуваного повітря. Це збільшення відбувається в основному за рахунок глибини дихання, яка зростає в середньому на величину обсягу ДМП.

Метою даної роботи було дослідження впливу систематичних тренувань з диханням через ДМП на показники МСК і спортивної працездатності.

Надмірне МСК (280 мл) в нашому дослідженні обумовлюється двома факторами: надлишкової вентиляцією частка якої становить 210 мл O_2, і надлишковим відсотком споживання кисню-70%. Це служить показником того, що підвищення рівня МСК під впливом регулярних тренувань із застосуванням ДМП відбувається в основному в результаті збільшення вентиляції, при деякому підвищенні її ефективності.

Все це дає підставу вважати, що дихання через ДМП при збереження стандартної тренувальної навантаження переводить організм в інші фізіологічні умови, відповідні роботи підвищеної потужності. Це в комплексі з гіпервентиляцією і некомпенсованою нею гипоксеміей сприяє розвитку систем, що забезпечують підвищення МСК і поліпшення витривалості.

УДК 612.014
Крюков Ю.М.
канд. пед. наук. проф. КПУ

ФІЗИЧНІ ВПРАВИ У ЗАНЯТТЯХ ЗІ СТУДЕНТАМИ СПЕЦІАЛЬНИХ МЕДИЧНИХ ГРУП

Основним завданням нашого дослідження було визначення адекватності обсягу і інтенсивності навантажень, що застосовуються на заняттях з групами студентів спеціального медичного відділення, функціональними можливостями займаються.

У дослідженні визначалася: пульсометрія; функціональні проби серцево-судинної системи; дихання; тестування фізичної підготовленості; медичні обстеження.

Під спостереженням знаходилися 82 дівчини за станом здоров'я переведені в спеціальну медичну групу. У зв'язку з наявними захворюваннями, відзначалися знижені функціональні можливості організму і незадовільна фізична підготовленість. Більше половини студенток в минулому були звільнені від занять фізичною культурою.

Заняття проводилися цілий рік на стадіоні, на відкритому повітрі, два рази на тиждень і включали загально-розвиваючі вправи і ходьбу з комплексом дихальних вправ. Перед початком занять підраховувалася частота серцевих скорочень. Потім студентки виконували теппінг-тест, що дозволяє оцінити стан рухової сфери нервової системи. Закінчувалося заняття, вправами на розслаблення і повторним виконанням теппінг-тесту. Проводилося опитування з метою виявлення самопочуття студенток за методикою суб'єктивного шкалювання.

Основним принципом занять було індивідуальне застосування дозованих відрізків ходьби. Обсяг ходьби становив 20-25 хвилин на перших заняттях і 30-40 хвилин в кінці семестру. Темп ходьби 100-110 кроків за хвилину.

Фізіологічна крива по пульсу показала, що реакція ЧСС на дозовану ходьбу на початку була до 110 уд./хв., а в окремих випадках 120-130 уд./хв.

Дозована ходьба в помірному темпі на заняттях зі спеціальними медичними групами призвела до поліпшення функцій серцево-судинної системи. Процес адаптації організму дівчат висловився в стабільності ЧСС на рівні 120-130 уд./хв. при збільшенні тривалості ходьби і в задовільному відновленні її на 10-й хвилині після ходьби до 90-100 уд./хв. Теппінг-тест, проведений після заняття, показав, що психофізіологічний стан студенток покращився. Сума точок в квадратах достовірно зросла ($p<0,05$).

Інтенсивність фізичного навантаження в навчальному процесі з фізичного виховання підрозділяється на малу (частота пульсу 100-130 уд/хв), середню (130-160 уд/хв) і велику (160-190 уд/хв). Оптимальними по фізіологічній дії на фізичну працездатність студентів спеціальних медичних груп вважаються малі і середні навантаження.

Заняття дозованої оздоровчої ходьбою в помірному темпі, в межах 30-40 хвилин в комплексному поєднанні з дихальними вправами сприяли розвитку і підтримці різнобічних фізичних якостей.

Оздоровчий ефект занять з використанням оздоровчої ходьби з комплексом дихальних вправ на навчальних заняттях, з групами спеціального медичного відділення, висловився в поліпшенні самопочуття і загального стану здоров'я студентів.

УДК 796/799
Кубатко А.І.
асист. ЗНТУ

ВИХОВАННЯ ІНТЕРЕСУ МОЛОДІ ДО СПОРТУ

З кожним роком інтерес до здорового способу життя зростає. Величезна безліч людей намагаються стежити за собою, люди відмовляються від шкідливих звичок, починають правильно харчуватися і, звичайно ж, захоплюються спортом. Як би населення не було зацікавлене в здоровому способі життя, все менше і менше молодих людей готові займатися професійними видами спорту. Не можна заперечувати наявність даної проблеми, кількість молодих людей, які вирішили присвятити своє життя спорту, зменшується з кожним роком. Найдорожчим скарбом, яким нагороджує людину природа від народження і на довгі роки життя це здоров'я. Тому, чи не найголовнішим завданням усіх є втілення ідеї здорового способу життя, заняття спортом, бажання всебічно розвиватися і бути духовно багатими людьми.

Сьогодні спорт–це ціла індустрія, в яку входять фізкультурно-оздоровчі комплекси, стадіони, спортивні школи. Але найважливіший компонент-це

люди, охочі вдосконалювати свій розвиток за допомогою заняття спортом, з метою підтримки і зміцнення здоров'я або заради спортивних досягнень.

У політичному контексті спорт є важливою умовою для формування успішної і здорової України. Не може не радувати той факт, що Міністерство спорту України все більше приділяє увагу популяризації спорту серед молоді. З цією метою по всій Україні створюються різні спортивні програми, завдяки яким молоді люди можуть вдосконалювати свої вміння та навички в галузі фізичної культури і спорту. Турбота про розвиток фізичної культури і спорту–найважливіша складова соціальної політики держави, що забезпечує втілення в життя гуманістичних ідеалів, цінностей і норм, як і відкривають широкий простір для виявлення здібностей людей, задоволення їх інтересів і потреб, активізації людського фактора. У фізкультурно-спортивному середовищі через різноманіття її організаційних форм максимально збалансовані і наближені особисті та громадські інтереси, вона сприяє довголіттю людини, згуртуванню сім'ї, формування здорового, морально-психологічного клімату в різних соціально-демографічних групах і в країні в цілому, зниження травматизму, захворюваності За кордоном спорт на всіх своїх рівнях є універсальним механізмом оздоровлення людей, способом самореалізації людини, його самовираження і розвитку, а також засобом боротьби проти асоціальних явищ. Саме тому за останні роки місце спорту в системі цінностей сучасної культури різко зросла. Світовий спортивний рух, складовою частиною якого є і український спорт, стало одним з найпотужніших і масових міжнародних рухів. До олімпійського спортивного товариства належать понад 200 країн світу.

Запевняю, що фізичний розвиток людини невідривно пов'язаний з інтелектуальним зростанням. Наше завдання в умовах несприятливої екології, інтенсивного інтелектуального навантаження виховати гармонійну особистість і зберегти здоров'я кожної людини, сформувати позитивну мотивацію до фізичної культури і бажання підтримувати своє здоров'я.

Метою фізкультурно-оздоровчої та спортивно-масової роботи є:

-виховання відповідального ставлення до власного здоров'я;

-формування навичок здорового способу життя;

-збільшення рухової активності дітей і молоді;

-активізація фізкультурно-оздоровчої та спортивно-масової роботи. система спортивної роботи;

-санітарно-гігієнічний середовище, що відповідає сучасним вимогам.

Заняття фізичною культурою-це запорука покращення здоров'я, а значить, і подовження життя. Серед розмаїття видів спортивної діяльності кожен може обрати для себе найбільш привабливий, той, що найкраще підходить до темпераменту та способу життя людини. Комусь сподобається легка атлетика й пробіжки-ранком на вулиці чи на біговій доріжці у

спортзалі. Хтось обере приємне та водночас корисне для здоров'я плавання. А деякі напевне вподобають заспокійливу йогу. Не так важливо, яким саме видом спорту людина вирішить займатися, - головне, розпочати й продовжувати займатися ним, піклуючись про своє здоров'я, та привчати, залучати інших до таких занять, думаючи також про їхнє самопочуття.

УДК 796.325
Луценко С.Г.
старш. викл. ЗНТУ

РОЛЬ І ОСОБЛИВОСТІ ПІДГОТОВКИ ЛІБЕРО В СУЧАСНОМУ ВОЛЕЙБОЛІ

У сучасному волейболі високорослим гравцям важко ефективно виконувати захисні дії на майданчику. У 1998 р. були внесені доповнення в правила волейболу-введено нове амплуа в командах: «ліберо»-спеціалізований захисник.

Ігровий портрет ліберо виглядає так:

-основні функції-прийом подач, нападаючих ударів, страховка і передачі з глибини майданчика для нападаючого удару;

-вибір місця при грі в захисті;

-швидкість реакції, швидкість переміщень, швидкість прийняття рішень;

-висока психологічна навантаження (без права на помилку), особливо в кінцівках партій.

Для здійснення ефективної змагальної діяльності даного гравця з урахуванням сучасних тенденцій треба виділити такі напрями підготовки ліберо: гра на прийомі, гра у захисті (страховка), удосконалення «доігровочних» передач, силова підготовка, удосконалення швидкості, реакція з вибором, удосконалення спритності, психологічна підготовка.

Індивідуальна підготовка ліберо на прийомі.

1.Ліберо-в центрі майданчика. Подачі від трьох або чотирьох гравців по черзі в різні зони. 10-20 прийомів.

2.То ж, але ліберо росташовується до сітки спиною, по сигналу повертається і виконує прийом.

3.Подачі вліво, вправо від ліберо.

4.Скороченная подача.

7. При силових подач в зонах 1; 6; 5 (по 5 прийомів в кожній зоні).

Спочатку подавати нескладні подачі, а потім ускладнювати. Послідовність: націлена подача, яка планує, силова.

Групова підготовка ліберо на прийомі.

У прийомі беруть участь два гравці: ліберо закриває 60% майданчика, другий гравець-40%. Ліберо повинен бути готовий приймати скорочені м'ячі.

1.После трьох або чотирьох прийомів гравці міняються зонами (по 10-20 прийомів кожним гравцем).

2.То ж, тільки після прийому ліберо робить ривок вперед і займає своє місце у захисті.

3.Прийом подач в ігрових розстановках.

Удосконалення захисних дій умовно можна розділити на дві групи:

1.Прийом нападаючих ударів не в ігрових умовах.

2.Прийом нападаючих ударів, виконуваних через сітку двома, трьома гравцями, з передачі з різних зон атаки з різних по висоті, швидкості польоту м'яча, без блоку, з блоком.

3.Комбіновани вправи - ліберо приймає подачу, перебивання м'яча на протилежний майданчик і організація атаки з іншого боку майданчика з грою ліберо в захисті.

4.Прийом нападаючому удару з оцінкою швидкості і напряму розбігу, положення тулуба і руки, що б'є нападника гравця. Вибрати місце і спосіб дії.

В процесі силової підготовки ліберо розвиваються різні види сили: максимальна сила, вибухова сила, силова витривалість. Найбільш ефективними є вправи на тренажерах, зі штангою, набивними м'ячами, гумовими амортизаторами.

Швидкісна підготовка ліберо складається з різновидів бігу, прискорень, ривків, стрибків, падінь. Все це види переміщень на незначні відстані. Вправи на швидкість виконуються серіями (від 2 до 4). У кожній серії робиться 3-5 спроб. Між серіями повинен бути відпочинок 23 хвилини для відновлення пульсу до 120 ударів в хвилину.

Реакція з вибором тренується за допомогою спеціально підібраних вправ, що ускладнюються, в яких гравець не стільки реагує на м'яч скільки передбачає дії суперника та політ м'яча по часу та місце.

Спритність для ліберо–це здатність виконувати захисні дії точно, швидко та правильно. Вправи «на спритність» потребують підвищеної уваги точності рухів, тому потрібно проводить їх на початку основної частини тренування.

Психологічна підготовка ліберо.

До методів психологічної підготовки, які використовуються тренерами для гравців інших ігрових функцій, відносяться: переконання, роз'яснення, заохочення, ускладнення умов при виконанні вправ, самонавіювання.

З вищесказаного випливає, що в тренувальному процесі необхідний комплексний підхід при підготовці ліберо.

УДК 796.08
Мотуз С.О.
старш. викл. ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАСОБІВ НАСТІЛЬНОГО ТЕНІСУ НА ЗАНЯТТЯХ З ФІЗИЧНОГО ВИХОВАНЯЯ

Настільний теніс характеризується однією особливістю–у межах установлених правил тенісист може застосувати на власний розсуд різні хватки, може побудувати свою гру відповідно до технічних особливостей, індивідуального стилю та фізичного розвитку, може створювати нову техніку згідно зі своєю індивідуальною комплекцією та здібностями.

Під час навчального процесу тенісист випробує, які технічні прийоми застосувати раціональніше й ефективніше. Граючи точно, швидко, впевнено, виявляючи наполегливість, ініціативність та рішучість, використовуючи різноманітні оберти і напрямки польоту м'яча, можна поліпшити техніко-тактичну майстерність тенісиста. Ці вимоги чинні для гравців у настільний теніс будь-якого стилю гри.

Гру в настільний теніс можна порівняти із шаховим бліцтурніром:

-дефіцит часу-у лічені частки секунди необхідно знаходити варіант-відповідь на удар суперника;

-різноманіття варіантів-відповідей-тільки варіативність виконання подач обчислюється десятками прийомів, і на кожний з них теоретично існують десятки відповідей;

-максимальна концентрація уваги-варто на мить відвернутися, як зникають з поля зору дії суперника, як втрачається контроль за ними, а часу на те, щоб знов сконцентрувати увагу немає, та й психологічно це зробити дуже складно.

Розіграш очка складається з подачі або прийому подачі, в залежності від черговості дій, і безпосередньо обміну ударами. Кожен з цих елементів гри має свої особливості застосування і свою тактику. Якщо ви граєте з сильним суперником і впевненіше себе відчуваєте, коли ведете в рахунку, вибирайте право подачі і, створивши розрив в рахунку, намагайтеся втримати його до кінця партії. Якщо ви граєте з незнайомим суперником або сумніваєтеся в результаті поєдинку, то вибирайте право прийому подачі, тоді при рівному рахунку в кінці партії подачі, як кажуть, будуть ваші, отже, ви будете мати деяку перевагу.

Тактика подач-один з важливих розділів тактики гри. Адже за одну партію доводиться подавати 5-10 подач, іншими словами, гравець 5-10 разів має право першого удару. Проте відмічено, що, захоплюючись обміном ударами, гравці нерідко забувають про перевагу своєї подачі. Подача -

єдиний технічний прийом, який виконують майже зі статичного положення і який не залежить від дій суперника, тобто не є відповідною дією на його удар. Тому у того хто подає є всі можливості, щоб продумано і точно виконати цей прийом.

У наші дні роль подачі в настільному тенісі як в одиночних, так і в парних іграх значно зросла. Так, за допомогою складних сильно кручених і різаних подач, якщо вони є у вашому арсеналі, навіть у боротьбі з досвідченим суперником ви можете виграти 3-5 очок у партії. Подача-технічний прийом, з якого починається тактична атака. Це перший удар по вразливому місцю суперника, перший крок до виграшу очка. Якщо раніше в настільному тенісі подачу вважали лише засобом введення м'яча в гру, то зараз її відносять до активних засобів нападу, до засобів боротьби за ініціативу.

При навчанні технічних прийомів з настільного тенісу, необхідно на кожному занятті використовувати вправи спеціальної фізичної підготовки, такі як: прискорення з різних вихідних положень, біг зі зміною швидкості та напрямку за сигналом, багаторазові стрибки через перешкоди різної висоти, стрибки із присіду вгору і т. д., а також дотримуватися методики послідовності вивчення підготовчих, захисних та атакуючих прийомів техніки гри, використовуючи підвідні вправи. Чутливість дрібних м'язів пальців рук в настільному тенісі є важливим чинником точності ударних рухів тенісиста. За спритністю, швидкістю та координованістю рухів тенісисти перевершують однолітків, які не займаються настільним тенісом.

Процес підготовки гравців у настільний теніс передбачає систему педагогічного впливу на формування особистості студента та його фізичне виховання. Підготовка гравців у настільний теніс може вважатися ефективною тільки в випадку коли вони в повній мірі і впевнено застосовують вивчені технічні прийоми і тактичні дії в складних загальних умовах.

У процесі занять настільним тенісом спортсмен досягає гармонійного розвитку свого тіла, виразності рухів. Злагодженість дій у виконанні тактичних комбінацій, сама спортивна боротьба та перемога приносять радість та естетичну насолоду, оскільки являються результатом вкладених сил у тренування.

УДК 769.08
Напалкова Т.В.[1], Мілкіна О.В.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] старш. викл. ЗНТУ

ПРАВИЛЬНЕ ХАРЧУВАННЯ СТУДЕНТІВ ЯК СКЛАДОВА ЗДОРОВ'Я

Їжа - джерело життя і задоволення, а харчування - це найважливіший процес життєдіяльності організму, від якого залежить рівень здоров'я людини. Для збереження здоров'я і працездатності їжа повністю повинна відновлювати ту кількість енергії яку людина витрачає протягом доби. З цією метою складають норми харчування для людей різних професій. При складанні харчового раціону враховують потребу організму у всіх поживних веществах- білках, жирах і вуглеводах, вітамінах, мінеральних солях.

Протягом доби дорослій людині необхідно близько 85 г білків (з них 48 г білків тваринного походження), 100-104 г жирів (в тому числі 30 г рослинних масел), і близько 380 г вуглеводів.

Жири повинні складати не більше 30% від денного раціону.

Ризик розвитку діабету і хвороб серця знижується при вживанні мене 10 відсотків від денного раціону, а трансжирів до менш 1 відсотка. Найпопулярніші продукти з високим вмістом синтетичних трансжирів: попкорн для мікрохвильовки, чіпси, солоний крекер, картопля фрі, солодка випічка (тістечка, кекси, круасани, печиво, торти), майонез та інші соуси, маргарин, фаст-фуд, піца, ковбаса. У невеликих кількості натуральні трансжири також присутні в молочних продуктах і жирних сортах м'яса. Їх споживання слід обмежити, але не виключити з раціону повністю.

Смажити їжу не можна

Правильне харчування виключає жарку на маслі, як спосіб приготування продуктів. Чому? Корисні жирні кислоти Омега-3 і Омега-6, які містяться в рослинних оліях, при смаженні перетворюються в дуже токсичні і отруйні речовини. Замість цього використовуйте метод припускания, кип'ятіння, приготування на пару або запікання.

Скоротити вживання солі

Необхідно максимально скоротити вживання солі до 5 грамів в день. В цю кількість входить в тому числі хлористий натрій, що міститься в м'ясі, рибі, хлібі і овочах, сирі і крупах. Щодня людина отримує не менше 5 грамів солі з продуктів харчування, тому підсолювати будь-які страви додатково не потрібно.

Цукор повинен становити не більше 10% від денного раціону.

Більш позитивний ефект для здоров'я буде, якщо ви скоротите вживання цукру до 5 відсотків. В цей відсоток не входить фруктоза, природно присутня в свіжих фруктах і овочах.

Якщо ви вживаєте більшу кількість цукру, то намагайтеся робити це з ранку, щоб організм встиг витратити отриману енергію. Таким чином ви уникнете ожиріння, але не знизите ризик розвитку хвороб.

Бобові, горіхи і цільні злаки щодня

Щоденний здоровий раціон неодмінно повинен включати бобові (сочевицю, квасолю), горіхи і цільні злаки (непереробленої кукурудзу, просо, овес, гречку, пшеницю та інші крупи, нешліфований рис, вівсяні, ячмінні, житні пластівці). При випічці використовуйте цельнозерновую борошно.

На сніданок вуглеводи, на вечерю білки

Жири та вуглеводи потрібно вживати в першій половині дня. Після 14.00 ваш раціон повинен складатися переважно з білкової їжі. Фрукти потрібно їсти за 30-60 хвилин до їжі.

Оскільки фрукти перетравлюються набагато швидше всіх інших продуктів, є їх потрібно перед основним прийомом їжі, щоб не запускати в організмі процес бродіння.

Вечеря не пізніше, ніж за дві години до сну

Якщо ви вечеряєте рибою або птицею, то останній прийом їжі повинен бути за 2-3 години до сну, якщо молочними продуктами за 1-1,5 години. За дві години до сну можна з'їсти овочевий або фруктовий салат, кефір. При цьому овочі не повинні містити багато цукру і рослинних жирів, як, наприклад, фініки, банани, виноград, авокадо.

Але головне-це не тільки перейти на правильне і збалансоване харчування, але і зробити його нормою, а не короткочасним явищем. І якщо вам дороге власне здоров'я, то це цілком можливо.

УДК 769.08
Мілкіна О.В.[1], Напалкова Т.В[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] старш. викл. ЗНТУ

СПОРТ-ЯК ЗАСІБ БОРОТЬБИ ЗІ СТРЕСОМ

У сучасному світі ніхто не захищений від стресів, а тим більше учні та студенти. Вибір майбутньої професії, вступні випробування, недосипання, підготовка до екзаменаційної сесії та інші обставини життя студентів призводять до виникнення різних стресових ситуацій.

Під стресом розуміють стан сильного і тривалого психологічного напруження, яке виникає у людини, коли її нервова система одержує емоційне перевантаження.

Стресостійкість-не вроджена властивість організму, її можна виробити правильним способом життя, вихованням і самовихованням.

Фахівці пропонують чимало методів боротьби зі стресом, наприклад, психологічні практики, але життя показує, що саме спорт і фізична активність є одним з най ефективніших засобів зняття нервових перевантажень і психологічного стресу.

Займаючись спортом, людина виглядає підтягнутим, красивим, а головне-впевненим у собі. Він удосконалює не тільки тіло, але і свій дух. Спорт–кращий спосіб впоратися зі своїми комплексами, а значить, підвищити самооцінку і побороти стрес. Не секрет, що спортсмени і просто захоплюються спортом, аеробікою або фітнесом люди більш стійкі до психологічних перевантажень. Головною причиною того знаменитий «гормон щастя» ендорфін, рівень якого в крові помітно підвищується навіть після 10-15 хвилин занять спортом.

Під час тренувального процесу з'являється можливість навчитися швидко реагувати на зміну ситуації і застосувати свої нові знання в звичайному житті-на роботі, навчанні або в сім'ї. Регулярні тренування дозволять забути про такі проблеми зі здоров'ям, як запаморочення, головний біль, болі в спині, серцебиття. Правильно підібраний спорт здатний поправити фізичне здоров'я і зміцнити імунітет.

До числа найбільш популярних видів спорту, які допомагають подолати психологічну напругу, можна віднести плавання, різні єдиноборства, біг, а також гімнастика.

Плавання. Досить поплавати всього півгодини в день, щоб отримати бадьорість, енергію, гарний настрій і стійку тенденцію до зменшення зайвої ваги. Інтенсивна, але при цьому і м'яка навантаження при плаванні надає тренувальних дій на серце і легені, зміцнює серцево-судинну систему в цілому, посилюється кровообіг і обмін речовин.

Посилений синтез організмом ендорфінів в процесі плавання покращує настрій, і ефективно знімає стрес, прибирає негативні стани, викликані напругою в навчанні або на роботі, і покращує зовнішній вигляд.

Перебування у воді знімає втому, суєту, тривоги, зникає напруга в м'язах, тіло рухається легко. Крім того, підвищується працездатність, з'являється умиротворення, нормалізується сон. Це один з небагатьох видів спорту, який підходить людям з різною фізичною підготовкою.

Єдиноборства–чудовий засіб від стресу. При роботі зі спаринг-партнером або з грушею можна виплеснути всю свою негативну енергію. Заняття традиційними бойовими мистецтвами дозволяють знизити рівень

агресії, підвищити самооцінку і позитивне ставлення до життя, зняти стрес і навчитися управляти своїм розумом і тілом.

При навчанні бойовим мистецтвам: ви навчитеся реагувати на ситуації, пов'язані зі страхом, приймати швидкі рішення в стресовій ситуації; навіть під тиском ви зможете залишатися спокійним.

Біг–незамінний засіб розрядки і нейтралізації негативних емоцій, нервового перенапруження. Особливо корисна в цьому відношенні вечірня пробіжка, яка знімає негативні емоції, накопичені за день, і «спалює» надлишок адреналіну, що виділяється в результаті стресів.

У кожного з нас свої способи впоратися з напругою, що виникла в результаті стресової ситуації. Серед студентів було проведено опитування, в якому вони відповідали на питання: "Який прийом зняття стресової напруги ви застосовуєте?"

Висновок. Стрес є незмінним супутником сучасного життя, з ним треба вміти справлятися, а не уникати його. Займаючись спортом, ми починаємо більше цінувати себе і своє життя, вчимося позитивно сприймати будь-які події і більше не страждаємо затяжними депресіями. Це відмінне рішення для всіх, хто відчуває, що нерви явно не в порядку. Заняття спортом повертають гормонів роботу нервової системи.

Тренуйте своє тіло, і Ви станете витривалою і сильною особистістю з величезним ресурсом щастя і життєвої енергії. Депресія лікується спортом, а від того, наскільки добре ми вміємо з нею справлятися, залежить і наше здоров'я, і працездатність, а в підсумку, і загальну якість життя.

УДК 796.14
Путров А.Ю.
асист. ЗНТУ

РУХЛИВІ ІГРИ У ФІЗИЧНІЙ ПІДГОТОВЦІ СТУДЕНТА

Виховання фізичних якостей ґрунтується на постійному прагненні зробити щось надмірне над собою, здивувати всіх своїми можливостями. Але для цього вже з народження дитини треба регулярно виконувати правила системного виховання.

Метою фізичного виховання у вузах є сприяння підготовці гармонійно розвинутих, висококваліфікованих спеціалістів. В процесі навчання у вузі курсу фізичного виховання передбачається вирішення таких завдань:

- збереження й зміцнення здоров'я;
- сприяння правильному формуванню всебічному розвитку організму;
- підтримка високої працездатності протягом всього періоду навчання.

Характер впливу фізичного тренування на організм залежить перш за все від виду прав, структури рухливого акту. В оздоровчих тренуваннях розрізняють три основні типи вправ, які володіють різною виборчою направленістю:

1 тип–циклічні вправи аеробної направленості, що сприяють розвитку загальної витривалості;

2 тип–циклічні вправи змішаної аеробно-анаеробної направленості, що розвивають загальну й спеціальну (швидкісну) витривалість;

3 тип–ациклічні вправи, що підвищують силову витривалість.

Ігровий метод використовується для закріплення навиків, необхідних студенту, допомагає викладачу надати заняттям емоційну окрасу, змагальний характер, що позитивно відмітиться на процесі навчання. Гра може бути використана як засіб для розвитку уваги, запам'ятовування окремих зв'язок та елементів, вдосконалення деяких із них в ході веселого змагання. Велике значення мають ігри з елементами акробатики. В них включаються темпові підскоки, перекиди, перевороти, перекати, шпагати, мости, вправи для розвитку гнучкості.

У студента при виконанні деяких вправ виникає відчуття страху й невпевненості. Рухливі ігри, які впливають на емоції тих, що займаються, допомагають спортсмену долати це відчуття. Цьому сприяє колективний характер гри, почуття суперництва й бажання не підвести колектив. На заняття з аеробіки ігри під музику з використанням предметів, танцювальних кроків допомагають придбати почуття ритму, пластичність рухів, надають заняттям емоційну забарвленість, виховують вміння почувати швидкість і протяжність рухів, регулювати м'язові зусилля. Музикально-ритмічні ігри можуть слугувати й своєрідною розрядкою після виконання вправ, пов'язаних з великою напругою.

Існують багато рухливих ігор, що допомагають розвивати риси й навики, що необхідні легкоатлетам. На заняттях з бігу, як правило, застосовуються ігри, направлені на вирішення завдань, специфічних для даного виду. Одні ігри сприяють вихованню швидкої реакції, допомагають вдосконалити техніку старту або фінішний ривок, інші направлені в основному на засвоєння бігу по повороту, передачу естафети. Важливо вміти пристосувати ігри до виду спорту. Ігри по пересічній місцевості допомагають студентам краще засвоїти техніку бігу з долання перешкод, навчитися розраховувати час проходження бігових відрізків.

Істотною особливістю багатьох рухливих ігор є їх вибірковий вплив на розвиток тих чи інших якостей. Це робить можливим застосування рухливих ігор для спрямованого розвитку якостей в залежності від того, до здачі якого нормативу готуються студенти. Так, ігри, що характеризуються переважним проявом швидкості, можуть бути використані для оволодіння нормативами в

бігу на 30-60 м; швидкісно-силових якостей–в стрибках; витривалості–в кросі; сили–в підтягуванні на перекладині; спритності–в подоланні смуги перешкод.

Емоційний фон ігрової обстановки стимулює рухливу активність, підвищує щільність занять, висуває особливі вимоги до ефективних систем, сприяє максимальному вдосконаленню функціональних можливостей. Застосування рухливих ігор та ігрового методу для засвоєння вправ, що входять в комплекс, дуже важливе для підвищення цікавості студентів до занять з фізкультури.

УДК 796
Ремешевський О.В.
старш. викл. ЗНТУ

ЗДОРОВ'Я СТУДЕНТІВ - ЗДОРОВ'Я НАЦІЇ

Одне із важливих завдань сучасної школи–виховати фізично, морально, соціально, духовно здорову людину. Адже стан здоров`я населення України свідчить про існування реальної загрози вимирання нації. Справедливими є слова: «Гроші втратив-нічого не втратив, час втратив–багато втратив, здоров`я втратив–усе втратив.

Чи інше: здоров`я–це ще не все, а все інше без нього–ніщо.

Сьогодні майже 90% дітей дошкільного віку, учнів і студентів мають відхилення у здоров`ї. Тільки за останні 5 років на 41% збільшилася кількість учнівської молоді, віднесеної за станом здоров`я до спеціальних медичних груп. На 60% зросла кількість неповнолітніх які вживають наркотики, палять, курять.

Людина сьогодні звикла сподіватися не на захисні сили свого організму, а на могутність медицини. Академік Амосов стверджував: «Щоб бути здоровим, потрібні власні зусилля, постійні і значні. Замінити їх можна нічим».

Так що таке здоров`я? Здоров`я–сукупність фізичних, духовних, соціальних я костей людини, що є основною її довголіття і необхідною умовою здійснення творчих планів, умовою високої працездатності, створення міцної сім`ї, народження і виховання дітей.

Здоров`я людини-цікаве і складне явище. Воно завжди привертало і буде привертати увагу не лише дослідників, але й кожної людини. Це поняття таке давне, що на всіх мовах світу є слово «здоров`я». Здоров`я–це висока працездатність, гарний настрій, упевненість у собі. Фізичне здоров`я–дає гарне самопочуття, бадьорість, силу. Психічне здоров`я дарує спокій,

чудовий настрій, доброту, веселість. Соціальне здоров`я забезпечує успішність у навчанні. Але ніщо з цього не дається задарма. Для того, щоб зберегти своє здоров`я треба докласти неабияких зусиль.

Стан здоров`я людини залежить на 20% від спадковості, на 10% від рівня розвитку медицини, на 20% від стану довкілля, на 50% від способу біологічно запрограмована на багато більше років життя, ніж відводить собі. Якщо нам не стільки ж? Ілля Мечников стверджував: «Людина, яка померла раніше 150 років чинила над собою насильство».

І так, ми дійсно, чинимо над собою насильство щоденно. Люди давно переконалися, що на здоров`я впливає безліч чинників і найголовніший із них–це спосіб життя.

Спосіб життя–це сукупність стійких форм життєдіяльності людини, які визначають її життєвий шлях. Це–сукупність її звичок. Якщо людина з дитинства, з молодих років постійно й наполегливо дбає про своє здоров`я, вона в основу життєдіяльності закладає такі стійкі корисні звички навички поведінку, які і визначають основний напрямок–шлях здоров`я.

УДК 796.0:159.9
Рімар Ю.І.
канд. наук. з фіз. вих., доц., ЗНТУ

ВОЛЬОВА ПІДГОТОВКА СПОРТСМЕНА

Воля–це активна сторона свідомості людини, яка в єдності з розумом і почуттям регулює її поведінку і діяльність в ускладнених умовах.

Воля має три складові компоненти:

-пізнавальний–пошук правильних рішень;

-емоційний–переконування;

-виконавчий–регулювання виконання рішення шляхом свідомого самопримусу.

До вольових якостей належить: цілеспрямованість, рішучість і сміливість, наполеглевість, витримка і самоволодіння, самостійність та ініціативність.

При вихованні вольових якостей практичною основою є такі чинники:

Регулярна обов’язкова реалізація тренувальних програм і змагальних планів. Це пов’язане з формуванням у спортсмена звички до систематичних зусиль та наполегливості при подоланні перешкод, вміння доводити розпочату справу до кінця, дотримуватися слова. При цьому важливо, щоби складні завдання, які стоять перед спортсменом на різних етапах підготовки, були реальними при мобілізації духовних і фізичних сил.

Системне введення додаткових ускладнень. При цьому застосовують різні прийоми: введення додаткового завдання, проведення тренувальних занять в ускладнених умовах, збільшення ступеню ризику, введення складних сенсорно-емоційних факторів, ускладнення змагальних впливів тощо.

Використання змагань та змагального методу. Підвищенню ефективності використання змагального методу сприяють такі методичні прийоми:

-змагання з настановою на кількісне виконання завдання;

-змагання з настановою на якісне виконання завдання;

-змагання в ускладнених або незвичайних умовах.

-послідовне посилення функції самовиховання.

Це досягається на основі самопізнання, осмислення спортсменом сутності своєї спортивної діяльності.

В процесі вольової підготовки особливу увагу необхідно звертати на морально-етичне виховання спортсменів.

Спортивна етика норм і правил поведінки спортсмена, яка визначає його відношення до батьківщини, суспільству, колективу, в процесі спортивного вдосконалення є одним з важливих розділів професіонально спортивної етики.

УДК 796
Сокол Л.Г.
старш. викл. ЗНТУ

ВИКОРИСТАННЯ РУХЛИВИХ ІГОР ДЛЯ ТЕХНІЧНОЇ ТА ТАКТИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ

Застосування рухливих ігор у спортивній підготовці дозволяє створити рухову основу для перспективного вдосконалення координаційних здібностей, які є необхідними для формування спортивної техніки.

Систематичне проведення різноманітних ігор дозволяє створювати у спортсменів певний запас рухів. На цій базі легше формується нова навичка. Слід підкреслити, шо навичка, яка формується у спорті, реалізується, як правило, без гри, без участі емоцій. Більш за те, емоції здатні тільки порушити дії та ускладнити досягнення мети. Гра приходить на допомогу тренеру лише тоді, коли рухи автоматизуються і увага концентрується не стільки на руховому акті, скільки на результаті дії, умовах та ситуації, в яких вона виконується (спочатку розучується перекид, прийом гри, передача естафети, стрибок з місця і т.і., потім ці елементи включаються у гру). Тут

гра виступає як засіб вдосконалювання навички, що виконується у підвищеному емоційному стані, у ситуаціях, що змінюються, за зовнішніх протидій та т.і. Навичка стає не тільки стійкою та стабільною, але й гнучким, варіативним. Це може, спричинити до виникнення нового, більш досконалого вміння. Спортсмен набуває здатності застосовувати засвоєну навичку у цілісній діяльності, відбирати для кожного випадку найкращі варіанти виконання дій.

Рухлива гра виступає як комплексна вправа, яка до того ж примушує думку активно працювати. Тому використання у тренуваннях ігор для вирішення різноманітних педагогічних задач співдіє стврюванню загальних передпосилань для оволодіння технікою. До того ж, ігрова діяльність включає до себе найпростіші або найскладніші засоби ведення боротьби. У грі учасники повинні самі вміти розраховувати свої сили, визначати раціональні прийоми дій. Елементи тактики закладені у простих і командних «Салках», «Вудочці», де зміна ритму обертання мотузки допомагає швидше «салить» гравців, а також у таких нескладних іграх, як «Човник» або «Виклик», де доводиться планувати тактичні дії.

Вміння відчувати мікро відрізки часу, швидкість і ритм рухів, вміло розподіляти сили дистанцією також входить у арсенал тактичної майстерності, яка може вдосконалюватися у грі та ігрових завданнях.

Тактичне мислення виховується не стільки з теоретичного розбору можливих змагальних ситуацій, вправ ігрового характеру (хто швидше підмітить дію суперника, зорієнтується у відповідь на сигнал, хто краще відчує ритм, час на дистанції і т.і.). Ігор та вправ тактичного плану у одноборствах та спортивних іграх (завдяки різноманітності тактичних можливостей) більше, ніж, скажімо, у складно-технічних або циклічних видах спорту. У зв`язку з тим, що технічні навички доцільно розвивати стосовно майбутніх тактичних ситуацій (і це спортсмен повинен усвідомлювати вже за вивчення техніки), рухлива гра виступає як засіб, що дозволяє моделювати різноманітні ситуації (від простих до порівняно складних).

Добираючи спеціальні ігри, тренер може навчати спортсмена початківця елементарним стандартним тактичним прийомам, у яких той буде свідомо використовувати спортивну техніку. При цьому дуже важливо формувати тактику, що спрямована на наступальний стиль боротьби.

Наразі спостерігається тенденція обмежувати виховання автоматизованих тактичних навичок та розширювати їх варіативність. Це завдання можна успішно виконувати за допомогою різноманітних командних ігор. При добиранні та складанні їх важливо знати здібності спортсменів, враховувати їх попередній досвід, щоб пропонувати у грі оптимальні умови.

УДК 796.01:159.9
Терьохіна О.Л.
канд. пед. наук, доц. ЗНТУ

МОТИВАЦІЙНИЙ КОМПОНЕНТ У ФІЗИЧНІЙ КУЛЬТУРІ

Стрижневим у структурі фізичної культури студента є мотиваційний компонент. Виникаючі на основі потреб мотиви визначають спрямованість особистості, стимулюють і мобілізують її на прояв активності. Потреба у фізичній культурі-головна спонукальна, спрямовуюча і регулююча сила поведінки особистості, що має широкий спектр: потреба в рухах і фізичних навантаженнях, в спілкуванні, контактах і проведенні вільного часу в колі друзів, в іграх, відпочинку, емоційної розрядки, в самоствердженні, в естетичній насолоді, в поліпшенні якості фізкультурно-спортивних занять, в комфорті і інше. Задоволення потреб супроводжується позитивними емоціями, незадоволення-негативними. Пріоритетним напрямком у підвищенні мотивації студентів до занять фізичною культурою і спортом може і повинна стати відмова від уніфікації та стандартизації навчальних програм гуманітарних і технічних вузів і створення якомога більшої кількості альтернативних програм по кожному виду фізичної культури з урахуванням регіональних, національних, культурно-історичних традицій, матеріально-технічної оснащеності спортивних комплексів кожного конкретного вузу. Процес формування стійкої потреби у фізичному вдосконаленні повинен бути гуманістичним за формою і особистісно орієнтованим за змістом. Важливо враховувати, що будь-якій людині властиве неприйняття примусу, опір йому. Це виховує впертість, небажання слідувати порадам. Ігноруючи цю педагогічну аксіому, можна досягти позитивних результатів у формуванні будь-якої культурної потреби, в тому числі і в фізичному розвитку. Одна зі складових особистісно-орієнтованого підходу-це діалогічність. Викладачеві, який веде цей діалог, необхідно володіти релевантною інформацією про потреби студентів у сфері фізичної культури і спорту. Таким чином, студентам надається більш широкий вибір різних форм фізкультурно-спортивної діяльності з урахуванням їх особистих інтересів, нахилів та здібностей.

УДК 796.421
Черненко А.Є.
старш. викл. ЗНТУ

ФІНТИ ЯК ЕЛЕМЕНТ ФУТБОЛЬНОЇ ТЕХНІКИ ТА ЕМОЦІЙНОГО АСПЕКТУ ЗАНЯТЬ З ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ ЗА СПЕЦІАЛІЗАЦІЄЮ «ФУТБОЛ»

Світова популярність, видовищність та абсолютна доступність футболу на сьогодні дає розуміння та пояснення його популярності в якості обраної спеціалізації на заняттях з фізичного виховання серед студентів. Але окрему увагу хочеться приділити очікуванням студентів від занять з фізичного виховання за цією спеціалізацію. Студенти відвідують заняття з метою покращити загальний рівень своєї фізичної підготовки, технічної майстерності та й просто отримати задоволення від гри.

Саме тому окрема увага на заняттях приділяється технічній та тактичній підготовці та ігровій частині заняття. Давайте зупинимося детальніше, яким чином це все реалізовується.

Всі тактичні дії гравців і команди безпосередньо або потенційно пов'язані з м'ячем. У грі все обертається навколо м'яча. Кожна з команд-суперників прагне володіти м'ячем якомога довше, щоб мати і більше шансів на досягнення перемоги. Але заволодіти м'ячем-ще далеко не все. Зберегти його в команді, довести до воріт суперника, вразити ці ворота-ось головні завдання.

Важлива роль при вирішенні цих завдань по праву відведена ударам. Удар по м'ячу-один з головних елементів техніки футболу, здатних вирішувати в грі основні тактичні завдання. Різноманітні удари дозволяють швидко долати простір, розігрувати комбінації, вражати ворота суперника. Емоційного забарвлення та видовищності грі додають так звані футбольні фінти.

Вони слугують тому, щоб робити гру більш динамічною та різноманітною. Та що ж таке фінти у футболі та як вони допомагають гравцеві атаки подолати супротивника.

Фінт-це обманний рух, що застосовується гравцем, який позбавлений свободи дії з м'ячем, скутий суперником, знаходиться в обмеженому просторі також будучи обмеженим у часі, необхідному для прийняття зваженого рішення або маневру. Наприклад, тільки отримав гравець від партнера м'яч, як тут же опинився заблокованим суперником. Щоб не втратити м'яч, яким він зараз володіє, йому необхідно посилити контроль над м'ячем. А значить, йому вже не вдасться правильно оцінити навколишнє

оточення і вирішити жодної тактичного завдання. Вийти зі скрутного становища може допомогти фінт.

Замахнувшись ногою нібито для удару в якомусь напрямку і тим самим «звалivши» суперника в цю сторону, він, продовжуючи володіти м'ячем, отримує можливість піти в іншу сторону і отримати деяку свободу дій. Якщо гравця, який веде м'яч, переслідує суперник, який володіє м'ячем часто змінює ритм руху і, знайшовши момент, коли суперник запізнився з реакцією і загальмував, робить ривок. А пішовши від переслідувача, отримує можливість вирішити ігрову задачу-безперешкодно вийти, а потім передати м'яч на вільне місце.

Всі елементи техніки мають тактичну спрямованість, виконують роль гарантів тактики. Володіючи м'ячем, гравець повинен вміло розпорядитися ним, не втратити його, не опинитися винуватцем зриву атаки команди, не допустити, щоб його технічна помилка призвела до зриву атаки або до загрози у напрямку своїх воріт.

В рамках технічної підготовки та вираженої спеціалізації, студенти, що займаються на заняттях з фізичного виховання за спеціалізацією «Футбол» приділяють окрему увагу отриманню навичок виконання базового переліку футбольних фінтів, серед яких наступні:

Хибний ривок. Найпростіший спосіб піти від гравця суперника-показати рух в одну сторону, та прокинути м'яч в протилежну. Для його виконання від футболіста чи студента у нашому випадку не потрібно особливих навичок, тому цей фінт доступний для виконання абсолютно кожному.

Прокидання м'яча повз супротивника. Першим спадає на думку, якщо ми розглядаємо можливі фінти для виконання студентами зі швидкісними якостями. При його виконанні м'яч спрямовується повз суперника з одного боку, а гравець оббігає його з іншого. У деяких модифікаціях цього фінта допускається прокидання ігрового снаряду між ногами у суперника, але цей елемент більш складний для виконання та відпрацьовується зі студентами другого або третього року навчання.

Переступання через м'яч. Цей фінт є одним з основних в арсеналі футбольних зірок. Переступаючи через м'яч, гравець розгойдує суперника. Плюсом цього обманного руху є можливість піти від суперника в будь-яку сторону, в залежності від розташування захисника. Кількість переступань при цьому не обмежена.

Хибний замах. Один з найбільш корисних обманних елементів у футболі. Використовується, коли дистанція до воріт суперника дозволяє нанести удар. Захисники в таких випадках зроблять все можливе, щоб не дати можливість пробити нападнику, часто вдаючись навіть до жорстких

підкатів. Гравець атаки в цей момент може скористатися вільною зоною, що утворилася, і замість нанесення удару піти в сторону.

Рулетка. Чи не найпростіший фінт по виконанню, але дуже дієвий. Гравець атаки, зближуючись із захисником, робить розворот з м'ячем на 360. Цей фінт вимагає додаткових тренувань і не рекомендується початківцям футболістам, тому відповідно теж практикується на другому та третьому роках навчання.

Сучасний футбол дуже часто включає елементи шоу в грі. Особливої емоційності та яскравості грі надає індивідуальна майстерність футболістів та їх технічні інноваційні знахідки. Дуже часто індивідуальні прояви технічної майстерності окремих гравців знаходять відображення у лише їм притаманним фінтам, які потім стають прикладом для наслідування колег та звичайних поціновувачів футболу.

Окремого емоційного аспекту на заняттях з футболу за спеціалізацією «Футбол» у вузах додають вивчення підбірки самих популярних та п'ятірки яскравих індивідуальних рішень легендарних футболістів, чиї фінти стали прикладом для наслідування та маркером рівня технічної майстерності.

Треба зауважити, що особливу популярність серед студентів завоювали наступні легендарні фінти видатних фігур футболу:

1.«Еластико» автора Роберто Рівеліно.

Вперше застосований у 1975 році, в матчі між «Флуміненсе» і «Васку да Гама». Рівеліно за допомогою «Еластико» залишив не при справах захисника на підступах до штрафного, після чого розправився ще з двома гравцями оборони і забив гол правою ногою, яка у бразильця була виключно для ходьби.

Опис: незважаючи на раннє походження, популярністю фінт зобов'язаний іншому південноамериканцеві–Роналдіньо, який активно користувався цим трюком ще в «ПСЖ», а в «Барселоні» продемонстрував його вже всьому світу. Суть фінта полягає в тому, щоб показати захиснику свій намір вирушити в одну сторону, але в підсумку рвонути в іншу: наприклад, нахилити корпус вправо і штовхнути м'яч зовнішньою стороною стопи в цьому ж напрямку, потім блискавично перенести центр ваги вліво, перекласти м'яч на внутрішню сторону стопи і оббігти збентеженого суперника.

2.«Рабона» автора Джованні Рокотеллі.

Вперше застосований у 1978 році, зустрічалися «Асколі» і «Модена». Рокотеллі навісив з правого флангу лівою ногою, використовуючи елемент аргентинського танго «Рабона».

Опис: «Рабону» складно назвати фінтом, оскільки дана дія не має на увазі під собою обіграш опонента, хоча і є обманним рухом. За допомогою цього трюку можна несподівано для захисника навісити або віддати пас з

флангу. Свого часу їм успішно користувалися Дієго Марадона, Роберто Баджо, зараз його прославляють Златам Ібрагімович і Кріштіану Роналду. Ідея «Рабони» полягає в наступному: перебуваючи, скажімо, на правому фланзі, треба завести під опорну праву ногу вільну ліву і виконати навіс або передачу. Здійснювати цей маневр слід виключно на швидкості і бажано при цьому мати прийнятною координацією руху.

3.Фінт Кройфа.

Вперше застосований у матчі Голландія-Швеція, грі чемпіонату світу 1974 року в Німеччині. Кройфф знаходився на лівій бровці спиною до воріт і дуже хитромудро позбувся щільно обігравши захисника. Нападник зробив вигляд, що буде подавати з правого, однак під час замаху прибрав м'яч під себе п'ятою, попрямував до лицьової і увійшов в штрафну.

Опис: зараз фінт Кройфа-одне з найпоширеніших явищ як в професійному футболі, так і в аматорському. Практично кожен студент здатний на замаху прибрати м'яч під себе, а слідом нанести удар або віддати пас партнеру. Успішність виконання фінта залежить від швидкості ніг виконавця і майстерності обороняється. Сильного захисника не так легко «купити» цим обманним рухом, але якісне його використання може не залишити опонентові жодного шансу.

4.Фінт Зідана.

Історія зародження трюку дещо розмита, проте його прийомним батьком можна вважати Зінедіна Зідана, ім'я якого фінт і носить. Одними з перших його бачили вболівальники «Бордо».

Опис: на відміну від «Еластикщ» і «Рабони» цей фінт досить простий у виконанні, але вкрай складний в ефективному застосуванні на футбольному полі. Необхідно по ходу руху розвернутися з м'ячем на 360 градусів і одночасно зміститися в сторону, щоб відкрити перед собою вільний коридор. Зловживати фінтом не варто, а робити рекомендується тільки при виправданій впевненості в своїх силах. Іноді в процесі виконання фінта Зідана «дріблери» плутаються у власних ногах і падають, створюючи хорошу можливість для контратаки супротивника.

5.«Веселка».

Автор-творець побажав залишитися невідомим, а роль же вихователя взяв на себе Джей-Джей Окоча.

Опис: Зараз зустріти «Веселку» найімовірніше або у дворі або в кращому випадку в рамках різних виставкових матчів, заточених під шоу. Погодьтеся, не часто в офіційних зустрічах гравці під час руху залишають м'яч за спиною і за допомогою п'ят перекидають його через свою голову і зустрічаючи захисника. З останніх застосувань «Райдуги" можна відзначити гол міні-футбольного бразильського чарівника Фалькао, перекинувши таким чином м'яч через який вийшов з воріт голкіпера.

Футбол як спеціалізація направленості фізичної активності студентів продовжує завойовувати свою популярність. І саме використання таких технічних і водночас динамічних методів проведення занять гарантує інтерес студентів і надалі. Керуючись принципами збалансованості фізичного навантаження та підтримання позитивного емоційного фону під час ведення занять обраний підхід здобуття технічної компетенції таким шляхом вважаються найбільш доцільним.

УДК 796.421
Черненко А.Є.
старш. викл. ЗНТУ

ОСНОВИ ТЕХНІКИ ГРИ В ФУТБОЛ НА ЗАНЯТТЯХ З ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ У ЗАКЛАДІ ВИЩОЇ ОСВТИ

Гра у футбол найбільшою мірою сприяє різнобічному фізичному розвиткові студентів-спортсменів, але разом з тим пред'являє високі вимоги до серцево-судинної системи, нервово-м'язового апарату, до всіх сторін психіки: сприйняття, уваги, пам'яті, мислення, до вольових і моральних якостей.

Постійна зміна ігрової ситуації, безперервна боротьба за м'яч сполучені з найрізноманітнішими рухами і техніко-тактичними діями. У залежності від спортивної кваліфікації в ході гри футболіст виконує до 300 пробіжок, до 140 ривків і прискорень. Під час гри він пробігає 5-8, а в окремих іграх до 10 км. Численні різкі зупинки і повороти, стрибки в різних напрямках характеризують рухову діяльність гравців.

Футбол-колективна спортивна гра, використання правильного підходу щодо техніки гри сприятиме розвитку необхідних фізичних якостей студентів, загальному фізичному розвитку особистості та принесе бажані результати від занять даним видом спорту.

Загальна фізична підготовка студента-футболіста забезпечується вправами загальрозвиваючого характеру і вправами з інших видів спорту (легкої атлетики, гімнастики, баскетболу, гандболу, хокею, лижного спорту, плавання і т.д.). За допомогою таких вправ досягається розвиток і зміцнення м'язового апарату, поліпшується функціональна діяльність всіх органів і систем організму, забезпечується всебічний розвиток рухових якостей, підвищується загальна тренованість спортсмена.

Зміст і методика спеціальної фізичної підготовки будується з урахуванням особливостей ігрової діяльності: безперервною зміною ситуацій на полі; безперервністю навантажень, нерівномірним чергуванням роботи і

відпочинку; необхідністю виконувати складні рухи в умовах постійно наростаючого стомлення; мінливістю рухових засобів і ігрових прийомів.

До засобів спеціальної фізичної підготовки футболістів відносять: змагальні вправи; вправи, подібні із змагальними за кінематичними і динамічними характеристиками, механізмами енергозабезпечення, структурі роботи м'язів. Всі інші вправи відносяться до засобів загальної фізичної підготовки.

Одним із найбільш важливих розділів удосконалення у футболі є технічна підготовка. Вона визначає рівень майстерності команди в цілому. Чим краще кожен гравець поводиться з м'ячем і чим майстерніше він володіє їм в будь-якій ігровій ситуації, тим активніше і успішніше складатиметься хід гри для команди за умови, що свої навики футболіст підпорядковуватиме інтересам колективу.

Під технікою футболу слід розуміти спосіб виконання всіх рухів, які можуть бути застосовані у грі. Техніка гри у футболі включає пересування і стрибки, удари по м'ячу, зупинки м'яча, ведення і обведення і фінти. Технічна майстерність студента-футболіста характеризується кількістю прийомів, якими він володіє, різноманітністю їх виконання і умінням виконувати ці прийоми при активній протидії. Освоюючи техніку, футболісти спочатку вчаться виконувати окремі прийоми і їх поєднання. Велике значення має особисте прагнення студентів до занять, їх завзятість в тренуванні.

Основні елементи техніки футболу.

Техніка пересування футболістів включає в себе таку групу прийомів: ходьба, біг, стрибки, зупинки, повороти.

Ходьба футболіста трохи відрізняється від звичайної ходьби, оскільки він пересувається по футбольному полю, злегка зігнувши ноги в колінах. Цим забезпечується зручне початкове положення для зміни ритму і швидкості пересування. Ходьба чергується з бігом.

Біг–головний засіб пересування у футболі. За допомогою бігу здійснюються різні переміщення футболістів, які не володіють м'ячем. Крім того, біг є складовою частиною техніки володіння м'ячем. Футболіст постійно використовує біг по прямій із зміною напряму, спиною вперед, пересувається приставними кроками, схресним кроком. Тому він повинен володіти всіма способами бігу, характерними для гри без м'яча і з м'ячем. Техніка бігу футболіста специфічна. Швидка зміна напрямів бігу, несподівана зміна ритму, раптові зупинки, зміна положення ніг при веденні м'яча і підхід до м'яча без зниження швидкості можливі лише тоді, коли центр тяжіння гравця розташований нижче, ніж це буває у спринтера, а крок коротший.

Стрибки. Футбол багатий різноманітними стрибками, котрі використовують при ударах по м'ячу в безопорному положенні, зупинках м'яча й у деяких відволікаючих діях. У футболі часто застосовують стрибки, за допомогою яких ведеться боротьба за м'яч, що високо летить. Стрибки виконують поштовхом однієї і двома ногами з місця або з розбігу.

Зупинки розглядаються як ефективний засіб зміни напрямку руху. Залежно від місцезнаходження суперника після раптової зупинки відбуваються ривки в той чи протилежний бік, відходи з м'ячем і без нього. Звичайно застосовуються два прийоми зупинки: випадом і стрибком. Повороти. За допомогою поворотів футболісти з мінімальною втратою швидкості змінюють напрямок руху. Після поворотів на місці, як правило, виконуються стартові дії.

Повороти також входять у складову частину техніки виконання деяких способів ударів, зупинок, ведення, фінтів. Застосовуються такі прийоми поворотів: переступанням, стрибком, поворотом на опорній нозі.

Удари по м'ячу складають основу техніки володіння м'ячем і являються основним способом ведення гри. За способом виконання удари діляться на удари серединою підйому (прямим підйомом), внутрішньою і зовнішньою частиною підйому, внутрішньою стороною стопи, удари носком і п'ятою. Крім того, існують удари зовнішньою стороною стопи, підошвою, стегном, але застосовують їх рідко. Удари виконують з місця і з помірною швидкістю руху, на викокій швидкості бігу, у стрибку, в падінні, за умов активного опору суперника м'ячів, що летять з різною швидкістю, траєкторією і спрямованістю. Удари по м'ячу виконують також і головою.

Ведення м'яча у футболі виконують внутрішньою частиною підйому, середньою частиною підйому, зовнішньою частиною підйому, зі зміною швидкості руху, напрямку руху, за умов активного опору суперника. Під час ведення і обведення. потрібне тонке диференціювання м'язових зусиль–відчуття м'яча. Гравець повинен уміти тримати м'яч під контролем, міняти ритм, темп і напрям рухів, передбачати дії суперника і випереджати його. При веденні м'яча потрібно користуватися обома ногами, хоча однаково добре виконувати цей важкий прийом вдається не завжди. Ведення м'яча проводиться торканням його зовнішньою або внутрішньою частинами підйому. Удари по м'ячу повинні завдаватися з таким розрахунком, щоб м'яч не виходив з контрольованої гравцем зони.

Отримати навички усього зазначеного вище дозволяють прості вправи і підготовчі рухові ігри. Окрему увегу на заняттях з фізичного виховання виділяють поглибленому оволодінню грою, виховуючи уміння виконувати ігрові прийоми як віддзеркалення основних елементів футбольної техніки в складних умовах і одночасно вирішуючи задачі досягнення високого рівня розвитку морально-вольових і фізичних якостей студентів-футболістів.

Поряд із набуттям базових технічних азів, оволодівають студенти і теоретичними знаннями. Досягнення високих спортивних результатів немислиме без всебічної підготовленості. Тому в тренувальному процесі вирішення різних завдань підготовки здійснюється одночасно і систематично. Це не виключає того, що на певних етапах занять окремим завданням може віддаватися перевага.

Якнайкращі результати дає використання в навчально-тренувальному процесі комплексних вправ ігрового характеру. Вивчені прийоми закріплюють і удосконалюють в умовах, наближених до гри. Але це робити треба тільки тоді, коли студенти стануть точно виконувати технічні прийоми, інакше закріплюватиметься невірний руховий навик, який виправити згодом дуже складно. Рухові завдання спочатку виконують на невеликій швидкості і без опору суперника, потім включають активного суперника, збільшують швидкість дій, для чого використовують змагання, спеціальні ігрові вправи і ігри.

Студенти повинні вчитися виконувати прийом в будь-яких, найскладніших умовах. Важливо пам'ятати, що недоцільно добиватися від кожного студента-футболіста однакового володіння всіма прийомами. Набагато кращим рішенням буде зосередити увагу на бездоганному оволодінні «своїми» прийомами, необхідними для гри на певному місці в команді. Вдосконалення індивідуальної майстерності студентів повинне вестися систематично і до тих пір, поки студенти не доб'ються достатньо точного виконання дій в заданих умовах. А результати цього процесу стануть ще й додатковою емоційною мотивацією для відвідання занять з фізичного виховання та постійного особистого самовдосконалення студентів в рамках навчального процесу.

УДК 769
Шеховцова К.В.
старш. викл. ЗНТУ

ТАНЦЮВАЛЬНІ СТИЛІ ФАНК-АЕРОБІКИ У ЗБІРНИХ КОМАНД ЗІ СПОРТИВНОЇ АЕРОБІКИ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

У сьогоденні все більше молоді долучається до спорту і великої популярності набула фанк-аеробіка. На базі ВНЗ України вже багато років існує секція фанк-аеробіки, збірні якої приймають участь у змаганнях зі спортивної аеробіки серед ВНЗ, обласних , національних чемпіонатах та кубках України. І така статистика є дуже привабливою, для студентів, що мають бажання вступити до лав спортсменів. Та небагато хто знає, що такий

вид спортивних танців має багато стилів, тому стає актуальним висвітити особливості різних танцювальних стилів фанк-аеробіки збірних команд ВНЗ.

Фанк-аеробіка поділяється на наступні стилі:

Hip-hop dance відносяться до вуличних танцювальних стилей, супроводжуваний музикальним стилєм хіп-хоп. Цей стиль відрізняє від інших freestyle–імпровізація.

Jazz-funk увібрав в себе найкращі елементи хіп-хопу і джазу, вуличних і латинських танців, створивши якийсь клубний мікс з плавних і різких рухів, з неймовірних комбінацій чітких ліній і незвичайних поворотів.

Popping-стиль танцю, заснований на техніці швидкого скорочення і розслаблення м'язів, щоб викликати поштовхи в тілі танцюриста, звані поп або хіт. Це робиться безперервно в ритм музики в поєднанні з різними рухами і позами. виконання.

Locking-фанковий стиль і вуличний танець. Для локінга характерні різкі рухи, різні фішки з киданням рук, петлі руками, величезна кількість різноманітних стрибків, фішки з погойдуванням руками, ногами і ін. Практично всі команди роблять в цьому стилі загальні синхрони, коли показують шоу на баттлах.

Waacking-від англійського слова "waack", яке означає "махати руками". Від інших напрямків ваакінг відрізняють підкреслена жіночність, пластика і артистичність його виконавців, а в його основі лежать різноманітні комбінації рухів руками, що поєднуються з а-ля подіумними проходками і модельними позуванням.

Krump-по духу цей танець енергійний і досить різкий, агресивний. Він має відповідати характеру танцюриста і його світовідчуттям. Унікальність крампа укладена в характері його рухів-крампер танцює уривчасто, швидко рухається, часто стрибає, і вступає в фізичний контакт з партнерами по танцювальній «бійці».

Ragga Jam-це суміш хіп-хопу, Антильських і Ямайських ритмів. Основний акцент в цьому стилі зроблений на трясіння, рух стегнами і грудьми. Мабуть, навантаження на цих заняттях одне з найбільших. Raga розвиває витривалість і пластичність.

House–танець, дуже динамічний, ритмічний, для нього характерні викиди рук в такт музики, певний вид «качу» від стегон, спиною. Різкі, енергійні рухи ніг перемішуються з плавними чуттєвими рухами корпусом і головою, то сповільнюються, то прискорюються під фрагменти музики House.

La Style-це перфоманс, сучасне танцювальний напрямок, який орієнтований на публіку. Головне завдання танцюристів-демонстрація яскравої і видовищної хореографії.

Vogue-стиль танцю, який базується на модельних позах і подіумної ході. Відмінні риси: швидка техніка руху руками, вигадлива манірна хода, падіння, обертання, рясна кількість позувань, емоційна гра. Виповнюється Vogue під музику в стилі House.

Street Jazz (стріт-джаз)-це змішання багатьох стилів. Характер рухів в street jazz не такий розмашистий, як в техніці хіп-хопу. Найголовніший елемент в техніці виконання street jazz-це імпульс. Починається він з викиду вперед грудної клітини, плечей, стегон і ліктів. Потім вперед виноситься вже все тіло.

Висновки: отже, стилів фанк-аеробіки безліч-як відомих нам, так і до доволі екстравагантних. Проте всі вони вимагають гарної фізичною підготовки та вміння бути яскравим та емоційним. Зважаючи на певні особливості рухів, під час вибору свого стилю треба враховувати як власні сильні, так і слабкі сторони. Заняття у збірних командах з фанк-аеробіки дають можливість самореалізуватись та навчають роботі в команді.

УДК 539
Шипенко А.О.
асист. ЗНТУ

МЕТА ТА ЗАВДАННЯ ФІЗИЧНОЇ ПІДГОТОВКИ

Мета-формування високого рівня загальної фізичної працездатності.

Задачі:

-розвиток у молодої людини фізичних якостей (витривалості, сили, швидкості, спритності, гнучкості), створення передумов для формування спеціальних їх проявлень при професійної діяльності;

-оволодіння різноманітними уміннями та навиками, які будуть допомагати більш ефективному освоєнню та виконанню спеціальних рушійних дій;

-виховування психологічних якостей, які створюють основу для формування рис психіки, що забезпечують ефективність виконання професійно-прикладних фізичних вправ;

-забезпечення психічного та фізичного розвантаження у процесі служби: профілактика розвитку психічної і фізичної перенапруги.

Загальна підготовленість - це різносторонній розвиток фізичних якостей, функціональних можливостей органів і систем організму, злагодженість їх проявів у процесі м'язової діяльності. В сучасному спортивному тренуванні загальна підготовленість пов'язується, на відміну від колишніх уявлень, не з різнобічною досконалістю взагалі, а з рівнем

розвитку якостей і здібностей, що мають опосередкований вплив на спортивні досягнення і ефективність тренувального процесу в конкретному виді спорту.

Спеціальна підготовленість характеризується рівнем розвитку фізичних якостей можливостей органів і функціональних систем, котрі безпосередньо визначають досягнення у вибраному виді спорту.

Фізична підготовка-одна з найважливіших складових частин спортивного тренування, вона спрямована на розвиток рухових якостей-сили, швидкості, витривалості, гнучкості, координаційних здібностей. Вона ділиться на загальну і спеціальну. Деякі фахівці рекомендують також виділяти допоміжну підготовку.

Загальна фізична підготовка направлена на гармонійний розвиток різних рухових якостей, котрі опосередковано сприяють досягненню високих результатів в обраному виді спорту.

Гімнастика. Заняття з гімнастики призводять до розвитку сили, координації рухів, спритності, швидкості, витривалості, орієнтації у просторі.

Зміст занять з гімнастики складають: загально розвиваючи вправи, комплексні силові вправи, комплекси вільних вправ, вправи на гімнастичних снарядах (поперечині, канаті, паралельних жердинах, коні, гімнастичній лаві, драбині та ін.) вправи на тренажерних снарядах (атлетична гімнастика).

Легка атлетика. Заняття легкою атлетикою спрямоване на розвиток швидкості, координації рухів, навичок у пересуванні.

До програми занять відносяться біг, крос, стрибки. Заняття з легкої атлетики проводяться на стадіоні чи спортивному майданчику, де є бігова доріжка, яма для стрибків.

Плавання. Заняття з плавання спрямовані на розвиток витривалості, сили, формування навичок оволодіння спортивними стилями плавання, надання допомоги потопаючому, виховання витримки та володіння собою.

Спортивні ігри (футбол, баскетбол, гандбол, волейбол).

У процесі спортивних ігор розвиваються різні компоненти витривалості, швидкісних і координаційних здібностей. Більш того заняття по фізичної підготовки з застосуванням спортивних ігор більш емоційно наповнені і цікаві. На таких заняттях навантаження переносяться значно легше і супроводжуються переважно позитивним психологічним настроєм.

Марш-кидки. Марш-кидки проводяться з метою вироблення у молодої людини більшої фізичної витривалості та здатності здійснювати швидкий маневр без використання транспортних засобів.

Лижна підготовка. Заняття з лижної підготовки спрямовані на загальне загартування організму, розвиток у людини витривалості, здатності до швидкого пересування та здійснення маршів на лижах.

УДК 796
Заікіна К.Є.[1], Кубатко А.І.[2]
[1] студ. гр. КНТ-128 ЗНТУ
[2] старш. викл.ЗНТУ

РОЗВИТОК СИЛОВИХ ЯКОСТЕЙ СТУДЕНТІВ ЗАСОБАМИ ФАНК-АЕРОБІКИ НА ЗАНЯТТЯХ З ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ АЕРОБІКА

У всіх видах спорту в останні роки велика увага в тренувальному процесі приділяється розвитку сили. Під силою розуміється здатність людини долати зовнішній опір або протидіяти йому за рахунок м'язових зусиль.

Актуальність даної роботи визначається тим, що силова підготовленість–одна з найважливіших сторін спеціальної спортивної працездатності, так як підвищення спортивних результатів обумовлена не тільки зростанням продуктивності вегетативних систем, але і підвищенням потужності м'язового скорочення. Високий рівень силової підготовленості робить позитивний вплив на процеси адаптації до високих функціональних навантажень, на тривалість утримання спортивної форми і забезпечує високі темпи приросту спортивного результату.

Силова фанк-аеробіка-це комплекс вправ з елементами танців, який надає максимальний вплив на м'язи живота, верхнього плечового пояса, сідниць і стегон. Її перевагами є те, що під час виконання добре навантажується серцево-судинна система і ефективно прискорюється обмін речовин.

Силова фанк-аеробіка є дуже популярною, але і в той же час травмонебезпечною, особливо для хребта і нижньої частини тіла. Даний вид аеробіки не рекомендується новачкам і особам, які схильні до травм ніг.

В процесі розвитку силових якостей перевага віддається вправам, виконуваним з найбільшою швидкістю, при якій зберігається правильна техніка руху. Величини зовнішнього обтяження, використовуваного в цих вправах, не повинні перевищувати 30-40% від індивідуального максимального обтяження студента.

При виборі вправ для розвитку силових здібностей необхідно віддавати перевагу розвитку м'язів розгиначів і згиначів хребетного стовпа, плечового поясу, ніг, рук, великого грудного м'язу. З цією метою в комплекси силових вправ протягом декількох тижнів треба включати одні і ті ж вправи на 3-4 групи м'язів.

Силові вправи можуть займати всю основну частину заняття, якщо виховання сили - його головне завдання. В інших випадках силові вправи виконуються в кінці основної частини заняття, але після вправ на

витривалість. Силові вправи добре поєднуються з вправами на розтягування і на розслаблення.

Частота занять силового напрямку повинна бути до трьох разів на тиждень. Застосування силових вправ щодня допускається тільки для окремих невеликих груп м'язів.

Фанк-аеробіка як форма занять, завдяки своїй яскравості - музичного супроводу, танцювальним ритмом, є більш привабливою для студентів, ніж основна базова програма фізичного виховання у вищих навчальних закладах. Вправи аеробіки впливають на опорно-руховий апарат, серцево-судинної і дихальної системи, сприяють формуванню правильної постави, красивої ходи.

Силове навантаження-це фаза заняття фанк-аеробікою, яка повинна тривати не менше 10 хвилин, включає рухи, що зміцнює м'язи і розвиває гнучкість. Вправи з обтяженнями різного виду або силова гімнастика (віджимання, присідання, підтягування або будь-яке інше силове вправу) цілком відповідають призначенню цього етапу.

УДК:796.412:378.015.31:796
Школа К.П.[1], Кокарева С.М.[2]
[1] студ. гр. Т-317, ЗНТУ
[2] старш. викл. ЗНТУ

КООРДИНАЦІЙНА ДРАБИНА ТА МЕТОДИКА ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ НА ЗАНЯТТЯХ З ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ СТУДЕНТСЬКОЇ МОЛОДІ

Координаційна драбина є спорядженням, націленим на активні спортивні вправи, вона призначена для розвитку швидкісних навичок при русі на короткі дистанції, координації руху і синхронізації рухових навичок. Тренування швидких ніг. Робота ніг при змінному темпі і напрямках. Дриблінг, частота роботи ніг, рух зі зміною напрямку. Розвиток швидкості, спритності. Застосування координаційної драбини можливе в багатьох видах спорту, такі як, баскетбол, футбол, волейбол, теніс, легка атлетика і в багатьох інших. За допомогою драбини тренують як м'язи великі і швидкі, так і ті, які близько лежать до кісткового апарату, що утворюють каркас опорно-рухового апарату. М'язи каркасні найважче тренувати, тому що це глибокі м'язи, і обмежена кількість видів вправ здатна їх задіяти. Драбина сконструйована таким чином, щоб поліпшити володіння тілом і збільшити швидкість ніг, а саме стопи і реакції м'язів гомілки. Вона передбачає постійне нарощування різних спортивних можливостей.

Існує кілька варіантів координаційних драбин. Метод низького ударного навантаження дозволяє застосовувати сходи для розминки і для тренування. Традиційна драбина оснащена перекладинами, які прикріплені як ребра жорсткості до стропи через 37-40 см одна від одної. Її характерною рисою є плоский низ і закруглений верх, або повністю кругла перекладина. Дуже важливо, щоб спортсмени не вставали на підлогу на поперечини в процесі використання драбини, і закруглений верх нагадує спортсменам, що їх ступні повинні перебувати в підвішеному стані, і пружинити від квадрата до квадрату. Крім того є плоска драбина (Flat Style) з перекладинами, які абсолютно плоскі по відношенню до землі. У цій драбині, як правило, регульовані поперечини, тому тренер може змінювати їх положення від 37 до 50 см. Але така драбина має меншу кількість перекладин на загальну довжину.

Також існують різновиди сходів здвоєних, полегшених, з сполучними кріпленнями для нарощування довжини або складання хрест навхрест. Драбина працює за принципом розвитку загальних спортивних навичок, які потім можуть бути перенесені вже в якусь особливу спортивну галузь. Одним з найважливіших елементів для розвитку загальних спортивних навичок є навчання неврологічної системи активувати більше число моторних клітин. Це забезпечує більш продуктивну роботу м'язів і за допомогою скорочень досягається більш висока швидкість і сила, що і допомагає забезпечувати в наслідок стабільність і пропріорицепцію (це відчуття відносного положення частин тіла і їх руху у людини, іншими словами - відчуття свого тіла). Драбина змушує неврологічну систему посилати додаткову інформацію в м'язи з величезною швидкістю, включаючи в роботу всі більше і більше моторних клітин. Це допомагає спортсмену бути швидше, спритнішим, і більш рухливими.

Для досягнення успіху тренуваннями зі сходами дуже важливо використовувати поетапну систему розвитку умінь. Потрібно працювати від загального до більш приватного, щоб просунутися в розвитку - від повного кола рухів до більш дрібних і швидких рухів. Якщо постійно пам'ятати цей основний принцип роботи, від повільних і контрольованих рухів до швидких і вибухових, можна досягти більшого успіху, використовуючи драбину. І ще важливий принцип-постійність. При тренуваннях із драбиною використовуються 4 основних навички:

-біг;

-біг підтюпцем;

-приставні кроки;

-стрибки.

Коли складають програму тренувань, потрібно використовувати ці основні навички саме в такому порядку і знову повертатися до бігу. Біг-це

саме те, що необхідно вдосконалювати насамперед. Починати тренування з усіх рухів бігу та стрибків. Це допоможе навчити систему пам'яті м'язів тіла основним навичкам. Вивчивши один раз ці базові навички, надалі спортсмен може працювати над удосконаленням швидкості, з якою ці навички можуть бути представлені. Потрібно завжди пам'ятати, що починати відпрацьовувати ці навички необхідно повільно, поступово, додаючи швидкість і контроль.

Дуже важливо тренувати ці 4 основних навички, тому що спортсменам потрібні різні стимули. Кожен навик допомагає різними шляхами отримати нові робочі нейрони і це дуже важливо для тренувального процесу. Розбити все тренування на підходи і рази (повтори)-це також дуже важливо для максимізації спортивного розвитку. Необхідно тренуватися так, щоб була конкретна мета і програма, якої потрібно дотримуватися день у день. Щоб розвинути основні навички, буде потрібно повторювати вправи не один раз. Зазвичай одне проходження драбини за 1 раз, при цьому 2-4 рази вважаються за 1 підхід. Для розвитку кожного навику рекомендується робити не менше двох повторень. Це означає, що на бічні вправи необхідно зробити 4 повтори, тому що кожна сторона тіла повинна бути розвинена в рівній мірі (по 2 рази на кожну сторону-вліво і вправо). Лінійні вправи (по прямій вперед або назад) можуть повторюватися тільки 2 рази, тому що в них задіяно все тіло цілком. Так само можна скласти свій план тренувань, використовуючи стільки вправ, скільки забажаєте, але зазвичай роблять щонайменше по 2 вправи на кожну з 4 основних навичок, і одного підходу на кожну вправу зазвичай достатньо. Деякі вправи з часом варто ускладнювати, підвищуючи швидкість руху, збільшуючи кількість разів за певний час, включаючи в роботу руки за допомогою м'ячів або гантелей або голову-обертаючи її.

УДК:796.412:378.015.31:796
Ганжа О.А.[1], Кокарева С.М.[2]
[1] студ. гр. КНТ-217, ЗНТУ
[2] старш. викл. ЗНТУ

СУЧАСНІ ТРЕНАЖЕРНІ ПРИСТРОЇ У ФІЗИЧНОМУ ВИХОВАННІ СПОРТСМЕНІВ

Технічні засоби в спорті-це пристрої, системи, комплекси та апаратура, що застосовуються для тренувального впливу на різні органи і системи організму, для навчання і вдосконалення рухових навичок, а також для отримання інформації в процесі навчально-тренувальних занять з метою підвищення їх ефективності.

Тренувальні пристрої-це технічні засоби, що забезпечують виконання спортивних вправ із заданими зусиллями та структурою рухів без контрольованого взаємодії.

Тренажер (від англ. Train-виховувати, навчати, тренувати)-навчально-тренувальний пристрій для навчання та вдосконалення спортивної техніки, розвитку рухових якостей, вдосконалення функцій аналізаторів організму. Завдяки наявності зворотного зв'язку тренажери більш ефективні, ніж тренувальні пристрої.

Тренувальні пристрої і тренажери можуть бути індивідуального та колективного користування, а їх вплив на організм-локальним, регіональним або загальним.

Тренажери відрізняються за своїм конструкторським рішенням. Їх технічні особливості визначаються необхідністю переважного розвитку тієї чи іншої рухової якості або одночасно декількох. Наприклад, такі технічні пристрої, як бігова доріжка, велогребні тренажери і їм подібні, дозволяють направлено розвивати загальну, швидкісну і швидкісно-силову витривалість стосовно своїх видів спорту. Різні тягові пристрої, еспандери, ролери сприяють розвитку динамічної сили і гнучкості. Використовуючи міні-батут, можна вдосконалювати спритність і координацію рухів. Різні за спрямованістю впливу на організм тренажери можуть бути об'єднані в одному пристрої. Такі тренажери називаються універсальними. Так, наприклад, за допомогою гімнастичного комплексу "Здоров'я" можна розвивати практично всі рухові якості.

За логікою роботи технічні засоби можуть бути з лінійною або розгалуженою програмою, т. з. вони можуть впливати як на окремі органи і системи, так і бути комбінованими. Залежно від характеру сигналів зворотного зв'язку технічні засоби можуть бути з альтернативним вибором рухового дії і з вільним конструюванням програми відповіді.

Існує безліч видів тренувальних пристроїв і тренажерів педагогічної спрямованості і конструкторському рішенню: з регульованим зовнішнім опором, імітаційні, полегшеного лідирування, керованої взаємодії і ін.

Технічні засоби в даний час застосовуються не тільки в навчанні і тренуванні спортсменів, але і в фізичному вихованні студентів. Це сприяє вирішенню завдань, висунутих самим життям, вдосконалення навчальних занять з фізичної культури у закладах вищої освіти. Поліпшується організація заняття, збільшується його щільність, змістовність, емоційність; технічні засоби допомагають у вдосконаленні фізичних якостей і в процесі навчання вправам.

За допомогою технічних засобів можна ефективніше працювати над вихованням і розвитком спеціальних рухових і вольових якостей спортсменів у різних видах спорту: сили, швидкості, витривалості, спритності,

орієнтування в просторі, координації рухів, гнучкості, стрибучості, м'язового почуття, ритмічності, сміливості та інших якостей, необхідних для досягнення успіху в різних видах спорту.

Тренажери використовуються і в оздоровчих цілях. Медична та економічна значимість подальшого розвитку тренажерної техніки в умовах зростаючого попиту населення, висока ефективність її застосування дозволяють розглядати тренажери як один із засобів зміцнення здоров'я, зниження захворюваності та підвищення продуктивності праці.

Тренувальні пристрої і тренажери різних конструкцій широко застосовуються і в період відновного лікування.

Для більш ефективного впровадження тренажерів у процес фізичного виховання, а також для навчання і тренування спортсменів вони повинні бути доступні за вартістю; мати невеликі габарити і масу; відповідати естетичним вимогам; володіти простотою і надійністю в обігу; бути безвідмовними в роботі; давати можливість дозувати навантаження; відповідати антропометричним і функціональним особливостям спортсменів; навички і уміння, що освоюються на тренажері, повинні відповідати біомеханічної структурі змагального вправи. Необхідно також мати і програми занять.

УДК:796.412:378.015.31:796
Гончарова А.І.[1], Кокарева С.М.[2]
[1] студ. гр. КНТ-217, ЗНТУ
[2] старш. викл., ЗНТУ

ТЕХНОЛОГІЯ 6-DIRECTION ЯК ПОДАЛЬШИЙ РОЗВИТОК НАПРЯМКУ СЛАЙД АЕРОБІКИ НА ЗАНЯТТЯХ ЗІ СТУДЕНТАМИ

Залучення студентської молоді до фізичної культури є одним з найважливіших складових у формуванні здоров'я студентської молоді.

У зв'язку з цим основним завданням фізичної культури у ВНЗ є розвиток пізнавального інтересу студентів до занять фізичною культурою.

Для того, щоб вирішити це завдання, слід враховувати індивідуальні можливості та переваги студентів у виборі виду фізкультурно-оздоровчої діяльності, необхідно формувати у студентів усвідомлену потребу у фізичній активності, здоровому способі життя та збереженні власного здоров'я.

Для цього потрібно урізноманітнити заняття з фізичної культури, за допомогою, включення в програму вищих навчальних закладів ігрового та змагального методів, нетрадиційних видів фізичної культури, які дозволять в процесі фізичної діяльності кожного студента реалізувати власні потреби рухової активності. Однім з таких методів є заняття «6 Directions».

«6-Directions» є новою концепцією тренувань ковзання, яка одночасно діє на всі групи м'язів. Під час тренувань за допомогою «6-Directions» використовуються ковзаючі килимки шестигранної форми, які можна рухати у всіх напрямках: вгору, вниз, вправо, вліво, вперед, назад, з додатком всіх можливих поворотів та працювати практично на всіх поверхнях.

Результат концепції таких всебічних тренувань-дієві, ефективні та мотивовані заняття. Тренування ковзання мають дуже багато переваг: навантаження на м'язи, як статичне, так і динамічне, підвищується показники рівноваги.

Тренування із легкими килимками є важким, але цікавим кардіотренуванням. Легко підвищувати інтенсивність тренувань, таким чином спалюючи жировий прошарок тіла. Рухи тренувань ковзання переносяться й на тренування інших класичних видів спорту: баскетбол, волейбол, футбол, гандбол, фітнес, біг, танці тощо. Завдяки концентрованим рухам тіла у всіх можливих напрямках, різкого початку руху і швидкому завершенню, основні м'язи тіла повинні зосередити свою внутрішню силу та стабілізуватися, тому під час цих вправ удосконалюються якості, необхідні спортсменам.

Тренування «6-Directions» є невід'ємною частиною силових тренувань. Руки та ступні рухаються з постійним дотиком до підлоги. Такі рухи не утворюють великого стресу для м'язів та є відмінним вибором для реабілітації.

Перед тренуванням «6-Directions» важливо належним чином зробити розминку. Гарна розминка дозволить виконувати вправи правильніше та ефективніше. Виконуйте базові вправи для розминок, такі як інтенсивна ходьба, біг та їзда на велосипеді. Для виконання вправ ковзання може знадобитись спеціальна розминка. Належна розминка захистить суглоби і дозволить виконати тренування правильно. Крім того, зможете допомогти уникнути розтягуванню м'язів або зв'язок. Розминці приділяють не менше 10-15 хвилин.

Ковзаючі килимки легко підходять для ігор та спорту як в закритих приміщеннях так і на відкритому повітрі. З їх допомогою можна виконувати дуже ефективні вправи, та придумувати творчі варіанти завдань для кожного рівня складності, що робить їх цікавими для студентів ВНЗ.

«6-Directions»-це хороший спосіб залишатися у формі. За допомогою різних вправ можна легко отримати тренування для м'язів всього тіла тільки за допомогою «ковзання». Вони ідеально підходять як для групових, так і для індивідуальних занять.

Таким чином, заняття «6-Directions» відмінно підходять для фізичної підготовки студентів ВНЗ, так як тренування із легкими килимками є цікавими, розвиваючими і корисними для їх здоров'я.

УДК: 796.322; 796.022
Медведева А.В.[1], Щербій С.А.[2]
1 студ. гр. КНТ-217, ЗНТУ
[2] старш. викл., ЗНТУ

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДУ КОЛОВОГО ТРЕНУВАННЯ ЯК ЗАСОБУ ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ПІДГОТОВКИ ФУТБОЛІСТІВ

Підвищення спортивної майстерності передбачає суттєві зміни форм організації та методів проведення тренувальних занять. Специфічні методи фізичного виховання невіддільні від фізичних вправ. Останнім часом детально розроблені спеціальні методичні форми, призначені для комплексного використання різних фізичних вправ. Особливо широке поширення набуло так зване «колове тренування». Слід зазначити, що колове тренування не зводиться до якогось одного методу. Це ціла організаційно-методична форма занять, що включає ряд спеціальних методів строго регламентованих вправ. Основу колового тренування становить серійне (злите або з інтервалами) повторення вправ, підібраних та об'єднаних в комплекс відповідно до певної схеми та виконуються у порядку послідовної зміни «станцій» (місць для кожної з вправ з відповідним обладнанням), які розташовуються в залі або на майданчику по замкнутому контуру у вигляді кола або аналогічної фігури. Колове тренування має ряд методичних варіантів, розрахованих на комплексне виховання різних фізичних якостей.

До основних варіантів відносяться: колове тренування по методу тривалої безперервної вправи (переважна спрямованість на виховання загальної витривалості); колове тренування по методу інтервальної вправи з жорсткими інтервалами відпочинку (переважна спрямованість на виховання силової та швидкісно-силової витривалості); колове тренування по методу інтервального вправи з простими інтервалами відпочинку (переважна спрямованість на виховання силових та швидкісних здібностей у поєднанні з іншими компонентами фізичної працездатності).

На кожній станції (зазвичай їх 8-10) повторюється один вид вправ. Число повторень на кожній станції встановлюється індивідуально в залежності від поставлених завдань в окремому занятті. «Коло» проходять від одного до трьох разів з дозуванням загального часу та інтервалів відпочинку. Зупинки при завершенні кола повинні бути короткими або їх не повинно бути взагалі. Основна форма колового тренування допускає можливість варіювання. Складаючи «коло» зі специфічних вправ, одночасно вирішують й техніко-тактичні завдання.

Для поточного способу виконання вправ характерна відсутність (або майже повна відсутність) пауз. Потокове виконання вправ забезпечує велику

моторну щільність, ніж роздільне. Однак в освітньому відношенні воно може бути менш ефективним, так як відсутність перерв між вправами ускладнює пояснення, аналіз рухів та використання інших елементів навчання. Аналіз способу виконання вправ залежить перш за все від ступеня новизни навчального матеріалу та конкретних завдань занять. При ознайомленні та поглибленому розучуванні переважно роздільне виконання вправ, при вдосконаленні рухових навичок та фізичних якостей-потокове.

Колове тренування з великими групами спортсменів вимагає особливо чіткої організації, щоб забезпечити безперервність виконання вправ кожною групою спортсменів. Чергування навантажень та відпочинку в ході одного «кола» за секундоміром, зміна-по свистку. Дуже ефективні парні колові вправи.

Колове тренування створює хороші передумови для інтервального методу та може вирішувати різні завдання: по вдосконаленню фізичних якостей; щодо вдосконалення техніко-тактичної майстерності; щодо вдосконалення інтегральної підготовки.

Комплекс №1. Мета-вдосконалення швидкісно-силової підготовки.

Станція 1. Акробатика: 3 перекида вперед, 3-назад.

Станція 2. Слаломний біг між розташованими в 12 м. один від іншого набивними м'ячами.

Станція 3. Підкинути набивної м'яч обома руками вгору, сісти, встати і зловити м'яч.

Станція 4. Стрибки вперед через набивні м'ячі (відстань між ними 1 м.) На одній, двох ногах.

Станція 5. Човниковий біг 4х9 м.

Станція 6. Передачі набивного м'яча в парах обома руками від грудей.

Станція 7. Присідання з партнером на плечах біля гімнастичної стінки.

Станція 8. Стрибок з розбігу з імітацією удару по м'ячу головою.

Примітка: 1. Вправи виконуються в парах в межах майданчика.

2. Час виконання вправи на станціях 30 сек.

3. Відпочинок між станціями-1 хв.

4. Відпочинок між серіями-2 хв.

5. Кількість серій-від 3 до 4.

6. Тимчасові показники можна варіювати в залежності від рівня підготовленості футболістів.

УДК 796
Колесникова М.В.[1], Шеховцова К.В.[2]
[1] студ. групи КНТ-128, ЗНТУ
[2] старш. викл. ЗНТУ

ТАНЦЮВАЛЬНІ СТИЛІ ФАНК-АЄРОБІКИ НА ЗАНЯТТЯХ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ АЕРОБІКА У ЗВО

Вплив аеробіки на організм людини важко переоцінити. Люди, що тривалий час займаються аеробікою, відчувають легкість свого тіла та емоційний підйом, підвищення витривалості та покращення мозкової активності. Саме студенти, як ніхто інший, потребують рухової активності та поліпшення характеристик свого тіла. Кажучи про види аеробіки, можна виокремити фанк-аеробіку, що здобула прихильність багатьох студентів нашого закладу вищої освіти. Фанк-аеробіка-це комплекс аеробних вправ під музику з танцювальними елементами, запозиченими з різних видів танцю. Фанком може займатися будь-хто, кому подобається музика в стилі хіп-хоп та сучасний танець, тому він дуже швидко знайшов прихильників збоку студентів. Фанк-аеробіка включає в собі хіп-хоп, локінг, поппінг, крамп, рага джем, вакінг, брейк тощо.

Та завдяки різноманіттю базових рухів, що легко комбінуються у танцювальні зв'язки наступні стилі підходять для занять фізичного виховання у ЗВО.

Локінг (locking)-один з найбільш позитивних фанкових стилів танцю, характеризується жартівливою і навіть комічною манерою виконання. Для локінга характерні різкі рухи, різні вправи з киданням рук, петлі руками, величезна кількість різноманітних стрибків. Не менш важливий критерій у фанкових стилях і локінгу зокрема-вміння танцюриста імпровізувати і танцювати під конкретну музику, що грає в цей момент.

Поппінг (popping)-стиль танцю, який заснований за допомогою техніки швидкого скорочення і розслаблення м'язів, щоб викликати поштовхи в тілі танцівника-поп або тік. Це робиться безперервно в ритмі музики у поєднанні з різними рухами й позами. Як й інші вуличні танці, поппінг часто використовується в змаганнях, покликаних довести свою перевагу перед іншими танцівниками на публіці.

Вакінг (Wacking) зародився як частина локінг-культури, спочатку в 72-73 роках його танцювали під фанк, потім під диско, а потім під хаус, і тепер це знову невід'ємна частина фанк-культури. Вакінг у першу чергу навчає вмінню виражати себе, виділятися. Це дуже позитивний і яскравий танець, в якому поєднується і пластика, і чіткість, і швидкість, а його вивчення зробить рухи граціозними, ходу легкою, додасть впевненості в собі.

Крамп (krump)-це своєрідний вуличний танець, агресивний і вибуховий, імпульсивний і уривчастий, швидкий та енергійний під гучну ритмічну музику, що дозволяє перетворити свої емоції, в тому числі і негативні, на цікаве танцювальне дійство. Основна ідея цього руху - вміння донести до суперника чи глядача смислове навантаження свого танцю: звідки взявся твій гнів, на кого він спрямований, і що ти хочеш сказати чи довести.

New style являє собою змішання зовсім різних напрямків танцю, таких як Krump, break-dance і багатьох інших. New Style (новий стиль)-всеосяжний і різноманітний танцювальний напрямок в сучасному хіп-хоп русі. Він розвинувся з верхнього брейкденса, злився з поп-культурою, і стилів так званої Old School (старої школи), увібравши в себе елементи регі, латини, модерну і навіть белліденса.

Рагга Джем (Ragga Jam) за характером виконання нагадує Хіп-Хоп, але з великими амплітудами. Француженка Лер Куртельмон, якій належить патент на Рагга Джем, спочатку позиціонувала цей танець як засіб самореалізації для жінок, які майстерно володіють тілом і експресивністю руху бажають показати собі і іншим, що вони-жінки з великої літери. Особливості хореографії дозволяють створювати цікаві і доступні постановки, танець легко модифікується для виконання як на двох квадратних метрах клубного танцполу, так і на великій сцені.

Висновки: отже, саме завдяки різноманітності стилів фанк-аеробіки, кожен студент може вподобати напрям, що повною мірою висвітлить його індивідуальність. Кожний стиль характеризується певними особливостями, що допоможуть у виборі: вакінг та Рагга Джем підійде дівчатам, що хочуть стати більш жіночними. Завдяки крампу студенти можуть позбуватися стресу та негативних емоцій, локкінг-для тих, хто любить імпровізацію, а поппінг та new style створені для тих, хто прагне бути у центрі уваги. Та найголовніше: заняття фанк-аеробікою розвивають музичний слух і почуття ритму, збагачують студентів новими знаннями музичної та хореографічної культури, зміцнюють здоров’я та покращують настрій та самопочуття.

УДК 796
Дорошенко М.С.[1], Шеховцова К.В.[2]
[1] студ. групи КНТ-818 ЗНТУ
[2] старш. викл. ЗНТУ

РОЗВИТОК КООРДИНАЦІЙНИХ ЗДІБНОСТЕЙ СТУДЕНТІВ ЗАСОБАМИ ФАНК-АЕРОБІКИ НА ЗАНЯТТЯХ З ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ СПЕЦІАЛІЗАЦІЇ АЕРОБІКА

Заняття аеробікою сьогодні є невід'ємною складовою фізичного виховання як учнівської, так і студентської молоді. До шкільних навчальних програм з фізичного виховання нещодавно було введено варіативні модулі з аеробіки та степ-аеробіки, у ВНЗ аеробіку як засіб фізичного виховання використовують уже давно.

Особливості використання вправ фанк-аеробікп для покращення фізичного розвитку студентів розкрито в працях О. Череповської (2008). Структуру, зміст та методи навчання вправ з аеробіки аналізують у своїх публікаціях Н. Зінченко (2013), Л. Коник із співавторами (2008), Т. Кравчук (2014).

Мета доповіді-на основі аналізу теоретичних даних та практичного досвіду з питань використання фанк-аеробіки в процесі фізичного виховання студентів обґрунтувати й експериментально перевірити вплив цього виду фізичної активності на координаційні здібності студентів.

Методи дослідження: вивчення та аналіз науково-методичної літератури, педагогічні спостереження, педагогічний експеримент, методи математичної статистики.

Фанк-аеробіка-це комплекс аеробних вправ під музику з танцювальними елементами, що виконують послідовно й безперервно. На сьогодні фанк-аеробіка має як оздоровчу, так і спортивну спрямованість.

Рухові дії, що мають виконувати спортсмени з фанк-аеробіки вимагають значних фізичних зусиль, гнучкості, швидкості та особливих координаційних здібностей, а емоційний фон занять, який завдає музика, що подобається сучасній молоді сприяє психологічному розвантаженню організму, позбавленню агресивного настрою через танець.

У результаті проведеного дослідження було експериментально перевірено вплив занять фанк-аеробікою на розвиток та вдосконалення координаційних здібностей студентів. Експеримент проведено у двох групах студентів ЗНТУ, всього 20 осіб (10 осіб-контрольна група, 10 осіб-експериментальна). Для досліджуваних експериментальної групи протягом 3 місяців замість традиційних занять з фізичного виховання проводили заняття з фанк-аеробіки. Контрольна група відвідувала звичайні заняття.

Заняття з фанк-аеробіки починали з так званого кача, пружного руху, який виконував функцію розминки, підготовлюючи суглоби до наступного навантаження. Потім виконували фанкову ходьбу. Далі в повільному темпі вивчали танцювальні зв'язки.

Для позитивної оцінки рівня координаційних здібностей досліджуваних студентів обрали такі тести: човниковий біг 3х10 м; ходьба по прямій із заплющеними очима; рівновага за методикою Бондаревського. Отримано такі результати.

Перший тест (човниковий біг 3х10 м) був проведений на визначення рівня розвитку здібності до оцінювання й регуляції просторово-часових та динамічних параметрів рухів. Порівняння середніх арифметичних показників цих тестів до та після педагогічного експерименту в контрольній групі показало, що вони майже не змінилися. В експериментальній групі спостерігалося покращення цього показника з 9,21 с до 8,95 с.

Зміни відбулися й у рівні розвитку таких координаційних здібностей експериментальної групи, як здатність до орієнтування в просторі і збереження рівноваги. Середні арифметичні до педагогічного експерименту становили відповідно 6,75 с та 12,9 с. після-4.0 с та 21,2 с. Середні арифметичні показників контрольної групи до та після експерименту залишишся майже без змін.

Висновки. Таким чином, у ході дослідження доведено, що використання вправ фанк-аеробіки в процесі фізичного виховання студентів сприяє значному підвищенню рівня їхніх координаційних здібностей, а особливо здатності до ритмічної діяльності й координованості рухів.

УДК 378.016
Журавльов Ю.Г.[1], Моісеєв В.Р.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. Ю-117, ЗНТУ

ПОГЛЯД НА СТВОРЕННЯ МОДЕЛІ ФОРМУВАННЯ УМІНЬ ТА НАВИЧОК ДО САМОСТІНИХ ЗАНЯТЬ ФІЗИЧНИМИ ВПРАВАМИ СТУДЕНТІВ

У баченні процесу створення навчальної моделі формування умінь та навичок до самостійних занять фізичними вправами ми основуємось на позиції Л.Г. Подоляк і В.І. Юрченко, які характеризують ознаки навчально-професійної підготовки у вищій школі таким чином:

1) для майбутнього фахівця професійне навчання починається під час формування професійних знань, умінь і навичок та засвоєння способів професійно-творчої діяльності;

2) «у вищій школі вивчаються не основи наук (як у школі), а самі науки в їх розвитку. При цьому самостійна робота студентів зближується з науково-дослідною роботою викладачів, тобто забезпечується єдність навчальної та наукової роботи студентів;

3) викладання майже всіх наук професіоналізовано;

4) навчання має проблемний характер;

5) для вищої школи характерним є емоційність, мажорність усього процесу навчання;

6) враховуються вікові та індивідуальні особливості студентів».

І.М. Бендера стверджує, що підготовку сучасної молоді до здатності самостійно і активно діяти, приймати знання, гнучко адаптуватися до швидкоплинних умов життя можуть забезпечити тільки особистісно орієнтовані технології. На думку автора: «До них слід віднести навчання у співробітництві, метод проектів, індивідуальний підхід до навчання».

Г.П. Нижник можливість підвищення ефективності самостійної роботи вбачає через широку, раціонально продуману організацію міжпредметних зв'язків у навчально-виховному процесі шляхом співробітництва фігурантів навчання - студента і викладача.

Наша подальша робота по створенню навчальної моделі підготовки майбутніх фахівців до самостійної фізкультурно-спортивної та фізкультурно-оздоровчої діяльності базується на аналізі поглядів фахівців на методи та принципи моделювання.

В.Д. Мороз наводить приклад та рекомендує до використання модель, що забезпечує самостійну роботу студентів за формою домашнього завдання. Вона представлена таким чином.

Мета завдання: формування навичок студентів: обраховувати параметри та визначати параметри. Інформаційні джерела, якими повинен навчитися користуватися студент: довідник; довідникові таблиці.

Форма завдання: наскрізна задача з фрагментом реальної схеми. з параметрами за якими слід визначити.

Критерії оцінки: завдання розбиваються на чотири фрагменти, які оцінюються окремо.

Технологія самостійної роботи: аналіз завдання, визначення невідомих параметрів, розробка моделі вирішення завдання, вибір інформаційних джерел тощо.

Л.Г. Подоляк і В.І. Юрченко, що модель фахівця є кінцевою метою діяльності вищої школи. Вона узагальнює систему властивостей і якостей особистості, а також зміст знань, умінь і навичок, необхідних для цього виду

професійної діяльності. В дидактичній моделі навчального процесу, автори освітлюють: систему знань (яка включає в себе: наукові, методологічні, філософські, логічні, між предметні, психологічні); способи діяльності (з уміннями узагальнювати, систематизувати матеріал, конспектувати, анотувати, будувати графіки, схеми, таблиці); форми навчання (лекції, лабораторно-практичні заняття, семінарські заняття, ділові ігри, курсове проектування); методи навчання (дидактичні, інформаційно-повідомлюючі, пояснюючо-ілюстративні, самостійне здобуття знань, мотивація учіння, формування умінь та навичок); засоби навчання і контроль (навчальні книги, друковані матеріали, комп'ютерні технології).

УДК 796.0
Ремешевський О.В.[1], Микитюк К.М.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФСН-217, ЗНТУ

ЗАСТОСУВАННЯ РУХЛИВИХ ІГОР У ВИХОВАННІ СИЛИ ТА ШВИДКОСТІ

Прогрес великого спорту, нові завдання, що стоять перед підготовкою спортсменів, викликають необхідність більш гнучкого сполучення засобів та методів, що використовуються. У зв'язку з інтенсифікацією тренувального процесу гра як метод та вправа посідає у режимі спортивного тренування все більш помітне місце. Великі фізичні навантаження та багаторазові повторення, необхідні для створення стабільних навичок, нерідко викликають своєрідний психологічний «застій», втому, втрату зацікавленості навіть у найстаранніших спортсменів. Це - природна реакція організму на одноманітність роботи, що виконується. Ігри активізують увагу, підвищують емоційний стан, сприятливо впливають на поновлення працездатності. Спортсмени забувають про втому, продовжують тренування з бажанням та цікавістю.

Ігровий метод, є методом комплексного вдосконалення рухової активності. Певною мірою він дозволяє вдосконалювати такі якості, як спритність, швидкість орієнтування, самостійність, ініціативність, без яких спортивна діяльність неможлива. Жодна рухлива гра не може слугувати засобом розвитку якоїсь однієї якості. Для спеціальної фізичної підготовки у кожному виді спорту можна підібрати або скласти ігри, що спрямовані на розвиток тієї чи іншої якості. Доцільним є застосовувати рухливі ігри для виховування (розвитку) таких фізичних якостей, як сила та швидкість. Важливо підібрати ігри, що мають вплив на ті групи м'язів, які без

спеціальних вправ розвиваються недостатньо. Гімнасту потрібно мати сильні руки, міцний торс, стрибуну у висоту–сильні ноги. І якщо гра «Перетягування у парах» однаково підійде для тренування у будь якому виді спорту, то гра «Скакуни» ближче легкоатлетам, ніж гімнастам, а естафета «Змагання тачок», де гравці пересуваються в упорі на руках, або гра «Переміна місця» більше підходять лижникам, ніж бігунам.

У іграх, що співдіють розвитку сили, спортсмени долають свою власну вагу, або вагу навантаження, або опір суперника. У таких іграх використовуються речі (медболи, гантелі, лавки та інше) або партнер по тренуванню. Для проведення ігор з подоланням власної ваги використовуються: гімнастична стінка, бруси, вертикальний канат. Нерідко такі ігри не вимагають інвентарю та пов'зані з пересуванням майданчиком в упорі лежачи, в упорі лежачи ззаду, з вистрибуванням та т.і. Корисно проводити ігри та естафети з бігом по піску, водою, глибоким снігом, де долається опір зовнішнього середовища. Багато з цих ігор (естафети з підтягуванням, віджиманням, киданням набивного м'яча) можна проводити у вигляді контрольних вправ (тестів), що характеризують зміни у силовій підготовці. Емоційне забарвлення подібних іспитів примушує учасників гри проявляти максимальні зусилля для досягнення як особистої, так і командної перемоги.

Якщо багаторазово та систематично виконувати ізометричні вправи, це може викликати дефекти постави. Навпаки, ігри, які мають комплексний вплив дозволяють уникати таких наслідків. Більш за те, ігри часто мають коригувальний вплив на тих, що займаються. Важливо включати в ігри більше вправ, спрямованих на збільшення сили згиначів та розгиначів тих кінцівок, які розвинуті слабше. Наприклад, у іграх зі стрибками потрібно акцентувати увагу на правій нозі, а в іграх з перетягуванням – на лівій руці. Ігри, які доцільно використовувати для виховання сили: «Бій півнів», «Тягни до кола», «Хто сильніший?», «Виштовхування з кола», «Регбі навколішки» та інші.

Швидкість особливо добре розвивається у іграх, де сполучаються такі основні показники швидкості як відповідна реакція на сигнал та швидкість м'язових скорочень, кількість рухів, що виконується за одиницю часу, швидкість пересування тіла або його частини у просторі. Це можна прослідкувати навіть на прикладі простих ігрових естафет, а також таких ігор, як «Вигук номера», «День та ніч», «Перебіжки з виручкою», естафети «Палиця що падає», «Наступ» та ін. Оскільки вправи для розвитку швидкості виконуються у максимально бистрому або субмаксимальному темпі, їм за характером відповідають ігри з активним змаганням двох сторін: «Мисливці та крячки», «Боротьба за м'яч», «Скакуни» та інші. Успішно

використовуються ігри і для виховання реакцій на рухливий об’єкт, що є важливим для одноборств та спортивних ігор.

Вправи для розвитку швидкості в іграх дуже різні за характером. Дії у вправах, що включаються в гру або в підібраних готових іграх за формою рухів та швидкістю м’язових скорочень мають бути близькі до рухових дій, що притаманні обраному виду спорту. Для розвитку швидкості широко використовуються силові вправи (пряма залежність) тому ігри з вправами швидкісно-силового характеру сприятимуть цієї задачі.

УДК 796.325
Самсонова А.С.[1], Луценко С.Г.[2]
[1] студ. гр. Ю-218, ЗНТУ
[2] старш. викл. ЗНТУ

ВОЛЕЙБОЛ, ЯК ЗАСІБ РОЗВИТКУ ФІЗИЧНИХ ЯКОСТЕЙ СТУДЕНТІВ ЗВО

Волейбол прийнято вважати однією з найбільш популярних і поширених спортивних ігор. У число найбільш популярних видів спорту волейбол увійшов тому, що він простий в навчанні, широкодоступний, динамічний в процесі проведення. Треба відзначити, що найбільше визнання волейбол отримав в молодіжному середовищі.

Через це він, як ігровий вид що розвиває та вдосконалює фізичні якості студентів входить в навчальну програму дисципліни « Фізична культура ».

Потрібно зауважити, що волейбол спрямований на розвиток витривалості через високу насиченість стрибків і інтенсивності їх виконання. Саме інтенсивність стрибків відмінною рисою волейболу на тлі інших видів спортивних ігор.

В умовах сучасного розвитку світу гра в волейбол на заняттях з фізичної культури у вищих навчальних закладах не втрачає актуальності, та навіть набирає свою популярність.

Особливе місце у студентів займають в період гри такі характеристики мислення, які пов’язані з показниками координації в просторі, зорового сприйняття та уважності. Студентам доводиться вирішувати тактичні завдання в процесі гри. Отже волейбол може одночасно розвивати як фізичні можливості, так і тактичне мислення. Волейболу властиві рухи, які базуються на стрибках, бігу а також передач м’яча.

На сьогоднішній день вчені в галузі медицини, біології, соціології виявили, що регулярні організовані заняття волейболом значно позначалося на функціонуванні всіх органів почуттів. Під ними розуміються певні

аналізатори, тобто функціональні одиниці, які відповідають за прийом і аналіз сенсорної інформації. Даний термін був введений І.П. Павловим.

Регулярна гра в волейбол позитивно позначається на опорно-руховому апараті, покращує працездатність шлунково-кишкового тракту та системи кровообігу.

Техніка гри в волейбол передбачає виконання множини стрибків, які безпосередньо сприяють зміцненню окремих груп м'язів і збільшення їх динамічної сили. Досягнення ефективного ведення гри можливо при гарній рухливості в променезап'ястковому, ліктьовому, плечовому суглобах, а також в тазостегновому і гомілковостопному суглобах. розвиваючи рухливість суглобів, студенти покращують фізичні якості свого організму.

Волейбол варто сприймати не тільки у вузькому сенсі, як вид спорту. Це ще і гра, яка займає важливе місце в підготовці до виробничої праці майбутніх фахівців після закінчення навчання, діяльність яких буде пов'язана з фізичною працею, стійкістю, високою швидкістю реагування.

Відмінність волейболу від інших ігор полягає в тому, що даним видом спорту притаманний високий рівень емоційно-інтелектуального навантаження. психологічні особливості обумовлені правилами гри. Однією з головних задач, що стоять під час підготовки до гри у волейбол, є розвиток вольових якостей. З цим завданням справляються тренувальні заняття, в процесі яких студенти виявляють нові зусилля, зосередженість, координацію уваги.

Таким чином, можна зробити висновок, що застосування засобів і методів гри в волейбол в організації занять з фізичної культури у ЗВО сприяє вдосконаленню професійно-важливих якостей студентів.

Волейбол в цілому необхідно розглядати не тільки як вид спорту, що сприяє досягненню високих спортивних показників, але і як один із засобів підготовки до виробничої праці людей, професія яких характеризується проявленням фізичних якостей, високою інтенсивністю, стійкістю, швидкістю і точністю перемикання уваги, високою швидкістю реагування і точністю сприйняття м'язових зусиль. Не варто сумніватися, що саме волейбол є одним з засобів, за допомогою якого відбувається розвиток фізичних якостей студентів ЗВО.

УДК 768.4
Кириченко О.В.[1], Завоюра К.В.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. МТУ-218 ЗНТУ

ЗДОРОВ'ЯЗБЕРЕЖУВАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЇ У ФІЗИЧНОМУ ВИХОВАННІ СТУДЕНТІВ СПЕЦІАЛЬНИХ МЕДИЧНИХ ГРУП

Збереження здоров'я молодого покоління–це актуальна проблема сучасного українського суспільства. Погіршення соціально-економічних показників, санітарно-епідеміологічної та екологічної ситуації в країні негативно впливають на здоров'я підростаючого покоління. Кількість студентів, які належать до спеціальних медичних груп із кожним роком зростає. Тому фізичне виховання має передбачати раціональне поєднання нових підходів до педагогічного процесу з дисципліни «Фізичне виховання» з використанням здоров'язбережувальних технологій.

Низка науковців наголошує на зниженні рівня прояву рухових здібностей студентів, які належать до спеціальної медичної групи (О. Благій, М. Бєлогурова) та про тенденції зниження рівня фізичного стану студентів і значень параметрів між проявом рухових здібностей і величиною показників функціональних систем організму (Л. Денисова, Л. Харченко).

Незважаючи на такий широкий спектр досліджень, науковці єдині в тому, що для поліпшення фізичного стану студентів необхідно підвищити їх рухову активність. Ураховуючи реальні соціально-економічні умови в Україні це можна зробити переважно лише за рахунок самостійних занять фізичними вправами. Це вимагає створення оптимального рухового режиму протягом навчання у ВНЗ, що сприятиме зміцненню здоров'я та фізичному вдосконаленню майбутніх фахівців.

Фізичне виховання у ВНЗ студентів, які належать до спеціальної медичної групи, спрямоване на збільшення функціональних резервів, компенсацію порушених функцій, вторинну профілактику захворювань та їхніх ускладнень, відновлення знижених функцій організму.

Фізичне виховання відіграє важливу роль у збереженні і зміцненні здоров'я студентів, збільшенні тривалості життя, формуванні професійноважливих якостей особистості. Проте, за численними науковими даними, останнім часом в Україні спостерігається стійке погіршення стану здоров'я населення і, зокрема, студентської молоді.

Студенти найчастіше мають захворювання опорно-рухового апарату, нервової системи, органів чуття, дихання; захворювання органів травлення та ендокринної системи.

Існує технологія, яка передбачає оздоровлення студентів під час навчальних і позанавчальних занять для кожної нозологічної групи:

1) підбір комплексів вправ аеробного та анаеробного режиму енергозабезпечення в навчальній формі занять, який є оптимальним для кожної нозологічної групи;

2) руховий режим, дозування, інтенсивність, інтервали відпочинку у кожній нозологічній групі, протипоказання;

3) підбір індивідуального режиму харчування з урахуванням рухової активності;

4) позанавчальні заняття.

Зі студентами проводились такі види роботи:

1. Дослідження вихідної діагностики кількості соматичного здоров'я та фізичної працездатності для подальшого розподілу на навчальні групи.

2. Розробка змісту навчального заняття: а) підготовча частина: враховуючи стан здоров'я студентів; б) основна частина (перша частина дихальні вправи за різними методиками, друга–індивідуальні комплекси для кожної нозологічної групи, перевірка домашнього завдання); в) заключна частина–медитаційні практики, навіювання за різними оздоровчими методиками; г) домашнє завдання: виконання комплексів ЛФК згідно нозології захворювання; комплекс «Йоги» для початківців–кожен студент підбирає самостійно комплекс, що викликав у нього особистий інтерес; ведення щоденника самоконтролю.

3. Розробка індивідуальної програми оздоровлення студентів, підґрунтя якої становить підбір індивідуального рухового режиму для кожної нозології, визначення режиму харчування.

4. Реалізація оздоровчої програми під наглядом лікаря й викладача.

5. Поточний (етапний) контроль ефективності процесу оздоровлення та (за необхідності) внесення коректив у методику та організацію процесу.

6. Заключна діагностика кількості соматичного здоров'я та фізичної роботоздатності, порівняльний аналіз показників початкового та кінцевого тестування з оцінкою ефективності за окремими параметрами тестів.

7. Складання індивідуальної програми подальшого оздоровлення в домашніх умовах (у період літніх канікул).

Розробка та застосування здоров'язбережувальної технології у фізичному вихованні студентів, які належать до спеціальних медичних груп, що враховує індивідуальні особливості студентів та передбачає чітке дозування фізичного навантаження щодо поставленого діагнозу спільно з профілактичними й оздоровчими засобами відновлення організму, робить даний напрямок актуальним у теперішній час.

УДК 796.08
Мотуз С.О.[1], Олехнович Д.О.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. РТ-317 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАСОБІВ НАСТІЛЬНОГО ТЕНІСУ НА ЗАНЯТТЯХ З ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ

Настільний теніс характеризується однією особливістю–у межах установлених правил тенісист може застосувати на власний розсуд різні хватки, може побудувати свою гру відповідно до технічних особливостей, індивідуального стилю та фізичного розвитку, може створювати нову техніку згідно зі своєю індивідуальною комплекцією та здібностями.

Під час навчального процесу тенісист випробує, які технічні прийоми застосувати раціональніше й ефективніше. Граючи точно, швидко, впевнено, виявляючи наполегливість, ініціативність та рішучість, використовуючи різноманітні оберти і напрямки польоту м'яча, можна поліпшити техніко-тактичну майстерність тенісиста. Ці вимоги чинні для гравців у настільний теніс будь-якого стилю гри.

Гру в настільний теніс можна порівняти із шаховим бліцтурніром:

-дефіцит часу-у лічені частки секунди необхідно знаходити варіант-відповідь на удар суперника;

-різноманіття варіантів-відповідей-тільки варіативність виконання подач обчислюється десятками прийомів, і на кожний з них теоретично існують десятки відповідей;

-максимальна концентрація уваги-варто на мить відвернутися, як зникають з поля зору дії суперника, як втрачається контроль за ними, а часу на те, щоб знов сконцентрувати увагу немає, та й психологічно це зробити дуже складно.

Розіграш очка складається з подачі або прийому подачі, в залежності від черговості дій, і безпосередньо обміну ударами. Кожен з цих елементів гри має свої особливості застосування і свою тактику. Якщо ви граєте з сильним суперником і впевненіше себе відчуваєте, коли ведете в рахунку, вибирайте право подачі і, створивши розрив в рахунку, намагайтеся втримати його до кінця партії. Якщо ви граєте з незнайомим суперником або сумніваєтеся в результаті поєдинку, то вибирайте право прийому подачі, тоді при рівному рахунку в кінці партії подачі, як кажуть, будуть ваші, отже, ви будете мати деяку перевагу.

Тактика подач-один з важливих розділів тактики гри. Адже за одну партію доводиться подавати 5-10 подач, іншими словами, гравець 5-10 разів має право першого удару. Проте відмічено, що, захоплюючись обміном

ударами, гравці нерідко забувають про перевагу своєї подачі. Подача - єдиний технічний прийом, який виконують майже зі статичного положення і який не залежить від дій суперника, тобто не є відповідною дією на його удар. Тому у того хто подає є всі можливості, щоб продумано і точно виконати цей прийом.

У наші дні роль подачі в настільному тенісі як в одиночних, так і в парних іграх значно зросла. Так, за допомогою складних сильно кручених і різаних подач, якщо вони є у вашому арсеналі, навіть у боротьбі з досвідченим суперником ви можете виграти 3-5 очок у партії. Подача-технічний прийом, з якого починається тактична атака. Це перший удар по вразливому місцю суперника, перший крок до виграшу очка. Якщо раніше в настільному тенісі подачу вважали лише засобом введення м'яча в гру, то зараз її відносять до активних засобів нападу, до засобів боротьби за ініціативу.

При навчанні технічних прийомів з настільного тенісу, необхідно на кожному занятті використовувати вправи спеціальної фізичної підготовки, такі як: прискорення з різних вихідних положень, біг зі зміною швидкості та напрямку за сигналом, багаторазові стрибки через перешкоди різної висоти, стрибки із присіду вгору і т. д., а також дотримуватися методики послідовності вивчення підготовчих, захисних та атакуючих прийомів техніки гри, використовуючи підвідні вправи. Чутливість дрібних м'язів пальців рук в настільному тенісі є важливим чинником точності ударних рухів тенісиста. За спритністю, швидкістю та координованістю рухів тенісисти перевершують однолітків, які не займаються настільним тенісом.

Процес підготовки гравців у настільний теніс передбачає систему педагогічного впливу на формування особистості студента та його фізичне виховання. Підготовка гравців у настільний теніс може вважатися ефективною тільки в випадку коли вони в повній мірі і впевнено застосовують вивчені технічні прийоми і тактичні дії в складних загальних умовах.

У процесі занять настільним тенісом спортсмен досягає гармонійного розвитку свого тіла, виразності рухів. Злагодженість дій у виконанні тактичних комбінацій, сама спортивна боротьба та перемога приносять радість та естетичну насолоду, оскільки являються результатом вкладених сил у тренування.

УДК 796.08
Мілкіна О.В.[1], Напалкова Т.В.[2]
Арутюнян Л.С.[3]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] старш. викл. ЗНТУ
[3] студ. гр. БАД-517 ЗНТУ

СУЧАСНІ ПОПУЛЯРНІ ОЗДОРОВЧІ СИСТЕМИ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ

Здоров'я-це стан повного фізичного, душевного і соціального благополуччя, а не тільки відсутність хвороби і фізичних вад.

Оздоровчі системи-це системи знань і практичних методик, що дозволяють забезпечити формування здоров'я людини.

Кілька напрямків оздоровчих систем:

- оздоровчо-рекреаційна фізична культура (активний відпочинок, полювання, рибалка і т.і.);
- оздоровчо-реабілітаційна (професійне лікування захворювань, ЛФК);
- спортивно-реабілітаційна фізична культура (лікування травами, перетренованість);
- гігієнічна фізична культура (ранкова гімнастика, загартовування, прогулянки)

Відомі оздоровчі системи умовно можна розділити на сучасні і традиційні:

- сучасні оздоровчі системи формуються в країнах молодої культури на основі системного, цілісного підходу;
- традиційні оздоровчі системи прийшли до нас з країн з безперервним і спадкоємних розвитком культури-Індії і Китаю.

Традиційні засоби фізичної культури: оздоровча ходьба, біг, плавання, веслування на байдарках і т.д.

Нетрадиційні засоби фізичної культури: калланетика, шейпінг, стретчинг, фітбол, фітнес, йога, аеробіка, ушу, дихальна гімнастика.

Калланетика-ця програма з 30 вправ для жінок, які в основному виконуються в ізометричному режимі і викликають активність глибоко розташованих м'язових груп.

Під час тренування:

- всі м'язи розвиваються рівномірно;
- рівень метаболізму-обміну речовин в м'язовій масі різко зростає, отже, займаючись, ви спалюєте більшу кількість калорій;

Фітнес-йога направлена на поліпшення роботи тіла, розвитку гнучкості, зміцнення м'язів і зв'язок, зняття психоемоційного напруження завдяки особливим дихальним вправам.

Ритмічна гімнастика-це різновид гімнастики оздоровчої спрямованості, основним змістом якої є загально-розвиваючі вправи, біг, стрибки і танцювальні елементи, виконувані під емоційно-ритмічну музику переважно потоковим методом. Заняття ритмічною гімнастикою покращують роботу серцево-судинної і дихальної систем, зміцнюють м'язи, відновлюють координацію рухів, виправляють поставу.

Шейпінг-це система фізичних вправ (переважно силових) для жінок, спрямована на корекцію фігури і поліпшення функціонального стану організму.

Дихальна гімнастика-це спеціальні вправи для розвитку дихальної мускулатури.

Фітнес-це система занять, спрямована на вдосконалення загальної фізичної підготовленості, рівномірну корекцію фігури через різного роду навантаження на м'язи.

Здоров'я-здатність людини адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища, взаємодіючі з ними вільно на підставі своєї біологічної, психологічної та соціальної сутності.

Здоров'я людини перебуває в прямій залежності від його способу життя. Для збереження здоров'я людини необхідно ввести саме здоровий спосіб життя, який передбачає фізичну активність, необхідну для функціональної життєдіяльності організму.

УДК 796.015
Терьохіна О.Л.[1], Терьохіна Є.Ю.[2]
[1] канд.пед.наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. Е-425а, ЗНТУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ПСИХОЛОГІЧНОГО СТАНУ В ПРОЦЕСІ ТРЕНУВАЛЬНИХ І ЗМАГАЛЬНИХ ЕТАПІВ

Контроль над психологічним станом спортсмена є одним з найважливіших чинників побудови і тренувального, і змагального процесів. У числі широко використовуваних в спорті показників психологічного стану спортсмена є самопочуття, активність і настрій, рівень тривоги, мотивація до спортивної діяльності і зона психічного стану, в якому знаходиться спортсмен. Тривога може виникнути не тільки у відповідь на очікування результату змагальної боротьби, можливого результату конфлікту з тренером

або партнером, але через соматичних порушень, нестачі вітаміну В, токсикозу та ін. Основними ознаками підвищеної тривоги є холодні, вологі руки, постійна потреба мочитися, рясне потовиділення, негативні-самонавіювання, приголомшений погляд, підвищена м'язова напруга, неуважність, нав'язливі дії, погане самопочуття, нудота, головний біль, сухість у роті, порушення сну. Мотивація-сукупність різних спонукань до певної активності, які породжують, стимулюють і регулюють цю активність. Блок мотивації утворюють потреби, мотиви і цілі спортивної діяльності.

Методика САН дозволяє оцінити самопочуття, активність і настрій у спортсмена під час підготовчого та змагального процесів.

Дослідження проводилося протягом підготовчого та змагального періоду (вересень-грудень). Були показані наступні результати. Показники САН свідчили про те, що самопочуття, активність, настрій спортсмена перебували на стійкому рівні в межах 15-16 балів, виняток два тижні в листопаді перед і після змагань (12-13 балів).

Це дозволяє вважати, що під час відповідальних змагань спортсмен отримує велике психологічне навантаження, внаслідок чого, можна сказати, що спортсмен повинен володіти не тільки фізичною підготовкою, а й психологічної. Ці дані дозволяють вважати, що аналіз і облік показників психологічного стану дозволяє знаходити негативні моменти в готовності спортсмена і одночасно вносити необхідні корективи в процесі його підготовки.

УДК: 796.011.3
Пархоменко В.В.[1], Кемкіна В.І.[2]
[1] канд. пед. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. КНТ-138, ЗНТУ

СПЕЦІАЛЬНА ПІДГОТОВКА ПЛАВЦІВ СПРИНТЕРІВ

Ефективність реалізації потенціалу рухових можливостей при збереженні головної мети системи рухів-досягнення високого результату-залежить від адекватності рухової дії і рухових перебудов потенціалу фізичних можливостей в кожен конкретний момент проходження дистанції, тобто в результаті даного відповідності відбувається оптимальне прояв спеціальних фізичних якостей в рухах плавця.

З метою розробки методики термінового визначення ступеня прояву фізичних якостей в рухах плавця на дистанції проведені експериментальні дослідження спеціальних рухових якостей плавців-спринтерів і компенсаторно-пристосувальних реакцій структури їх рухів на навантаження

змагального вправи, виконуваного на 100-метровій дистанції способом на спині. У дослідженнях рухових дій використовувалася комплексна тензометрична методика, що дозволяє реєструвати динамічні і кінематичні характеристики рухів плавця протягом всієї дистанції. Спеціальні рухові якості оцінювалися за даними тестів, що характеризують швидкісні можливості, аеробне і анаеробне продуктивність, силу тяги у воді і ефективність гребкових рухів.

В результаті проведених досліджень встановлено, що значна частина пристосувальних реакцій відбувається в динамічної, тимчасової та ритмічної структурах системи рухів.

Збільшення тривалості гребкового циклу відбувається за рахунок достовірного збільшення тривалості періодів гребкових взаємодій рук щодо недостовірних змін тривалості підготовчих періодів. При цьому спостерігається достовірне зниження зусиль при підтягуванні. Параметри просторової структури не зазнавали змін. Ритмічна структура була оптимальною на стартовому і фінішному відрізках дистанції.

Кореляційний аналіз взаємозв'язків компенсаторно-пристосувальних реакцій рухових якостей дозволив визначити структури прояви спеціальних фізичних якостей в русі плавця на дистанції.

Використання даних структур в оцінці ефективності рухів плавця на дистанції дозволяє виявити:

- за рахунок переважного розвитку будь фізичних якостей виконується робота на окремих відрізках дистанції і в цілому;
- проявом якого фізичного якості є та чи інша реакція структури рухів або окремого її елементи;
- ступінь прояву спеціальних фізичних якостей в рухах плавця на дистанції.

Дана інформація дозволяє визначити резерви в підготовленості плавця і намітити шляхи цілеспрямованого педагогічного впливу з метою подальшого вдосконалення його спортивної майстерності.

УДК 799.315.4:796.021
Голєва Н.П.[1], Тарасенко Д.О.[2]
[1] старш. викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. КНТ-415 ЗНТУ

СПІВДІЯ РОЗВИТКУ ПРОПРІОЦЕПТИВНОЇ ЧУТЛИВОСТІ У СТРІЛЬБІ КУЛЬОВІЙ

Пропріоцептивна чутливість має велике значення для досягнення високих результатів у стрільбі кульовій, а у її різновиді-стрільбі з пневматичної зброї особливо. У цьому виді вправ найменші мішені та найменший розмір "десятки" (для пневматичного пістолету трохи більше 1см, для гвинтівки-0,5мм). Саме тому найважливішим моментом техніки виконання влучного пострілу є високий рівень стабільності, одноманітності пози для стрільби (або так званої-"ізготовки").

Усі ланки тіла стрільця під час виконання елементів техніки поодинокого пострілу мають займати у просторі одні й ті ж самі положення. Чим менше техніка виконання одного пострілу відрізняється від іншого тим вище рівень майстерності стрільця та його здатність до високого результату.

Даний показник іноді надається людині від природи, а найчастіше-досягається наполегливим тренуванням із застосуванням певнх засобів, застосувань, прийомів.

На заняттях стрільбою кульовою у межах педагогічного процесу з фізичного виховання у технічному виші нами використовуються:

-хиткі платформи для розвитку відчуття рівноваги та зміцнення м'язів, що дозволяють її підтримувати;

-вправи з гумовими стрічками (для спеціальної фізичної підготовки);

-вправи з пневматичною зброєю без набоїв та пострілу (імітаційне тренування) з відкритими та закритими очима (стрілець має добитися максимальної тотожності виконання дій наосліп та з відкритими очима);

-тестове виконання дій з орієнтації пози для стрільби наосліп з точністю до 2-5мм;

-тестове виконання дій з орієнтації пози для стрільби та утримування мушки у прорізу прицілу наосліп після декількох пружніх рухів рукою зі зброєю із заплющеними очима;

-закріплення відпрацьованих навичок виконанням пострілу після тривалого утримування зброї в позі для стрільби:

-закріплення відпрацьованих навичок виконанням пострілу після тривалого утримування зброї в позі для стрільби із тривалою затримкою дихання;

-закріплення відпрацьованих навичок виконанням пострілу наосліп;

-закріплення відпрацьованих навичок виконанням стільби на результат (серії пострілів, контрольної вправи, вправи у регламенті змагань, конкурсна стрільба, “фінал”).

Послідовне застосування цих заходів поступово призводить до того, що стрільці-початківці швидче оволодівають раціональними діями виконання пострілу, позбавляються помилок, починають більше довіряти своїм м’язовим відчуттям, стають впевненішими в собі, що в подальшому наближає зростання їх спортивних результатів.

УДК: 796.011.3
Терлецький С.О.[1], Ванюк О.І.[2]
[1] студ. гр. КНТ-138, ЗНТУ
[2] канд. наук. з фіз.вих., старш. викл. ЗНТУ

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЩОДО ОЦІНКИ АДАПТАЦІЙНИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ОРГАНІЗМУ СПОРТСМЕНІВ, ЯКІ СПЕЦІАЛІЗУЮТЬСЯ У БІГУ НА КОРОТКІ ДИСТАНЦІЇ

Сфера спорту, як і більшість областей людської діяльності, характеризується інтенсивним розвитком і постійним зростанням спортивних досягнень. Відомо, що великі тренувальні та змагальні навантаження в більшості випадків призводять до значного напруження функціонального стану практично всіх фізіологічних систем організму і, зокрема, однією з ведучих-серцево-судинної системи.

Відзначено також, що під впливом систематичної м’язової роботи в організмі спортсменів формується специфічний комплекс адаптивних реакцій, який і забезпечує найбільш оптимальну форму пристосування організму до фізичних навантажень різного характеру.

У зв’язку з цим в даний час в спортивній практиці особливого значення набувають дослідження, що стосуються кількісного визначення поточних адаптаційних здібностей організму на різних етапах багаторічної підготовки.

В рамках даної проблеми особливу актуальність набуває питання щодо інформативності різних методичних підходів до оцінки адаптивних можливостей організму осіб, які систематично займаються обраним видом спортивної діяльності.

Мета роботи-проведення порівняльного аналізу інформативності методичних підходів до визначення адаптаційних можливостей організму спортсменів, а також вивчення вікової динаміки адаптивних можливостей

серцево-судинної системи організму спортсменів і спортсменок, які спеціалізуються в бігу на короткі дистанції.

У відповідності з метою експерименту нами було проведено обстеження 20 спортсменів віком від 13 до 23 років і 12 спортсменок (від 12 до 19 років), що спеціалізуються в бігу на короткі дистанції. Обстеження проводилося на етапі осіннє-зимового підготовчого періоду і на етапі весняного підготовчого періоду, в рамках обстеження у всіх легкоатлетів рівень адаптаційних можливостей серцево-судинної системи організму оцінювався за величиною адаптаційного потенціалу апарату кровообігу, який розраховувався за традиційною методикою Р.М. Баевского (АПб), а також по методиці професора М.В. Малікова (АПм).

Таким чином, отримані результати дозволяють констатувати більш високу інформативність нового методичного підходу до оцінки адаптаційних здібностей організму і можливість його практичного використання при проведенні медико-біологічного контролю спортсменів різного віку.

Представлені матеріали послужили також підставою для більш детального аналізу особливостей вікової динаміки адаптаційних здібностей легкоатлетів і легкоатлеток в процесі систематичних занять спортом з використанням досить інформативного методичного підходу. Як показали результати цього дослідження процес формування адаптивних можливостей організму при дії систематичних фізичних навантажень істотно залежить від статевої приналежності. Виявилося, що у хлопчиків, юнаків та чоловіків етапами підвищення адаптаційних здібностей серцево-судинної системи організму були вікові періоди 14-15, 16-17 років і від 19 до 22 років. Навпаки, умовно «критичними» періодами адаптациогенеза можна розглядати вік від 13 до 14 років, а також вікові діапазони 15-16, 17-19 років і від 22 до 23 років.

Дещо інший була вікова динаміка адаптивних можливостей апарату кровообігу у спортсменок. Активне зростання адаптаційних можливостей їхнього організму відзначалось у віці 12-13, 15-17 і 18-19 років, а найбільш виражене падіння величин АПм-у віці 13-15 років (зв'язано, імовірно, з етапом статевого дозрівання) і 17-18 років.

Експериментально підтверджена висока інформативність нового методичного підходу до оцінки адаптаційних можливостей організму спортсменів, який дозволяє істотно підвищити ефективність тренувального процесу на етапах багаторічної спортивної підготовки.

Отримані результати щодо особливостей вікової динаміки адаптивних можливе системи кровообігу спортсменів і спортсменок, які спеціалізуються в бігу на короткі дистанцій мають не тільки теоретичне, а й важливе практичне значення для раціонального планування тренувального навантаження у даному виді легкої атлетики.

УДК 796.0:159.9
Рімар Ю.І.[1], Шиманович Г.В.[2]
[1] доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. КНТ-228 ЗНТУ

РОЗВИТОК ГНУЧКОСТІ У СПОРТСМЕНІВ

Під гнучкістю розуміють морфо-функціональні властивості апарату руху та опори, які визначають амплітуду руху спортсмена. Загально підготовчі вправи, вживані для розвитку гнучкості, є рухами, заснованими на згинанні, розгинанні, нахилах, поворотах. Ці вправи направлені на підвищення рухливості у всіх суглобах і здійснюються без урахування специфіки виду спорту. Допоміжні вправи підбирають з урахуванням характеру рухливості в тих або інших суглобах для успішного вдосконалення в даному виді спорту і з урахуванням характерних для нього рухів, що вимагають максимальної рухливості, а спеціально-підготовчі вправи будують відповідно до вимог до основних рухових дій, що пред'являються специфікою діяльності змагання. Для підвищення рухливості в кожному суглобі зазвичай використовують комплекс споріднених вправ, що різносторонньо впливають на суглобові з'єднання і м'язи, що обмежують рівень гнучкості.

Засоби, вживані при розвитку гнучкості, розділяються також на вправи, що розвивають пасивну або активну гнучкість. Розвитку пасивної гнучкості сприяють різні пасивні рухи, що виконуються за допомогою партнера і різних обтяжливих знарядь (гантелі, амортизатори, еспандери і ін.), з використанням власної сили (наприклад, притягання тулуба до ніг, ніг до грудей і ін.) або власної маси тіла; статичні вправи-утримання кінцівки в положенні, що вимагає граничного прояву гнучкості.

Активну гнучкість розвивають вправи, що виконуються як без обтяжень, так і з обтяженнями. Це різного роду махові і пружинисті рухи, ривки і нахили. Застосування вправ з обтяженнями (гантелі, набивні м'ячі, гриф штанги, амортизатори, різні силові тренажери і т.п.) підвищує ефективність вправ унаслідок збільшення амплітуди рухів за рахунок використання інерції. У зв'язку з високою травмонебезпечністю таких вправ необхідно при їх виконанні дотримувати запобіжні засоби. Інтенсивна розминка, попереднє статичне розтягання м'язів та сухожиль знижують вірогідність пошкодження тканин. Слід зазначити, що багато фахівців, ґрунтуючись на травмонебезпечних балістичних рухів для розвитку гнучкості, не рекомендують їх використання, а пропонують в основному обмежуватися статичними розтяганнями. Проте ці рекомендації витікають з результатів досліджень, не пов'язаних з реальними умовами спорту вищих

досягнень, діяльність змагання в якому вимагає максимальних проявів гнучкості при балістичних розтяганнях. Ігнорування цього в тренуванні різко збільшує вірогідність травматизму під час змагань, не говорячи вже про зниження амплітуди рухів при виконанні різних технічних прийомів і дій.

В процесі розвитку гнучкості рухи можуть носити пасивний характер (амплітуда руху забезпечується зусиллями партнера або спеціального тренажера), пасивно-активний (на початку руху використовується допомога партнера, а після досягнення максимальної амплітуди прагнути утримати положення), активний за допомогою партнера (розтягання за рахунок довільного скорочення м'яза, досягши максимальної амплітуди рух завершує партнер), активний, коли розтягання забезпечується виключно за рахунок скорочення м'язів-антагоністів. Раціональне використання всіх вправ дозволяє в результаті розширити зону не тільки пасивної, але і активної гнучкості.

СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ»

УДК 338.43:334.72
Афендікова Н.О.
канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ

Стихійний характер структурних зрушень в економіці нашої держави в процесі реалізації реформ найбільш руйнівно проявився в продовольчому комплексі. За останні десятиліття в аграрному секторі країни відбулися значні зміни: сформувалося багатоукладне сільське господарство з різноманіттям організаційно-правових форм, спостерігаються глибокі зміни в структурі виробленої продукції, у виробничій структурі підприємств, зросла значимість фермерських господарств та особистих підсобних господарств у виробництві сільськогосподарської продукції. Сільське господарство в Україні має величезний і досі нереалізований виробничий потенціал. При цьому значна роль в його освоєнні і пристосованості до сучасних умов господарювання належить суб'єктам малого підприємництва, які є основою стабільної сільської економіки.

Підвищення ефективності сільського підприємництва-багатовимірний і багатоаспектний процес, який слід розглядати з позицій сукупності соціальних та економічних цілей розвитку, а саме: економічної стабільності за допомогою створення умов для задоволення потреб сільських підприємців в факторах виробництва; забезпечення широкої економічної бази зайнятості сільського населення; підтримки сільських підприємців, які вміють працювати в ринкових умовах, тобто з урахуванням ризиків.

Для підвищення конкурентоспроможності регіонів треба приділяти увагу кластерним організаціям, які передбачають взаємодію організацій, які входять до основного технологічного ланцюжка, де присутні загальні економічні інтереси. Під час створення кластера, який включає в себе сільськогосподарські виробничі організації та великі переробні підприємства, наукові і освітні організації, підприємства фінансової інфраструктури, треба розвивати взаємозв'язки між ними, які значно прискорюють розвиток всього кластера. Кластери, засновані на інноваційній складовій, сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності сільського підприємництва.

При зіставленні виробництва основних видів продукції переробних підприємств до входження їх в кластер і під час його утворення виробництво збільшується за всіма видами продукції, найбільше збільшення відбувається за рахунок інноваційних вкладень.

З метою вдосконалення форм і механізмів державної підтримки сільського господарства необхідно використовувати методику розподілу бюджетних субсидій для сільськогосподарських організацій не за напрямками діяльності, а диференційовано для кожного господарства з урахуванням розширеного і простого відтворення. Дана методика дозволить об'єктивно оцінити потреби в субсидіях сільськогосподарських організацій. Для малих форм господарювання необхідне застосування механізмів фінансування за допомогою прямого субсидування господарств за конкретними напрямами.

Визначено, що сьогодні найбільший вплив здійснюють організаційні чинники, які впливають на сталий розвиток сільськогосподарського виробництва різних форм господарювання: організаційно-правова форма організації, розмір господарства, організація системи управління (здатність керівництва до інновацій), рівень оплати праці, розвиток маркетингової і логістичної діяльності, кооперативна і некооперативна взаємодія з реалізації продукції, участь в інтегрованих формуваннях (агрохолдингах, кластерах).

В сучасних умовах слід розвивати сільськогосподарську кооперацію та інтеграцію для вирішення проблем виробництва, переробки та продажу сільськогосподарської продукції та отримання доходів відповідно до економічного внеску кожного учасника до кінцевого продукту. Формування розгалуженої мережі споживчої кооперації сприяє розширеній діяльності малих форм господарювання, зростання ділової активності сільського населення, зниження безробіття.

Найбільш перспективним у цьому процесі є створення багаторівневої споживчої кооперації або розвиток на регіональному рівні некооперативної взаємодії. Головною перевагою даних моделей є гарантовані ринки збуту сільськогосподарської продукції.

Пріоритетним напрямком, що сприятиме сталому функціонуванню аграрної економіки, стає в сучасних умовах розвиток інтеграційних процесів. Одним з перспективних, найбільш інноваційно розвинених інтегрованих формувань є агрохолдинг, що забезпечує реалізацію переваг масштабу виробництва, мінімізацію конкуренції для учасників об'єднання, значну централізацію капіталу, виділення провідної ланки (економія управлінських витрат).

УДК 330.341.1.837:159.22
Кригульська Т.Б.
канд. іст. наук, доц. ЗНТУ

ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ КРЕАТИВНОСТІ ЯК ЧИННИКА ТРАНСФОРМАЦІЙ В ІННОВАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

У сучасних умовах стрімких змін значного поширення набуває економіка креативного типу, що зумовлює перехід до економіки знань. Нині креативна економіка являє собою особливий сектор економічних систем розвинених країн, розвиток яких ґрунтується на інноваційній діяльності та ефективному використанні інтелектуальних активів людського капіталу. Визначальною особливістю креативної економіки на відміну від традиційної є те, що головним інструментом трансформацій та зрушень у ній стають знання, головним ресурсом–інформація, а провідним продуктом у суспільному виробництві-інновації.

Останніми роками у царині теоретико-методологічних досліджень в економічній науці почали застосовуватися терміни «креативні продукти», «креативний клас», «креативна індустрія» тощо, які характеризують категорію «креативна економіка». Усі вони пов'язані з поняттям креативності, яке увійшло до наукового обігу у галузі психології ще у 50-х роках минулого століття завдяки роботам американського психолога П. Торренса. Термін «креативність» (від лат.creatio–створення) він визначав як особливу чутливість до проблем нестачі знань, виявлення їхніх дисгармонійних елементів шляхом поєднання різнопланової інформації, пошуку шляхів та формування гіпотез стосовно вирішення проблемних моментів та їх удосконалення з наступним обґрунтуванням остаточного кінцевого результату.

У психології під креативністю розуміють природний процес, що породжується значною потребою людини щодо зняття напруження, яке виникає у ситуації невизначеності або незавершеності. Приділяючи увагу дослідженню креативності як показника розвиненості окремого індивіда, фізіологічним основам її походження та генезису, психологія поза увагою залишила креативність колективів, націй та суспільства у цілому. Саме ці аспекти стали центральним елементом досліджень в економічній науці.

Зокрема, креативність досліджується у дискурсі системних властивостей економіки. Вперше поняття креативної економіки було вжите у часописі Business Week у 2000 році. Опублікована там стаття висвітлювала питання адаптації корпорацій до умов нової економіки, що формується у світі. Наголошувалося на важливості ідей та інтелектуальних ресурсів у соціально-економічному розвитку. Вказувалося, що підґрунтям нової

економіки є здатність суб'єктів вирішувати проблеми через застосування нестандартних оригінальних рішень, що допомагають отримати додаткові ефекти, що забезпечують вищий ступінь конкурентоздатності у ринковому середовищі. Відтоді почалося активне вивчення креативних характеристик суб'єктів економічної діяльності. При ООН було створено спеціальну Комісію з креативної економіки. Концептуальні підходи щодо креативних характеристик економічного розвитку викладено у працях Дж. Хоккінса, Р. Флоріди та Ч. Лендрі. Вони визначають креативність як провідний чинник формування нового життєвого устрою та необхідний атрибут успішного розвитку так званої економіки знань.

Джон Хоккінс у своїх роботах, зокрема-The Creative Economy, How People Make Money From Ideas ("Креативна економіка. Як робити гроші з ідей ")-називає 15 індустрій, тобто галузей, які забезпечують становлення креативної економіки. Насамперед, це-галузі, які виробляють інтелектуальну власність у вигляді авторських прав, патентів, ліцензій та торгових марок. Креативна діяльність визначається як така, що виявляє творчість, талант, нестандартні підходи, здатні потенційно до створення доданої вартості шляхом використання інтелектуальної власності.

Р.Флоріда дослідив наявність креативного класу в суспільстві та проаналізував його структуру, визначивши, що він складається з двох підкласів. З одного боку, це-суперкреативне ядро-люди, професійні заняття яких пов'язані з програмуванням та математикою, архітектурою та інженерною справою, природничими та соціальними науками, освітою, вихованням та бібліотечною справою, мистецтвом, дизайном, спортом, розвагами та засобами масової інформації. З іншого, це–креативні професіонали–управлінці, фахівці у галузях права, охорони здоров'я, бізнесу та фінансів,продажів, маркетингу. логістики тощо.

У дослідженнях Ч. Лендрі зазначається, що в нинішніх умовах основу розвитку окремих територій складають не традиційні фактори виробництва, а здібності людей, їхня творча активність, уява, мотивація. Саме ці фактори забезпечують перехід людства до нової економіки знань-креативної системи господарювання, однією з ознак якої прийнято вважати високу частку людей, зайнятих в галузях креативної індустрії.

Отже, реалії сучасного розвитку світової економічної системи диктують кожній країні необхідність посилення уваги до формування та використання креативних ресурсів людського капіталу.

УДК 658.1:658.5891
Федорченко О.К.
канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Світовий досвід формування ринкових відносин свідчить про те, що найважливішим фактором економічного зростання є інноваційний розвиток.

Процеси глобалізації та інтеграції світової економіки вимагають від сучасних українських промислових підприємств технічних, економічних, соціальних та інноваційних стандартів. Для реалізації стратегії економічного зростання промислового виробництва необхідним є постійний розвиток високотехнологічних виробництв, які можуть виробляти наукоємну продукцію.

Україна має високий потенціал природних ресурсів, науково-технологічний розвиток, який може забезпечити в економіці перехід на інноваційний шлях розвитку та забезпечити стрімке зростання національної економіки в цілому. За прогнозами фахівців, науково-технічний прогрес, як джерело економічного зростання в майбутньому буде забезпечувати до 90% реального збільшення виробництва (зараз це 65-70%).

Одним із головних індикаторів розвитку інноваційної діяльності країни є Глобальний інноваційний індекс. Проаналізувавши Глобальний інноваційний індекс, можна відмітити, що у період 2016-2017 рр. спостерігається підвищення індексу, що свідчить про поступове поліпшення ситуації в сфері інновацій в Україні.

Також варто зазначити, що у 2018 році порівняно з 2017 роком відбулося підвищення ефективності інновацій, що дало Україні змогу посісти 43 місце серед 126 країн за показником Глобального інноваційного індексу. Але не зважаючи на ці показники, кількість підприємств, що займаються інноваційною діяльністю в Україні досі є низькою.

Так, за даними Державної служби статистики упродовж 2014-2017 рр. часта підприємств, які займались інноваційною діяльністю становила 18,4%. Велика кількість промислових підприємств упроваджувала нові машини, обладнання та програмне забезпечення, а найменш поширеним видом інноваційної діяльності є проведення зовнішніх науково-дослідних робіт та придбання інших зовнішніх знань. Що стосується інноваційної діяльності підприємств за видами економічної діяльності, то найбільш інноваційно активними є підприємства в галузі інформації та телекомунікації (22,1%), переробної промисловості (21,9%), фінансової та страхової діяльності (21,7%).

Незважаючи на те, що показник Глобального інноваційного індексу у 2018 році зріс, він все одно ще залишається на досить низькому рівні. Підтвердженням цього може бути низька кількість інноваційно активних підприємств. Що стосується джерел фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств, то майже усі витрати вони покривають за рахунок власних коштів. Власні кошти покривають 94,86% витрат, а кошти від іноземних інвесторів покривають лише 0,1% загальних витрат на інноваційну діяльність.

Українська держава не сформувала чіткого ставлення до інноваційної діяльності. Офіційні заяви представників влади не підкріплюються профінансованими заходами, програмними документами та ефективними механізмами стимулювання інновацій. Велика кількість підприємств взагалі не займається інноваційною діяльністю через низький попит на інновації на ринку, відсутність коштів, високі витрати, відсутність кваліфікованих працівників тощо. Отже, перешкодами для розвитку інноваційної діяльності на вітчизняних підприємствах є небажання суб'єктів господарювання здійснювати інноваційну діяльність, а також цьому сприяють наявність зовнішніх чинників, таких як відсутність коштів, підтримки з боку держави та додаткове навантаження законодавчих актів.

Основними проблемами, що не дають змогу розвиватися інноваційним процесам на промислових підприємствах України є:

-неузгодженість законодавства в інноваційній сфері;

-непослідовність дій держави щодо підтримки суб'єктів інноваційної діяльності;

-зниження інноваційної активності підприємств;

-неефективність незалежної системи прогнозування інноваційного розвитку.

Для досягнення необхідних позитивних змін в економіці країни та економічного зростання необхідно перейти до інноваційної моделі структурної перебудови економіки. Як передбачається Стратегією інноваційного розвитку України на 2010-2020 рр. країні потрібно збільшити частку технологічно високих виробників до 35-40%. Це призведе до зростання ВВП до 12-15 тис. дол. США в розрахунку на душу населення і докорінно змінить ситуацію як в економіці, так і в суспільному житті.

УДК 338.4:004 (477)
Чумак О.В.
канд. філософ. наук, доц.ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО РИНКУ ІТ-ТЕХНОЛОГІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

ІТ–одна з найбільш глобальних галузей світової економіки, яка в останні 10 років стала особливо активно розвиватися в Україні.

За офіційними даними, на початок 2019 року в Україні працювало майже 4000 активних компаній зі штатом до 80 співробітників і 2309 фірм із загальною кількістю персоналу більше 80 чоловік. За неофіційними даними, приблизно половина компаній зареєстрована в столиці. Велика концентрація ІТ-фірм в Харкові, Дніпрі, Львові та Одесі.

Офіційна статистика ставить Україну на 24 місце в світовому рейтингу найбільш привабливих країн для розробки ПЗ. Зараз тут зареєстровано 146000 патентів, одночасно з цим 100+ провідних компаній зі списку Fortune-500 користуються послугами українських фахівців. Масштабному розвитку вітчизняного ІТ-сектору сприятиме і успіх стартап-проектів, які вже сьогодні приносять своїм власникам, зокрема таким компаніям, як Gitlab, BitFury, Grammarly, Paymentwall, DepositPhotos, Jooble, Leantegra, Wider та ін., мільйонний прибуток.

ІТ-індустрія в Україні стрімко розвивається, значно випереджаючи середньосвітові темпи. Відбувається це, в основному, завдяки співпраці українських фахівців з великими іноземними замовниками. Зарплати в ІТ-сфері наближені до «західних» і складають близько $2200 на місяць.

Експорт інформаційних та комп'ютерних технологій з України з початку року зріс на 18,3%. Експерти пояснюють таке зростання спрощенням процедури експорту послуг, у результаті чого кількість працівників у 50 найпрестижніших ІТ-компаніях України збільшилася на 7%. Збільшилася і частка ІТ-послуг в структурі експорту. ІТ-галузь разом з аграрним сектором та металургією входять до трійки індустрій з найбільшою часткою ВВП країни. Водночас підвищився і об'єм податків (32,9%; 3,69 мільйона гривень).

Українська ІТ-індустрія є надзвичайно перспективною. За прогнозами експертів вітчизняної асоціації «ІТ-України», якщо створити відповідні умови, які стимулюватимуть її розвиток, то, уже до 2025 року експорт ІТ-послуг сягне 9 млрд. доларів, кількість фахівців у цьому секторі економіки зросте до 242 тисяч, а ринок ІТ становитиме майже 5 відсотків вітчизняного ВВП. І це цілком реально, адже ІТ-галузь, на відміну від більшості інших, розвивається швидко і прогнозовано.

Попри позитивну динаміку (на сьогодні темпи зростання українського IT-сектору складають більше 20% на рік), український IT-ринок за світовими масштабами продовжує залишатися невеликим і становить майже один відсоток від загальносвітового показника. Тоді як, наприклад, IT-ринок Індії оцінюється в 145 млрд доларів, а кількість IT-фахівців у цій країні перевищує 4 млн, що в 40 разів більше, ніж в Україні.

В Україні є великий внутрішній ринок креативних галузей, які не відносяться до IT, але рівень експорту в таких галузях залишається низьким через обмеження, що добре відомі IT-ринку. Серед головних обмежень для IT-індустрії в Україні, на думку багатьох експертів, слід виділити відсутність передбачуваного та послідовного оподаткування; повільні темпи та не завжди оптимальні реформи системи освіти; низький рівень захисту прав інтелектуальної власності та слабкий захист прав інвесторів; повільне вдосконалення IT-та телекомунікаційної інфраструктури. Серед інших несприятливих факторів для IT-галузі України називають нестабільність національної валюти, низьку купівельну спроможність, високі податки, правову незахищеність бізнесу, тиск зі сторони контролюючих органів, а також складні митні процедури.

Для досягнення більш високих показників у вітчизняній IT-сфері державі та гравцям ринку необхідне комплексне вирішення нагальних проблем, серед яких: спрощення працевлаштування іноземців, розвиток кадрового капіталу та системи освіти, скасування застарілих регуляторних бар'єрів, розбудова IT-екосистеми та робота над створенням українських технологічних парків. Ключовим завданням усіх рівнів органів влади та IT-компаній наразі має стати створення сприятливого податкового та законодавчого середовища, викорінення корупції, сприяння інвестицій в IT-галузь, підвищення якості вищої освіти; розвиток регіональних IT-кластерів; створення потужного внутрішнього ринку IT-послуг і стимулювання експорту, розвиток креативних IT-індустрій і професій; відхід від аутсорсингу та перехід до сервісного консалтингу та інжинірингу рішень та платформ. Суттєвого значення для ефективного розвитку національної економіки і українського IT-бізнесу також набуває і репутація країни в цілому. Тобто, важливо досягти синергії між бізнесом, урядом, навчальними закладами та різноманітними міжнародними організаціями.

Тільки за таких умов Україна зможе успішно конкурувати з іншими країнами в IT-сфері як на європейському, так і на світовому ринках.

УДК 339.543.0
Юрченко В.І.
канд. наук з держ. упр., доц. ЗНТУ

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Аграрно-економічні реформи, проведені в останнє двадцятиріччя, дозволили закласти основи багатоукладної економіки, частково здійснивши ряд земельних перетворень, принципово змінивши організаційно-правові форми сільськогосподарських організацій.

Сучасну ситуацію в агропромисловому комплексі можна охарактеризувати як досить суперечливу. З одного боку, відбувається спад сільськогосподарського виробництва з руйнуванням виробничого потенціалу сільськогосподарських організацій, з іншого-у наявності існують приклади вдалого пошуку форм і методів адаптації до сучасних надзвичайно жорстких умов існування організованих господарств. Практичний досвід України та інших країн наочно свідчить про те, що ефективність підприємницької діяльності грунтується на конкуренції і зовсім не гарантує успіх, незважаючи на різноманіття форм і способів «пристосування» до інновацій. У зв'язку з цим велике значення набуває активізація досліджень теоретико-методологічних основ і практичних питань розвитку форм господарювання в багатоукладній аграрній економіці. Значимість вирішення зазначеної проблеми підвищується у зв'язку з необхідністю вжиття невідкладних заходів щодо виведення аграрного сектора економіки з тривалої кризи. Стабілізація і пожвавлення сільськогосподарського виробництва, створення сприятливих умов для розвитку форм господарювання-це не тільки важливе економічне завдання, але і складна економічна проблема.

Стихійний характер структурних зрушень в економіці України в процесі реалізації реформ найбільш руйнівно проявився в продовольчому комплексі. За останні десятиліття в аграрному секторі країни відбулися значні зміни: сформувалося багатоукладне сільське господарство з різноманіттям організаційно-правових форм, спостерігаються глибокі зміни в структурі виробленої продукції, у виробничій структурі підприємств, зросла значимість фермерських господарств та особистих підсобних господарств у виробництві сільськогосподарської продукції.

Серед пріоритетів Уряду та Міністерства аграрної політики є стимулювання фермерського руху та створення успішної моделі господарювання в Україні–формування ефективного та соціально відповідального власника на селі. Обов'язковими вимогами для фермерських господарств–отримувачів бюджетних коштів є:

-зареєстровані права на власність та/або користування земельною ділянкою;

-наявність до 500 га с/г угідь в обробітку та до 15 млн гривень річного обороту;

-ідентифікація та реєстрація сільськогосподарських тварин.

Потужний агросектор–запорука власної продовольчої безпеки, утримання лідируючих позицій в світовій торгівлі, а головне–основа розвитку українського села, яке поступово відновлюється. Доля агровиробництва в структурі ВВП України становить 12%.

Найбільш розвиненими формами господарювання в аграрному секторі України є акціонерні товариства і товариства з обмеженою відповідальністю. Вони входять в другу категорію з хорошим фінансовим станом. Для того, щоб зазначені організаційно-правові форми отримали вищу оцінку і могли увійти в категорію з найкращими фінансовими результатами, їм необхідно: проводити всебічний аналіз своєї діяльності для пошуку невикористовуваних резервів; грамотно проводити маркетингову політику, планувати і прогнозувати можливості кооперації з переробними і збутовими підприємствами; використовувати фінансову підтримку з метою зміцнення їх виробничої діяльності; покращувати структуру виробництва, ліквідувати збиткові галузі, посилити розвиток вигідних на даному етапі виробничих галузей; визначати можливі варіанти погашення кредиторської заборгованості на основі існуючих пільг, відрахувань і кредитів, продажу надлишкового майна, використання орендних відносин.

На підставі проведеного аналізу необхідно систематизувати основні проблеми, що стримують інноваційний розвиток підприємництва в аграрному секторі України: нестача фінансових коштів в початковій стадії формування кооперативів; недостатня взаємодія структур національного рівня при формуванні кооперативів; недостатня інформованість населення про суть діяльності кооперативів та можливості їх організації в рамках державних програм; низький рівень державної підтримки кооперативів, недосконалість законодавства, недостатнє бюджетне фінансування; відсутність державних програм щодо розвитку кластерів в аграрному секторі.

УДК 339.5
Лук`яненко Н.Е.
старш.викл. ЗНТУ

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗШИРЕННЯ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕКСПАНСІЇ КИТАЮ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА УКРАЇНУ

Визначальною характеристикою останніх років є посилення конкурентного змагання між США та Китаєм, що, своєю чергою, значною мірою визначатиме і розвиток світової економіки.

Сьогодні лише Китай, поряд із США, може претендувати на місце у глобальному лідерстві. Довгий час він був привабливою країною для припливу ПІІ, однак, певна лібералізація капіталів, а також торговельна експансія призвели до стрімкого нарощування експорту ПІІ.

ВВП Китаю сягнув 15% глобального ВВП. В умовах поглиблення глобальної і регіональної інтеграції, виробництво комплектуючих технологічних товарів поступово поширюється на країни з нижчою вартістю робочої сили, що дозволяє втримувати конкурентні переваги.

Економічна експансія КНР пояснюється необхідністю вирішення цілого комплексу проблем, що накопичилися в Піднебесній. Зростання населення КНР і підвищення його добробуту, зменшення надбавки врожайності, перспектива виникнення дефіциту води, зміни клімату стали серйозними викликами для продовольчої безпеки країни.

Визнаний економічний лідер сучасності Китай шукає нові можливості утвердження на європейських ринках. Посилення і поглиблення економічної співпраці між країнами ЦСЄ і Китаєм може відігравати вирішальну роль у зміцненні країн. Спільні зусилля з налагодження співпраці між Китаєм та країнами ЦСЄ посилились останніми роками. У 2018 р. обсяг торгівлі між Китаєм і країнами ЦСЄ склав $60 млрд., причому левова частка припадає саме на країни Вишеградської групи.

При цьому, частка експорту сировинних товарів зменшилася, натомість цим країнам вдалося досягти успіхів у збільшенні експорту продукції з високою доданою вартістю, насамперед у машинобудуванні.

Так, за попередніми результатами 2017 р., Китай став найбільшим іноземним інвестором у країнах ЦСЄ, збільшивши вартість своїх інвестицій в регіон, у т.ч. через злиття і поглинання, на 78%, до €7,7 млрд.

Не викликає сумніву, що країни V-4 і надалі намагатимуться розширювати присутність на китайських ринках та намагаються активізувати приплив китайських ПІІ, що покращить виробничі можливості в країнах.

Звичайно, більш помітна роль китайських інвесторів проявлятиметься і надалі, особливо з урахуванням реалізації проектів Нового шовкового шляху,

спрямованих на покращення інфраструктури у східно-європейських країнах, що є ключовими торговельними партнерами Китаю (насамперед, Польщі). Крім того, фахівцями засвідчуються значні нові можливості для малих і середніх підприємств, які зможуть бути вписані у завдання інфраструктурних проектів у країнах ЦСЄ.

Китайські інвестиції в АПК, інфраструктуру, енергетику та інші галузі України досягли $7 млрд. Україна, у т.ч. внаслідок кризи і військової агресії, помітно скоротила вартісні показники товарообороту з Китаєм. Загалом структура торгівлі з Китаєм практично залишається «невигідною»: Україна імпортує машини та устаткування, експортує промислові товари з низьким рівнем обробки. Одним із шляхів розширення співробітництва України і Китаю може стати участь України у форматі існуючого співробітництва КНР із країнами ЦСЄ з огляду на приналежність України до цього регіону та її статусу асоційованого члена ЄС.

Кілька років тому, коли велись широкі дискусії стосовно значного потенціалу і перспектив участі України у «Новому шовковому шляху», зазначалось, що вигідне економічне положення, запровадження зони вільної торгівлі з ЄС і дешева кваліфікована робоча сила–важливі складові привернення інвестицій в Україну, насамперед, динамічних азійських (зокрема, Китаю), розширення інтеграційних можливостей і, на такій основі, прискорення економічного зростання і розвитку. На жаль, такі вигідні сценарії для України не вдалося реалізувати.

Так, зокрема, Україна неналежно підійшла до питання політики Китаю стосовно країн ЦСЄ, хоча саме цей інтеграційний напрям сьогодні виглядає досить оптимістично. Фактично Китаєм вже закріплена довгострокова стратегія посилення впливу в одному з європейських регіонів.

Зважаючи на високу економічну динаміку Китаю і сповільнення «старої Європи», вказані впливи, звичайно, посилюватимуться, водночас, означатиме підвищення вагомості країн ЦСЄ.

Наразі, відбувається формування спільної політики країн ЦСЄ до співробітництва з Китаєм. Україна і надалі ризикує залишатись поза увагою світових інвесторів. Тому найближчими завданнями є пошук можливостей і шляхів долучення України.

Іншим важливим інтеграційним проектом, до якого Україні слід долучитись, є проект розвитку Карпатського, насамперед, в частині створення і включення України до транспортної інфраструктури ЦСЄ. Економічна успішність будь-якої країни світу у найближчі два десятиріччя значною мірою залежатиме від того, наскільки країні вдасться включитись до регіональних чи глобальних ланцюгів.

УДК 331.526
Губарь О.В.
канд. екон. наук, доц. ЗНТУ

ТЕХНОЛОГІЧНЕ БЕЗРОБІТТЯ–НОВИЙ ВИКЛИК ДЛЯ РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Сучасний ринок праці України характеризується протилежними тенденціями. З одного боку, спостерігається катастрофічна міграція трудового населення, а з іншого, намітилися позитивні тенденції у створенні нових робочих місць. Зокрема, офіційно зареєстрований рівень безробіття 8,3% є найнижчим з 2014 року; знижується навантаження на одне вільне робоче місце (за даними Держкомстату кількість вакансій за січень-вересень 2018 р. зросла на 9,3% у річному вимірі). Однак, як і в минулі роки, найбільшим попитом користуються робітники робочих спеціальностей і найпростіших професій. Це свідчить про низькі темпи створення нових технологічних виробництв, що відбиває структуру нашої економіки і експорту, значна частка якого доводиться на сировину та напівфабрикати.

Технологічні досягнення останнім часом вже роблять можливим виробництво матеріальних благ без участі людини, можна стверджувати, що в світі стрімко розвивається процес «дегуманізації». За прогнозами аналітиків Міжнародної організації праці, в найближчі 20 років 135 млн. робітників Південно-Східної Азії можуть залишитися без своїх робочих місць.

Технологічне безробіття–це не нове явище, воно існує в світі з початку XIX ст. (початок Першої промислової революції), це відмова від людської праці на користь машин.

Зазвичай технологічне безробіття завжди компенсується створенням нових робочих місць, необхідних для обслуговування нової техніки. Але їх завжди було менше, а ніж тих робочих місць, які знищувались, тобто була часткова компенсація.

Крім того, безробіття в суспільстві компенсувалось зниженням цін на товари, виготовлених за допомогою нових машин більш досконалим способом, що призводило до суспільного зростання попиту на продукцію, створення нових робочих місць на нових виробничих потужностях, створених для задоволення зростаючого попиту. Але особливість сьогодення є те, що знов утворені робочі місця, скоріш за все, також будуть заміщуватись роботами і виробничими автоматами. Отже, для багатьох людей вже в найближчий перспективі місця не залишиться.

Україна обрала для свого економічного розвитку шлях політичної відкритості, на якому проникнення технологічних винаходів не буде утруднено. Отже, можуть постати ті ж проблеми розвитку, що і у всьому

сучасному розвиненому світі. В українському суспільстві практично ніхто зараз не обговорює перспективи технологічного безробіття, адже немає розуміння невідворотності приходу цих проблем, які можуть наступити вже в найближче десятиліття. Серйозні держави відрізняються від несерйозних тим, що вони вирішують не тільки економічні проблеми поточного року, а мають і довгострокові стратегії розвитку, яких, як бачимо, і в цьому питанні, в країні поки немає.

В Україні створення нових технологічних виробництв повного циклу проходить занадто повільно. Україна повинна зосередитись на реалізації адекватної поточним викликам промисловій політиці, на підвищенні ефективності і культурі виробництва, на зростанні продуктивності праці. Це дозволить вирішити проблему створення нових робочих місць.

Актуальним завданням для економіки України є стабільне зростання промисловості. Для зростання ВВП на рівні 4-6% на рік необхідно забезпечити рівень інвестицій до 20% ВВП. На теперішній час державні інвестиції складають 2% ВВП, залучення іноземних інвестицій теж на низькому рівні. Для підвищення інвестиційної привабливості Україна перш за все повинна зберегти макроекономічну стабільність і завершити реформи зі створення ринку землі, оздоровлення фінансового сектору, протидії корупції і забезпечення приватизації.

Необхідно розвивати галузі з найбільшим мультиплікативним ефектом у вигляді створення нових робочих місць. Наприклад, будівництво є одним з найкращих мультиплікаторів економічного росту. Кожна гривня, вкладена у будівництво, дає 2,5-3 грн. приросту ВВП, кожне додаткове робоче місце забезпечує роботою 5-6 робітників в інших галузях.

Світове суспільство вже замислилося над вирішенням проблеми технологічного безробіття. Єдиний спосіб протидії на даний момент– введення безумовного доходу, але таке рішення доступно лише найбагатшим країнам. Але позитивним моментом того, що в Україні автоматизація і роботизація впроваджуються повільно є те, що у нас є час на розробку методів рішення проблеми технологічного безробіття.

УДК 332.72
Губарь О.В.[1], Козирєва Є.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-618 ЗНТУ

ЛІБЕРАЛІЗАЦІЯ РИНКУ ЗЕМЛІ–ШЛЯХ ДО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА

Україна має вигідне як географічне, так і геополітичне положення. Добрі кліматичні умови та родючість земель дозволяє мати розвинутий агропромисловій комплекс. Сьогодні Україна не використовує свої можливості, що говорить про необхідність ефективного здійснення реформи аграрної сфери, а саме зняття мораторію на купівлю-продаж землі в країні.

Аграрна реформа являє собою перетворення землеволодіння і землекористування; процес удосконалення економічних відносин і організації виробництва в усіх сферах АПК. Доказом неефективного проведення цієї реформи є наступні показники. За січень-квітень 2018 року порівняно з відповідним періодом попереднього року: обсяг продукції сільського господарства зменшився на 0,5%; експорт товарів та послуг збільшився на 9,1%, а імпорт товарів та послуг збільшився на 11,3%. У господарствах населення зниження обсягу виробництва сільськогосподарської продукції на 2,9%, коли у сільськогосподарських підриємствах наявний приріст 1,8%. Мораторій на купівлю-продаж землі, розквіт корупції в державі та погане фінансування аграрного сектору є основними причинами нездатності малих фермерів забезпечувати поставки органічної продукції на внутрішний ринок.

Мораторій на продаж землі має ряд негативних наслідків:

-стримує розвиток ділової активності малого та середнього бізнесу у сільській місцевості;

-мораторій призводить до шалених збитків як у державному бюджеті, так і у кожного землевласника, а це близько 7 мільйонів осіб, адже власники земель сільськогосподарського призначення не можуть вільно розпоряджатися землею;

-існування мораторію стає на заваді залученню банківського фінансування малими фермерськими господарствами, оскільки земля у власності фермерів не є ліквідним активом, що є перешкодою для розвитку цих господарств;

-стримує розвиток виробництв з вищою доданою вартістю, бо вони вимагають довгострокових інвестицій;

-через залежність від орендатора переважає вирощування однорічних культур, що зменшує попит на робочу силу в сільській місцевості і рівень безробіття сільського населення росте;

-виснаження та деградація ґрунтів, бо орендарі не зацікавлені в збереженні та покращенні якості земель, що перебувають у їх короткостроковому користуванні. За останні 20 років в Україні в середньому вміст гумусу в ґрунтах зменшився з 3,36% до 3,14%;

-процвітання тіньового ринку землі;

-зниження інвестиційної привабливості української аграрної економіки, пов'язаної з підвищенням ризику вкладень.

Перш ніж зняти мораторій, необхідно зробити наступне: завершити формування нормативно-правової бази ринку земель; сформувати інфраструктуру земельного ринку; удосконалити систему обліку та реєстрації земельних ділянок та прав власності на них; провести оцінку земель для встановлення її реальної ціни; створити орган, який буде вести моніторинг та контролювати збереження якості землі та відповідність використання їх за призначенням та встановити межі у наданні певної кількості земельних угідь в одні руки.

Експерти зазначають, що проведення аграрної реформи буде можливе лише після завершення в Україні президентських виборів 2019 року. Проте реформування аграрного сектору–це складний та багатоетапний процес, який потребує часу на своє здійснення. Тому існує нагальна потреба у тому, щоб вже сьогодні розпочати підготовку до проведення реформи. З огляду на причини погіршення стану АПК зрозуміло, що варто почати із ефективної боротьби з корупцією в країні.

Відкриття ринку землі–це нові можливості для українських фермерів. Родючі землі України–це можливість для країни поповнити ряди розвинутих держав Євразійського континенту. Кожній країні варто використовувати наявний потенціал задля подальшого її розвитку.

УДК 338.14
Губарь О.В.[1], Селіверстова А.В.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-618 ЗНТУ

КОРУПЦІЯ В УКРАЇНІ: НАСЛІДКИ ДЛЯ ЕКОНОМІКИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Високий рівень корупції в країні гальмує розвиток держави, адже вона сприяє розширенню тіньової економіки, порушує конкурентні механізми ринку, неефективно використовуються бюджетні кошти, підвищуються ціни за рахунок хабарів, в агентів ринку з'являється зневіра у чесність влади, погіршується інвестиційний клімат, знижується ефективність економіки загалом.

У світовому Індексі сприйняття корупції (CPI) від Transparency International за 2017 рік Україна отримала 30 балів зі 100 можливих, 130 місце серед 180 (в порівнянні з 2016 роком рейтинг зріс на один бал). Це сталося завдяки реформі ринку газу, роботі реєстру електронних декларацій, реформі державних закупівель і використання системи ProZorro. Водночас повільне зростання індексу України у TransparencyInternational пояснюють браком політичної волі керівництва країни до боротьби з корупцією і низьким рівнем довіри до українських судів та прокуратури.

Корупція в Україні сповільнює зростання валового внутрішнього продукту (ВВП) на близько 2% в рік. Дослідження соціальних настроїв свідчать, що 56% українців називають корупцію основною проблемою України. Дослідники Transparency International стверджують, що антикорупційні настрої українців значно посилилися порівняно з 2013 роком. Але незважаючи на це, 72 відсотки українців вважають, що за у боротьбі з корупцією мало що змінилося. Жителі України винять в цьому олігархів, які мають вплив на уряд. 65% українців вважають, що зменшити такий вплив можна, заборонивши компаніям фінансувати політичні партії і кандидатів.

По усіх кримінальних виробництвах, НАБУ, що розслідуються, зараз, сума збитку державі складає 153 мільярди гривен. Для порівняння уряд на ремонт доріг цього року виділив 47 млрд. грн. При цьому не враховані прострочені корупцією гроші в справах, які вже пішли до судів. Суми там значно менше–7 млрд. 272 млн. грн. Проте і за них адвокати чиновників найвищого рангу б'ються до останнього.

Доречно детально розглянути економічні зміни через корупцію:

Зменшення кількості потенційних інвесторів (якщо розділити корупцію на одиницю індексу, можна зробити висновок, що приплив прямих

іноземних інвестицій виросте до 23%. Менший рівень корупції міг би дозволити країні не брати кредитів та залучити більше інвестицій;

Гроші для соціальних виплат (якби рівень корупції в Україні був таким, як в Польщі, то можна було б виділяти значно більше фінансів для соціальних виплат громадянам, а їх співвідношення до ВВП виросло б на 4.2-7%);

Втрата податкових надходжень до бюджету країни (компанії звикли штучно занижувати кількість своїх доходів приблизно на 4-10%, адже це дозволяє їм ухилятись від оплати податків. Близько 62% українських підприємств продовжують не виплачувати податки в повній мірі, а 47% із них дають хабарі, щоб служби перевірки «не побачили» порушень);

Зниження продуктивності (корупційний процес знижує продуктивність капіталу країни на 2%. Це означає, що вкладається ресурсів значно більше, ніж їх отримується на фінальному етапі. Якби рівень корупції був таким, як в Польщі, то ВВП України виріс би на 13%);

Негативний вплив на медицину та освіту (якщо рівень корупції підвищується, то витрати на освіту зменшуються на 0,39%, а на медицину – на 0,64%);

Корупція зменшує ВВП (в період зростання корупції зменшується рівень реального ВВП на 0,55%. Якби співвідношення хабарів з доходами зменшилося б на 1 пункт, то доходи могли б вирости на 14,6 млрд. грн., а за останні 10 років ВВП збільшився б на $23 млрд.).

З метою подолання корупційних злочинів в економіці України необхідно пройти поступовий алгоритм боротьбі з корупцією. Гостра потреба у створенні окремого антикорупційний суд, який буде повністю перебувати за межами існуючої судової системи. З метою оцінки діяльності НАБУ необхідно обрати незалежного аудитора серед повністю незаангажованих і незалежних експертів. На часі стає проведення судової реформи.

Хоча реалізація цих пунктів не вирішить всіх антикорупційних проблем України, вони стануть важливими кроками на шляху подолання цих проблем. Побудова чесного суспільства з прозорою системою керівництва дозволить повернути нечесно виведені гроші на розвиток економіки України, отже питання ефективного запобігання та протидії корупції є однією із найважливіших проблем, які намагається вирішити сучасна держава.

УДК 338.14
Губарь О.В. [1], Тиха А.Д.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-618 ЗНТУ

РЕКЛАМНИЙ РИНОК УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Реклама тісно пов'язана з розвитком виробництва продукції, економічним зростанням добробутом країни, адже вона інформує споживачів про нові товари, про вдосконалені якості продукту і стимулює попит на вироблену продукцію.

Рекламу вважають важливим компонентом загальної структури ділової активності, який саме і стимулює споживання до рівня, котрий можна порівняти з рівнем виробництва. Реклама складається з комплексу засобів і прийомів, спрямованих на досягнення кінцевої мети виробника–продавати товари та послуги, продавати спосіб життя. Реклама має беззаперечну цінність. Практика використання такого інструменту ведення бізнесу в Україні нараховує менш трьох десятиліть. Проте, незважаючи на такий невеликий проміжок часу ринок реклами сформувався і ефективно функціонує.

Відповідно до законодавства України, реклама–це інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару.

Економічна роль реклами є однією з найважливіших, адже вона забезпечує налагодження і підтримання економічних зв'язків між суб'єктами господарювання, між виробниками і споживачами товарів.

Реклама є потужним інструментом конкурентної боротьби виробників в боротьбі за увагу і гроші споживачів товару. Причому в міру зростання об'ємних і якісних показників суспільного виробництва значення цього інструменту посилюється. Підтримуючи і загострюючи конкуренцію між виробниками (продавцями), реклама дозволяє споживачам товарів розширити їх вибір і зробити його більш усвідомленим і обґрунтованим. Тим самим реклама сприяє зростанню ділової активності, підвищенню обсягів капіталовкладень і числа робочих місць. Наслідком цього є загальний розвиток суспільного виробництва.

Найважливіша економічна роль реклами в Україні реалізується також в тому, що вона сприяє розширенню ринків збуту. Вона бере участь у виведенні нових товарів на ринок і розширення географії реалізації вже зарекомендували себе товарів. Прискорюючи час продажу рекламованих

товарів, реклама стимулює прискорення оборотності коштів. Цим вона підвищує загальну ефективність функціонування національної економіки.

Реклама стала однією з найважливіших галузей в Україні, яка безпосередньо бере участь у створенні валового продукту і нових робочих місць. Причому це стосується як безпосередньо рекламного бізнесу, так і інших галузей економіки, які обслуговуються рекламою. Але не всі фахівці визнають економічну роль реклами позитивною. Найбільш частим звинуваченням на адресу реклами є те, що вона вимагає вкладення великого обсягу коштів в виробничо-комерційну сферу для просування товарів. Як наслідок, це в значній мірі підвищує кінцеві ціни на товари.

Саме тому у 2019 році відбудуться суттєві зміни в структурі та якості інвентаря зовнішньої реклами. Реконструкція і оновлення інвентаря відбудеться як в Києві, так і в інших містах України. Необхідність - модернізації старих конструкцій виникла на тлі нових правил розміщення конструкцій, легалізації усіх учасників ринку і очищення міст від надмірних рекламних носіїв.

Важливим пунктом порядку денного стає поява цифрових рекламоносіїв. Головним стримуючим чинником в Україні виступає розмір первинних інвестицій операторів, і тимчасова неготовність з боку попиту платити більше за більшу цінність. Стороннім пропозиціям також потрібний час для налаштування процесу продажу і оцінки ефективності. Індустріальний комітет зовнішньої реклами планує підготувати методики оцінки і рекомендації з продажу і закупівлі такого роду інвентаря.

В підсумку наведемо реалії 2018 та прогноз на 2019 рік рекламного медіа ринку в Україні: 2018 року ринок медіа реклами виріс на 25%, а за прогнозами на 2019 рік зростання не лише збережеться, але і навіть прискориться–до +27%.

Інтернет реклама продовжує лідирувати по темпах приросту.

При цьому, інтернету вже "тісно" в традиційному медійному ринку і частина його бюджетів винесена за рамки медіа.

Позитивна динаміка ринку реклами швидше свідчить про певний обсяг відкладеного попиту на рекламу, ніж на відновлення економіки країни. У розпал кризи багато рекламодавців відреагували на те, що відбувається занадто різко і скоротили бюджети більше, ніж того вимагали фактичні ринкові реалії. Більш сміливі й активні рекламодавці, готові інвестувати в кризу, отримували серйозні оптимізаційні можливості від продавців, через що в цілому також витрачали менше свого максимального потенціалу.

УДК 338.14
Губарь О.В. [1], Соболь Ю.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-618 ЗНТУ

СУЧАСНИЙ СТАН АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

Агропромисловий комплекс є одним з головних секторів економіки держави. Сільське господарство розглядають як комплекс технологічно і організаційно взаємозв'язаних галузей, які у своїй сукупності утворюють збалансовану, інтегровану і структурно завершену систему, функціонально-компонентна структура якої підпорядкована стабільному нарощуванню продовольчої продукції землеробства і тваринництва. Кожна галузь сільськогосподарського виробництва є сукупністю підприємств, що виробляють певні види однорідної продукції чи надають послуги, які задовольняють певні потреби населення у продуктах харчування, а промисловості–в сировині.

Аналіз сучасного стану сільського господарства свідчить про позитивні тенденції в його галузях. Починаючи з 2018 року, Мінагрополітики запровадило цільову державну підтримку галузі тваринництва. В поточному році на програми державної підтримки галузі буде спрямовано 3,5 млрд. грн. Для залучення інвестицій у розвиток скотарства державною підтримкою передбачено здешевлення будівництва або реконструкції тваринницьких ферм і комплексів, як за власні кошти, так і за кредитні. На ці цілі передбачається 1,8 млрд. грн. Зокрема, тваринники у 2018 році на будівництво та реконструкцію 51 об'єкту отримали дотації в рамках державної програми відшкодування будівництва та реконструкції тваринницьких об'єктів у розмірі 1,3 млрд. грн.; введено в дію 84 тваринницькі ферми та комплекси, а у 2019 році очікується будівництво та реконструкція 93 тваринницьких об'єктів, з них у скотарстві–32, свинарстві–39, птахівництві–19 та ін. Як повідомляв Укрінформ, у 2019 році на програми державної підтримки тваринницької галузі буде спрямовано 3,5 млрд.грн., з них 1,4 млрд–на розвиток скотарства. Зокрема, збільшено розмір дотації за утримання корів із 750 до 900 гривень за одну голову (двічі на рік); надано можливість скористатись державною підтримкою за вирощування молодняку великої рогатої худоби, у тому числі й закупленого.Експорт продукції аграрного сектору України за січень-лютий 2019 року, порівняно з аналогічним періодом 2018 року, збільшився на 683,8 млн. дол. США, що становить 24,4%.

Мінагрополітики намагається втілювати сучасні методи управління комплексом, зокрема застосовуються Секторальна експортна стратегія АПК, яка побудована на принципі «3D»–це диверсифікація ринків збуту, диверсифікація товарної номенклатури та диверсифікація суб'єктів експорту.

Аграрна та харчова продукція в загальному експорті України зайняла частку 43,9%. Лідерами серед продуктів, що експортувалися, стали: кукурудза (частка в загальному аграрному експорті–33,6%), олія соняшникова, сафлорова або бавовняна (20,13%) та пшениця і суміш пшениці з житом (11,84%).Окрім того, у перші два місяці поточного року значними темпами зростав експорт таких продуктів як кукурудза–на 84,4% (на 528,4 млн. дол. США); пшениця–на 27,8% (майже на 90 млн. дол. США); макуха та інші тверді відходи, одержані під час добування соняшникової олії–на 39,7% (на 55,8 млн. дол. США); насіння ріпаку–на 82,1% (на 30,2 млн. дол. США); макуха та інші тверді відходи соєвої олії–в 2,1 рази (на 26,2 млн. дол. США).ТОП-10 найбільших імпортерів української сільськогосподарської продукції за січень-лютий 2019 року увійшли: Індія 9,6%, Єгипет–9,1%, Туреччина–7,8%, Нідерланди–7,4%, Іспанія–6,7%, Китай–5,8%, Італія–3,8%, Польща–3,3%, Німеччина та Білорусь з часткою експорту–2,9%.

Важливим фактором розвитку галузі тваринництва, особливо молочного скотарства, є кооперація. Тому за окремою державною програмою "Фінансова підтримка розвитку фермерських господарств" передбачено фінансування обслуговуючих кооперативів: у розмірі 70% компенсується вартість придбаного обладнання, зокрема для первинної обробки та переробки молока.

Раціональна державна підтримка та продумала політика країни повинні створити сприятливі умови для оптимальної роботи сільськогосподарської галузі. Україна, має всі необхідні ресурси для забезпечення попиту внутрішнього та зовнішнього ринків продукцією агропромислового комплексу. Основними пріоритетними напрямками розвитку сільськогосподарського комплексу є оптимізація, раціоналізація, модернізація, продумана логістика, підвищення якості та безпечності її продукції. Пріоритет в експорті продукції АПК України повинен зміститися з рослинництва на продукцію з високим рівнем доданої вартості та високим ступенем обробки.

УДК 314.15 (477)
Афендікова Н.О.[1], Кисельова К.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-414м ЗНТУ

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА МІГРАЦІЯ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ НАСЛІДКИ

В умовах інноваційного розвитку економіки інтелектуальні ресурси є одним з ключових чинників, що визначають конкурентні переваги країн на світових ринках. Загострення дефіциту національних науково-технічних кадрів і посилення їх боротьби за зарубіжні уми і таланти надзвичайно актуалізували проблему інтелектуальної міграції, в потоки якої залучені вчені, викладачі вузів, експерти міжнародних організацій, службовці ТНК та інші категорії висококваліфікованих спеціалістів.

Україна вже давно стала «донором талантів» для країн-сусідів через розбіжність двох важливих параметрів. З одного боку, Україна має непогані позиції за рівнем знань і навичок громадян (44 місце в Рейтингу глобальної конкурентоспроможності талантів за 2018 рік), з іншого, у нас відсутні можливості для їх самореалізації (98 місце за ступенем привабливості країни для висококваліфікованих кадрів і 99 за показником стану середовища).

Як засвідчило соціологічне дослідження, проведене за підтримки Світового банку 42,8% мігрантів, що на момент опитування перебували за кордоном, мали закінчену вищу освіту, 1,4% мали ступінь кандидата наук, 0,3% мали ступінь доктора наук. Опитано було 6676 осіб в 5985 домогосподарств в 63 містах України. Загалом результати демонструють, що майже половина українських мігрантів працюють на посадах, для яких вони є надкваліфікованими, що частково підтверджує феномен «відтоку мізків» у більш широкій, соціальній перспективі. За останні 8 років Україну залишило 45 докторів наук і 287 кандидатів наук. Зокрема у 2014 р. виїхало 7 докторів наук і 42 кандидати наук.

Більшість українських абітурієнтів і студентів планують виїхати за кордон на навчання. Відсутність перспективи-основна причина такої міграції. Особливо для країн пострадянського простору характерна тенденція кадрової еміграції на навчання в Швейцарії або Польщі. Збільшилася і кількість українців, охочих вчитися в австралійських, канадських, британських, чеських та італійських університетах. Тільки за останні 2 роки приріст студентів, що виїжджають на навчання за кордон, склав 22%, або 8492 людини.

Після отримання Україною незалежності реципієнтами інтелектуальної міграції були найближчі країни-сусіди: Росія та Польща, але в теперішній час її географічні напрями значно розширились. Основними

цільовими країнами зовнішньої міграції висококваліфікованих кадрів стали США, Німеччина, Ізраїль, Канада, Росія та Польща.

За оцінками українських експертів, щорічні збитки від еміграції наукових працівників і діячів культури перевищують 1 млрд. доларів США. На думку науковців Ради по вивченню продуктивних сил України НАН України, збитки економіки від зовнішньої трудової міграції можуть досягти 10 млрд. доларів щорічно.

До причин, які спонукають зростання інтелектуальної міграції в Україні, відносять економічні, політичні, соціальні чинники, що діють в умовах наявної глибокої кризи вітчизняної науки. Інтелектуальні мігранти виїжджають за межі національних кордонів не лише у пошуках вищої матеріальної винагороди за свою працю, а також у пошуках технологічно оснащених лабораторій, сучасних робочих місць, які мають комфортніші побутові умови праці.

Для України інтелектуальна міграція має такі негативні наслідки: зниження рівня продуктивності праці, що призводить до зниження конкурентоспроможності країни на світовому ринку; деградація робочої сили та зростання відставання України в технологічному розвитку; посилення демографічних проблем (за кордон виїжджають молоді люди з досить високим рівнем освіти, і як наслідок: старіння нації, зниження рівня народжуваності, збільшення рівня смертності).

Шляхами вирішення даної проблеми можуть бути наступні дії:

-забезпечення виконання Закону України «Про наукову та науково-організаційну діяльність» у частині фінансування наукової сфери на рівні 1,7% ВВП;

-забезпечення гідної заробітної плати науковому потенціалу країни;

-забезпечення оновлення матеріально-технічної бази науково-дослідної сфери;

-підвищення рівня соціальної захищеності працівників наукової сфери;

-стимулювання вітчизняного бізнесу до ефективного використання наукових розробок українських вчених.

УДК 314.15 (477)
Афендікова Н.О.[1], Божко К.К.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-114м ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РЕСУРСУ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Технологічний ресурс у сучасному світі є базою для розвитку глобальної економіки. Інновації є ключовою складовою конкурентоспроможності підприємств та країн. На всесвітньому економічному форумі в Давосі вже кілька років поспіль обговорюють наслідки четвертої промислової революції, яка пов'язана із впровадженням таких технологій, які передбачають найменше втручання людини у процес та максимальну автоматизацію виробництва.

Однак, український бізнес недостатньо використовує нові технології. Останнім часом в Україні кількість дослідників у галузі технічних наук знизилася у 3,5 разів, а частка інноваційно-активних промислових підприємств–у п'ять разів. Як наслідок, за рівнем технологічності українська промисловість на третину відстає від показників ЄС, за часткою високотехнологічної продукції в експорті – у 4-8 разів, за енергоефективністю–у 10 разів. Українському експорту характерно переважання частки низькотехнологічної продукції, а саме галузей третього і четвертого технологічного укладів: чорна металургія, автомобілебудування, літакобудування, хімічна промисловість.

У глобальному рейтингу інноваційності у 2017 році Україна посіла 50 місце, а у рейтингу глобальної конкурентоспроможності–85 місце із 138. Причиною відсутності активного впровадження інновацій в Україні є макроекономічні умови ведення бізнесу, відсутність чіткої державної стратегії та низький рівень витрат на науку. У 2016 році на науку і дослідження в Україні витратили рекордно низьку суму–0,3% ВВП. Тим часом, світові витрати на науково-дослідницьку діяльність збільшились у західних країнах удвічі, у Південній Азії–у 4,4 разів, що майже вдвічі перевищує темпи зростання світового ВВП. Отже, нові індустріальні країни, такі як Китай, Індія, Сінгапур та ін., мають вищі темпи розвитку, ніж розвинені країни Заходу. При цьому більша частина витрат на науково-дослідницьку діяльність у цих країнах–це кошти бізнесу, а не держави.

Міжнародна дослідницька компанія Gartner називає такі ключові технології для розвитку технологічного ресурсу: машинне навчання і штучний інтелект, "розумні" додатки, віртуальна реальність, цифрові двійники об'єктів, платформи цифрових технологій. Україна має дуже

низький рівень ВВП, і внаслідок цього дефіцитні витрати на сферу інформаційних технологій–32 долари на душу населення при населенні 42 мільйони громадян. У Польщі, де 38 мільйонів жителів, витрати на ІТ на душу населення становлять 278 доларів, що в 8,6 разів більше, ніж у нашій країні. В Україні є багато кваліфікованих ІТ-фахівців, які здатні створювати якісні продукти, потрібно лише створити привабливе бізнес-середовище, щоб заохотити їх створювати ці продукти в Україні, а не за кордоном.

Таким чином, інновації є також важливим фактором припливу чи відпливу людського ресурсу у компанії чи країні, оскільки більша частина молоді бажає працювати на підприємствах по виробництву високотехнологічної продукції або емігрувати до країн, де промисловість більше розвинена, ніж в Україні.

Отже, для розвитку технологічного ресурсу в Україні та процвітання економіки і виходу країни на світовий ринок необхідно:

забезпечити належні макроекономічні умови ведення бізнесу та створити відповідну законодавчу базу;

–створити стратегію інноваційного розвитку на державному рівні;

–збільшити витрати на науково-дослідницьку діяльність;

–заохочувати підприємців впроваджувати інновації (наприклад, надавати пільгові знижки або «канікули» тим підприємствам, які активно займаються науково-дослідницькою діяльністю і виготовляють високотехнологічну продукцію);

–заохочувати молодь вивчати технічні спеціальності та займатися науковою діяльністю у сфері технічних наук.

УДК 339.542.22 (477)
Кригульська Т.Б.[1], Грицай А.В. [2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. МТУ-217 ЗНТУ

РОЛЬ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

Проблема інвестування досить гостро стоїть у більшості країн світу. Для України вона в нинішніх умовах також є надзвичайно актуальною. За умови нестачі власних економічних ресурсів, у першу чергу, фінансових, необхідних для відновлення національного виробництва, стабільного економічного розвитку країни, проведення структурної перебудови та розв'язання проблем інтеграції України в світові економічні системи, великого значення набувають питання залучення зовнішніх джерел фінансування. Важливо, що вони не лише дозволяють певною мірою

компенсувати дефіцит національних коштів, але й є провідником сучасних технологій виробництва та управління, своєрідною «перепусткою» на світові ринки товарів, капіталів та технологій.

Інвестиції можуть здійснюватися у вигляді: іноземної валюти, рухомого і нерухомого майна, майнових прав, корпоративних прав, цінних паперів, грошових вимог і прав на вимоги виконання договірних зобов'язань (гарантованих банками), прав інтелектуальної власності, прав на здійснення господарської діяльності (на користування надрами та природними ресурсами) та інших цінностей.

Визначальною умовою іноземного інвестування є сприятливий інвестиційний клімат, який полягає не тільки в залученні визначеного обсягу іноземних інвестицій, але й у конкретних умовах їхнього застосування. У цьому розумінні розвиток національної економіки України має певні особливості, а саме: деіндустріалізація країни–скорочення виробництва продукції важкої промисловості до рівня національних потреб і потреб експорту її продукції; упровадження нових технологій і створення пріоритетних сфер як основи інформаційного суспільства неминуче пов’язано з залученням іноземного капіталу; чималих інвестицій вимагає реконструкція аграрного сектора країни і підвищення його продуктивності; чималих засобів вимагає часткова реанімація минулої і створення нової моделі соціальної політики в країні, де також можуть бути використані іноземні інвестиції.

За оцінками експертів Українсько-Європейського консультативного Центру, із шести груп чинників, що визначають інвестиційний клімат (політичні, правові, економічні, соціальні, екологічні, геополітичні), високу оцінку в Україні мають лише соціальні (професійна підготовка та кваліфікація українського персоналу) та географічне розташування країни. Привабливим для іноземних інвесторів є також місткий внутрішній ринок споживання, потужний науково-технічний потенціал. Інші чинники мають або низьку позитивну (політичні), або негативну оцінку. На інвестиційну привабливість України та її окремих регіонів для іноземних інвесторів негативно впливає також її імідж як країни з високим рівнем корумпованості. Негативним фактом є збереження тенденції інвестування у проекти, що приносять швидкий прибуток. Іноземні інвестори не поспішають вкладати гроші у розвиток української економіки, її реорганізацію, вдосконалення управлінських процесів. Крім того, ризик ведення бізнесу залишається досить високим через політичну та економічну нестабільність, воєнні події на сході країни. Тому інвестор прагне якомога швидше вивести свій прибуток з країни.

За даними Держкомстату на 31.12.2017 року обсяг залучених прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку України становив

39144,0 млн. дол. Інвестиції спрямовувалися у вже розвинені сфери економічної діяльності. Найвагоміші обсяги надходжень прямих інвестицій були спрямовані до установ та організацій, що здійснюють фінансову та страхову діяльність–26,1% та підприємств промисловості–27,3%. За обсягами освоєння капітальних інвестицій провідними сферами економічної діяльності залишалися: промисловість–33,1%, будівництво–12,3%,сільське, лісове та рибне господарство–14,0%, інформація та телекомунікації–4,1%, оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів–7,0%, транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність–8,7%, державне управління й оборона; обов`язкове соціальне страхування–7,4%.

Результати досліджень, а також експертні оцінки свідчать, що іноземні інвестиції суттєво не впливають на стан національної економіки України та відчутно не сприяють розв'язанню завдань, визначених як пріоритетні: реструктуризації економіки, технологічному оновленню виробництва і подоланню залежності від імпорту. Тому для кардинального поліпшення структури інвестування в Україні необхідно поліпшити економічне становище країни та сформувати місткий динамічний і платоспроможний внутрішній ринок.

Отже, іноземне інвестування для України здатне мати позитивні наслідки. Залучення іноземних інвестицій дає змогу країні-реципієнту отримати ряд вигод, основними з яких є поліпшення платіжного балансу; трансфер новітніх технологій та ноу-хау; комплексне використання ресурсів; розвиток експортного потенціалу і зниження рівня залежності від імпорту; досягнення соціально-економічного ефекту (підвищення рівня зайнятості, розбудова соціальної інфраструктури тощо). Водночас, використання іноземних інвестицій для країни є потенційним джерелом загроз, таких як експлуатація сировинних ресурсів та забруднення навколишнього природного середовища, підвищення рівня залежності країни від іноземного капіталу, зниження рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, трансфер капіталу за кордон.

УДК 331.5 (477)
Кригульська Т.Б.[1], Єгорова К.Є.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. МТУ-217 ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ЗАЙНЯТОСТІ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

Молодь є однією з найважливіших складових людського потенціалу країни, що виявляє себе на ринку праці. Від її потрібності та ступеня

залучення до продуктивної діяльності залежить розвиток економічних процесів на довготривалу перспективу.

Сьогодні Україна знаходиться на складному етапі свого розвитку, коли молоді дуже непросто. Основні причини складного становища української молоді, головним чином, пов'язані з проблемами «життєвого старту»: з рівнем матеріального забезпечення і соціальної захищеності, з можливістю здобуття освіти, початком трудової діяльності, утворенням і забезпеченням сім'ї, професійним ростом, кар'єрою. Середня заробітна плата молодих людей є майже вдвічі нижчою, ніж середня в Україні.

На ринку праці вже давно виявляє себе невідповідність знань та умінь, які має молодь, та запитом роботодавців. Основними характеристиками сучасного випускника вищого навчального закладу є амбіційність, ініціативність, активність, цілеспрямованість та невизначеність. При цьому, як визначено в дослідженні «Випускники українських ВНЗ очима роботодавців», серйозною перешкодою в роботі стає відсутність (або недостатній рівень володіння) навичок міжособистісного спілкування таких, як «комунікабельність, вміння презентувати, вести переговори, емоційний контроль».

Ще однією проблемою працевлаштування молодого випускника є пошук роботи за фахом. Однак багато підприємств беруть на роботу найбільш успішних випускників вищих навчальних закладів і оцінюють рівень знань, отриманих молодим фахівцем. Деякі роботодавці бачать перевагу прийому на роботу молодих спеціалістів в економії фінансових коштів на оплату роботи працівників. Багато роботодавців шукають молодих спеціалістів з хорошими твердими теоретичними знаннями, вважаючи, що практичний досвід краще отримувати на тому підприємстві, на якому фахівець буде працювати. Тому виникає проблема підвищення ефективності методів розвитку кар'єри випускників навчальних закладів.

Значною проблемою абсолютно для всіх випускників, незалежно від рівня їхньої теоретичної підготовки, підприємства вважають відірваність знань від практики, непідготовленість до роботи в реальному бізнесі і нерозуміння того, як цей бізнес працює. Відповідно, необхідно орієнтувати студента на протязі навчання у вищому навчальному закладі до вимог роботодавця.

Проблемною є мотивація працевлаштування молоді. Більшість випускників вишів України не знають за 2-3 місяці до закінчення навчання-ким та де будуть працювати, тобто можна впевнено стверджувати, що на ринку праці вони будуть неконкурентоспроможними.

У процесі пошуку роботи безробітна молодь стикається із певними психологічними труднощами. Їхньою причиною є відсутність в особи

внутрішньої готовності до активних дій, невміння змінити попередні установки, мотивація поведінки в нових ринкових умовах.

Молоді люди сподіваються на допомогу держави, яку у кінцевому результаті майже не отримують. Серед цих проблем, які хвилюють молодь : відсутність державних гарантій щодо забезпечення молодих спеціалістів робочими місцями; невиконання вимог законодавства щодо укладання письмового трудового договору з неповнолітньою особою; неврахування тенденцій міграції молодих спеціалістів; недостатнє сприяння держави створенню «молодіжних центрів праці» та забезпечення їх ресурсами з метою їх продуктивного функціонування у сфері зайнятості.

Усі ці невирішені проблеми зайнятості призводять до зростання рівня безробіття молоді на ринку праці України. Як наслідок, спостерігається пониження рівня життя, поширення тіньової зайнятості, пасивної моделі поведінки, відтік робочої сили за кордон та зміну цінностей у молодого покоління.

Мають бути розроблені та впроваджені заходи, які можуть певним чином сприяти вирішенню проблем зайнятості молоді на ринку праці України. На наш погляд, насамперед слід: 1) створити Молодіжну біржу праці; 2) розробляти проекти фінансування активних заходів сприяння молодіжної зайнятості; 3) проводити дослідження з метою визначення спеціальностей, професійних навичок та рівня кваліфікації випускників; 4) включити до навчальних програм обов'язкове стажування студентів; 5) розробити та впровадити механізм фінансової та іншої підтримки підприємств, що беруть участь у реалізації молодіжних програм; 6) розширювати інформаційне поле про стан локальних ринків праці, потенційних роботодавців з метою створення умов для самовизначення молодих осіб; 7) проводити інформативні семінари та тренінги щодо можливостей працевлаштування;8) організовувати зустрічі з роботодавцями та колишніми безробітними, які успішно знайшли роботу або заснували власний бізнес, забезпечивши широке висвітлення позитивного досвіду в ЗМІ; 9) запровадити в програмах навчальних закладів курси з техніки пошуку роботи та організації власної справи; 10) провадити координацію міжнародної діяльності: в частині обміну студентами з метою стажування, виконання волонтерських і тимчасових робіт.

УДК 330.16
Кригульська Т.Б.[1], Пустовіт Ю.А.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. МТУ-217 ЗНТУ

ВНЕСОК РИЧАРДА ТАЛЕРА У ДОСЛІДЖЕННЯ ПОВЕДІНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Споживання-це важлива сфера життя людей, у якій товари і послуги використовуються споживачами для задоволення власних матеріальних і нематеріальних потреб та бажань. Сфера споживання успішно вивчається з допомогою економічних моделей. Систематичні відхилення від раціональної поведінки вивчає поведінкова (біхевіористська) економіка-відносно молода область економіки, над розвитком якої працювало багато економістів та психологів, серед них Моріс Алле, який сформулював «Парадокс Алле» ще в 1953 році; Амос Тверські та Деніел Канеман, які в 1979 році написали роботу «Теорія перспектив: Аналіз рішення під ризиком»; Ернст Фер, Армін Фальк та Метью Рабін, які вивчали «справедливість», «уникання нерівності» та «взаємний альтруїзм», послабивши неокласичне припущення про «ідеальний егоїзм» та багато інших вчених.

Усі вони проводили численні експерименти, які показали, що реальна поведінка людей має не надто багато спільного з тим, як поводиться раціональний homo economicus, що має впорядкований набір переваг, заснованих на інформації і досвіді. У різноманітних ситуаціях поведінка споживачів виявляється в кращому разі обмежено раціональною, а в гіршому - яскраво ірраціональною. Найвагоміший вклад у дану галузь зробив професор школи бізнесу Бута в Чиказькому університеті Ричард Талер. У 2017 році він отримав Премію Шведського національного банку пам'яті Альфреда Нобеля «за внесок у дослідження поведінкової економіки».

Як один із засновників сучасної поведінкової економіки, Талер розробив багато економічних інструментів та відкриттів. Наприклад, в одній зі своїх перших популярних робіт «Прокляття переможця», він довів нераціональну поведінку учасників аукціонів, які часто сплачують більше, ніж коштує товар, або купують те, що врешті не задовольняє їхніх очікувань. Він першим описав ефект володіння (endowment effect). Крім того йому вдалося розробити теорію ментальної бухгалтерії (mental accounting), яку веде кожна людина та визначити, що одні й ті ж гроші можуть оцінюватися по-різному.

Цей науковець запропонував описувати рішення індивіда та його дії за допомогою моделі «планувальник/діяч». У ній суб'єкт виступає одночасно і планувальником, який оцінює користь тих або інших дій у довготерміновому

періоді, і діячем, який бачить тільки короткотермінову користь. Планувальник може впливати на діяча з допомогою сили волі або якихось хитрощів, які обмежують свободу дій останнього. З допомогою цієї моделі Талер описав, як поводять себе люди, коли заощаджують кошти на майбутнє, а також запропонував автоматично підписувати американців на індивідуальні пенсійні плани, а не очікувати від них свідомого рішення, яке потребує від них сили волі.

Впродовж багатьох років учений вивчав поведінкову економіку в складі спеціальної комісії уряду Великобританії, досліджуючи попередження економічних «бульбашок» та впроваджуючи методи роботи з тими, хто не платив податки.

Разом з колегами Ричард Талер розробив відому в економістів гру в диктатора, коли одному гравцю пропонувалось поділити з випадковим і анонімним суперником 20 доларів одним із двох варіантів: взяти собі 18 з 20, або поділити порівну. Раціональна людина, не замислюючись, обрала б 18 доларів, але в експериментах з реальними студентами 76% ділили гроші порівну. Результат довів, що в середньому чверть піддослідних поводять себе «як потрібно» раціональній людині.

Професор обґрунтував поняття «архітектура вибору»-те, як саме агенту пропонується зробити той чи інший вибір, в яких формулюваннях, з якою послідовністю. Адже зазвичай товари обираються або раціонально, або автоматично. Класичним прикладом, як не дивно, може бути донорство органів. У країнах, де всі за замовчуванням вважаються донорами органів, відмовляються від нього тільки близько 10% людей. А там, де донором можна стати, спеціально на це підписавшись, картина дзеркальна: цей варіант обирають не більше 10-15% людей. Одне й те саме питання–бажаєте Ви стати донором-у різній послідовності дає різні результати.

На основі цих досліджень Ричард Талер та його колега Касс Санстейн розробили теорію «підштовхування», згідно з якою споживачі приймають більш раціональні рішення без примусу і заборон. Ця методика актуальна ще з 2002 року, коли Нобелівську премію присудили іншому поведінковому економістові-Деніелу Канеману. З того часу теорія «підштовхування» застосовується для вирішення найширшого спектру проблем від економіки до військової справи.

Отже, поведінкова економіка доводить, наскільки серйозно психологія людини впливає на її економічну поведінку. Під час своїх багаторічних досліджень нобелівський лауреат Ричард Талер вивчав емоції, які керують покупцем, і складнощі, з якими він стикається під час ухвалення рішення та здійснення економічної дії. У своїх роботах він пояснив, що вчинки людей порушують закони традиційної економіки через «керований вибір». На думку Талера, споживача можна скерувати у потрібний замовнику бік, зробивши

його вибір автоматичним. Багато ідей цього вченого перетворилися на інструмент державної політики у провідних країнах світу.

УДК 336.14.01(477)
Кригульська Т.Б.[1], Ткаченко В.В.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. МТУ-217 ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ

Гроші відіграють важливу роль як в економіці в цілому, так і житті окремої людини. У них закладені функції обміну, міри вартості, засобу платежу, нагромадження капіталу та міжнародних розрахунків, які реалізуються у сфері господарських відносин. Гроші надають величезні можливості для саморозвитку окремих особистостей. Заради них люди отримують освіту, щодня розвиваються і працюють.

Останнім часом людство все більше стає залежним від електроніки. Найбільш капіталізовані компанії світу займаються продажем інтернет-продуктів або інструментів для цієї діяльності. На цій хвилі все більший інтерес у суспільстві виявляється до електронних грошей. Україна також не залишилася осторонь цих процесів.

Важливою перевагою електронної валюти над готівкою є її нульова собівартість та нематеріальність. Наприклад, у 2016 році Національний банк України витратив 1,3 млн грн на друк грошей. Наразі номінальна собівартість копійок є до 50 разів нижчою від їх реальної вартості. Електронна валюта повністю вирішує цю проблему своєю безкоштовною емісією.

Також електронна валюта має ідеальну збереженість, тобто не здатна до пошкодження чи знищення. Вона завжди буде залишатися в єдиному працюючому стані. З цього випливає ще одна перевага, а саме, точний контроль грошової маси в обігу. Це дуже важливий показник, що дозволяє регулювати попит і пропозицію грошей в економіці держави в повному обсязі, запобігаючи різним кризовим станам і створюючи ідеальний баланс в грошовому обігу.

Одним із основних плюсів електронних грошей є їх прозорість. Це найвиразніший спосіб боротьби з корупцією і хабарництвом. Її впровадження є обов'язковим у нашій країні, яка наразі займає 120 позицію у рейтингу корумпованих країн від за версією компанії Transparency International. Гроші, спрямовані державою з бюджету, зможуть цілеспрямовано доходити до компаній виконавців державного замовлення. Населення зможе в он-лайн режимі з мінімальною затримкою спостерігати за рухом грошей по

контрольних точках. Через це влада стає прозорою і потім по ланцюжку є можливість спостерігати за діями компаній виконавцями.

Компанії в обов'язковому порядку повинні зареєструвати план дії на сайті та активно оновлювати його виконання від початку виконання робіт. Кожний спостерігач зможе задати відкрите питання і отримати відкриту відповідь. Таким чином з'являється прямий та прозорий зв'язок громадян з державою.

Не менш важливим кроком для прозорості політичної системи держави має бути введення заробітної плати для політиків та державних службовців у електронній валюті,що може забезпечити чіткий контроль державного бюджету завдяки його електронному формату.

Емісією цієї валюти у кожній країні має займатися Центральний національний банк, зокрема в Україні-НБУ. Безпеку спроможна забезпечити прозорість системи та єдиний реєстр громадян, які можуть користуватися цією валютою. Валютиий курс має дорівнювати готівковій валюті. Зняття можливе з будь якого банку України з нульовою комісією.

Кожному державному службовцю повинен надаватися автономний носій, який має бути зареєстровано в електронній системі за паспортом. Електронним носієм можуть бути спеціальні картки, що мають вбудований NFC-чип. Також є можливість користуватися своїми грошима за допомогою інтернету, як приклад,-через смартфон або комп'ютер.

Електронні гроші також мають свої недоліки. Один із них-це необхідність завжди мати при собі носій, який забезпечує доступ до електронних грошей. Без нього людина ніяк не зможе застосувати свої кошти. Водночас, це-додаткові витрати задля постійного контролю з боку держави за безпекою. Безпеку здатна забезпечити висока заробітна плата гарних спеціалістів. Також додаткові витрати створює дорожнеча високоякісного обладнання, необхідного для дієвого контрою та управління потоками коштів.

Таким чином, електронна гривня має стати важливим кроком на шляху до довіри населення і економічного зростання нашої країни. Але впровадити електронні гроші в Україні, на наш погляд, буде важко, насамперед, через бюрократизм системи управління державою. Деякі політики, можливо, будуть також впливати на відкладання цієї реформи на далекі перспективи. Запроваджувати електронну валюту для всіх соціальних груп та прошарків населення країни-це дуже важкий і ризикований реформаторський крок. Наразі українське суспільство і наша економіка, вочевидь, не здатні до таких різких змін.

УДК 330.341.44:380.1
Кригульська Т.Б.[1], Цебенко А.А.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. МТУ-217 ЗНТУ

ІНФОРМАЦІЙНА ЕКОНОМІКА ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ТА ПІДВИЩЕННЯ РІВНЯ ДОБРОБУТУ СУСПІЛЬСВА

Інформаційна економіка–характеристика сучасної економіки з погляду речового змісту, в якій відбувається поширення інформаційних технологій у сфері матеріального і нематеріального виробництва, перетворення інформації на один із важливих чинників соціально-економічного прогресу суспільства та окремої особи.

Головним чинником розвитку економічного зростання та підвищення рівня добробуту громадян є інновації. Процес появи іновацій постійно розвивається, утворюючи своєрідну інноваційну спіраль. Науковцями запропоновано спіралеподібну модель розвитку людського суспільства. Динаміка економічних змін, згідно з цією моделлю, дозволяє показати перехід від аграрного до індустріального суспільства внаслідок інформаційної революції. Кожному з видів суспільства притаманна власна структура продуктивних сил. При цьому кожен наступний виток додає до вже існуючої структури складові, які стають основоположними. В аграрному суспільстві структуру технологічного способу виробництва можна подати таким чином: фізичні здібності людини-ручні засоби праці-природний фактор. В індустріальному суспільстві в існуючу структуру додаються машини й електроенергія. В інформаційному суспільстві продовжують даний ланцюг такі компоненти як знання людини, інформаційні технології, інформація. Інформаційну економіку доречно розглядати як частину постіндустріальної, яка визначається поступом науки і техніки.

Найважливішими рисами постіндустріального суспільства, визначеними неоінституціональною наукою, є наступні:

–основна роль належить споживанню інтелектуальних послуг;

–створюються нові інтелектуальні технології;

–на зміну обмеженню матеріальних благ приходить дефіцит інформації і часу;

–економіка може бути охарактеризована як інформаційна.

Це дозволяє стверджувати, що основою цього типу економіки є перетворення інформаційних продуктів і послуг на об’єкт виробництва і споживання. Зародження інформаційної складової факторів виробництва почалося саме в період розвитку аграрного суспільства. В аграрному суспільстві інформація виступала в ролі знання. Фактор підприємницьких

здібностей, що включає в себе всі властивості праці, успадкував інформаційну складову і став розвивати її більше, ніж інші фактори виробництва. Розвиток індустріального суспільства супроводжувався збільшенням попиту на кваліфіковану робочу силу, тобто володіння певним запасом знань. Підприємницькі здібності як несамостійний чинник виробництва, а синтезований з факторів праці і знань стає головною силою всієї економічної системи. Цей виток приводить до усвідомлення того, що знання, інформація є самостійним, потужним чинником соціального розвитку. Це сталося через те, що інформація, з одного боку, виявляє себе як фактор виробництва, а, з іншгого,-як наслідок виробництва і є товаром уже в даній якості.

Отже, інформаційний капітал існує як окремо від класичних факторів виробництва, так і в єдності з ними. Використання та організацію інформаційного капіталу можна розглядати як фактор, що формує рушійні сили механізму інституційних змін, властивих інформаційній економіці.У класичній економічній науці капітал розуміли в речовій формі: земля, будівлі, машини тощо. Коли гроші стали відігравати суттєву роль в економіці, капітал стали розуміти як сукупність грошей, за які можна придбати як засоби, так і послуги праці. В інформаційній економіці вводиться поняття «інформаційний капітал» .За своєю структурою його раціонально поділити на: індивідуальний, корпоративний та суспільний. Індивідуальний інформаційний капітал формує людський капітал, що забезпечує здатність індивідуума успішно діяти в ситуаціях, отримуючи за це відповідну винагороду.

Корпоративний інформаційний капітал виробляє товари та послуги у вигляді індивідуальних благ, які кожен може споживати тільки окремо. Роль цього капіталу полягає у створенні умов, що дозволяють ефективно використовувати існуючий інформаційний потенціал і забезпечити його належне зростання й повне використання в майбутньому періоді.

Функціонування суспільного інформаційного капіталу має визначальне значення для формування інформаційної економіки та інформаційного суспільства. Він виробляє суспільні блага, які можна споживати спільно. Суспільний інформаційний капітал - це вид активів, що дозволяє ефективно збільшувати багатство суспільства. В інформаційній економіці економічне зростання все більше забезпечується за рахунок використання інформаційних ресурсів і джерел. Головним носієм джерел є, безперечно, людина, яка володіє високим рівнем загальноосвітньої, наукової та професійної підготовки. Тому сьогодні неухильно зростає роль високоосвіченої людської особистості, здатної не тільки сприймати раніше нагромаджене наукове знання, а й узагальнювати, аналізувати, створювати нове у вигляді інформаційних технологій, послуг і продуктів.

УДК 330.341.44:380.1
Кригульська Т.Б.[1], Фролов Д.А.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. МТУ-218 ЗНТУ

ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: СУЧАСНІ НАУКОВІ ПІДХОДИ

Під глобалізацією розуміють процеси всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції та уніфікації. У широкому розумінні це– сукупність перетворень планетарного масштабу, таких, що стосуються всієї Землі. Процеси глобалізації впливають на бізнес та зайнятість, економіку, соціокультурні ресурси та на природне довкілля. Основними наслідками глобалізації є міжнародний поділ праці, міграція в масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн.

Слід розрізняти поняття „глобалізація" і „глобалізм". Глобалізація є загальним шляхом усього людства, а не тільки розвинених країн. Глобалізм визначає стратегію і тактику поведінки у міжнародних відносинах саме розвинених країн. Міждисциплінарний напрям наукових досліджень цих процесів називають глобалістикою. Аналіз праць вітчизняних та зарубіжних учених дає змогу умовно виокремити у глобалістиці за критерієм спрямування теоретичних і практичних рішень, праці економічного, культурного, геополітичного, соціологічного, екологічного, політологічного характерів. Вони визначають специфічні наукові підходи розробки проблем глобалізації.

Дослідники сфери економічних відносин розглядають глобалізацію переважно як черговий етап розвитку світового господарства, трансформації національних і світової економічних систем, логічне продовження модернізації, інтернаціоналізації, інтеграції тощо. Глобалізація у сфері економіки є найважливішою складовою сучасних трансформаційних процесів і здійснюється у вигляді послідовної лібералізації. Глобалізація фактично не має ефективних важелів управління, у тому числі в сфері економіки. Вона не призводить до відмирання національних держав, повної втрати суверенітету. Тенденція світового розвитку потребує трансформації функцій національних держав з метою підвищення їхньої економічної ефективності. Глобалізація не поширюється на ті народи, території та індустрії, що не становлять для неї цінності, але її вплив відчутний скрізь, оскільки світові фінансові ринки є взаємозалежними.

Геополітичний вимір розгляду та аналізу глобалізацій них процесів передбачає вивчення території країни, розмірів її кордонів, їхньої природній

або штучної рухливості. Засновники даного підходу розглядають це як принциповий і значущий політичний ресурс, який повинен забезпечити державі розвиток і життєвий успіх. Значення геополітичного підходу полягає, насамперед, у спробі пов'язати розвиток глобалізаційного процесу та визначення власного місця в ньому з певними особливостями території та географічним розташуванням держав, конфігурацією співвідношення політичних сил у світовій геополітичній архітектурі, актуалізацією сфери міжнародних відносин у системі глобальних зв'язків.

Глобалізація є центральним поняттям у площині розгляду соціальних змін, які спостерігаються в економічній та політичній системах, культурі національно-етнічних спільнот. Глобалізація соціологічною наукою нині визначається як процес, творцем якого виступає усе людство, населення всієї планети.

Умови та причини виникнення глобальних екологічних проблем, наслідки їх локальних та регіональних проявів, форми участі держав у реалізації екополітики та процеси, пов'язані із забезпеченням її ефективності, досліджуються прибічниками екологічного підходу. Певним підсумком напрацювань глобальної екологічної проблематики, відповіддю людства на глобальні екологічні виклики є концепція сталого розвитку, ухвалена на конференції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку в Ріо-де-Жанейро (1992 р.).

Політологи пов'язують глобалізацію з утвердженням нового світового порядку, який розуміють або як світ без гегемонії, або як відновлення супергегемонізму (ідеї неоімперіалізму), або як становлення світового громадянського суспільства. Ключовою темою політичного дискурсу з проблем глобалізації є питання щодо зміни традиційної ролі держави як основної форми політичної організації суспільства і відповідно до тих наслідків, які можна спостерігати сьогодні та очікувати у майбутньому.

Відсутність єдиного розуміння і наукового тлумачення поняття „глобалізація" дає підстави науковцям і політикам по-різному трактувати її сутність та формувати, виходячи з цього, національну і світову політику. У вітчизняному науковому просторі методологія аналізу процесів глобалізації потребує окремого ґрунтовного дослідження її впливу на Україну.

УДК 339.72
Юрченко В.І.[1], Пятенко А.Г.[2]
[1] канд наук з держ. упр., доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ГФ-217 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ІНОЗЕМНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Однією з важливих проблем в Україні є стабілізація економіки і підвищення її ефективності. Забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни пов'язано з нарощуванням та ефективним використанням інвестиційних ресурсів. Нестача внутрішніх фінансових ресурсів та відсутність бюджетного фінансування спонукають до пошуку нових напрямів залучення капіталу, у тому числі й іноземних інвестицій. Прямі іноземні інвестиції є важливим джерелом капіталовкладень у розвиток країни та впровадження інноваційних технологій у виробництві і управлінні. Одним із важливих чинників є розробка напрямів покращання інвестиційного клімату та шляхів підвищення активності інвестиційного процесу, враховуючи європейський вибір України.

Особливості залучення іноземних інвестиційних ресурсів в умовах євроінтеграційних процесів в Україні визначаються необхідністю створення нових, як правило, високооплачуваних робочих місць порівняно з середнім рівнем заробітної платні в країні; кращого задоволення потреб внутрішнього ринку. Виробництво продукції підприємствами за участю іноземних інвестицій, які зазвичай, е дешевшим, якіснішим забезпечується широким сервісним обслуговуванням на відмінну від продукції вітчизняних товаровиробників; залучення новітньої техніки і технологій, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності країни на світових ринках.

Інвестиційна привабливість України сьогодні залишається низькою через несприятливий інвестиційний клімат. Події 2013–2015 рр. в Україні суттєво вплинули на національну економічну систему, що призвело до низки негативних тенденцій основних макроекономічних показників, у тому числі мало вплив на кількість та якість залучених іноземних інвестицій, адже їхня ефективність залежить не стільки від кількісних обсягів, скільки від зумовлених ними якісних перетворень в економічних відносинах та розвитку економіки. За 2016–2017 роки іноземні інвестори найбільше вкладали у фінансову та страхову діяльність, а також оптову та роздрібну торгівлю, ремонт автотранспорту. У 2018 році інвестиції прийшли й у сферу наукової й технічної діяльності. Росія, як це не здається дивним, вклала в економіку України більше за всіх коштів, цього року її інвестиції склали 34,6% від усього обсягу. Вкладають кошти також Кіпр, Нідерланди, Австрія, Польща,

Велика Британія, Франція. Взагалі, станом на ІІ квартал 2018 року в Україну надійшло 1,119 млрд. $ США прямих інвестицій.

Для порівняльної оцінки інвестиційного середовища України можна поглянути на Словаччину. Ця держава показала одні з найбільш швидких та ефективних перетворень бізнес-середовища у світі. Економіка Словаччини на сьогодні демонструє найшвидше зростання в Центральній Європі. Податкові реформи, висококваліфікована робоча сила і державне стимулювання країни створили сприятливі та привабливі умови для інвесторів, що привертає знамениті на весь світ компанії.

Щодо можливих шляхів поліпшення інвестиційного клімату в Україні та активнішого залучення прямих іноземних інвестицій в пріоритетні сектори національної економіки, доцільною видається реалізація наступних заходів: прискорення реформування амортизаційної системи шляхом її лібералізації та посилення інвестиційної спрямованості; впровадження механізмів участі індивідуальних інвесторів в операціях на фінансовому ринку; створення надійної правової основи для стимулювання і залучення приватних інвестицій в інститути розвитку; розробка плану дій щодо формування сприятливого інвестиційного клімату у межах проголошених пріоритетів соціально-економічного розвитку, розробка регіональних планів підвищення інвестиційної привабливості областей з урахуванням особливостей їхнього ресурсного потенціалу; розвиток державно-приватного партнерства в підтримці інвестиційної та інноваційної діяльності; забезпечення постійної взаємодії органів виконавчої влади і підприємців, покращення інформаційного супроводження реалізації інвестиційних проектів.

Невирішеність цих проблем призводила і призводить до негативних наслідків як для іноземних інвесторів, які втрачають прибутки і змушені йти з українського ринку, так і для держави у цілому внаслідок погіршення інвестиційного іміджу, скорочення робочих місць та зниження рівня життя населення. Розглянуті проблеми іноземного інвестування в Україні потребують нагального прийняття відповідних рішень та реальних кроків від органів центральної та регіональної державної влади, які мають бути націлені на досягнення паритету між короткостроковими інтересами окремих приватних іноземних інвесторів та одержанням довгострокових ефектів для національного господарства і населення України в цілому.

УДК 338.24(477)
Юрченко В.І.[1], Кудра А.О.[2]
[1] канд наук з держ. упр., доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ГФ-217 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ КОЛИВАННЯ ВАЛЮТНОГО КУРСУ УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

В умовах глобалізації світових фінансових ринків та інтегрування у них України актуальним є розроблення ефективної валютної політики. Валютний курс-ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошовій одиниці іншої країни, дорогоцінних металах, цінних паперах. Валютний курс висловлює співвідношення між грошовими організаціями різних країн. Зміна валютних курсів може відбуватися з різних причин, але все ж можна виділити основні: вихід економічних даних, очікування їх виходу, діяльність фондів, діяльність ринкових експортерів і імпортерів, діяльність центральних банків.

Необхідно зазначити, що сьогодні існує необхідність комплексного дослідження особливостей розвитку національної системи валютного регулювання як частини валютної політики держави. Причинами виникнення валютної кризи в рамках певної держави вважаються ведення неадекватної політики валютного регулювання, зокрема неадекватний режим валютного курсу і недостатні заходи з вирівнювання платіжного балансу, а також наслідки валютних криз в інших країнах, що мають економічні зв'язки з цією країною.

За 2017-2018 роки запроваджено «інфляційне таргетування» та плаваючий валютний курс, мета якого полягала в забезпеченні економічного зростання. До головних цілей даного режиму відносилися: ціль щодо інфляції; поповнення міжнародних резервів; відсоткова ставка як операційна ціль. Даний курс планується розвивати і надалі (від 2019 року), головною умовою тут уже відзначається достатній рівень міжнародних резервів, а основними цілями служать такі як: ціль до інфляції та відсоткова ставка як операційна ціль.

Україна сьогодні майже не представлена на міжнародних валютних ринках. Фундаментальною причиною цього є слабкість національної економіки. Через це НБУ змушений тримати гривню в певних межах, оскільки послаблення багатьох обмежень на торгівлю національною валютою, які ще застосовуються у прямій чи непрямій формах, можуть мати негативні наслідки для її стабільності. Водночас низька частка України в загальному обсязі світової торгівлі не робить необхідною торгівлю гривнею на великих міжнародних валютних ринках. Тому що гривнею обмежено

торгують на окремих валютних ринках країн, які є найбільшими торговельними партнерами України. До того ж ресурси українських банків є занадто обмеженими, щоб говорити про їхню присутність на закордонних біржах. І нарешті, НБУ розумно не допускає участі іноземних суб'єктів у торгах гривнею в Україні, оскільки навіть одна масштабна спекуляція могла б похитнути стабільність валютного курсу.

Щоб міжбанківський валютний ринок зміг відновити свою роботу, а Національний банк переглянути встановлені ним обмеження стосовно торгів іноземною валютою та запровадити гнучкіший режим курсоутворення, слід насамперед здійснити такі заходи: зменшити рівень державного споживання; прискорити процес реструктуризації економіки; активізувати створення фінансово-промислових груп за участю банківського капіталу; стимулювати внутрішній ринок капіталу (зокрема ринок корпоративних цінних паперів); удосконалити регулювання ринку облігацій внутрішньої державної позики, зокрема шляхом обмеження прибутковості облігацій (на рівні, значно нижчому середньої процентної ставки за кредитами.

Нинішній стан платіжного балансу та недостатня ефективність ринкових інструментів впливу в Україні не дає змоги відмовитися від застосування адміністративних важелів підтримки валютного курсу. Потрібно: запровадити ефективні механізми цільового довгострокового кредитування пріоритетних галузей економіки; встановити жорсткий контроль за утворенням державного боргу та його управлінням (закон України про державний борг досі не прийнято); запровадити торговельний режим, адекватний новим економічним умовам; звільнити прямі іноземні інвестиції від оподаткування; створити умови для становлення та регулювання форвардного ринку тощо.

Отже, підсумовуючи, варто сказати, що взаємодія українських суб'єктів з міжнародними валютними ринками має в наші дні обмежений характер. Україна більше інтегрована в міжнародні ринки цінних паперів (акцій та облігацій), але й ця інтеграція стримується наявними обмеженнями, зокрема такими, як фактична відсутність вільної конвертації гривні. У найближчій перспективі для переходу до гнучкішого режиму валютного курсу, який би дав змогу урівноважити платіжний баланс та реалізувати активнішу грошово-кредитну політику, необхідно передусім врегулювати бюджетну кризу та пов'язані з нею фактори тиску на обмінний курс.

УДК 331.56:339.9
Юрченко В.І.[1], Коваленко Є.В.[2]
[1] канд наук з держ. упр., доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ГФ-217 ЗНТУ

БЕЗРОБІТТЯ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ПРОБЛЕМА НА ШЛЯХУ СТАЛОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

Однією з найсерйозніших макроекономічних проблем є безробіття, яке призводить до багатьох негативних наслідків економічного та соціального характеру: збільшення соціальної диференціації, зниження трудової активності населення, зростання криміногенних випадків, збільшення витрат на допомогу всім безробітним та найголовніше–зниження валового внутрішнього продукту країни. Безробіття—це складне соціально-економічне явище, при якому частина економічно активного населення не зайнята у сфері економіки, тобто не має роботи й заробітку. Особливо гостро проблема безробіття постає перед Україною.

Головними причинами зростання безробіття стали: падіння економіки та відповідне зниження фінансових результатів діяльності підприємств; незбалансованість попиту і пропозиції робочої сили; негнучкість системи відносних цін і ставок заробітної плати; демографічні зміни чисельності та складу робочої сили; рух робочої сили (міжнародна міграція); сезонні коливання в рівнях виробництва окремих галузей економіки.

Вплив безробіття на економічне та соціальне життя суспільства суперечливий. З одного боку, безробіття вважається важливим стимулятором активності працюючого населення, а з іншого-великим суспільним лихом, що становить загрозу для сталого економічного розвитку країни, через те, що спричиняє чимало економічних та соціальних проблем:

1) держава втрачає доходи у вигляді податків, при цьому збільшуючи свої видатки за рахунок виплат по безробіттю;

2) відбувається підвищення й без того значного навантаження на працюючих осіб;

3) безробіття веде до прямого падіння раніше досягнутого рівня життя(проблема бідності);

4)незайнята робоча сила означає неповне використання економічного потенціалу суспільства, тобто прямі економічні втрати, що є наслідком природного й фактичного безробіття;

5) сам факт безробіття наносить громадянам країни тяжкі психологічні травми, невпевненість у завтрашньому дні.

Існує також ряд позитивних наслідків, пов’язаних із безробіттям:

1) безробіття є найважливішою умовою нормального функціонування економіки, яка забезпечує формування резерву робочої сили;

2) прослідковується активна конкуренція на ринку трудових ресурсів, так як роботодавці мають можливість підібрати найбільш кваліфікованих спеціалістів і стимулювати робітників до систематичного підвищення своїх фахових навичок і вмінь;

3) безробітна людина має достатньо вільного часу ,який може приділяти підвищенню своєї класифікації, одержуючи при цьому допомогу по безробіттю.

Як свідчать дані Державного комітету статистики, у I кварталі 2018 року в Україні рівень безробіття серед економічного активного населення (розрахований за методологією МОП) становив 9,7%, або знизився на 0,4 відсоткових пункти порівняно з I кварталом минулого року. Серед осіб працездатного віку рівень безробіття дещо вищий і складає 10,0%. Загальна чисельність безробітних серед працездатного населення−1713 тис. осіб, серед яких 55% (938 тис. осіб)−чоловіки. Понад 65% (1116 тис. осіб) безробітних проживають у міських поселеннях. Хоча й спостерігається значна тенденція до зменшення безробіття та вихід України з кризи, все ж існують конкретні проблеми та причини виникнення даного економічного явища.

Отже, безробіття є гострою проблемою, яку потрібно починати вирішувати якомога швидше. Існує низка заходів, які зможуть знизити рівень безробіття в Україні, а саме:

-створення сприятливих умов для соціального захисту від безробіття за допомогою таких заходів активної політики, як профорієнтація, професійне навчання та перекваліфікація тимчасово незайнятого населення, послуги з працевлаштування (як центрами зайнятості, так і приватними кадровими агентствами), організація оплачуваних громадських робіт а також пасивної політики зайнятості;

-легалізація тіньової зайнятості;

-збільшення попиту на робочу силу як з боку приватного так і державного секторів економіки; одним із способів вирішення цієї проблеми є–створення нових конкурентноспроможних підприємств в Україні(створити сприятливі умови для розвитку малого і середнього бізнесів);

-зниження податків для підприємств, за умови збереження робочих місць;

Впровадження запропонованих заходів забезпечить зменшення загального рівня безробіття та ,відповідно, збільшення кількості працевлаштованого населення і, як наслідок, сприятиме покращенню економічної і соціальної ситуації у країні.

УДК 336.748.12(477)
Юрченко В.І.[1], Галушка Ю.Р.[2]
[1] канд наук з держ. упр., доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ГФ-217 ЗНТУ

ІНФЛЯЦІЯ ЯК ФАКТОР ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

На сьогоднішній день інфляція є однією з головних проблем, які вивчає макроекономіка, її показники і соціально-економічні наслідки відіграють важливу роль як в оцінці і розвитку національної економіки України, так і всесвітнього господарства. Дана проблема є однією з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки у всіх країнах світу.

Інфляція–надмірне збільшення кількості паперових грошей з наступним їх швидким знеціненням, проти потреб товарообігу. Проявляється зростанням загального рівня цін та зниженням купівельної спроможності грошей. Чим би не була спровокована інфляція, вона знецінює доходи бюджету й супроводжується його дефіцитом. Крім бюджетного дефіциту інфляція обов'язково супроводжується нерівномірним зростанням цін, порушенням господарчих зав'язків.

Основними причинами інфляції є: додаткова емісія паперових грошей або державних цінних паперів для покриття дефіциту державного бюджет; криза на світових фінансових ринках; непомірно високі податки або процентні ставки на кредити; інфляційні очікування; монопольне становище на ринку великих виробників, що встановлюють монопольно високі ціни; погіршення умов міжнародної торгівлі; прив'язаність гривні до долара; зменшення схильності до заощадження.

Здебільшого інфляція є негативним явищем, яке має різні форми впливу соціально-економічні сфери суспільного життя, але в деяких випадках вона може позитивно впливати на економіку держави. Це проявляється насамперед в таких моментах:

-грошова маса збільшується, тому знижується відсоткова ставка за кредит, але дещо зростає курс акцій і облігацій, що тягне за собою приріст інвестицій, розширює поле діяльності комерційних банків;

-через збільшення грошової маси зростає споживання, підвищується попит на нерухомість, це спричиняє збільшення мотивації до інвестування, це розвиває суспільне виробництво.

Але позитивний вплив інфляція здійснює лише при незначній емісії. Коли ж вона зростає, інфляція стає руйнівним фактором для суспільного виробництва. Інфляція має такі негативні соціально-економічні наслідки: підвищення рівня безробіття; згортання товарно-грошових відносин й розширення прямого продуктообміну на основі бартерних угод; знижує

життєвий рівень населення, посилює розрив у доходах; знецінення заощаджень населення; прихована державна конфіскація грошових коштів через податки; нестабільність та недостатність економічної інформації; негативний в вплив на зовнішньоекономічні зв'язки держави.

Відповідно до даних Державної служби статистики України у минулому місяці індекс інфляції склав 101,7%, а півроку тому цей індекс складав 100%, отже інфляція зросла на 1,7%.За цей період в економіці України відбулися такі зміни: на споживчому ринку ціни на продукти харчування та безалкогольні напої зросли на 2,1%; зростання цін (тарифів) на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива на 0,5% відбулося головним чином за рахунок підвищення тарифів на каналізацію на 3,4%, водопостачання–на 2,6%, утримання будинків та прибудинкових територій–на 0,2%; підвищення цін на транспорт у цілому на 2,5% в основному спричинено подорожчанням палива та мастил на 5,2%, а також транспортних послуг на 1,7%.

Отже, проблема інфляції є досить критичною і стосується кожного, її потрібно терміново вирішувати, адже суть інфляції полягає в тому, що національна валюта знецінюється по відношенню до товарів, послуг та іноземних валют, які зберігають стабільність своєї купівельної спроможності. Державній владі, в умовах нестабільної економічної і політичної ситуації в крані, окупації Криму та стрімкої євроінтеграції, необхідно впровадити певні заходи, які допоможуть вирішити цю гостру проблему, а саме:

-запобігти недобросовісній конкуренції і зловживанню монопольним становищем;

-сприяти стимулюванню надходжень інвестицій, необхідних для ефективного перерозподілу тимчасово вільних активів на цілі активізації інвестиційної діяльності та модернізації економіки;

-запровадити жорстку кредитно-грошову політику, спрямовану на обмеження грошової пропозиції, подорожчання грошей;

-стабілізувати валютний курс шляхом його фіксування;

-обмежити емісію грошей;

-створити і здійснити комплекс заходів монетарного і фіскального характеру, щоб запобігти надмірному зростанню попиту;

-провести індексацію доходів, тобто збільшення їх залежно від темпів зростання цін.

Таким чином, якщо впровадити запропоновані заходи, то можна значно знизити рівень інфляції та в результаті стабілізувати економічну і соціальну ситуацію в країні, домогтися вступу України в Європейський союз.

УДК 336.748.12 (477)
Чумак О.В.[1], Бень В.В.[2]
[1] канд. філософ. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-317 ЗНТУ

ОСОБЛИВОСТІ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ЗМЕНШЕННЯ

Найефективнішим індикатором «здоров'я» економіки країни є її фінансовий стан. Запорукою цього, серед іншого, має бути стан «керованості» інфляційними процесами. Необхідність у цьому викликана тим, що інфляція не лише призводить до тяжких соціально-економічних наслідків–за умов інфляції втрачається ефективність дії та відбувається деформація інструментів макроекономічного регулювання.

В Україні інфляційні процеси спостерігаються від початку її становлення на шлях незалежності. Відомо, що в певні моменти вона була руйнівною, а в інших ситуаціях помірною.

В інфляційному процесі в Україні мали місце наступні особливості: надмірне затягування інфляційного процесу на досить високому рівні (близько 20% за рік) без відчутного стимулюючого впливу на економічне зростання, внаслідок чого інфляція набула форми стагфляції; антиінфляційна державна політика супроводжувалася поглибленням платіжної кризи, яка перетворилася в самостійний чинник руйнівного впливу на економіку і примушувала органи монетарної політики систематично вносити в неї відповідні корективи, що робило антиінфляційну політику недостатньо послідовною та ефективною.

У січні 2019 року споживча інфляція сповільнилася до 9.2% (з 9.8% у грудні 2018 року). За місяць ІСЦ зріс на 1.0%. Уповільнення річної інфляції відбулося завдяки падінню цін на паливо та нижчим темпам зростання цін на товари та послуги, що входять до базової інфляції.

У сучасних умовах в Україні для здійснення виваженої антиінфляційної політики слід, передусім, навчитись точно прогнозувати інфляцію. Для цього необхідно на основі чіткого статистичного відображення основних макроекономічних показників у сфері товарного і грошового обігу розробляти моделі можливих інфляційних змін у грошовій сфері. Але розробка моделі розвитку інфляційних процесів з огляду на заплановані основні макроекономічні показники розвитку нашої економіки являє собою тільки теоретичне обґрунтування здійснення антиінфляційних заходів. Їх реалізація вимагає постійного пошуку з боку НБУ шляхів найефективнішого застосування цього інструментарію. Останнє передбачає максимальне врахування особливостей і реального стану нашої економіки.

Важливим напрямком здійснення антиінфляційної політики мають стати операції центрального банку на ринку цінних паперів. Активний продаж цінних паперів і реанімація цього ринку в Україні-необхідна передумова зменшення інфляційних наслідків від збільшення заробітної плати, пенсій, стипендій тощо. Нині цей ринок в Україні малоефективний і слабкий. Посилення його роботи стає неодмінною умовою як розвитку економіки в цілому, так і вдосконалення системи антиінфляційних заходів держави.

Суттєве місце в Україні щодо стримування інфляційних процесів має зайняти і організація державного управління. Як відомо, на сьогодні маємо великий і обтяжливий для країни управлінський апарат. І якщо його скорочення в більш-менш помітних масштабах на даному етапі малореальне, то треба хоч би підвищити ефективність використання коштів, які виділяються на цей апарат з державного бюджету. Великий резерв ще є і в царині функціонування всієї бюджетної сфери, де проблема не тільки в оптимізації витрат бюджетних коштів, але й в удосконаленні її організаційної структури.

У країнах з перехідною економікою, а саме такою є економіка нашої держави, важливий антиінфляційний захід-це контроль за рухом іноземної валюти. З огляду на це слід дуже ретельно розробляти і реалізовувати валютну політику в усьому різноманітті її напрямів. Політика в галузі курсоутворення, організації руху іноземної валюти, її залучення до інвестиційного процесу, способи та організація її конвертації у вітчизняну грошову одиницю-усе це має велике значення як для всього процесу відтворення, так і для стану динаміки інфляційних процесів.

Отже, перші кроки в напрямку розробки антиінфляційних програм показують, що при концентрації зусиль науковців у поєднанні з дією владних структур можна, дійсно, досить швидко набути гарного досвіду в боротьбі з таким явищем, як інфляція. Завдяки заходам антиінфляційного регулювання Україна, маючи значний економічний потенціал, не лише стабілізує фінансову ситуацію в країні, але й забезпечить умови «керованості» інфляційним факторам, що надасть їй змогу зайняти належне місце серед інших економічно розвинутих країн Європи.

УДК 336.748 (477)
Чумак О.В.[1], Аш-Шегрі Л.[2]
[1] канд. філософ. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. ФЕУ-117 ЗНТУ

СТАБІЛЬНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ: ОСОБЛИВОСТІ ТА ФАКТОРИ ВПЛИВУ

Загальновідомо, що курс валют є мірилом стабільності національної економіки. В Україні з початку 2019 року курс гривні демонструє певну стабільність і зміцнення**.** На міцність національної валюти впливає кілька як зовнішніх, так і внутрішніх чинників. Помірному зміцненню гривні в останні місяці сприяли надходження експортної виручки та збільшення портфельних інвестицій нерезидентів в ОВДП. Банківська система також демонструвала довгий час стабільну та прибуткову діяльність. Ризики валютного ринку за даними вітчизняних фінансових аналітиків зменшились навіть після набуття чинності Закону України «Про валюту та валютні операції» від початку лютого 2019 року.

В той же час необхідно зупинитися і на факторах, які негативно можуть вплинути на курс національної валюти. Серед ключових ризиків для стабільності гривні слід назвати більш стрімке уповільнення світового економічного зростання та темпів зростання країн–торговельних партнерів України, можлива несприятлива динаміка на товарних ринках. Ці фактори безпосередньо вплинуть на курс гривні, а, відповідно, і на купівельну спроможність населення, і на ціни в магазинах. Чинити тиск на курс гривні будуть і міжнародні ціни на товари українського експорту. Україна-сировинна країна. Її основними джерелами валютної виручки є експорт зернових, соняшникової олії, металу та залізної руди. Відповідно, якщо світові ціни на цю продукцію знижуватимуться, то країна отримає менше валюти, що призведе до девальвації гривні. Окрім того, Україна сильно залежна від енергоносіїв і щороку імпортує газу, нафтопродуктів, ядерного палива та вугілля на мільярди доларів.

Протягом 2019 року Україна зобов'язана виплатити $13,5 млрд. боргів. При цьому значна частина виплат припадає на перший квартал. Тобто–на розпал передвиборчої кампанії. Україна планує рефінансувати $6,1 млрд. зовнішнього боргу в 2019 році. Але у випадку відсутності фінансової підтримки від міжнародних інститутів, в першу чергу від Міжнародного валютного фонду (МВФ), цей процес може істотно ускладнитися. Наразі уряд розраховує на прийняття МВФ нової 14-місячної програми співпраці. Згідно з нею, МВФ виділить Україні $3,9 млрд. для підтримки макростабільності в

період президентських та парламентських виборів, а також пікових виплат за державним боргом.

Політична стабільність у країні та курс, яким вона рухатиметься– досить вагомий із багатьох факторів, що впливатиме на курс національної валюти у найближчій перспективі. За прогнозами експертів рік, що наступив буде одним з найскладніших для України, бо країну чекають президентські та парламентські вибори, великі обсяги повернення боргів та можлива ескалація конфлікту з Росією. Вибори для України–завжди період невизначеності та крихкої стабільності. А подвійні вибори підсилюють цей ефект. В першу чергу, це тиснитиме на курс гривні. По-перше, кандидати витрачатимуть сотні мільйонів доларів рекламних та адміністративних бюджетів. В результаті, ці гроші у вигляді готівки будуть викинуті на ринок та конвертовані у долар/євро. По-друге, високі рейтинги кандидатів-популістів мотивуватимуть середній клас активніше конвертувати свої заощадження в валюту для захисту капіталу на випадок перемоги "токсичного кандидата". Курс української валюти активно реагує і на агресію зі сторони Росії.

На жаль, лише політичними ризиками перелік факторів, що впливають на стабільність національної валюти, не обмежується. Насамперед варто наголосити на тому, що Державний бюджет 2019 року зверстано з урахуванням курсу 29,4 грн/дол., і поточний курс суттєво відхиляється від цієї цифри. Укріплення гривні з цієї точки зору не несе позитивів, адже якщо її курс нижчий за прогнозований, бюджетні надходження у валюті, зокрема імпортний ПДВ та мито, є нижчими за орієнтири уряду. Минулого року країна переживала аналогічну ситуацію. У решті, починаючи з середини літа, Мінфін почав систематично скуповувати валюту на внутрішньому ринку, аби бодай трохи здешевити гривню та «підтягнути» плани з надходжень. Допомогло лише частково. Бюджет виконувався переважно завдяки тому, що держава припинила фінансувати частину видатків, видаючи кошти лише на «соціалку»–зарплати бюджетників, пенсії, соціальні виплати. За даними НБУ, у підсумку за 2018 рік сформувався досить суттєвий дефіцит зведеного бюджету–67,8 млрд. грн або 1,9 % ВВП.

В цих умовах важливість збереження поточної динаміки співпраці із міжнародними фінансовими організаціями, вчасного виконання взятих Україною зобов'язань та отримання запланованих траншів фінансової допомоги. Це необхідно для безболісного проходження періоду пікових виплат за зовнішнім боргом та подальшого проведення намічених реформ.

УДК 331.5(477)
Федорченко О.К.[1], Дацько Н.М.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. БАД-417 ЗНТУ

БЕЗРОБІТТЯ–СУПУТНИК НАШОЇ ЕКОНОМІКИ І ЖИТТЯ ЛЮДЕЙ

Проблема безробіття є важливою в Україні. За даними ООН сьогодні в світі кожний третій працездатний не має роботи взагалі або має випадковий чи сезонний заробіток. Тому безробіття є центральною соціальною проблемою сучасного суспільства.

До безробітних зареєстрованих в органи державної служби зайнятості, відносяться особи, що не мають роботи, шукають роботу і в установленому порядку отримали офіційний статус безробітного в органах державної служби зайнятості. В Україні рівень безробіття є досить диференційованим по окремих регіонах. Сьогодні найвищий рівень зареєстрованого безробіття характерний для західних областей країни—Волинської, Житомирської, Закарпатської (9,9%), Івано-Франківської (9%), Львівської (8,5%) та Тернопільської (11,3%). Найнижчі показники рівня безробіття склалися в Одеській області (6,6%), м. Києві (6,2). На теперішній час у Запорізькій області, спостерігається зниження рівня безробіття. За повідомленням обласного центру зайнятості, за січень-липень 2018 року комплекс різноманітних послуг та матеріального забезпечення отримали 43,7 тис. безробітних, які перебували на обліку служби зайнятості, що на 7,8% менше минулорічного показника. За сприяння державної служби зайнятості було працевлаштовано 28,1 тис. осіб. При цьому 13,3 тис з них були працевлаштовані оперативно до надання статусу безробітного. З початку року 351 особа працевлаштована на нові робочі місця, за які здійснюється компенсація єдиного внеску роботодавцям, 78 осіб започаткували власну справу за рахунок отримання допомоги по безробіттю одноразово, 2,4 тис. безробітних проходили професійне навчання, перенавчання та підвищення кваліфікації. Незважаючи на позитивну тенденцію, ситуація на ринку праці залишається складною. Серед основних проблем є професійно-кваліфікаційний дисбаланс між попитом та пропозицією робочої сили. Саме тому службою зайнятості 2018 рік оголошено роком профорієнтації. Крім цього, з метою підготовки прогнозу потреби у працівниках у професійному розрізі на 2019 рік та визначення перспективи створення робочих місць проводиться поглиблене вивчення перспектив розвитку регіональних ринків праці. Багато українців в пошуках роботи виїжджають за кордон. Близько 16% українців працездатного віку працюють за кордоном–це 4 мільйони громадян, одночасно в інших країнах перебуває приблизно 2,6-2,7 мільйона

українців. Такими є висновки дослідження Центру економічної стратегії «Скільки українців поїхало за кордон і що з цим робити». 34% українців, які їздили за кордон у 2015-2018 роках,–«маятникові мігранти», які виїздять на заробітки і повертаються; близько 20%–довгострокові мігранти, 20%–короткострокові мігранти. Виїхали з України всією родиною близько 100 тисяч. Приблизно 563 тисячі (14%) поїхали за кордон, але потім повернулися. Цифри ґрунтуються на дослідженні Держстату за 2012 і 2018 роки, Міжнародної організації з міграції, Євростату, Федеральної міграційної служби РФ і власне дослідженні Центру економічної стратегії. За даними Державної прикордонної служби України, з часу минулого перепису населення (2001 рік) з України поїхали і не повернулися 6,3 мільйона громадян. Це емігранти, які, можливо, ще повернуться; українці, які отримали громадянство інших країн, та українці, які живуть за кордоном на інших правових підставах або нелегально. Я вважаю одним з основних напрямів боротьби з безробіттям мають стати заходи щодо підвищення продуктивності праці.

Щоб знизити рівень безробіття в Україні потрібно проводити такі заходи:

-надання роботодавцям коштів на перекваліфікацію співробітників;

-відновлення ринку праці;

-відновлення роботи підприємств, а внаслідок–створення нових робочих місць;

-покращення стану виробництва, дослідження ринку праці щодо актуальності різних спеціальностей.

Отже, активно проводячи дані заходи, можна суттєво зменшити рівень безробіття. Це дозволить підвищити рівень зайнятості, особисті доходи населення, шляхом створення нових робочих місць. Це в свою чергу приведе до розвитку виробництва і підвищення рівня розвитку національної економіки.

УДК 330.341.1:332.146(477)
Федорченко О.К.[1], Некрасова О.О.[2]
[1] канд. екон. наук, доц. ЗНТУ
[2] студ. гр. БАД-418сп ЗНТУ

ІННОВАЦІЙНО ІНВЕСТИЦІЙНИЙ РОЗВИТОК РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Сталий розвиток кожного регіону окремо та країни в цілому, зростання їх економічного потенціалу, підвищення життєвого рівня населення залежить від багатьох факторів, серед яких варто виокремити

найбільш вагомі: посилення економічної самостійності регіонів, створення сприятливих умов для їх соціально-економічного розвитку. З метою збалансованого розвитку кожного регіону є доцільним, по-перше, підвищити ефективність використання наявного потенціалу та, по-друге, сприяти залученню коштів як вітчизняних, так і зарубіжних інвесторів. Інвестування є провідним фактором економічного та технологічного зростання держави. Недостатність інвестування в регіонах України є одним з основних показників визначення депресивності території (поряд з грошовими доходами населення, їх рівнем зайнятості та кількістю безробітних).

Інноваційна діяльність тісно пов'язана з інвестиційною, оскільки інвестиції є безпосереднім носієм інновацій. Отже, реалізація інноваційної політики в несприятливому інвестиційному кліматі практично неможлива. Проблемою, що потребує своєчасного вирішення, є залучення інвестицій в економіку України, яку слід розглядати в контексті сталого розвитку країни. Інвестиційна активність регіону визначається рівнем її доходності, з точки зору потенційних можливостей економічного зростання і, відповідно, інвестиційною привабливістю і можливістю здійснення інвестицій за рахунок накопиченого в регіоні потенціалу, та показниками ліквідності, які характеризують рух грошових потоків у регіоні, можливість перетворення накопичених прибутків у реальні грошові кошти. Тобто пропонується розглядати комплекс із таких складників: обсяги інвестицій у регіоні (власних та залучених), валовий регіональний продукт, динаміка та структура дебіторської і кредиторської заборгованості, трудові ресурси, вплив інфляційних процесів, фінансовий стан підприємств регіону, його експортоорієнтованість (експортозалежність).

Для здійснення ефективної інноваційно-інвестеційної політики на регіональному рівні необхідно:

Формувати використання місцевими органами влади своїх зростаючих повноважень щодо розвитку регіональної інноваційної інфраструктури, забезпечення фінансової підтримки інноваційних процесів, ефективного залучення іноземних інвесторів у технологічні інновації;

Утворювати різноманітні форми інтеграції науки з промисловістю, зокрема, за типом територіальних науково-промислових комплексів з особливостями їх функціонування в ринковому середовищі та розгалуженої інноваційної інфраструктури;

Запровадити посилення правового поля,що передбачає прийняття низки визначених нормативних рішень обласними радами, розробку та затвердження регіональних стратегій розвитку наукової, науково-технічної та інноваційної діяльності; прийняття нормативних рішень щодо кадрової підтримки та реалізації регіональної інноваційної політики

Перед регіональними господарськими комплексами з'являються нові перспективи розвитку, зумовлені впливом наступних чинників. По-перше, це продовження децентралізації влади та передачі доходних джерел бюджету на рівень громад. Цей чинник є важливим для впливу на соціально-економічне становище саме регіонів. Важливими для розвитку регіонів є санкції у зовнішній торгівлі. А по-друге, зміна конфігурації міжрегіональної взаємодії всередині країни та поява нових виробничо-збутових зв'язків регіонів на зовнішніх ринках. Внаслідок дії цього чинника з'являється необхідність поступової зміни структури виробництва в регіонах, що надає регіонам нові можливості у формуванні нішевих виробництв, зміні спеціалізації, упровадженні інноваційних технологій. Кожен із цих чинників формує умови для існування та життєдіяльності регіонів у новій якості, що потребує відповідного регулювання регіонального розвитку з боку держави. Більшої ефективності регулюванню і загалом державній регіональній політиці могло б надати застосування комплексного підходу до розвитку територій. На думку фахівців, у регіональній політиці необхідно перейти від політики вирішення точкових проблем до політики комплексного розвитку територій, комплексного планування територій. Тим самим можна досягти цілей забезпечення стабільного й ефективного розвитку регіонів.

УДК 338.246.2
Лук`яненко Н.Е.[1], Ковальчук Д.В.[2]
[1] старш.викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. М-127сп ЗНТУ

ДЕВАЛЬВАЦІЯ ГРИВНІ В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ, НАСЛІДКИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

З початку 2014 р. гривня девальвувала з 8 грн/дол. до 27 грн/дол.

Цей процес був обумовлений багатьма причинами: наростанням політичної напруженості; панічними настроями; різкою зміною влади; вивезенням старою владою значних валютних ресурсів; війною на сході України; втратою частини території; закриттям російського ринку; надмірною емісією грошей; дефіцитом платіжного балансу; скороченням іноземних інвестицій; виводом капіталів з України; зростанням державних боргів; негативними очікуваннями населення та підприємців; тривалою попередньою фіксацією нереального курсу гривні; сировинний напрям у експорті; скорочення золотовалютних резервів.

Але є і інші причини. З 2013 р. водночас із гривнею девальвували й інші іноземні валюти після того, як Федеральна резервна система (ФРС) США оголосила про скорочення емісії долара.

Втеча з України зарубіжного капіталу та падіння виробництва експортних товарів позбавили країну іноземної валюти.

Крім того, діяльність комерційних банків теж впливає на курс національної валюти. Коли відбуваються курсові потрясіння, комерційні банки починають спекулювати та розгойдувати гривню.

З 2014 року неможливість втримання курсу на попередньому рівні зумовили перехід НБУ від фіксованого курсу гривні до гнучкого. Це негативно впливає на курс гривні і на стан валютного ринку України в цілому. Це призвело до неможливості повернення валютних кредитів фізичними та юридичними особами, загрози стабільності українських банків, збільшення державного боргу, неспроможності НБУ втримати курс гривні.

Основою аграрного експорту України все ще є експорт сировини, а саме продукція рослинного походження. Зміна цін на цих ринках суттєво впливає на обсяги надходження іноземної валюти на внутрішній ринок. Покращити цю ситуацію можна за рахунок збільшення виробництва готової продукції. На жаль, у 2018 р. частка високотехнологічного експорту становила лише 5% від загального обсягу українського експорту. Крім того, імпорт в Україні значно перевищує експорт.

Збільшити надходження іноземної валюти на внутрішній ринок можливо за рахунок притоку прямих іноземних інвестицій. Проте наявність воєнних дій на Сході країни та достатньо високий рівень корупції, а також мінливе вітчизняне законодавство стримують приток інвестицій в Україну.

Важливим інструментом впливу на курс гривні є запаси золото-валютних резервів. На жаль, обсяги зовнішнього боргу України у 6 разів перевищують обсяги золотовалютних резервів.

Проблемою є також недовіра населення до національної грошової одиниці.

В теорії, девальвація валюти може відігравати і позитивну роль, тому що вона дозволяє скоротити імпорт та вирівняти платіжний баланс, Але невдала політика під час девальвації національної валюти нівелювала позитивний вплив.

Вважаю, що в Україні необхідно зосередитися на розв'язанні таких найгостріших наслідках девальвації, як: несприятливе інституційно-правове середовище, яке стримує приплив іноземного капіталу; начний дефіцит державного бюджету і платіжного балансу; значний дефіцит довіри до гривні та вітчизняного банківського сектору; нестатність обсягів золотовалютних резервів; високий рівень корупції.

Основні напрями стабілізації курсу національної валюти України можуть бути такі: зменшення рівня доларизації економіки; стимулювання експорту; імпортозаміщення; підвищення норми резервування; збільшення облікової ставки; політичне врегулювання військового конфлікту; розвиток промислового виробництва; залучення іноземних інвестицій; деофшоризація; затвердження програми співробітництва з МВФ; нарощування золото-валютних резервів.

Таким чином, для зупинення девальваційних процесів гривні необхідним є впровадження комплексу законодавчих, нормативно-правових, політичних та інших заходів з метою стабілізації національної грошової одиниці, розвитку валютного ринку, забезпечення інтеграції у світову економіку.

УДК 338.246.2
Лук`яненко Н.Е.[1], Пірожков О.І.[2]
[1] старш.викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. М-827сп ЗНТУ

ПРИЧИНИ БІДНОСТІ В УКРАЇНІ

Бідність та соціальне відчуження залишаються одним із найвідчутніших викликів в Україні. Загострення соціально-економічної та політичної кризи, зовнішня агресія Росії, анексія АР Крим, руйнування інфраструктури на сході країни, падіння економіки, зростання інфляції, недостатній професійний рівень урядовців та системна корупція погіршили рівень життя населення та спричинили появу нових соціально відторгнених груп.

В Україні налічується 1,7 мільйона внутрішньо переміщених осіб, 2,8 мільйона людей з обмеженими можливостями, близько 60% живуть за межею бідності, що визначається як фактичний прожитковий мінімум». За показником щодо рівня життя Україна займає останнє місце у Європі.

За останній рік у більш як 60% опитаних погіршилося матеріальне становище, у 30% воно не змінилося, лише у 6%–покращилося, 2%–не визначилися з відповіддю. Більше ніж 60% опитаним не під силу сплачувати рахунки за житлово-комунальні послуги, 35% мають змогу їх оплачувати, ще 3% не визначилися. Абсолютна більшість (97%) опитаних відчувають на собі підвищення цін на споживчі товари і послуги у цьому році. Недостатньо коштів на харчування у 12% опитаних.

Підтверджують невтішний аналіз соціологів дані щодо розриву між доходами багатих та бідних. Якщо у 2006 р. цей розрив був 1:10, у 2016—

1:30, то у 2017—1:40. Тоді як у країнах ЄС такий показник становить 1:5. Повсюдним явищем стає бідність працівників не лише у бюджетній сфері, але й у підприємництві. Середня зарплата в Україні становить 190 євро і є найнижчою у Європі.

На жаль, нинішню систему соціальної підтримки не можна вважати ефективною. Незважаючи на стратегічні пріоритети з її удосконалення, цьогорічні тенденції, за винятком впливу підвищення мінімальної заробітної плати, не дуже відрізняються від попередніх періодів.

Помітно суттєву різницю між прожитковим мінімумом, установленим державним бюджетом, за показником якого розраховуються основні розміри соціальних виплат, та фактичним прожитковим мінімумом, що обраховується Мінсоцполітики. Прожитковий мінімум становить 1700 грн, фактичний– 3091 грн.

Зростання мінімальної заробітної плати фактично не поліпшило становища працівників через інфляцію та девальвацію.

Зростання цін на житлово-комунальні послуги призводить до збільшення кількості домогосподарств, які не мають можливості за них сплачувати. Водночас збільшується кількість отримувачів субсидій.

Гострою залишається й проблема забезпечення житлом. Рівень забезпеченості житлом в Україні утричі нижчий, ніж того вимагають стандарти ООН.

Україна володіє великим ресурсним потенціалом, що значною мірою стало її бідою, оскільки у зовнішній торгівлі постійно домінує ресурсна складова, а не продукція із високою добавленою вартістю, що не відповідає сучасним глобалізаційним викликам щодо якості робочої сили, продуктивності праці і конкурентоспроможності.

У розвинених країнах економічна політика ґрунтується не на сировинному напрямку, а на інноваційному розвитку високопродуктивного виробництва, захисті власних ринків і товаровиробників та значних інвестицій у людський капітал. Тому Україні необхідно переосмислити свою сучасну промислову політику і розробити важку для країни стратегію переходу на види економічної діяльності, що генерують високу зростаючу, а не спадаючу віддачу. Потребується і сильна політична воля та державницька гідність для відстоювання власних інтересів перед міжнародними інституціями.

Нова економічна політика потребує значних інвестицій для розроблення і впровадження інновацій, що обумовить розширення виробництва, зниження питомої ваги витрат на його додаткові фактори, підвищення продуктивності праці, збільшення реальних заробітних плат, розвитку якості робочої сили, підвищення конкурентоспроможності, зростання споживацького попиту та обсягу заощаджень населення. На цій

основі сформується економічна стабільність, необхідна для збільшення доходів від податків та вкладень в державний сектор економіки. Це також створить фінансове підґрунтя для підвищення соціальних стандартів і гарантій.

УДК 37:33(477)
Лук`яненко Н.Е.[1], Шевченко С.В.[2]
[1] старш.викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. М-137сп ЗНТУ

РОЛЬ ЕКОНОМІКИ У ЖИТТІ ЛЮДИНИ ТА СУСПІЛЬСТВА

Економічна теорія розвивається еволюційно-поступово і безперервно. Це пояснюється тим, що економічні умови постійно змінюються, кожне наступне покоління по-своєму уявляє власні проблеми. Через певний час з'являються нові фактори соціально-економічного розвитку, які вносять корективи у сутність існуючих теорій і дають імпульс для подальшого сходження економічної теорії.

Економіка утворює каркас цивілізації, адже вона утримує на собі усі інші сфери людського суспільства. Саме фактор економічного розвитку стає вирішальним у задоволенні людьми своїх суспільних потреб.

Значення економічної науки в житті суспільства проявляється, щонайменше, у двох напрямах: у розробці принципів, що стають основами економічної політики, і в сприянні демократизації суспільства. Економічна інформованість потрібна розвиненому суспільству, яке будує своє життя на демократичних засадах. Однак вона є зайвою у відсталих недемократичних суспільствах, які тримаються на економічній неосвіченості своїх громадян.

Значення економічної науки в житті окремої людини має, щонайменше, три прояви: сприяння раціональній поведінці у сфері споживання, доцільному використанню індивідуальних заощаджень; вміння орієнтуватись у сфері бізнесу; допомога у прийнятті правильного рішення при виборі сфери діяльності.

Перебуваючи постійно у світі економічних явищ і процесів у ролі покупця, продавця, продавця робочої сили, споживача, кредитора, людина відчуває на собі вплив економіки, яка допомагає: обрати спосіб раціонального використання своїх доходів, їх збереження від інфляційного знецінення, від можливої втрати частини з них у процесі придбання акцій, вкладання у різні фонди, правильної сплати податків тощо; правильно обрати професію, завчасно здійснювати перекваліфікацію, отримувати додаткову освіту, навчатись управляти окремими ланками виробничого процесу на

підприємстві та власністю, паралельно влаштовуватись на іншу роботу, формувати економічне та екологічне мислення та ін.; оволодіти професією підприємця, що передбачає знання основних її рис, критичне осмислення своїх здібностей, уміння приймати виважені управлінські рішення, йти на виправданий ризик, вступати у ділові контакти з іншими бізнесменами, передбачати можливі зміни кон'юнктури, правильно будувати свої стосунки з підлеглими, представниками влади тощо.

В Україні, як і в інших пострадянських державах, відбувається активний процес розвитку економічної науки. Відповідно це посилює зацікавленість до економічної науки сучасних цивілізованих держав, а також висуває нові вимоги до економічної політики нашої держави, які полягають у необхідності зміщення акцентів із зовнішньої орієнтації економіки на активізацію та стимулювання розвитку внутрішнього ринку.

Отже, економічна наука сприяє інформованості людей, а отже, і демократизації суспільного життя. Економічна інформованість потрібна розвиненому суспільству, яке будує своє життя на демократичних засадах.

Обізнаність в економічній науці дає людині певні уявлення про те, чим вона може керуватися , який обрати спосіб використання своїх доходів. Людина, яка розуміється на природі інфляції, знає функції різних ринкових установ: банків, акціонерних товариств, страхових компаній тощо, має шанс краще використати свої гроші і вберегтися від знецінення своїх заощаджень.

Той, хто займається власною справою, бізнесом, має здійснювати власну господарську політику. Підприємець, що розуміє причини та наслідки економічних явищ, прийме краще рішення, ніж той, хто не знає цього.

Обираючи свій життєвий шлях у молодому віці, свою майбутню професію, потрібно не лише враховувати власні уподобання, а й знати, які професії і чому найближчим часом можуть стати непотрібними, а які, навпаки, матимуть попит, де вища оплата праці, які ще, крім заробітної плати, існують законні джерела отримання доходів.

Таким чином, економічна наука сприяє інформованості людей, а отже, і демократизації суспільного життя. Економічна інформованість потрібна розвиненому суспільству, яке будує своє життя на демократичних засадах.

УДК 657.32:334.012.64(477)
Лук`яненко Н.Е.[1], Савчишкін О.Ю.[2]
[1] старш.викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. М-627сп ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі ринкового трансформування економіки України одним із головних чинників стабільності досягнутих позитивних соціально-економічних тенденцій у державі є забезпечення сталого економічного зростання та розвитку соціальної сфери в регіонах на основі мобілізації й ефективного використання всього комплексу ресурсів та умов. Серед шляхів зміцнення національної економіки слід визнати розвиток малого підприємництва.

В розвинутій ринковій економіці найважливіше місце займають малі підприємства, які протистоять монополіям і слугують економічним фактором втримання зростання цін і насичення ринку товарами та послугами.

Мале підприємство-це не просто невелике за чисельністю і обсягу продукції виробництво, а зовсім нова структура, що набуває розвитку в нашій економіці, здатна надати широку свободу вибору і додаткові робочі місця, забезпечити швидку окупність витрат, оперативно реагувати на зміну споживацького попиту. Малі підприємства сприяють подоланню галузевого і регіонального монополізма, розширенню конкуренції, впровадженню досягнень науково-технічного прогресу, підвищенню експортного потенціалу країни, значному зміцненню економічної бази країни.

Економічна ситуація в Україні не сприяє розвитку малого бізнесу–так вважають 68,2% опитаних бізнесменів. Лише 3% респондентів повністю задоволені бізнес-кліматом в Україні. Інфляція (56,3%), рівень податкового навантаження (42,24%), високий рівень корупції (41,9%) та нестача кваліфікованих фахівців (39,3%)–основні чинники негативної оцінки бізнес-клімату.

Ведення малого бізнесу в Україні пов'язане з рядом значних фінансових витрат. Перше, з чим стикається підприємець,–це висока вартість оренди приміщень (офісних, торгових, складських), особливо в Києві та інших великих містах України, а також завищені тарифи на комунальні послуги.

Сучасна макроекономічна кон'юнктура прикладає до жару вогню, створюючи додаткові складнощі для малого бізнесу. Перша з них–недоступність грошей і висока вартість кредитних ресурсів. Кредитні ставки для бізнесу перевищують 25%-30%, а отже, дозволити їх собі можуть лише високорентабельні підприємства. Банківські установи неохоче і вкрай рідко

кредитують малий бізнес, ставлячись дуже підозріло до позичальників приватних підприємців, піддаючи їх різноманітним скрупульозним перевіркам.

Друга проблема–низька купівельна спроможність населення, зміна пріоритетів поведінки споживачів і, як наслідок, зниження обсягів продажів. У вітчизняного покупця мало грошей, він не хоче з ними розлучатися, і все частіше орієнтується на зменшення витрат: знижки, розпродажі, дешевший товар, більш тривале використання товару. Як наслідок торговий сегмент ринку монополізується, при тому, що в торгівлі і послугах в Україні зайняті 64% приватних підприємців.

Третя проблема–криза ліквідності і криза неплатежів. Малий бізнес сьогодні існує за умов, коли він винен контрагентам і контрагенти винні йому. З багатьма контрагентами доводиться працювати в борг, під розписки, бартер тощо. Реальних платежів дуже мало, гроші в системі не циркулюють.

Конкретні напрями, форми та заходи, здійснювані державою у цій сфері, повинні реалізовуватися через державну програму розвитку малого підприємництва, яка, в свою чергу, має стати невід'ємною частиною програми соціально-економічного розвитку України.

Практичний досвід показує, що на формування і функціонування ринкового середовища для суб'єктів малого підприємництва на рівні регіонів мають впливати щонайменше чотири групи заходів; стимулювання пропозиції суб'єктів малого та середнього підприємництва; стимулювання попиту на продукти та послуги малого бізнесу; співвідношення попиту і пропозиції суб'єктів малого підприємництва; допомога регіональному розвитку.

Визначені заходи мають стати основою впливу на ринкове середовище за рахунок створення системи регіонального сприяння розвиткові малого підприємництва. Для цього можна виділити два типии організацій для її підтримки. По-перше, це структурні підрозділи місцевих органів виконавчої влади та самоврядування—відділи сприяння підприємницької діяльності. По-друге, це регіональні об'єднання суб'єктів малого підприємництва. Вони повинні створюватися на добровільних засадах, а їх виконавчі дирекції—за рахунок внесків членів об'єднань.

УДК 336.22
Лук`яненко Н.Е.[1], Харина Д.О.[2]
[1] старш.викл. ЗНТУ
[2] студ. гр. М-716 ЗНТУ

ПРОБЛЕМИ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА СВІТОВИЙ ДОСВІД

Посилення стимулюючого впливу податкової політики на розвиток економіки та наповнення бюджету є одним з пріоритетних напрямів економічної політики на найближчі роки.

З 2014 року податкова система України зазнала перетворень. З початку 2016 року в дію вступила єдина ставка податку на доходи фізичних осіб в розмірі 18%, підвищені ставки для платників єдиного податку, скасовано додаткове імпортне мито, збільшені ставки податку на нерухомість, скасовані відрахування єдиного соціального внеску працівника, а платниками єдиного соціального внеску за ставкою 22% залишилися тільки роботодавці, тощо.

Податкова реформа тісно пов'язана з реформами в інших сферах, зокрема з реформою дерегулювання, адміністративною реформою і децентралізацією, конституційною та антикорупційною реформою, реформою судово-правоохоронних органів, реформою державної служби, реформою у сфері енергетики та пенсійною реформою.

Завдяки децентралізації, спостерігається збільшення місцевих бюджетів приблизно на 40% на рік.

У рейтингу податкових систем Україна посіла 84-е місце. За Індексом економічної свободи Україна посіла 173 місце серед 187 країн та потрапила до категорії країн з репресивною економікою. Україна має один з найкращих показників щодо кількості платежів, що пов’язано із скороченням загальної кількості податків з 22 до 9.

В Україні великою прблемою є наявність великої кількості податків. Українська податкова система створює перешкоди для виникнення малого і середнього бізнесу і розвитку країни в цілому.

Високий рівень податків не роблять Україну привабливою для залучення інвестицій. Гроші накопичуються там, де їм вигідно. Подивившись на такі заможні країни як Сінгапур, Андорра, Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ), Республіка Кіпр, Князівство Монако, стає зрозуміло, що всім грошам світу вигідно знаходитися саме в цих місцях. Вигода ця полягає в зрозумілому оподаткуванні, вільному валютному обігу, вільному переміщенні товарів, грошей і людей, мінімальної участі держави в економіці. Наприклад, в Сінгапурі ставки податку на дохід фізичних осіб

починаються від 0%, максимальна ставка-20% для резидентів, для нерезидентів діє єдина ставка в 15%.

Основним недоліком податкового законодавства України залишається його нестабільність, складність та суперечливість. Необхідним є вдосконалення системи оподаткування в Україні. Це зупинить відплив капіталу в країни з меншим податковим навантаженням. На сьогодні значна частина капіталу в Україні перетікає в офшорні зони. Тому,одним з напрямів зміцнення податкової конкурентоспроможності має стати ефективна політика деофшорізації.

Існування значного тіньового сектору економіки стає можливим завдяки використанню схем мінімізації та ухилення від сплати податків. Головними умовами дієвої реалізації податкової реформи, мають стати наступні заходи: забезпечення стабільності системи оподаткування в Україні; значне та реальне спрощення процедур адміністрування податків; кардинальне зменшення рівня адміністративних бар'єрів; невідворотність покарання за вчинення податкового правопорушення; не обтяжування платників податків податковими перевірками; реалізація низки заходів щодо детінізації та дерегуляції економіки України; деофшоризація; запобігання корупційним проявам та підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів тощо.

Для полегшення сплати податків необхідно спрощення форми податкових декларацій і покращення якості електронних сервісів для подання податкової звітності суб'єктами господарювання. Податкова система в Україні повинна бути більш ліберальною і спрямованою на створення умов для згладжування дисбалансів у рівнях доходів населення та стабільного економічного зростання.

Україна, маючи унікальне географічне положення, величезний економічний потенціал повинна перейняти досвід у найуспішніших країн. Перспективним напрямом для розвитку економіки держави має бути співпраця з Європейським Союзом у питаннях боротьби з податковим шахрайством, різними видами та формами ухилення від сплати податків тощо. Тому необхідно адаптація податкового законодавства України до законодавства країн Європейського Союзу.

Наукове електронне видання
комбінованого використання
Можна використовувати в локальному та
мережному режимах

ТИЖДЕНЬ НАУКИ-2019
Факультет економіки та управління

Збірник тез доповідей щорічної
науково-практичної конференції серед студентів,
викладачів, науковців, молодих учених і аспірантів 15–19
квітня 2019 року

Один електронний оптичний диск (DVD-ROM);
супровідна документація.
Тираж 100 прим. Зам. № 701

Видавець і виготовлювач
Запорізький національний технічний університет
Україна, 69063, м. Запоріжжя, вул. Жуковського, 64 Тел.:
(061) 769–82–96, 220–12–14

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи ДК № 2394 від 27.12.2005.