

Міністерство освіти і науки України

Донецький національний університет
економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського
Europejska Wyższa Szkoła Biznesu (Poznań,
Polska)
Wyższa Szkoła Zarządzania Ochroną Pracy w
Katowicach (Katowice, Polska)
Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii
(Poznań, Polska)
Escola Universitària Salesiana de Sarrià
(Barcelona, España)
INSA Business, Marketing & Communication
School (Barcelona, Spain)

I МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

СТРАТЕГІЇ ТА ІННОВАЦІЇ: АКТУАЛЬНІ УПРАВЛІНСЬКІ ПРАКТИКИ

21 квітня 2016 р.

м. Кривий Ріг

УДК 005.1(005.21+001.895)(043.2)

ББК 65.050

Стратегії та інновації: актуальні управлінські практики: матеріали I Міжнародної науково-практичної конференції – Кривий Ріг: Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2016. – 655 с.

Збірник розрахований на наукових та науково-педагогічних працівників вищих навчальних закладів і наукових установ, аспірантів, студентів, практичних працівників і широкий читальний зал.

Організаційний комітет

| | |
|------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| Чернега О.Б. | в.о. ректора, д.е.н, професор |
| Маловичко С.В. | Перший проректор, к.е.н., доцент |
| Самосьонок Л.М. | проректор, к.е.н., доцент |
| Бочарова Ю.Г. | директор навчально-наукового інституту економіки та підприємництва, к.е.н., доцент |
| Булгакова О.В. | директор навчально-наукового інституту менеджменту, к.е.н. |
| Каминський П.Д. | директор навчально-наукового інституту обліку та фінансів, к.е.н., доцент |
| Коренець Ю.М. | директор навчально-наукового інституту ресторанно-готельного бізнесу, старший викладач |
| Дорофєєва Х.М. | к.е.н., ст. викладач кафедри маркетингу та менеджменту |
| Штик Ю.В. | старший викладач кафедри обліку та аудиту |

Матеріали включаються в авторському поданні. Організаційний комітет не несе відповідальність за достовірність інформації, поданої в рукописах.

ЗМІСТ

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| СЕКЦІЯ 1. ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ІНСТРУМЕНТАЛЬНІ ЗАСОБИ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ НЕСТІЙКОЇ ЕКОНОМІКИ | 15 |
| 1. Каминський П.Д. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА | 15 |
| 2. Каминський П.Д., Різва О.С. РЕЙТИНГОВІ МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА | 18 |
| 3. Каминський П.Д., Тен З.С. МЕТОДИКА АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ | 21 |
| 4. Каминський П.Д., Белецька О.В. АСПЕКТИ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ | 24 |
| 5. Каминський П.Д., Плис Н.С. ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ | 27 |
| 6. Каминський П.Д., Солонько А.І. АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ | 29 |
| 7. Слободянюк Н.О. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ | 32 |
| 8. Фортуна В.В., Доценко В.О. ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ | 34 |
| 9. Фортуна В.В., Бескровний О.І., Тернов С.О. ВИКОРИСТАННЯ ГРАФІЧНИХ ЗОБРАЖЕНЬ У ПРОЦЕСІ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА | 38 |
| 10. Фортуна В.В., Бескровний О.І., Тернов С.О. ПРО МЕТОДОЛОГІЮ БАГАТОВИМІРНОГО СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ | 40 |
| 11. Фортуна В.В., Єременко К.В. ДОСЛІДЖЕННЯ КОРЕЛЯЦІЇ МІЖ ЦІНОЮ НА НАФТУ І ЦІНОЮ НА ЗОЛОТО | 42 |
| 12. Фортуна В.В., Куропятник О. С. АКТУАЛЬНІСТЬ СТАТИСТИКИ В СУЧАСНОМУ СВІТІ | 45 |
| 13. Шевченко Л.Я. ПОПЕРЕДЖУЮЧІ ІНДИКАТОРИ ТА ІСТОРИЧНІ ПОКАЗНИКИ В СИСТЕМІ ІНТЕГРОВАНОГО ОБЛІКУ | 48 |
| 14. Шевченко Л.Я., Савенко В.Ю. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ | 51 |
| 15. Роева О.С., Янковський В.А. ДЕФІНІЦІЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ | 54 |
| 16. Роева О.С., Шклярук А.Р. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОТОЧНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ДЛЯ ЦІЛИХ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ | 57 |
| 17. Роева О.С., Кузьменко А.А. ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА | 59 |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ | |
| 18. Роева О.С., Книга А.Р. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА П(С)БО ТА М(С)БО | 61 |
| 19. Возняк А.О., Ярмосюк А.П. ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ | 64 |
| 20. Возняк А.О., Козлова В.В. ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ІГОР В ЕКОНОМІЦІ | 66 |
| 21. Возняк А.О., Кошова К.М. ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМИ EXCEL ДЛЯ ЗАДАЧ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ – | 68 |
| 22. Александрова Г.М., Науменко О.Д. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇНИ І ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ | 72 |
| 23. Александрова Г.М., Паталєта А.О. ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У КРАЇНАХ ЄС | 74 |
| 24. Неізнана О.В. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ | 77 |
| 25. Ніколайчук Ю. І., Шевченко Л.Я. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РІВНЯ СЕРЕДНЬОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНИ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПИ | 81 |
| 26. Штик Ю.В., Кетінг О.-Ф.З. ОБЛІК СТИПЕНДІЙ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ | 83 |
| 27. Коніна М.О. ВИКОРИСТАННЯ БЕНЧМАРКІНГУ В УПРАВЛІННІ ВКЛАДНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ | 87 |
| 28. Гудзь Ю.Ф. ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ | 90 |
| 29. Шепелюк В.А., Усик П.С. ОЦІНКА ЯК ЕЛЕМЕНТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ : ПОНЯТТЯ, ЗНАЧЕННЯ, МЕТОДИ | 94 |
| 30. Шепелюк В.А., Бабич А. Д. КАЛЬКУЛЯЦІЯ, ЯК СПОСІБ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ | 97 |
| 31. Шепелюк В.А., Воловик В.М. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРАКТИКА В ОБЛІКУ ПРИДБАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ | 99 |
| 32. Деньга С.М., Горбач Є.В. ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ | 103 |
| 33. Коверза В.С. АНАЛІЗ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ | 106 |
| 34. Лінькова О.Ю. ОПОДАТКУВАННЯ ПІДАКЦІЗНИХ ТОВАРІВ | 110 |
| 35. Жежерун Ю.В. РИЗИКИ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ | 113 |
| 36. Шепелюк В.А., Лушан С.С. УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ | 116 |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ | |
| 37. Роєва О.С., Режа К.Х. АНАЛІЗ ЗМІН ПОРЯДКУ ОПОДАТКУВАННЯ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ У 2016 РОЦІ | 119 |
| 38. Марценюк Р. А., Гаврихів Г. ПЕРВИННИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ:ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ | 122 |
| 39. Шепелюк В.А., Хурматулліна А.Ю. ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЯ УКРАЇНИ | 124 |
| 40. Ніколаєва Д.В. ОРГАНІЗАЦІЯ СТАТИСТИЧНОЇ СЛУЖБИ В УКРАЇНІ | 127 |
| 41. Фортуна В.В., Бескровний О.І., Тернов С.О. МОДЕЛЮВАННЯ ВАЛЮТНИХ І ФОНДОВИХ РИНКІВ | 130 |
| 42. Дремлюга В.О. ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ СОЛОУ | 132 |
| 43. Шепелюк В.А. ОРГАНІЗАЦІЯ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ | 134 |
| 44. Тернов С.О., Харчевникова Д.С. ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕСІ ВИЗНАЧЕННЯ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ДЛЯ РОБОТИ ФІЛІЙ СПЕЦІАЛЬЗОВАНОГО КАФЕ «КВІТКОВА НАСОЛОДА» | 136 |
| 45. Тернов С.О., Алєєва К.О. ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕСІ ПІДБОРУ УСТАТКУВАННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА | 138 |
| 46. Шипіна С.Б. ВІДМІННОСТІ У ВИЗНАЧЕННЯХ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ І ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ | 140 |
| 47. Александрова Г.М., Верич Г. О. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ | 142 |
| 48. Шепелюк В.А., Бордун І.Є. ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ : СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ | 146 |
| 49. Задніпряна Т.С., Гетьман І. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ | 150 |
| 50. Возняк А.О., Авдишева В.Т. ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ГРАФІВ В ЕКОНОМІЦІ | 152 |
| 51. Штик Ю.В., Кудя Д.А. ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ ЗГІДНО З МСФЗ | 154 |
| 52. Шепелюк В.А., Логвиненко Н. ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА | 158 |
| 53. Хомин О.Й. СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА | 161 |
| 54. Кудя Д.А. КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ЗАЛЕЖНОСТІ КУРСУ РОСІЙСЬКОГО РУБЛЯ ВІД ЦІНИ НА НАФТУ ТА АЛЮМІНІЙ | 164 |
| 55. Шевченко Л.Я., Ніколайчук Ю. І. ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РІВНЯ СЕРЕДНЬОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПИ | 169 |
| 56. Субчинська О.М. АКТУАЛЬНІСТЬ КОМПЛЕКСНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ТА ПОТЕНЦІАЛІВ РЕГІОНУ В | 172 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| УМОВАХ НЕСТІЙКОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ | |
| 57. Маслаков А. ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА НБУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ | 175 |
| 58. Єременко К.В., Фортуна В.В. ДОСЛІДЖЕННЯ КОРЕЛЯЦІЇ МІЖ ЦІНОЮ НА НАФТУ І ЦІНОЮ НА ЗОЛОТО | 178 |
| 59. Александрова Г.М., Верич Г. О. ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ | 181 |
| 60. Чепурнова А. В, Олійник В.А ДОСЛІДЖЕННЯ КОРЕЛЯЦІЇ РІВНЯ НАРОДЖУВАНOSTІ ТА РІВНЯ СМЕРТНОСТІ ПО ОБЛАСТЯХ УКРАЇНИ | 184 |
| 61. Возняк А.О., Матюшевська К.М. ВИКОРИСТАННЯ ПОНЯТТЯ ПОХІДНОЇ В ЕКОНОМІЦІ | 186 |
| 62. Фортуна В.В., Кошова К.М. ГРАФІЧНІ МЕТОДИ ЗОБРАЖЕННЯ СТАТИСТИЧНИХ ДАНИХ | 188 |
| 63. Штик Ю.В., Степаненко В.О. ЕКОНОМІЧНІ ТА ОБЛКОВІ АСПЕКТИ ТА ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ | 191 |
| СЕКЦІЯ 2. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ФІЛОСОФСЬКО-ГУМАНІТАРНОГО ДИСКУРСУ | 196 |
| 1. Udovichenko H., Mitsenko V. THE MAIN CONCEPTS OF COGNITIVE LINGUISTICS: TYPOLOGY, STRUCTURE, GUIDELINES | 196 |
| 2. Романуха О.М., Воцко М. СИСТЕМА ЗАКОРДОННИХ ПРЕДСТАВНИЦТВ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ | 199 |
| 3. Mazin M., Udovichenko H. CORRUPTION | 202 |
| 4. Чепурнова А. В. ЗАСТОСУВАННЯ ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЇ В ПРОЦЕСІ ПЕРЕКЛАДУ РЕКЛАМНИХ СЛОГАНІВ | 203 |
| 5. Novikova K. O., Cherpurnova A. V. LINGUOSTYLISTIC PECULIARITIES OF ADVERTISING TEXTS | 207 |
| 6. Остапенко С. А., Басс Д. С. АНТОНІМІЧНИЙ СПОСІБ ПЕРЕКЛАДУ ТЕРМІНІВ | 209 |
| 7. Мацнева Є.А., Матюшевська К.М. НАУКОВА СПАДЩИНА ВИДАТНОГО ЕКОНОМІСТА М.І. ТУГАНА-БАРАНОВСЬКОГО | 211 |
| 8. Книга А.Р. СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ТА СОЦІАЛЬНІ ГАРАНТІЇ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ | 214 |
| 9. Бондарчук Т.Л. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ | 217 |
| 10. Мотовилової А. ТВОРЧІСТЬ ІВАНА ФРАНКА В ФОРМУВАННІ СУЧАСНОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІДЕЇ УКРАЇНИ | 220 |
| 11. Мацнева Є.А., Кошова К.М. ВПЛИВ МАРКСИЗМУ НА ЕКОНОМІЧНІ ПОГЛЯДИ І.ФРАНКА | 222 |
| 12. Furt D. V., Vlasenko A.V. THE FACTORS OF UKRAINIANS' PREFERENCES FORMATION IN CHOOSING COUNTRIES FOR RECREATION AND TOURISM | 226 |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 13. D. Furt, A. Alfer, K. Ivanchenko DZHAYLOO TOURISM MARKET OPPORTUNITIES ON THE UKRAINIAN TOURIST SERVICES MARKET | 228 |
| 14. Попозогло Т.С. ПРОБЛЕМА НАРОДОНАСЕЛЕННЯ | 230 |
| 15. Furt D. V., Lavrinenko D. M. THE DEVELOPMENT OF ECOLOGICAL TOURISM IN UKRAINE NOWADAYS | 233 |
| 16. Мацнєва Є.А., Куліков В. ЕМПАТІЯ ЯК АНТРОПОЛОГІЧНИЙ ФЕНОМЕН | 236 |
| СЕКЦІЯ 3. СТРАТЕГІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ | 239 |
| 1. Чернега О.Б., Іванова Л.Г. НАЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ | 239 |
| 2. Бочарова Ю.Г. ДЕТЕРМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ АРХІТЕКТУРИ ТА СЕКТОРАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ГОТОВИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ТА НАПОЇВ | 241 |
| 3. Рудзинський О. В. ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН | 244 |
| 4. Бавико О.Є. ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВТКУ МЕРЕЖЕВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ | 247 |
| 5. Перепелюкова О.В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ | 249 |
| 6. Гончар О.М. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ УРБАНІЗАЦІЇ | 252 |
| 7. Непиталюк А.В., Сичевська Н.С. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ | 255 |
| 8. Олійник В.А., Шерстюк К.О. ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ | 259 |
| 9. Гохберг Г.О. УЧАСТЬ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У ФОРМУВАННІ ГЛОБАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ | 261 |
| 10. Міщук І. П., Міщук А. І. ІННОВАЦІЙНІ ЗАСОБИ ДІАГНОСТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ТОРГІВЛІ | 263 |
| 11. Горіна Г.О., Реха К.Х. ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ | 266 |
| 12. Кухарська Н.О. СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КЛАСТЕРІВ – ШЛЯХ ДО ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ | 270 |
| 13. Федорченко А.О., Романюк К.К. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЄМЗ» | 272 |
| 14. Адамко О. А., Медвідь Л. Г. УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕЛЕКТРОЛАМПОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ | 275 |
| 15. Задоя О.А. ІНСТИТУТИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ У ІНВЕСТИЦІЇ | 278 |

| | |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 16. Зиза О.О., Зайченко Ю.В. ДОХОДИ І СПОЖИВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ | 281 |
| 17. Запорожець Ю.В. МІЖНАРОДНІ РЕЙТИНГОВІ АГЕНТСТВА | 284 |
| 18. Роженко О.В., Воробйова Ю.М. ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ РИНКУ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ | 287 |
| 19. Роженко О.В., Панкевич О.В. СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ, ЯК ЗАГРОЗА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ | 290 |
| 20. Крижимінська Є.Г. ОСОБЛИВОСТІ МЕРЕЖЕВОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ТУРИСТСЬКИХ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ | 294 |
| 21. Роженко О.В., Белканія Л.Г. МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИН ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗІ СПОЖИВАЧАМИ | 296 |
| 22. Федорченко А., Романюк К. ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЄМЗ» | 298 |
| 23. Фоміна О.О., Українець Н.С. ЕКОНОМІЧНА КРИЗА УКРАЇНИ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЇЇ ПОДОЛАННЯ | 302 |
| 24. Добровольський В.В., Іванченко К.Л. ФОРМУВАННЯ ОБЛИЧЧА КРИВОГО РОГУ, ЯК ІНВЕСТИЦІЙНО ПРИВАБЛИВОГО МІСТА | 305 |
| 25. Сватюк О. Р. ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ МЕТОДОМ ІНДЕКСАЦІЇ | 308 |
| 26. Боднарчук Т.Л. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ | 310 |
| 27. Костакова Л.Д., Свиридчук А. А. ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ПРОФЕСІОГРАМИ ЕКОНОМІСТА | 312 |
| 28. Добровольський В. В., Лаврінченко Д.М. ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІКИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ | 313 |
| 29. Гросул В.А., Филипенко О.М. ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА | 315 |
| 30. Кулініч Т.В., Мних Я.І. РОЗКРИТТЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАСОБАМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ | 318 |
| 31. Ткачук В.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА | 320 |
| 32. Сорочан В. О., Альфер О. В. ОБГРУНТУВАННЯ ВПЛИВУ ПРОМИСЛОВОГО ТУРИЗМУ НА ЕКОНОМІКО-ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ | 323 |
| 33. Тузова К.О., Горіна Г.О. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ | 328 |
| 34. Завербний А.С. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНОЮ СКЛАДОВОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В КРИЗОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ | 330 |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 35. Маслаков А. СУТНІСТЬ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЇЇ УПРАВЛІННІ | 331 |
| 36. Дьяченко Д. О., Поляков О.В., Проданова Л.В. РОЗВИТОК РЕНТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА | 334 |
| 37. Груба І. О., Дітріх І. В. КАПУСТЯНІ ОВОЧІ, ЯК ІНГРЕДІЄНТ ДЛЯ РИБНИХ НАПІВФАБРИКАТІВ | 337 |
| СЕКЦІЯ 4. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ | 339 |
| 1. Маловичко С.В., Галиновський М.П. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ | 339 |
| 2. Маловичко С.В., Видницький А.В. ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ | 341 |
| 3. Маловичко С.В., Васковський В.В. ВИВЧЕННЯ СПОЖИВАЧІВ ПІДПРИЄМСТВ-КОНКУРЕНТІВ | 343 |
| 4. Маловичко С.В., Мельник Т.С. ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО АСПЕКТУ В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ-КОНКУРЕНТІВ | 346 |
| 5. Гакова М.В. ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА | 349 |
| 6. Рибалко Л. П., Шаповалова І.В. ЗАЛЕЖНІСТЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ВІД МОТИВАЦІЙНОГО ВПЛИВУ НА НИХ | 352 |
| 7. Рибалко Л.П., Шаповалова І.В. УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ З ВРАХУВАННЯМ КРИТЕРІЇВ ХАРАКТЕРНИХ КОЖНІЙ СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ | 355 |
| 8. Рибалко Л.П., Шаповалова І.В. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ | 359 |
| 9. Рибалко Л. П., Шаповалова І.В., Гура О. УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ, ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ, ПРИ ВИБОРІ ВАРІАНТІВ РОЗВ'ЯЗАННЯ КОНКРЕТНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ ЗАВДАНЬ | 362 |
| 10. Наторіна А.О., Житкова А.Е., Демченко О.М. ІННОВАЦІЇ В МАРКЕТИНГУ | 365 |
| 11. Наторіна А.О., Житкова А.Е. РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ПРОСУВАННІ ОСВІТНИХ ПОСЛУГ ВНЗ | 368 |
| 12. Наторіна А.О., Демченко О.М., Житкова А.Е. ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ РЕКЛАМИ НА СПОЖИВАЧА | 372 |
| 13. Карабінцева М., ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ДЕРЖАВНОГО І РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ | 374 |
| 14. Красіцька Г. ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ, ШЛЯХ ДО ДЕМОКРАТИЗАЦІЇ УКРАЇНИ | 377 |

| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 15. Лисак В.Ю. СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ | 379 |
| 16. Дьяченко Д.О. УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА | 382 |
| 17. Макогон В. НАПРЯМИ ПЕРЕХОДУ ДО ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ | 385 |
| 18. Романуха О.М., Єременко К.В. ПОКРАЩЕННЯ РОБОТИ АПАРАТУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗА РАХУНОК ЕФЕКТИВНОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ | 387 |
| 19. Крачулова Т., Кравчуа Д. СУЧАСНІ ЗАХОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ | 391 |
| 20. Москова В. МЕРЧЕНДАЙЗИНГ ЯК ШЛЯХ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ | 394 |
| 21. Причиська Д. ІНДЕКС NPS ЯК ІНДИКАТОР ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ | 396 |
| 22. Natorina A.O. METHODOLOGICAL APPROACHE TO CHOOSING ALTERNATIVES OF COMMODITIES STRATEGIES | 398 |
| 23. Романуха О.М., Доценко В. ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ДЕРЖАВНОГО ПОСАДОВЦЯ | 403 |
| 24. Чередниченко В.А. МЕТОДИКА ВИМІРЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФІРМИ | 405 |
| 25. Малиновський Ю.В., Петришин Н.Я., Малиновська Ю.Б. ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ | 407 |
| 26. Вербівська Л.В. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ | 409 |
| 27. Лопачук О.Н. ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ МАРКИРОВКА ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ «ЗЕЛЕНОГО» МАРКЕТИНГА | 413 |
| 28. Данкеєва О.М., Воловик В.М. СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ФОРМУВАННЯ ВИБІРКОВИХ ОБСТЕЖЕНЬ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ | 416 |
| 29. Воловик В.М. МЕТОДИ МАТЕМАТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ | 418 |
| 30. Кулінська А.В. ОБСТАВИНИ, ЯКІ ПРИЗВЕЛИ ФІНАНСОВУ СФЕРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ДО КРИЗОВОГО СТАНУ | 420 |
| 31. Белканія Л.Г. ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ НАФТИ В УКРАЇНІ | 424 |
| 32. Баяра В. ОЦІНКА РІВНЯ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БАЗИ ВИРОБНИЦТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРИЙНЯТТЯ ІННОВАЦІЙНИХ РІШЕНЬ | 428 |
| 33. Водяник М.О. ІНТЕГРАЦІЯ СУЧАСНИХ ЗАСОБІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ | 429 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ ВІДНОСИН | |
| 34. Шаповалова І.В., Москова В.О. РОЛЬ ПРЕВЕНТИВНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ | 432 |
| 35. Шаповалова І.В., Москова В.О. ІННОВАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА | 436 |
| 36. Начічко Г.С. НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК УКРАЇНИ ЯК ОСОБЛИВИЙ ОРГАН ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ | 439 |
| 37. Скринько Н.В. КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОСЛУГИ ПРОМИСЛОВОГО ХАРАКТЕРУ | 442 |
| 38. Буковська А. РОЛЬ ПРАВООХОРОНИХ ОРГАНІВ В ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ | 443 |
| 39. Романуха О.М., Белканія Л.Г. НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК УКРАЇНИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ | 446 |
| 40. Середа О.О. ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПРОДАЖІВ АВТОМОБІЛІВ | 449 |
| 41. Нікітенко О.В. ІННОВАЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ: СУТНІСТЬ ТА РИЗИКИ | 453 |
| 42. Нікітенко О.В. МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА | 455 |
| 43. Нікітенко О.В. СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ У ПРОЦЕСІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА | 457 |
| 44. Крачулова Т.В., Дорофєєва Х.М. МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНОСТЮ ПІДПРИЄМСТВА | 459 |
| 45. Кравчута Д.С., Дорофєєва Х.М. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ | 463 |
| 46. Скокова А.О., Наторіна А.О. ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕРНЕТ-БРЕНДИНГУ | 466 |
| 47. Меджибовська Н.С. ПОТЕНЦІАЛ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ | 469 |
| 48. Охріменко І.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ | 471 |
| 49. Олійник О.С. РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСОБЛИВИЙ НАПРЯМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ | 474 |
| 50. Парфентьєва О.Г. МЕХАНІЗМ ДІАГНОСТИКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ АТП | 476 |
| 51. Добровольський В. В., Власенко А.В. ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ГОТЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ | 479 |
| 52. Заїка Ю.А. ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ ПІДПРИЄМСТВА | 482 |
| 53. Паньків О.М. БІРЖОВА ТОРГІВЛЯ ЯК ФОРМА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ | 485 |

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 54. Шмагельська М.О., Черненко Н.С. МАРОЧНІ СТРАТЕГІЇ (ВИДИ, НАПРЯМИ ВИБОРУ, ПЛЮСИ ТА МІНУСИ) ЯК ВАЖЕЛЬ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА | 488 |
| 55. Бабіна Н.І., Калашник М. АНАЛІЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ, ЩО РЕГУЛЮЮТЬ ДІЯЛЬНІСТЬ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ | 491 |
| 56. Волошина С.В., Скокова А.О. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ | 494 |
| 57. Бондарчук М. Є., Рубцова А.К. ОЦІНКА ЯКОСТІ ЦУКЕРОК ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ | 495 |
| 58. Реверенда Н.Ю., Солярчук С.Ю. ПІДТВЕРДЖЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ФРІЛАНСЕРА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ | 498 |
| СЕКЦІЯ 5. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ХАРЧОВИХ ВИРОБНИЦТВ | 501 |
| 1. Коренець Ю.М., Сімакова О.О., Алєєва К.О. ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ М'ЯСНИХ ДЕЛІКАТЕСНИХ ВИРОБІВ | 501 |
| 2. Коваленко О.А. ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЛІДЖЕНЬ З РОЗРОБКИ МОЛОЧНОГО НАПІВФАБРИКАТУ | 504 |
| 3. Слащева А.В., Городок В.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАМОРОЖЕНОЇ ДЕСЕРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ | 507 |
| 4. Коваленко О. А., Яріна А. О. ЦУКРОЗАМІННИКИ - КОРИСНА ХАРЧОВА ДОБАВКА | 509 |
| 5. Назаренко І.А., Харчевникова Д.С. ТЕХНОЛОГІЯ НОВОГО ВИДУ ЗЕФІРУ З ВИКОРИСТАННЯМ ЖУРАВЛИНОГО ПЮРЕ | 510 |
| 6. Назаренко І.А., Близнюк К.П. РОЗРОБЛЕННЯ НОВІТНЬОЇ ТЕХНОЛОГІЇ МОЛОЧНО-КАБАЧКОВОГО ФАРШУ НА ОСНОВІ КОНЦЕНТРАТУ ЗІ СКОЛОТИН | 513 |
| 7. Никифоров Р.П., Глушко В.О. ВИКОРИСТАННЯ СУХОЇ СУМІШІ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА НАПІВФАБРИКАТУ З КАРТОПЛІ | 515 |
| 8. Глушко В.О., Дзюнич А.Ю. ТЕХНОЛОГІЯ НОВІТНИХ МОЛОЧНИХ ВИРОБІВ ДЛЯ СУЧАСНИХ ВИДІВ ХАРЧУВАННЯ | 517 |
| 9. Алеферчук Н.С. ЯКІСТЬ, ХАРЧОВА ПРОДУКЦІЯ, СИСТЕМА НАССР, НЕБЕЗПЕЧНІ ФАКТОРИ, КРИТИЧНІ КОНТРОЛЬНІ ТОЧКИ | 519 |
| 10. Мельник О.Є., Бойченко Н.О. ТЕХНІЧНЕ ОСНАЩЕННЯ ПРОЦЕСІВ ВИРОБНИЦТВА ПЕКТИНОВИХ КОНЦЕНТРАТІВ | 521 |
| 11. Коваленко О.А., Крикливець Д.О. БАЗИ ЗНАНЬ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ІНЖЕНЕРА-ТЕХНОЛОГА | 524 |
| 12. Горяїнова Ю.А., Толвай Д.А. МОЖЛИВІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ РОСЛИННИХ ДОБАВОК У ТЕХНОЛОГІЇ БОРОШНЯНИХ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ | 526 |
| 13. Мельник О.Є., Юрченко А.П., Малич В.А. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛАДНАННЯ ХАРЧОВИХ ВИРОБНИЦТВ | 528 |
| 14. Никифоров Р.П., Заболотня К.А. ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА | 531 |

| | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| ТРЕНІНГУ - ЯК СУЧАСНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ | |
| 15. Островчук О.О. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ ВИКИДІВ ЦУКРОВОГО ЗАВОДУ | 533 |
| 16. Слащева А.В. ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПОСІЧЕНИХ РИБНИХ ВИРОБІВ | 536 |
| 17. Задорожнюк Н.О. РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ | 538 |
| 18. Сімакова О.О., Парфінович К.В. ГЕРОДІЄТИЧНІ ПРОДУКТИ ХАРЧУВАННЯ | 540 |
| 19. Клименко А. В., Кондратенко О. ВИКОРИСТАННЯ БЕЗГЛЮТЕНОВИХ ВИДІВ БОРОШНА У ВИРОБНИЦТВІ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ | 542 |
| 20. Клименко А. В. ТЕХНОЛОГІЯ ЗБАГАЧЕННЯ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ ПРОДУКТАМИ ВТОРИННОЇ ПЕРЕРОБКИ РОСЛИННОЇ СИРОВИНИ | 544 |
| 21. Никифоров Р.П., Крикливець Д.О. ДОСЛІДЖЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ВИРОБНИЦТВА ХЛІБА, ЗБАГАЧЕНОГО БІОЛОГІЧНОАКТИВНИМИ РЕЧОВИНАМИ | 548 |
| 22. Simakova O.A. , Kryklyvets Daria, Eva Mucha-Shajek QUALITY INDICATORS OF BOTTLED WATER | 550 |
| 23. Сімакова О.О., Коренець Ю.М., Боднарук О.А. НАУКОВЕ ОБГРУНТУВАННЯ АНТИОКСИДАНТНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ РОСЛИН | 552 |
| 24. Глушко В.О., Дзюнич А.Ю. ТЕХНОЛОГІЯ НОВІТНІХ МОЛОЧНИХ ВИРОБІВ ДЛЯ СУЧАСНИХ ВИДІВ ХАРЧУВАННЯ | 554 |
| 25. Попова С.Ю. ВИКОРИСТАННЯ ГОРОБИНИ ЗВИЧАЙНОЇ У ХАРЧУВАННІ | 556 |
| 26. Попова С.Ю., Алєєва К.О. ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ РОСЛИННОЇ СИРОВИНИ В ТЕХНОЛОГІЯХ БОРОШНЯНИХ ВИРОБІВ | 557 |
| 27. Яковішена А.В. РОЗРОБЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ НАСІННЯ ЛЬОНУ | 559 |
| СЕКЦІЯ 6. СУТНІСТЬ ТА ГУМАНІСТИЧНІ ПРИНЦИПИ БІОТЕКИ | 561 |
| 1. Шульженко І.В., Шульженко О.І. БІОЛОГІЧНІ ТА МОРАЛЬНО-ЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ НАДАННЯ ОСОБЛИВИХ ЮРИДИЧНИХ ГАРАНТІЙ ЖІНКАМ У ТРУДОВИХ ПРАВОВІДНОСИНАХ | 561 |
| 2. Ніколенко К.В. СУТНІСТЬ ТА ГУМАНІСТИЧНІ ПРИНЦИПИ БІОЕТИКИ | 563 |
| 3. Ємельянова А.Г., Карченкова О.Л. СОЦІАЛЬНО-ФІЛОСОФСЬКІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ ШТУЧНОГО ПЕРЕРИВАННЯ ВАГІТНОСТІ | 565 |

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 4. Ставцев О.С. ЕВОЛЮЦІЯ ІНСТИТУТУ ПРЕЗИДЕНТСТВА В УКРАЇНІ | 568 |
| 5. Реха К.Х. ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОБЛЕМ ТРАНСПЛАТАЦІЇ ОРГАНІВ | 571 |
| 6. Демчук К.Ю. АБОРТ ЯК БІОЕСТЕТИЧНЕ ЯВИЩЕ. ПРОБЛЕМА СУСПІЛЬСТВА | 574 |
| 7. Одокста Є.В. ГМО У НАШОМУ ЖИТТІ | 575 |
| 8. Максимчук А.А. ДУХОВНО-ЦЕРКОВНІ ПРОБЛЕМИ БІОЕТИКИ: ЦЕРКОВЬ ЕВТАНАЗИИ | 576 |
| 9. Литвяк І. Р. СПИД І ВИЧ – БІОЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ | 579 |
| 10. Тузова К. ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЛЕГАЛІЗАЦІЇ НАРКОТИКІВ | 581 |
| 11. Ніколенко К.В., Мороз І.І. БІОЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ АБОРТУ | 583 |
| 12. Ніколенко К.В., Сысоева Д.О. СУТНІСТЬ ТА ГУМАНІСТИЧНІ ПРИНЦИПИ БІОЕТИКИ | 587 |
| 13. Ніколенко К.В. Кондакова Ю.Б. СУТНІСТЬ ЕВТАНАЗІЇ ЯК ПРОБЛЕМИ МОРАЛІ | 588 |
| 14. Нахимова С.Г. ЛЕГАЛІЗАЦІЯ ПРОСТИТУЦІЇ В УКРАЇНІ | 589 |
| 15. Кошкіна Д.А. ДЕРЖАВНА ВЛАДА – ОСНОВНИЙ БОРЕЦЬ З ПРАВАМИ І СВОБОДАМИ НАРОДОНАСЕЛЕННЯ, ЛЕГІТИМНІСТЬ ВЛАДИ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ЕТИЧНІ АСПЕКТИ. | 591 |
| 16. Петрунук Є.С., Шульженко І.В. ЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ УКРАЇНИ | 593 |
| 17. Поляков О.В. ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ У СУЧАСНОМУ ДЕРЖАВОЗНАВСТВІ | 595 |
| 18. Емельянова А. Г., Зарицкая М. Р. ПРОБЛЕМА АБОРТОВ В УКРАИНЕ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ | 597 |
| 19. Емельянова А.Г., Жорнова В.Н. СУРОГАТНЕ МАТЕРИНСТВО: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АСПЕКТ | 601 |
| 20. Емельянова А.Г., Куда Д.А. ПАСИВНА ЕВТАНАЗІЯ В УКРАЇНІ: ПРИМАРА ЧИ РЕАЛЬНІСТЬ | 604 |
| 21. Емельянова А.Г., Данилов В.С. ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГЕНЕТИЧЕСКИ МОДИФИЦИРОВАННЫХ ОРГАНИЗМОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ, ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЧЕЛОВЕКА | 608 |
| 22. Емельянова А.Г., Зайченко Ю.В. АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СУРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА | 610 |
| 23. Друзь М. БУНДЕСТАГ - ФУНДАМЕНТ ВЛАДИ НІМЕЧЧИНИ | 614 |

СЕКЦІЯ 1. ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ІНСТРУМЕНТАЛЬНІ ЗАСОБИ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ НЕСТІЙКОЇ ЕКОНОМІКИ

Каминський П.Д.

к.е.н, доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі економічного розвитку України все більшого значення набуває реалізація принципів самоокупності та самофінансування. Основним чинником їх реалізації є формування таких фінансових результатів, які одночасно завершують цикл діяльності підприємства та виступають в якості необхідної умови наступного циклу. Провідна роль фінансових результатів полягає в тому, що вони забезпечують зміцнення бюджету держави, сприяють інвестиційній привабливості, діловій активності підприємств у виробничій та фінансовій сферах. Кожне підприємство, яке здійснює фінансово-господарську діяльність, повинне самостійно фінансувати всі напрямки своїх витрат відповідно до виробничих планів, розпоряджатися наявними фінансовими ресурсами, вкладаючи їх у виробництво продукції з метою одержання кінцевого результату - прибутку.

Вагомий внесок у розробку теоретичних та методичних засад оцінки фінансового стану підприємств зробили такі українські та зарубіжні науковці і практики: І.Т. Балабанова, Л.Д. Білик, Ф.Ф. Бутинець, Л. Бернстайн, О.В.Єфімова, В.М. Івахненко, Д.Міддлтон, М.Р.Метьюс, Є.В.Мних, А.М.Поддєрьогін, С.Ф.Покропивний, Г.В. Савицька, О.О. Терещенко, А.Д.Шеремет, С.І. Шкарабан та ін.

Метою даного дослідження є виявлення основних напрямів удосконалення теоретичних підходів та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління фінансовими результатами діяльності підприємства.

В отриманні високого фінансового результату діяльності зацікавлені всі суб'єкти господарювання, оскільки прибуток необхідний для розширення діяльності підприємства, реалізації інвестиційних проектів, запровадження інновацій, а також підвищення матеріальної зацікавленості працівників у результатах своєї праці. Стабільна, ефективна і прибуткова діяльність підприємства може бути забезпечена застосуванням наукових методів планування й аналізу прибутку та визначення ефективних напрямів його використання. Прибуток підприємства є важливою категорією, яка зміцнює

фінансовий стан підприємства та водночас є першочерговим джерелом формування бюджетних ресурсів [1, с.183].

Велика кількість визначень і підходів до дефініції суті фінансових результатів вимагає чіткого законодавчого формулювання та обґрунтування сутності. Так, зміст категорій «прибуток» та «збиток» розкритий у П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», згідно з яким прибуток - це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати; збиток - перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати [2].

Функціонування будь-якого підприємства супроводжується безперервним кругообігом коштів, який здійснюється у вигляді витрат ресурсів і одержання доходів, їхнього розподілу й використання. При цьому визначаються джерела коштів, напрямки та форми фінансування, оптимізується структура капіталу, проводяться розрахунки з постачальниками матеріально-технічних ресурсів, покупцями продукції, державними органами (сплата податків), персоналом підприємства тощо. Усі ці грошові відносини складають зміст фінансової діяльності підприємства.

Литвин Б.М., та Стельмах М.В. стверджують, що прибуток є основним джерелом фінансування витрат на виробничий і соціальний розвиток підприємства, найважливішим джерелом формування державного бюджету, саме тому в зростанні прибутку зацікавлені і підприємства і держава. У прибутку акумулюються результати виробництва, реалізації продукції (робіт, послуг), ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів [3, с.37]

Враховуючи те, що діяльність підприємства може бути не тільки прибутковою, а й збитковою, формуватися під впливом факторів внутрішнього та зовнішнього економічного середовища, в обліку й аналізі дають загальну оцінку фінансових результатів, які характеризуються системою абсолютних і відносних показників. Абсолютні показники - це сума прибутку (чи збитку) за структурою його утворення чи розподілу і використання. Відносні показники фінансових результатів - характеризують відносний у відсотках ступінь прибутковості вкладеного капіталу в цілому і за його структурою, зроблених витрат чи отриманого доходу.

Узагальнюючи в собі фінансові результати різних видів діяльності, прибуток формує одне з джерел сплати податків та поповнює джерела формування фінансових ресурсів підприємства. Управління прибутком підприємства розподіляється на дві важливі підсистеми: управління формуванням прибутку та управління розподілом прибутку.

Управління фінансовими результатами можна розглядати як функцію фінансового менеджменту та ототожнення з процесом управління прибутком підприємства. Управління фінансовими результатами по перше, є значно ширшим поняттям, ніж управління прибутком; по друге, його не доцільно ототожнювати з функціями фінансового менеджменту. Тому, що процес управління фінансовими результатами входить до сфери предмету вивчення фінансового менеджменту [4, с.86].

Економічний механізм управління фінансовими результатами господарської діяльності промислового підприємства - це динамічна, комплексна організаційно-управлінська підсистема, яка передбачає реалізацію спеціальних процедур, спрямованих на забезпечення сталого зростання прибутковості, оптимальної мобілізації та реалізації потенціалу економічного розвитку підприємства в довгостроковій перспективі його господарської діяльності, що призводить до збільшення ринкової вартості суб'єкта господарювання та відповідає основній меті, цілям і завданням загальної системи управління промисловим підприємством [4, с.87].

У практиці вітчизняних вчених досить широко застосовуються горизонтальний, вертикальний, факторний, порівняльний та коефіцієнтний аналіз. При цьому аналіз проводиться як за абсолютними, так і за відносними показниками.

Для вдосконалення формування прибутку підприємства та економічного обґрунтування його потреби пропонуємо здійснювати планування розподілу прибутку в такому порядку:

1. Визначення потреби у прибутку за напрямками його використання.
2. Формування цільової структури розподілу прибутку.
3. Визначення пріоритетності у використанні прибутку за окремими напрямками використання.
4. Балансування потреби у прибутку за напрямками його використання з можливостями отримання прибутку при здійсненні господарсько-фінансової діяльності підприємства [5, с.122].

Таким чином, основними шляхами покращення цільової структури використання прибутку підприємства повинно бути: визначення пріоритетного напрямку використання прибутку – капіталізації коштів, що сприяють подальшому розвитку підприємства та покращенню фінансових результатів від діяльності підприємства; оптимізація розміру коштів, спрямованих на фонд споживання, зокрема грошових коштів, спрямованих на матеріальне заохочення працівників; розрахунок оптимального розміру резервного фонду та скерування коштів на забезпечення його збільшення; оптимізація коштів, що спрямовуються в інші цільові фонди та на інші цілі; складання детального плану використання та розподілу прибутку підприємства з визначеними датами та конкретним кошторисом; проведення чіткого контролю за виконанням поставлених завдань у плані використання та розподілу прибутку.

Література

1. Маліновська О.Я. Фінансові результати діяльності промислових підприємств львівщини // Науковий вісник НЛТУ України, 2010. – Вип. 20.7, С.183-187
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати" N 87 від 31.03.99 // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99>
3. Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. - К.: «Хай-Тек Прес», 2008. - 336 с.

4. Скалюк Р.В. Економічний механізм управління фінансовими результатами промислових підприємств: теоретичні основи забезпечення функціонування // Економічний вісник Донбасу № 2 (24), 2011. – С.86-93

5. Вужинська О.І., Блонська В.І. Вдосконалення формування та використання прибутку підприємства // Науковий вісник, 2012, вип. 18.1. – С.122-128.

Каминський П.Д.

к.е.н, доцент

Різва О.С.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

РЕЙТИНГОВІ МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Аналіз господарської діяльності за своєю природою грає дуже важливу роль у вивченні процесу і оцінки результатів виробничої, торгової, сервісної та інших видів економічної діяльності підприємств. Як наука, він почав активно розвиватися з моменту переходу держави до ринкової економіки, найважливішим атрибутом якої є конкуренція. Це важливий фактор стимулювання господарської активності, збільшення різноманітності і підвищення якості продукції, зниження витрат і стабілізації економічного зростання. Паралельно з вивченням даного явища з'явилося поняття «конкурентоспроможність». Дана тема досліджувалась багатьма зарубіжними і вітчизняними вченими такими як Ж.-Ж. Ламберн, М. Портер, Л.В. балабанова, В. А. Богомолова, Т.Д. Косова, О.М. Сумець та інші.

Були дані різні трактування цього визначення. Так Сумець А. М. в своїх роботах вказує на те, що конкурентоспроможне підприємство - це стабільно діюче прибуткове підприємство [1, с. 8]. Сімонова В. С. під даною категорією розуміє комплексно створену характеристику, яка складається з постійно взаємодіючих факторів і потреб досягнення конкурентних переваг (їх задоволення, реалізації і т.п.), яка досягається через функції управління і виступає в цьому випадку факторним ресурсом. [2, с. 194] Балабанова Л. В. визначає поняття конкурентоспроможності підприємства як здатність підприємства до ефективного функціонування на ринку із забезпеченням своєчасної реакції на зміну смаків і потреб споживачів на даний момент часу в порівнянні з підприємствами-конкурентами, що діють на даному ринку [3, с. 20].

Не дивлячись на наявність величезної теоретичної бази, до сих пір залишається невирішеним питання вибору підприємством оптимальної методики оцінки даного явища. Тому метою даного дослідження є систематизація існуючої інформації і надання рекомендацій по використанню тих чи інших методів визначення конкурентоспроможності.

Після того, як проведено збір всіх необхідних факторних показників діяльності підприємства, необхідно віднести їх до певної методики визначення конкурентоспроможності, яка попередньо вноситься в класифікацію. Виділяють наступні методи:

- метод рівноваги підприємства і галузі;
- метод побудови профілю вимог і «якості»;
- метод середньозваженої арифметичної;
- матричні методи.

Метод рівноваги підприємства і галузі базується на теорії рівноваги підприємства і галузі А. Маршалла і теорії факторів виробництва. Згідно з такими поглядами, підприємство досягає рівноваги тоді, коли воно опиняється в ситуації, при якій вже не буде стимулів для переходу в інше положення, тобто для зміни обсягу виробництва і частки на ринку. Критерієм конкурентоспроможності в рамках даної моделі є наявність у виробника таких факторів виробництва, які могли б бути використані з кращою, ніж у інших підприємств, віддачею (продуктивністю).

Оцінка конкурентоспроможності підприємства за якістю продукції, що здійснюється «методом профілів», спирається на положення теорії маркетингу. Для цього виявляються різні критерії задоволення запитів споживачів стосовно до будь-якого продукту, встановлюється їх ієрархія і порівняльна можливість в межах того кола характеристик, які взмозі помітити і оцінити споживач, проводиться порівняння техніко-економічних даних продукту з іншими конкуруючими продуктами [3, с. 22-23]

Конкурентоспроможність підприємства може бути визначена за допомогою методу середньозваженої арифметичної:

$$\text{ККП} = 0,15 * \text{ВД} + 0,29 * \text{ФП} + 0,23 * \text{ЕОЗ} + 0,23 * \text{КТ} \quad (1),$$

- де ККП – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства;
 ВД – критерій ефективності виробничої діяльності підприємства;
 ФП – критерій фінансового положення підприємства;
 ЕОЗ – критерій ефективності організації збуту і просування товару;
 КТ – критерій конкурентоспроможності товару.

Всі зазначені критерії можна розрахувати згідно з формулами 2-4.
 Критерій ефективності виробничої діяльності підприємства:

$$\text{ВД} = 0,13 * \text{З} + 0,19 * \text{ФО} + 0,4 * \text{R}_{\text{товару}} + 0,1 * \text{ПП} \quad (2),$$

- де З - показник витрат виробництва на одиницю продукції;
 ФО - відносний показник фондвіддачі;
 R_{товару} - відносний показник рентабельності товару.

Критерій ефективності фінансового положення підприємства:

$$\Phi\Pi = 0,29 * K_{\text{авт}} + 0,2 * K_{\text{пл}} + 0,36 * K_{\text{аблік}} + 0,15 * K_{\text{обор}} \quad (3),$$

де $K_{\text{авт}}$ - коефіцієнт автономної підприємства;

$K_{\text{пл}}$ - коефіцієнт платоспроможності підприємства;

$K_{\text{аблік}}$ - коефіцієнт абсолютної ліквідності підприємства;

$K_{\text{обор}}$ - коефіцієнт обіговості оборотних коштів.

Критерій ефективності організації збуту і просування товару:

$$EO3 = 0,37 * R_{\text{прод}} + 0,29 * K_{\text{затовар}} + 0,21 * K_{\text{зав}} + 0,14 * K_{\text{ефрекл}} \quad (4),$$

де $R_{\text{прод}}$ - рентабельність продажу;

$K_{\text{затовар}}$ - коефіцієнт затовареності готової продукції;

$K_{\text{зав}}$ - коефіцієнт завантаження виробничих потужностей;

$K_{\text{ефрекл}}$ - коефіцієнт ефективності реклами та засобів стимулювання збуту [4, с. 214-215].

Матричні методи припускають оцінку конкурентоспроможності підприємства в тісному взаємозв'язку з найважливішими показниками стану компанії або галузі в цілому: стадій життєвого циклу товару компанії або галузі; темпами розвитку галузі (ринку); привабливістю галузі (ринку); значимістю галузі для економії і ін. [5, с. 139]

Таким чином всі розглянуті методи оцінки конкурентоспроможності підприємства використовуються на практиці і дають якісні результати. На нашу думку, найбільш ефективним методом є метод середньозваженої арифметичної, так як він охоплює всі найбільш важливі оцінки господарської діяльності підприємства, виключає дублювання окремих показників, дозволяє швидко і ефективно отримати картину стану підприємства на галузевому ринку. Використання його в ході оцінки порівняння показників за різні проміжки часу дає можливість застосовувати цей метод як варіант оперативного контролю окремих служб.

Література

1. Сумець О. М. Оцінка конкурентоспроможності сучасного промислового підприємства. Навчально-практичний посібник. / О. М. Сумець, О. Є. Сомова, Є. Ф. Пеліхов – 2-е вид., перероб. та доповн. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 280 с.
2. Сімонова В. С. Підходи до визначення поняття «конкурентний потенціал» та його роль у формуванні конкурентоспроможності підприємства /

В. С. Сімонова /Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 6 (121). – с. 194 – 197

3. Балабанова Л. В. Управление конкурентоспособностью предприятий: Учеб. пособие/Л. В. Балабанова, А. В. Кривенко, И. В. Балабанова – Донецк: ДонГУЭТ, 2006. – 217 с.

4. Косова Т. Д. Аналіз господарської діяльності. Курс лекцій для студентів денної форми навчання напряму підготовки 6.030509 «Облік і аудит» / Т. Д. Косова, Л. О. Ващенко – Донецьк: ДонНУЕТ, 2013. – 288 с.

5. Кухарук А. Д. Класифікація та аналіз методів оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств / А. Д. Кухарук / Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. - № 8 (123). – с. 136 – 139.

Каминський П.Д.

к.е.н, доцент

Тен З.С.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

МЕТОДИКА АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

На сьогодні однією з головних проблем суб'єктів господарювання є збільшення дебіторської заборгованості, що обумовлене об'єктивними та суб'єктивними факторами.

У ринкових умовах постійно зростає необхідність правильного обліку дебіторської заборгованості тому, що цей показник має суттєвий вплив на фінансову стабільність підприємства та є одним з найважливіших показників, який характеризує фінансовий стан підприємства. На вітчизняних підприємствах стан розрахунків з дебіторами є досить напруженим. Українські підприємства досить сильно відчули на собі вплив фінансової кризи, яка досі не полишила нашу країну, і ці «кризові відлуння» залишили вагомий відбиток на розвитку економіки країни.

Тому проведення аудиту дебіторської заборгованості є надзвичайно актуальним питанням, оскільки це стимулює підприємство до більш ретельного та регулярного проведення інвентаризації дебіторської заборгованості, до активного проведення заходів щодо стягнення заборгованості з неплатників.

Вагомий внесок у дослідження та розвиток аудиту дебіторської заборгованості зробили: М. Білуха, М. Білик, Ф. Бутинець, В. Гавриленко, С.Голов, Л. Городянська, В. Казмирчук, Л. Кіндрацька, Д. Костюка, Л.Нападовська, Г. Нашкерська, А. Озеран, О. Петрик, Н. Ткаченко та інші. Проте незважаючи на великий спектр проведених досліджень та значні науково-практичні напрацювання, на сьогодні лишається низка питань у сфері аудиту розрахунків з дебіторами, які потребують подальших досліджень.

Згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», дебіторська заборгованість – це сума

заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи. За даними бухгалтерського обліку можна визначити суму заборгованості на будь-яку дату, але звичайно така сума визначається на дату балансу [1].

Зазвичай економічна вигода від дебіторської заборгованості виражається в тому, що підприємство в результаті її погашення розраховує рано чи пізно отримати грошові кошти або їх еквіваленти. Відповідно дебіторську заборгованість можна визнати активом тільки тоді, коли існує ймовірність її погашення боржником. Якщо такої ймовірності немає, суму дебіторської заборгованості слід списати. Якщо заборгованість неможливо правильно оцінити, тобто визначити її суму, вона не може бути визнана активом і не повинна відображатися в балансі [2].

Таким чином, дебіторську заборгованість можна визначити як оборотний актив підприємства, який виникає в його збутової діяльності і характеризує взаємовідносини контрагентів з оплати вартості отриманого товару (роботи, послуги).

Запорукою якісного аудиту дебіторської заборгованості, втім як і інших аспектів аудиторської перевірки, є правильно проведене його попереднє планування, вибір адекватної стратегії та складання детального плану даного сектору аудиту. Важливою є програма аудиторської перевірки та вибору аудиторських процедур, доречних в кожному конкретному випадку аудиту заборгованостей.

Метою аудиту дебіторської заборгованості є встановлення достовірності даних щодо стану розрахунків, повноти і своєчасності відображення інформації в зведених документах та облікових регістрах, правильності ведення обліку розрахунків відповідно до прийнятої облікової політики.

З точки зору Волянюк І.А., в процесі аудиту повинні бути вирішені наступні основні задачі:

- перевірка дотримання порядку документального відображення виникнення дебіторської заборгованості;

- підтвердження наявності внутрішнього контролю за відсутністю викривлення даних при відображенні показників на рахунках бухгалтерського обліку та фінансової звітності;

- підтвердження відповідності оформлених бухгалтерських операцій діючим нормативним актам, перевірка наявності інвентаризації розрахунків відповідно до облікової політики підприємства та вимог законодавства;

- перевірка своєчасності списання безнадійної дебіторської заборгованості [2].

Важливим етапом на шляху успішного проведення аудиторської перевірки стану дебіторської заборгованості та підготовки достовірного висновку про стан його господарства та фінансів є перевірка наявності та аналіз формування облікової політики підприємства, а саме моменти, що стосуються обліку дебіторської заборгованості.

При проведенні аудиту дебіторської заборгованості виникає ряд проблемних питань, яким на сьогоднішній день приділяється не дуже багато часу, але які потребують негайного вирішення.

До проблемних питань варто віднести наступні:

- застосування при проведенні аудиту вітчизняних підприємств зарубіжних методик, що не завжди доцільно через відсутність необхідного обсягу вірогідної та доступної інформації щодо розрахунків з дебіторами;

- відсутність чіткої схеми деталізації та співвідношення різних видів дебіторської заборгованості у загальній їх структурі;

- відсутність наукових і практичних розробок можливих форм бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, що забезпечило б надання якісної бухгалтерської інформації щодо розрахунків з дебіторами зовнішнім та внутрішнім користувачам, в тому числі і аудиторам, що значно прискорило б процедури проведення аудиторської перевірки;

- особливості відображення в обліку довгострокової дебіторської заборгованості та оцінки поточної дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги [3, 4].

Для проведення аудиту фахівцям потрібно опрацювати досить таки великі обсяги бухгалтерських даних та інформації. Так, аудиторська перевірка потребує багато часу та значних зусиль, але незважаючи на всі обставини, можна сказати, що дебіторська заборгованість є важливою складовою таких механізмів, як підприємство, установа чи організація.

Таким чином, аудит повинен бути організований так, щоб адекватно відображати всі аспекти діяльності суб'єкта, що перевіряється, настільки наскільки вони відповідають перевірній фінансовій інформації. Для того щоб аудитор висловив незалежну думку, він повинен одержати гарантію того, що інформація у бухгалтерській документації та інших джерелах інформації достовірна і достатня.

Проведення аудиту дебіторської заборгованості підприємств різних форм власності має велике значення, оскільки сприяє впорядкуванню інформації, прозорості та достовірності даних щодо розрахункових операцій із дебіторами. Звичайно, кожен аудитор має право самостійно визначати методика проведення аудиту, та все ж чітко поставлена мета і визначена методика проведення аудиту дебіторської заборгованості спростить роботу виконавця й дасть можливість отримати повну та достовірну інформацію щодо питань дебіторської заборгованості.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р № 237 зареєстрований в Міністерстві юстиції України 25 жовтня №725/4018 // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://buhgalter911.com/Res/PSBO /PSBO10.aspx>

2. Волянчук І. А. Облікові та податкові аспекти аудиту безнадійної дебіторської та кредиторської заборгованості // Аудитор України – 2013. - №8. - С.27-35.

3. Кулаковская Л. П. Основы аудита: учебное пособие для вузов / Л.П.Кулаковская, Ю. В. Пича. – 2-е изд., исправл. и доп. – К. : Каравела, 2011. – 496 с.

4. Мултанівська Т. В. Аудит : навч. посібн. / Т.В. Мултанівська, Т.С. Воїнова, О.О. Вороніна. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2010. – 366 с.

Каминський П.Д.

к.е.н, доцент

Белецька О.В.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

АСПЕКТИ ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Сучасний період розвитку економіки визначається суттєвим зростанням ролі науки і техніки та інтелектуальної діяльності основним джерелом яких є творча праця. Сьогодні у всьому світі інтелектуальна власність стає могутнім важелем економічного розвитку суспільства.

Фундаментальні питання бухгалтерського обліку нематеріальних активів досліджували як вітчизні науковці так і зарубіжні, такі, як Бігдан І.А., Мамонтова Н.А., Сушко Д.Д., Завгородній В.П, Покропивний С.Ф. та інші.

Метою статті є комплексне вивчення теоретичних аспектів сутності та організації обліку нематеріальних активів.

У науковій літературі нематеріальні активи визначаються як активи, які не мають матеріально-речової форми, але приносять підприємству додатковий прибуток або створюють умови для його отримання.

Згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» нематеріальний актив - це немонетарний актив, який не має матеріальної форми та може бути ідентифікований. Нематеріальні активи входять в склад необоротних активів і утримуються підприємством з метою використання протягом більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, в адміністративних цілях чи надання в оренду іншим особам [1].

Нематеріальні активи як економічна й облікова категорія характеризується такими основними взаємообумовленими і взаємопов'язаними компонентами, як:

- відсутність матеріально-речовинної (фізичної) структури;
- корисність в реалізації цілей по виробництву продукції (наданню послуг, виконанню робіт) і в управлінні самим підприємством;

- можливість отримання прибутку не тільки в певний момент часу, а й у майбутніх періодах господарської діяльності.

Нематеріальні активи мають безліч специфічних рис, що відрізняють їх від інших довгострокових активів. Це висуває певні вимоги до процедури документування та форм первинних документів, що фіксують операції з такими об'єктами. На сучасному етапі на законодавчому рівні передбачено застосування форм первинних документів для об'єктів права інтелектуальної власності в складі нематеріальних активів [2].

На відміну від П(С)БО 8 Податковий кодекс України акцентує увагу на праві власності на нематеріальні активи. Так у п.п. 120 пункту 1 ст. 14 Податкового кодексу України визначено, що нематеріальні активи - право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами.

Ряд вітчизняних спеціалістів, які досліджують проблеми обліку нематеріальних активів, мають своє бачення об'єкта нематеріальних активів, обліку та нарахування зносу. Так, В. П. Завгородній вважає, що нематеріальний актив – немонетарний актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується підприємством з метою використання протягом періоду більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік) для виробництва, торгівлі, адміністративних цілей чи надання в оренду іншим особам [3].

І. І. Пилипенко, у свою чергу, доводить, що нематеріальні активи – це складова частина потенціалу підприємства, здатна забезпечувати економічну користь протягом відносно тривалого періоду. Характерними рисами цих ресурсів є брак матеріальної основи здобування доходів та невизначеність розмірів майбутнього прибутку від їхнього використання [4].

С. Ф. Покропивний розрізняє поняття нематеріальні ресурси і нематеріальні активи, де останні – це доступ до прав власності автора, які захищено правами, "що самі по собі і є нематеріальними активами" [5].

Неоднозначність у визначенні об'єкта такої власності призводить до того, що єдиних підходів до обліку, нарахування амортизації та списання нематеріальних активів немає. Облік нематеріальних активів – проблема, яка актуальна в практиці роботи будь-якого підприємств, вона пов'язана передусім з питаннями класифікації нематеріальних активів, а також способами їх надходження.

При аналізі різних підходів до визначення терміна "нематеріальні активи" було виявлено, що склад цього виду активів підприємства різноманітний, тому облік нематеріальних активів вимагає особливої уваги до таких характеристик, як "термін експлуатації", "дата виведення з експлуатації", "ступінь зношеності". Вартість та ефективність використання нематеріальних активів прямо залежать

від терміну їх служби. Визначення терміну вартості (амортизація) нематеріальних активів проводиться лінійним методом, а методи визначення терміну експлуатації та їх урахування при амортизації потребують подальшої розробки.

При наявності великого переліку можна відокремити одну загальну особливість нематеріальних необоротних активів, що відрізняє їх від інших необоротних та оборотних активів підприємства. Різниця полягає у відмінності відображення процесу вибуття та їх фактичної наявності. Так при здійсненні операцій при вибутті всі активи перестають бути власністю підприємства, не мають матеріального та фізичного складу й не враховуються в складі активів, а нематеріальні активи можуть продовжувати використовуватися на підприємстві або можуть неодноразово здійснювати процес вибуття з підприємства, при цьому продовжуючи приносити економічні вигоди [6].

На думку І.А. Бігдан і Д.Д. Сушко нематеріальні активи строк корисного використання яких менше одного року доцільно відображати у балансі у складі оборотних активів, як швидкозношувані нематеріальні активи. Це дозволить забезпечити більш точну облікову інформацію, виокремивши окрему групу активів, що використовуються підприємством, та збільшити вартість активів підприємства в цілому за звітній період [7].

Отже, кожний вид нематеріальних активів, який використовується підприємством, має бути відображений в обліку на окремому субрахунку, мати свій підхід до обліку, нарахування амортизації і списання. Без сумніву, кожен нематеріальний актив повинен переносити свою вартість на витрати виробництва залежно від його участі та ролі в процесі діяльності підприємства.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31 березня 1999 р. № 87, зі змінами і доповненнями. - К. : КНТ, 2014.
2. Мамонтова Н.А. Новітні підходи до визначення вартості нематеріальних активів / Н.А. Мамонтова // Актуальні проблеми економіки. - 2012. – 284 с.
3. Завгородний В. П. Бухгалтерський облік в Україні / В. П. Завгородний. - К. : А.С.К., 2015. – 159 с.
4. Пилипенко І. Аудит: застосування міжнародних стандартів аудиту в аудиторській практиці України / І. Пилипенко. - К. : Держ. академія статистики, обліку та аудиту, 2013. - 169 с.
5. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. - К. : КНЕУ, 2014. - С. 128.
6. Бойчук І. М. Економіка підприємства / І. М. Бойчук. - Львів : Сполом, 2015р. - 212 с.
7. Сушко Д.Д. Проблеми бухгалтерського обліку нематеріальних активів у частині їх визнання та класифікації / Д.Д. Сушко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2013. – 55 с.

Каминський П.Д.

к.е.н., доцент

Плис Н.С.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЗНАЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

У сучасному світі інформація відіграє дуже важливу роль. Діловий успіх, що виражається в зростанні прибутку та власного капіталу підприємства залежить від багатьох факторів, і один з основних - якісна та правдива інформація. В умовах жорсткої ринкової економіки від інформації залежить прийняття управлінських та інвестиційних рішень, вибору постачальників, клієнтів та ділових партнерів.

Основною метою роботи є визначення значення та впливу фінансової звітності на підприємства в умовах ринкової економіки.

В Україні основні правила і принципи складання та подання бухгалтерської звітності регламентується безпосередньо Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. №996-XIV та відповідними Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Сьогодні фінансова звітність в Україні є елементом інфраструктури ринкової економіки і засобом комунікації. Цьому сприяють наступні причини:

- вихід українських підприємств на світовий ринок;
- створення спільних підприємств;
- розширення зовнішньоекономічних зв'язків підприємств;
- міжнародна інтеграція України у сфері економіки.

Як зазначено у ст. 1 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1] та в Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [2] користувачами звітності є фізичні та юридичні особи, що потребують інформації про діяльність підприємства для прийняття рішень.

Відповідно до ст.6 цього закону фінансова звітність повинна забезпечувати інформаційні потреби користувачів щодо придбання, продажу та володіння цінними паперами; участі в капіталі підприємства; оцінки якості управління; оцінки здатності підприємства своєчасно виконувати свої зобов'язання; забезпеченості зобов'язань підприємства; визначення суми дивідендів, що підлягають розподілу; регулювання діяльності підприємства; та інших рішень [1].

Умовно користувачів в умовах ринку можна розділити на дві групи – внутрішні і зовнішні. До внутрішніх належать управлінський персонал, для якого фінансова звітність потрібна для прийняття управлінських, виробничих та фінансових рішень. Фінансова звітність є ланкою між підприємством і зовнішнім середовищем, куди й відносяться зовнішні користувачі. Умовно зовнішніх користувачів можна поділити на дві групи - безпосередньо зацікавлені і опосередковано зацікавлені[3], до яких належать юридичні та

фізичні особи, яким вивчення звітності необхідно для захисту інтересів першої групи користувачів.

До першої групи належать такі зовнішні користувачі:

- держава, насамперед в особі податкових органів, які перевіряють правильність складання звітних документів та розрахунку податків, визначають податкову політику;
- існуючі та потенційні кредитори;
- постачальники та покупці;
- існуючі та потенційні власники засобів організації, яким необхідно визначити збільшення або зменшення частки власних коштів і оцінити ефективність використання ресурсів керівництвом організації;
- зовнішні службовці.

До другої групи зовнішніх користувачів відносять:

- аудиторські служби;
- консультанти з фінансових питань;
- біржі цінних паперів;
- законодавчі органи;
- юристи;
- преса та інформаційні агентства;
- державні організації статистики;
- профспілки [4].

У кожній групі користувачів фінансової інформації є власні інтереси.

Наприклад:

- для менеджерів підприємства - це оцінка ефективності виробничої і фінансової діяльності, прийняття управлінських і фінансових рішень;
- для акціонерів - оцінка адекватності доходу, ступеню ризику зроблених інвестицій, оцінка перспектив виплати дивідендів;
- для постачальників - визначення наявності ресурсів для оплати поставок;
- для покупців - надійність ділових зв'язків та оцінка тривалості функціонування підприємства;
- для працівників - стабільність і збереження робочих місць, оплата праці;
- для юристів - оцінки виконання умов контрактів, дотримання законодавчих норм при розподілі прибутку та виплаті дивідендів;
- для аудиторських служб - перевіряють відповідність даних звітності встановленим правилами з метою захисту інтересів інвесторів;
- для преси та інформаційних агентств – використовують звітність для підготовки оглядів, оцінки тенденцій розвитку і аналізу діяльності окремих компаній і галузей
- для органів статистики та оподаткування - відповідно статистичні повідомлення та оподаткування.

Таким чином, можна зробити висновок, що в умовах сучасної ринкової економіки якісна і достовірна фінансова інформація відіграє дуже важливу роль

в прийнятті як управлінських, виробничих рішень, так і для зовнішніх користувачів інформації, з метою прийняття вигідних рішень.

Література

1. Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність", прийнятий Верховною Радою від 16.07.99 № 996
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджено Наказом Міністерства фінансів України №73 від 07.02.2013 р. (із змінами і доповненнями)/[http:// zakon.rada.gov.ua](http://zakon.rada.gov.ua)
3. Звітність підприємства: навчальний посібник / Е.С. Гейер, О.М. Головащенко, О.А. Наумчук, Л.І. Тимчина. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2014. – 435 с.
4. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: Навчально-методичний посібник / за ред. Голова С. Ф. - Дніпропетровськ: ТОВ "Баланс-Клуб", 2013. - 768 с

Каминський П.Д.

к.е.н, доцент

Солонько А.І.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

АСПЕКТИ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

На сучасному етапі діюча система обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками в Україні ще не відповідає вимогам прискорення грошового обігу і зміцнення фінансового стану підприємства, що в свою чергу веде до нестабільності у постачанні основних матеріальних ресурсів, необхідних для виробництва. Також несвоєчасні розрахунки формують заборгованість між виробником і споживачами продукції, ведуть до несвоєчасних виплат заробітної плати, що викликає невдоволення працюючих та погіршує соціальне становище.

Тема обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками розглядається провідними вітчизняними та іноземними науковцями з бухгалтерського обліку, серед них доцільно виділити таких, як М. Д. Біляк, Ф.Ф. Бутинець, Г. В. Власюк, Н. Г. Горицька, О. В. Лишиленко, та інші. Проте ряд питань досі залишаються недостатньо вивченими, що зумовлює актуальність даної теми для подальшого дослідження.

Метою статті є розробка заходів щодо удосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками, що сприятиме зміцненню фінансового стану підприємства.

На сьогоднішній день існує чимало підприємств, діяльність яких можлива тільки завдяки зобов'язанням перед постачальниками. Тобто практично не маючи власного капіталу, підприємство бере в кредит товар (під реалізацію) і отримує значні прибутки не ризикуючи при цьому власним капіталом. Зобов'язання підприємства за розрахунками з постачальниками та підрядчиками займають дуже важливе місце в системі управління діяльністю підприємства [1].

Це аргументується тим, що приймаючи управлінські рішення щодо тактичних чи стратегічних планів підприємства, керівник в першу чергу робить аналіз чи перевірку фінансової звітності, а особливо зобов'язань підприємства, що дає змогу визначити його фінансову стійкість, незалежність та в кінцевому результаті прибутковість.

В даний час велика увага приділяється обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. Це обумовлено тим, що постійний кругообіг господарських засобів викликає безперервне відновлення різноманітних розрахунків. Одним з найбільш поширених видів розрахунків якраз і є розрахунки з постачальниками та підрядниками за сировину, матеріали, товари та інші матеріальні цінності.

Основними завданнями такого обліку є:

- формування повної і достовірної інформації про стан розрахунків з постачальниками та підрядниками товарно-матеріальних цінностей, необхідної внутрішнім (керівникам, засновникам, учасникам і власникам майна організації) і зовнішнім (інвесторам, кредиторам) користувачам бухгалтерської звітності;
- контроль за дотриманням форм розрахунків, встановлених в договорах з постачальниками і підрядниками [2].

В Україні методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації щодо зобов'язань та її розкриття у фінансовій звітності визначені П(С)БО 11 «Зобов'язання» [3]. У міжнародній практиці порядок визначення та відображення короткострокових зобов'язань визначається відповідно до МСБО 1 «Подання фінансових звітів» та МСБО 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи».

Розрахунки з постачальниками та підрядниками здійснюються в основному в безготівковій формі через установи банку.

Основними джерелами даних для контролю розрахункових відносин за товарними операціями є первинні документи з обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками. При купівлі товарів укладається договір купівлі-продажу. Постачальник за відвантажені товарно-матеріальні цінності виписує супроводжувальні документи, до яких додаються податкові накладні, а також розрахунково-платіжні документи. Для одержання товарно-матеріальних цінностей від постачальників довіреному працівникові підприємства видається довіреність.

Документальне оформлення обліку розрахунків з підрядниками здійснюється на основі договору підряду. Приймання виконаних підрядником робіт чи послуг оформлюються Актами на приймання робіт, надання послуг.

Для узагальнення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками за одержані товарно-матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги застосовують рахунок 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками». За кредитом цього рахунка відображається заборгованість за одержані від постачальників та підрядників матеріальні цінності, виконані роботи, надані послуги, а за дебетом — погашення заборгованості внаслідок її оплати, а також списання[4].

Аналітичний облік ведеться окремо за кожним постачальником та підприємством в розрізі кожного документа (рахунка) на сплату. Аналітичний облік розрахунків по імпорتنим операціям можна здійснювати в розрізі країн, а всередині їх - в розрізі постачальників або номерів контрактів. В будь-якому випадку повинен бути забезпечений чіткий контроль своєчасності розрахунків по кожній поставці товарів [2]. Аналітичний облік ведеться за місцями зберігання і обліковими (товарними) партіями, при визначенні ознак яких береться до уваги: характер товару, можливість зберігання партії в процесі перевезення, перевалки, зберігання вантажу. Якщо з іноземним постачальником є домовленість про пред'явлення рахунку на кожен транспортну партію, то за облікову партію приймається партія, оформлена одним рахунком постачальника.

Управлінський облік розрахунків з постачальниками та підрядниками не є досконалим, і його дослідженню потрібно приділити більшу увагу. Тому що підприємства постійно ведуть розрахунки з постачальниками за придбані в них основні засоби, сировину, матеріали й інші товарно-матеріальні цінності і послуги.

В цілому раціональна організація обліку потенційних постачальників та стану розрахунків з ними сприяє зміцненню договірної і розрахункової дисципліни, виконанню зобов'язань по поставках продукції в заданому асортименті і якості, підвищенню відповідальності за дотримання платіжної дисципліни, скороченню дебіторської та кредиторської заборгованості, прискоренню оборотності обігових коштів а, відтак, поліпшенню фінансового стану підприємства.

Для удосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками значну увагу слід приділити складанню графіка документообігу, проведенню контролю за дотриманням умов договорів, за своєчасністю проведення операцій з постачання та виконання робіт і послуг, за належним виконанням своїх обов'язків працівниками підприємства. Крім того підприємствам необхідно запровадити додаткову аналітичну номенклатуру до рахунку 63 «Розрахунки з постачальниками та підрядниками» із поділом за термінами сплати та суб'єктами постачання, що забезпечить усунення фактів виникнення простроченої кредиторської заборгованості, ефективний контроль

за своєчасним погашенням заборгованості підприємства перед постачальниками [5].

Вищевикладені пропозиції будуть сприяти вдосконаленню організації розрахунків та їх обліку, зниженню кредиторської заборгованості і зміцненню фінансового стану підприємства. Впровадження ефективної системи управління заборгованістю дасть можливість підприємству контролювати та погашати її в установлені строки. У такому випадку залучені кошти будуть виступати для підприємства додатковим та відносно дешевим джерелом його фінансування.

Література

1. Біляк М. Д. Управління кредиторською заборгованістю підприємств / М. Д. Біляк // Фінанси України. - 2008. - № 12. - С. 24-36.
2. Демченко Я. М. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками [Електронний ресурс] / Я. М. Демченко, В. М. Прохорова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Сер.: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2014. – Вип. 1. – С. 96-108.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання»: наказ Міністерства фінансів України від 8 жовтня 1999 р. № 237 [Електронний ресурс] – Режим доступу <http://www.dtk.com.ua/debet/ukr>
4. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський фінансовий облік : [підруч. для студ. спеціальності «облік і аудит» вищих навчальних закладів] / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир: ПП Рута, 2006. – 832 с.

Слободянюк Н.О.

к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОСТІ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ

Забезпечення фінансової стійкості діяльності банків є основою стабільної банківської системи, запорукою успіху економічних перетворень і макроекономічного розвитку. Від рівня розвитку банківської системи, її ресурсного потенціалу, надійності та високого рівня платоспроможності залежить забезпеченість фінансовими ресурсами всіх галузей народного господарства. Необхідність розвитку економіки України та досягнення високих темпів приросту внутрішнього валового продукту можливі за умов забезпечення високого рівня концентрації фінансових ресурсів і стабільного розвитку банківської системи.

Банківська діяльність є одним з найризикованіших видів підприємництва. У зв'язку з цим, питання своєчасного вирішення пріоритетів розвитку національної банківської системи та індикаторів фінансової стійкості банків в сучасних умовах є на сьогодні надзвичайно актуальним.

Роль ризиків у забезпеченні фінансової стійкості банку можна зрозуміти з її визначення. Фінансова стійкість банку – це його здатність у часі безперебійно працювати – надавати послуги і задовольняти вимоги, підтримуючи оптимальну величину ліквідності, прибутковості і платоспроможності за допустимого рівня ризиків, і витримувати при цьому, негативний вплив зовнішніх і внутрішніх чинників [2].

За специфікою своєї діяльності банки є відкритими економічними системами, тому вони постійно перебувають під впливом зовнішніх чинників. З іншого боку, ступінь впливу зовнішніх чинників залежить від стабільності та стійкості системи банку, яка, у свою чергу, зумовлена внутрішніми чинниками. Саме внаслідок наявності внутрішніх проблем банки стають уразливими до зовнішніх впливів і неспроможності протистояти таким явищам, як світова фінансова криза та нестабільність макроекономічної ситуації України.

Основними негативними чинниками, які спричиняють складне фінансове становище проблемних банків є: недостатній розмір капіталу, неякісна структура активів, низька платоспроможність і прибутковість, проблеми ліквідності, надто ризикова діяльність та невважена кредитна політика. Це свідчить про незадовільне ведення банківського бізнесу керівництвом цих банків і неспроможність пристосовуватись до нестабільної економічної ситуації в країні, в результаті чого банківська система наздоганяє кризу економіки, замість того, щоб попереджувати її нищівні удари. Саме зазначені індикатори широко використовуються для визначення інтегральної оцінки рівня фінансової стабільності окремих банків та рейтингових оцінок банків і банківських систем у цілому [4].

Капітал банку відіграє основну роль у забезпеченні його фінансової стабільності і як перша лінія захисту є найважливішим резервом для покриття можливих претензій кредиторів у разі його банкрутства. Недостатній рівень капіталізації є на сьогодні однією з основних причин переведення банків до категорії проблемних [3].

Варто зазначити також, що на сьогодні для банків особливого значення набуває дотримання рівня ліквідності – спроможність відповідати за своїми зобов'язаннями при мінімумі витрат, тобто своєчасно і без збитків для себе погашати борги. Ліквідність банку лежить в основі його платоспроможності. Для зменшення ризику ліквідності необхідно завчасно прогнозувати її на підставі очікуваних змін обсягу і структури кредитних вкладень та залучених ресурсів.

Комплексна оцінка ліквідності та її ефективний менеджмент передбачають оптимальне поєднання різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників. Кожен банк у структурі власної концепції має розробити систему оперативного управління ліквідністю, яка б давала змогу постійно оцінювати

ризик її втрати [1].

Фінансова стійкість як основний елемент стабільності банку відповідає такому стану розподілу та використання фінансових ресурсів, який забезпечує розвиток банку на підставі зростання норми нагромадження та раціоналізації структури капіталу при збереженні платоспроможності в умовах допустимого рівня ризику. Так, в економічній літературі домінує підхід до забезпечення фінансової стійкості банківської системи на основі її підтримання в окремих банках, що свідчить про доцільність використання в діяльності вітчизняних банків новітніх методик виявлення наявних і потенційних ризиків, оцінки фінансового стану, здійснення стрес-тестування, а також формування дієвої системи раннього попередження кризових явищ, що в підсумку дозволить забезпечити ефективне та стійке функціонування банківської системи України.

Література

1. Васькович І. М. Забезпечення фінансової стійкості банків України в умовах ринку: Інститут регіональних досліджень. – Л., 2006.
2. Вовк В. Я., Дмитрик Ю. В. Забезпечення фінансової стійкості банківської системи в умовах кризи: Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2011. – № 2. – С. 41-44.
3. Васькович І. М. Деякі аспекти фінансової стійкості комерційного банку / І. М. Васькович // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 2. – С. 40-43.
4. Ключко Л. А. Забезпечення фінансової стійкості банків в умовах фінансової стійкості: Актуальні проблеми економіка: Гроші, фінанси і кредит. – 2009. – № 10(100). – С. 97-105.

Фортуна В.В.

к.ф-м.н, доцент

Доценко В.О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ СТАРІННЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Чисельність населення України стрімко знижується протягом останніх десяти років. Причина цього ховається не тільки у нестабільній політичній та економічній ситуації часів незалежності, а й у несприятливій демографічній історії країни. Важкий стан часів СРСР деформував чисельність та статевовіковий склад населення, порушив механізм його сталого відтворення та знизив рівень народжуваності.

Дослідженню проблеми динаміки старіння населення України присвятили свої роботи ряд вчених та науковців серед яких: Грішнова О.[1], Лібанова Е.[2], Макаренко А.[3], Скляр В.[4], Терещ В.[5].

Метою роботи є дослідження проблеми, яка пов'язана зі зниженням чисельності населення країни через зростання смертності та зниження народжуваності, прогнозування наслідків.

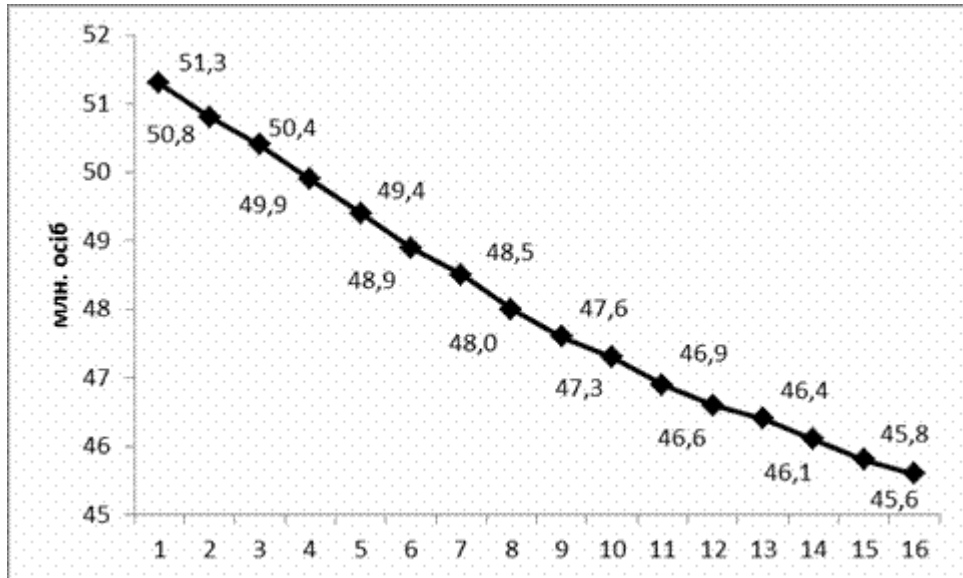


Рис. 1. Чисельність населення України за 1996-2011 рр.

Основними ознаками демографічної динаміки в Україні в останнє десятиріччя стало неухильне зменшення чисельності населення, зумовлене здебільшого депопуляцією, триваюче старіння населення, переважно несприятливі або стагнаційні тенденції смертності й тривалості життя тощо. Однак демографічний стан регіонів України та його динаміка за цей період мають суттєві особливості, які, своєю чергою, визначають подальші демо економічні перспективи різних територій країни, а також можливості впливу на ситуацію, що склалася, засобами економічної й соціально-демографічної політики [5. с.1.].

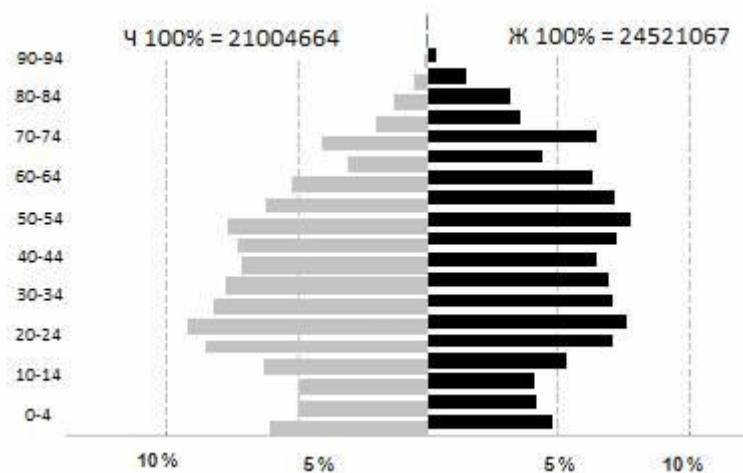


Рис. 2. Статеві-вікова піраміда населення України у 2011 р.

З вищенаведеного можна виокремити те, що автор приділяє увагу загальному старінню населення, що приводить до росту смертності та зниженню народжуваності. Така тенденція не є критичною, коли тільки починає проявлятися, але має дуже великий вплив на майбутнє. Треба розуміти, що подібні проблеми не вирішуються за день, місяць або навіть рік. Якщо вчасно не зайнятись їх вирішенням, то через 15-20 років, коли проблема перетвориться на кризу, швидко вирішити її буде неможливо.

Випереджаючі темпи старіння населення постсоціалістичних країн Європи, у тому числі країн СНД, багато в чому пояснюються пережитим — тривалою стагнацією показників смертності, різким зниженням народжуваності і міграційним впливом населення в період ринкових трансформацій.

Україна наразі належить до тридцяти країн світу з найстарішим населенням. На тлі загального зниження чисельності населення у нашій країні його старіння в найближчі десятиріччя прогресуватиме, адже невдовзі саме особливості наявної вікової структури діятимуть у бік значного збільшення частки людей похилого віку. Потрібні неординарні зусилля для адаптації суспільства до цього глобального процесу трансформації демографічних структур, щоби ситуація не перетворилась на так звану «кризу старіння», яка загрожує країнам з низькою народжуваністю. У останні десятиріччя основа вікової піраміди населення України швидко звужувалась. Цей процес був дещо призупинений підвищенням народжуваності, що розпочалось із 2002р. і прискорилося із введенням у 2005 р. суттєвою допомогою у зв'язку з народженням дитини та з наступними її збільшеннями [1. с.12.].

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що проблема низької народжуваності вирішується допомогою у зв'язку з народженням дитини. На сьогодні в розвинених країнах існують такі види державної допомоги сім'ям з дітьми:

Податкові пільги для сімей з дітьми. Прикладом успішного застосування цього виду підтримки сімей з дітьми є США, Франція і Люксембург.

Одноразова допомога при народженні дитини виплачується в усіх європейських країнах, крім Нідерландів, Норвегії, Ісландії, Швеції і Монако.

Спеціальна допомога для малозабезпечених сімей з дітьми виплачується в Греції, Іспанії, Італії.

Економічна підтримка одиноких батьків державою є важливою частиною сімейної політики в країнах-лідерах за рівнем народжуваності в Європі - в Фінляндії, Великобританії і Ірландії.

Спеціальні програми для молодих батьків існують в багатьох країнах, а найбільш привабливою для громадян є політика, що впроваджується урядом Естонії.

На найближчу перспективу (до 5 років) можливою є екстраполяція показників смертності на основі ретроспективних динамічних рядів. Обґрунтуванням цього підходу є той факт, що смертність – найбільш

інерційний із демографічних показників. Тому за умови відсутності подій катастрофічного характеру з року в рік змінюється досить повільно.[2. с.62.].



Рис. 3. Прогноз загальної чисельності населення та економічно активного населення в Україні у 2013-2020 рр.

На середньостроковому етапі прогнозу (25-30 років) розробляються більш загальні гіпотези стосовно очікуваної динаміки смертності. Динамічні ряди повікових показників смертності на такий період (на відміну від короткострокового прогнозування) видаються занадто вузькими. Тому доцільно складати прогноз смертності по „широких” вікових групах. Підґрунтям укрупнення вікових інтервалів виступає той факт, що в окремих, досить широких вікових інтервалах смертність населення на 70-80% визначається кількома (часто двома-чотирма) класами причин смерті[2. с.63.].

На тлі скорочення загальної чисельності населення, чисельність осіб у віці 65 років і старше збільшуватиметься, причому більш стрімким і неухильним буде це зростання у чоловіків. Зрештою, наприкінці першої половини поточного сторіччя чисельність літніх жінок становитиме майже 5,8 млн. осіб (що майже на чверть перевищуватиме нинішню їх чисельність), чоловіків — понад 3,8 млн осіб (що на дві третини більше, ніж наразі). Відповідний коефіцієнт «старіння зверху» підвищиться у жінок до 28%, у чоловіків — до 20%[1. с.15.].

Підводячи підсумок можна сказати, що старіння населення є одною з основних проблем його скорочення в Україні. Якщо терміново не вжити заходи, то навіть у найближчій перспективі це може привести до негативних наслідків. В основі нової соціальної політики повинні бути такі пункти:

Функція вирівнювання доходів у допомозі по нагляді за дитиною до 3-х років. Це можливо, якщо непрацюючий член сім'ї отримуватиме більшу частину своєї заробітної плати протягом першого року життя дитини (як це передбачено в Німеччині та Естонії).

Надання допомоги самотнім батькам. Незалежно від відносин між батьками, дитина повинна гарантовано забезпечуватись хоча б на рівні свого прожиткового мінімуму.

Допомога державою у придбанні житла, наприклад, безвідсоткові кредити для сімей з двома або більше дітьми.

Література

1. Грішнова О.А Населення України / О.А. Грішнова // Імперативи демографічного старіння — 2014 — 288 с.

2. Лібанова Е.М Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р / Е.М. Лібанова // Український центр соціальних реформ – 2006. – 138 с.

3. Терець В.А Динаміка чисельності населення та депопуляція в регіонах України [Електронний ресурс] / В.А. Терець // Режим доступу: http://econa.at.ua/Vypusk_5/terets.pdf – С. 1.

Фортуна В.В.

к.ф-м.н., доцент

Бескровний О.І.

к.т.н., доцент

Тернов С.О.

к.т.н., с.н.с., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВИКОРИСТАННЯ ГРАФІЧНИХ ЗОБРАЖЕНЬ У ПРОЦЕСІ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні завдання, що виникають в ході планування економічної діяльності підприємства, викликають необхідність проектування все складніших об'єктів і процесів у стислі терміни. Задовольнити суперечливі вимоги підвищення складності об'єктів, що моделюються, скорочення термінів і підвищення якості планування за допомогою простого збільшення чисельності персоналу неможливо, так як можливість паралельного проведення робіт в більшості випадків обмежена і чисельність працівників підприємства не може помітно збільшуватися. Пошук оптимальної стратегії діяльності підприємства ускладнюється тим, що в умовах моделювання складних об'єктів у більшості випадків розглядається множина різних чинників, взаємозв'язок між якими і умови, що накладаються на них, не дозволяють збільшувати, наскільки це бажано, усі ті характеристики, зростання яких підвищує якість модельованого процесу і зменшити до межі всі ті параметри, мінімізація яких покращує

проектований процес. У цих випадках обмеження і зв'язки між окремими параметрами призводять до необхідності йти на компроміс, і право вибору компромісного рішення залишається за керівником.

У процесі управління економічною діяльністю підприємства необхідно враховувати, що основним показником при цьому є розмір отриманого підприємством прибутку. Прибуток підприємства залежить від низки факторів, кожен з яких має відповідні обмеження, які регламентуються законодавством України, нормативними галузевими документами, технічними можливостями застосовуваного устаткування і т. п. Іншими словами, маємо багатокритеріальну задачу, причому виділення фактора, якому б віддавалася безумовна перевага і який найбільш повно б характеризував властивості проектного об'єкта або процесу, як правило, не представляється можливим. На практиці ж багато з цих факторів є константами. Наприклад, розрахункова потужність обладнання, що застосовується, орендна плата, нормативи податкових відрахувань, норматив накладних витрат і т. д. Інші ж параметри мають чітко визначені межі можливих трансформаційних змін. У цьому випадку розмірність розв'язуваної задачі значно зменшується, а наявні границі змін параметрів дозволяють відобразити графічно перебіг досліджуваних процесів.

Процес моделювання складного об'єкта нами пропонується здійснювати за допомогою графічних зображень, які забезпечували б у динаміці варіантне моделювання складних економічних об'єктів з постійним візуальним контролем його результатів. У якості такого графічного зображення використовуються номограми [1, 2], які забезпечують графічне представлення функції від декількох змінних і за допомогою простих геометричних операцій дозволяють досліджувати функціональні залежності без виконання обчислень. Алгоритм застосування номограм передбачає визначення значень для одних відомих параметрів і встановлення границь зміни для інших. Далі фіксують послідовно з заданим наперед кроком зміни однієї групи параметрів і будують відповідне сімейство ліній, графічно відображають зміну прибутку підприємства в залежності від решти параметрів. Таким чином, графічні моделі дозволяють наочно відобразити хід економічного процесу і тенденції можливої його зміни, а також визначати значення розміру прибутку підприємства при різних значеннях необхідної сукупності факторів. Пошук оптимального режиму діяльності підприємства здійснюється управлінцем, а графічні зображення служать підтримкою прийняття різних управлінських рішень.

Метод використання графічних номограм є універсальним і може бути використаний при рішенні реальних задач економіки. Наприклад, при моделюванні економічної діяльності підприємства з урахуванням існуючого податкового законодавства, аналізі діяльності торговельних закупівельних державних або приватних підприємств, складанні техніко-економічного обґрунтування господарської діяльності підприємства, розробці бізнес-планів, визначення оптимального тарифу на послуги водопостачання для населення, процесів виробництва вогнетривів [3-5] тощо.

Розроблений математичний апарат дозволяє автоматизувати рутинні операції за допомогою персонального комп'ютера і в динаміці вести процес моделювання за пультом монітора.

Література

1. Хованский Г.С. Основы номографии. – М.: Наука, 1976. – 351 с.
2. Тернов С.А. Автоматизированное моделирование экономических процессов на наглядных изображениях. Вестник ДонГАУ научный журнал "Менеджер", Донецк: ДонГАУ, 1998, №2. – С. 18-21.
3. Полуянов В.П. Построение номограмм для выбора оптимального тарифа на услуги водоснабжения для населения Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 31 - 3 (117). - Донецьк, ДонНТУ, 2007. - С. 219 – 224
4. Ванникова Е.Н. Маркетинговые исследования: Учебное пособие. – Улан-Уде: Изд-во ВСГТУ, 2005. – 160 с.
5. Иванов В.И. Использование номограмм для прогнозирования процессов энерго- и массопереноса при производстве огнеупоров / В.И. Иванов, Т.Н. Нестеренко, В.Ю. Зинченко, Л.В. Судоплатов // Металургія. - 2014. - Вип. 2. - С. 154-160. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Metalurg_2014_2_25.

Фортуна В.В.

к.ф-м.н., доцент

Бескровний О.І.

к.т.н., доцент,

Тернов С.О.

к.т.н., с.н.с., доцент,

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПРО МЕТОДОЛОГІЮ БАГАТОВИМІРНОГО СТАТИСТИЧНОГО АНАЛІЗУ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Оцінка якості соціально-економічних відносин є задачею, яка зводиться до відбору найсуттєвіших факторів і створення інтегрального результуючого показника. Аналіз теоретичних джерел і статистичних даних показує, що проблема такої оцінки якості на сьогодні не має задовільного вирішення

Мета роботи - аналіз застосування сучасної методології багатовимірною статистичного аналізу в економічних дослідженнях.

Складність розв'язання завдань оцінки якості соціально-економічних відносин полягає, наприклад, у тому, що важко навіть вибрати якусь одну ознаку як основу для групування. Ще важче провести групування за

декількома ознаками. Комбінація тільки всього лише двох ознак дозволяє зробити таблицю доступною для огляду, але вже трьох або чотирьох ознак дає незадовільний результат. Зберегти складність опису груп і разом з тим подолати недоліки комбінаційних групувань дозволяють методи багатовимірних групувань (методи багатовимірної класифікації). Наприклад, виділення типів підприємств за фінансовим станом, економічною ефективністю діяльності здійснюється на основі багатьох ознак; те ж відбувається при виділенні груп клієнтів у банку.

Найпростішим варіантом багатовимірної класифікації є групування на основі багатовимірних середніх. Багатовимірна середня різних ознак, абсолютні значення яких мають різні одиниці вимірювання, обчислюється із відносних величин, як правило, – з відношень значень ознак для одиниці сукупності до середніх значень цих ознак. Якщо обсяг сукупності достатньо великий, то для виділення груп на основі багатовимірної середньої значення довжин інтервалів знаходяться як відношення між різницею максимального і мінімального середніх значень ознак до кількості груп.

Більш обґрунтованим методом багатовимірної класифікації є кластерний аналіз [1, 2]. Кожна одиниця сукупності розглядається як точка у евклідовому n -вимірному просторі, а значення кожної ознаки є її відповідною координатою. Тобто ми отримуємо можливість знаходити відстані між точками за правилами евклідової геометрії. Найчастіше у якості координат точок-ознак використовується безрозмірні величини, які знаходяться як частки від ділення різниць значень ознак одиниць сукупності на середнє квадратичне відхилення цієї ознаки. Відповідно до характеристик нормальних розподілів (правило трьох сигм) переважна більшість значень матриці нормованих різниць має значення менше шести. Матриці нормованих різниць за ознаками обчислюються для кожної з них. На основі цих отриманих матриць формується матриця евклідових відстаней, яка є основою агломеративно-ієрархічного методу класифікації.

Процедура класифікації складається з послідовних кроків, на кожному з яких відбувається об'єднання двох найближчих об'єктів (кластерів). На нульовому кроці кожен об'єкт вважається окремим кластером. На першому кроці об'єднуємо в кластер об'єкти з найменшою між ними відстанню та обчислюємо середні значення всіх ознак для одиниць, поєднаних в один кластер. Далі обчислюються нові нормовані відстані між створеним кластером і рештою одиниць (кластерів) і процедура повторюється. Об'єднання в кластери завершується, коли всі евклідові відстані перевищують задану критичну величину.

В економічних дослідженнях використовується велика кількість достатньо складних алгоритмів кластерного аналізу та подібних до нього методів розпізнавання зображень, таксонометричні та інш. Алгоритми і програми багатовимірної класифікації постійно розвиваються: розробляються ППП, які враховують розпізнавання у нечітких множинах, різну довжину

описів класів; застосовують у розв'язанні задач ієрархічної класифікації комп'ютерну графіку – так звані класифікаційні дерева.

Література

1. Енюков И.С. Методы – алгоритмы – программы многомерного статистического анализа / И.С. Енюков. – М.: Финансы и статистика, 1986. – 232 с.
2. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: Методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта. – М.: Статистика, 1980. – 151 с.

Фортуна В.В.

к.ф-м.н, доцент

Єременко К.В.

ДонНУЕТ Імені Михайла Туган-Барановсько

ДОСЛІДЖЕННЯ КОРЕЛЯЦІЇ МІЖ ЦІНОЮ НА НАФТУ І ЦІНОЮ НА ЗОЛОТО

Протягом останніх десятиліть, провідні аналітики світу намагаються відслідкувати чіткий взаємозв'язок між курсом світових валют та ціною на золото, а також ціною на деякі інші активи, в першу чергу нафти. Головною метою таких досліджень являється прогнозування цін на об'єкти, які нас цікавлять.

Досліджуючи кореляцію між ціною на золото і ціною на нафту були використанні дані за останні п'ятнадцять років.

Табл.1. Ціни на золото і нафту в 2000-2015рр.

| Рік | Ціна на золото (\$ за унцію) | Ціна на нафту (\$ за барель) |
|------|------------------------------|------------------------------|
| 2000 | 279,11 | 28,3 |
| 2001 | 271,04 | 24,4 |
| 2002 | 309,73 | 25 |
| 2003 | 363,38 | 28,9 |
| 2004 | 409,72 | 38,3 |
| 2005 | 444,74 | 54,4 |
| 2006 | 603,46 | 65,4 |
| 2007 | 695,39 | 72,7 |

| | | |
|------|---------|-------|
| 2008 | 871,96 | 97,7 |
| 2009 | 972,35 | 61,9 |
| 2010 | 1224,53 | 79,6 |
| 2011 | 1571,52 | 111 |
| 2012 | 1668,98 | 121,4 |
| 2013 | 1409,24 | 108,8 |
| 2014 | 1266,4 | 98,9 |
| 2015 | 1158,66 | 52,4 |

Для зручності зобразимо данні у вигляді графіків:

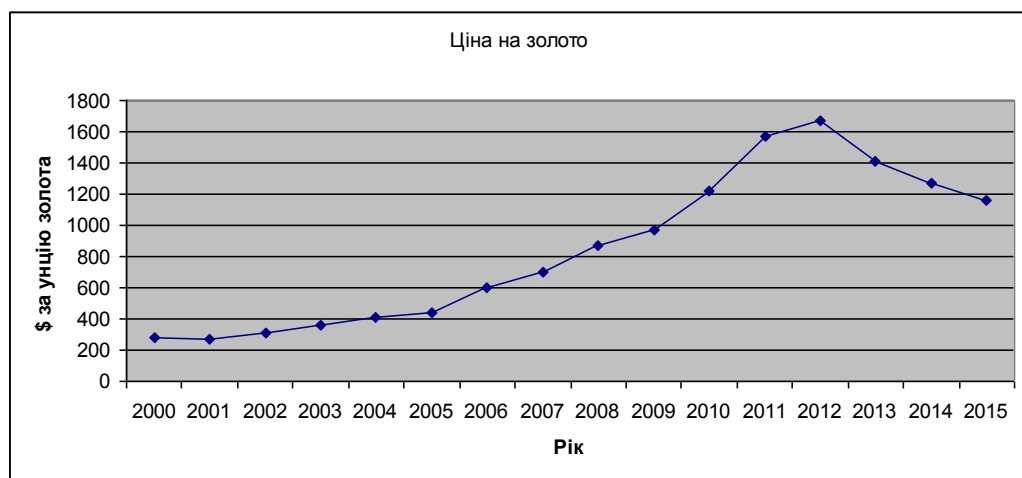


Рис.1. Ціна на золото в 2000-2015рр.

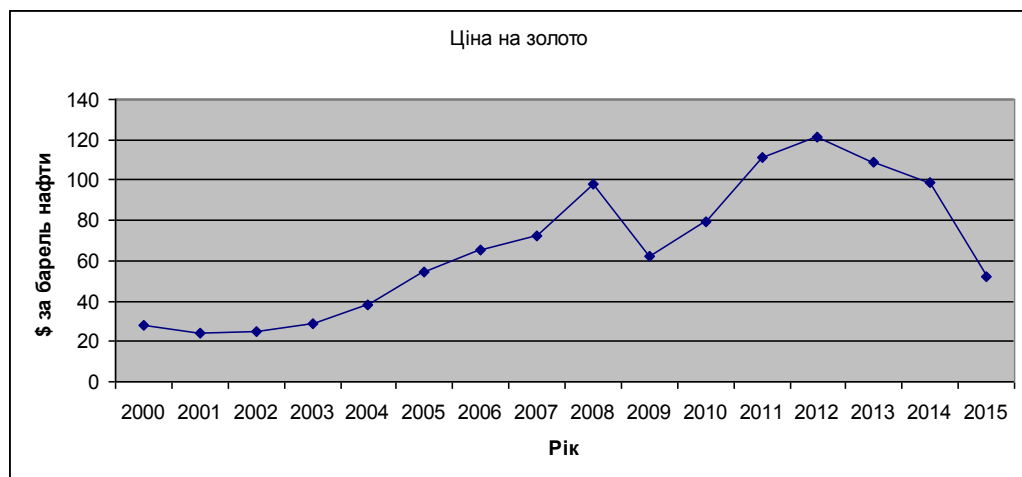


Рис.2. Ціна на нафту в 2000-2015рр.

Візуально ми можемо спостерігати взаємозв'язок між даними об'єктами. Використавши пакет «Аналіз даних» ми знайдемо рівень кореляції:

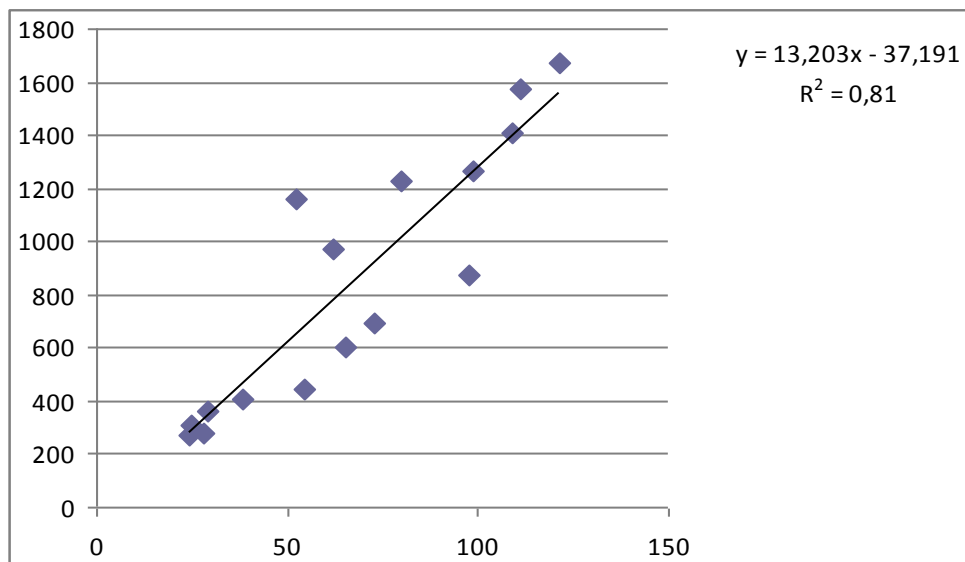


Рис.3. Рівень кореляції між ціною на золото і ціною на нафту за 2000-2015рр.

Рівень кореляції високий, що означає тісний зв'язок між цінами на нафту та золото. Це можна пояснити тим, що після 1971 року, коли більшість країн відв'язали свої національні валюти від «золотого стандарту», золото стало товаром[3].

Проте ми можемо спостерігати значне підвищення ціни на нафту в 2008 році і різьке падіння в 2009 році, в той час, коли ціна на золото стабільно росла. Це було зумовлено тим, що в 2008 році значні інвестиції були спрямовані на ресурсний ринок, зокрема на купівлю нафти, в результаті чого високий попит привів до значного підвищення цін. Проте в 2009 році, коли почалася світова криза і загальний ВВП показав від'ємні значення (вперше після Другої світової війни), попит на нафту впав, а пропозиція залишалась високою, ціни на нафту значно знизилась[2]. Але з 2010 року ціна на нафту і ціна на золото знову стали прямо пропорційно залежними.

Також слід відзначити, що ціни на нафту і золото взаємопов'язані з курсом долара[1]. Але між ними обернена кореляція. Тобто, при падінні курсу долара ціни на нафту і золото ростуть, а при зміцненні світової валюти – ціни падають.

Аналізуючи отриманні данні, можна зробити висновок, що рівень кореляції, між ціною на золото і ціною на нафту, високий, що дає можливість прогнозувати зростання чи падіння цін на один з даних товарів, при підвищенні або зниженні на інший.

Література

1. Бушуєв В.В. Ціна на нафту: аналіз, тенденції, прогноз / В.В. Бушуєв, А.А. Конопляник, Я.М. Міркін // ВД «Энергия», 2013.
2. Башмаков І. Ціна на нафту: межі росту і глибина падіння [Електронний ресурс] / Башмаков І. // Режим доступу: http://www.cenef.ru/file/oil_price_limits.pdf

3. Дудчик О.Ю. Інвестування в золото: переваги та недоліки / дудчик О.Ю., Брівко А.В., Нежиа Н.Ю // Інвестування в золото: переваги та недоліки: «Молодий вчений» • № 2 (02) • грудень, 2013 р. – 22с.

Фортуна В.В.

к. ф-м. н., доцент

Куропятник О. С.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

АКТУАЛЬНІСТЬ СТАТИСТИКИ В СУЧАСНОМУ СВІТІ

Статистичні дані застосовуються постійно у всіх сферах життя, так само як і статистичні методи, які забезпечують збір необхідних даних. Основу статистики повинні знати всі люди, так як ця наука навчає, як збирати і систематизувати їх, а також аналізувати і робити висновки. У житті подібні знань можуть стати в нагоді і не раз, причому на будь-якій роботі.

Основне завдання статистики - вивчення закономірностей масових процесів і явищ, в яких і виражається життя суспільства. Це зовнішня і внутрішня торгівля, виробництво, споживання, перевезення вантажів і т.д. Всі перераховані явища складаються з безліч однакових елементів, об'єднаних єдиною якісною основою, але відрізняються рядом ознак і утворюють статистичну сукупність.

Статистика та її методи мають багату історію. Облік населення виник в глибокій старовині у зв'язку з податковою і військовою діяльністю держав і завданнями їх адміністративного устрою. Ще в давньоіндійських законах Ману правителями пропонувалося враховувати жителів, щоб дізнатися свої сили і визначити податки. Відомо, що перепис населення відбувалася в таких державах як: Єгипет, Стародавній Китай і Японія, Стародавня Греція і Київська Русь. Типові приклади раннього етапу застосування статистичних методів описані в Біблії, в Старому Завіті. Там, зокрема, наводиться число воїнів в різних племенах. З математичної точки зору справа зводилася до підрахунку числа влучень значень спостережуваних ознак у певні градації. Ще Наполеон Бонапарт говорив, що мета статистики полягає в поданні фактів в найбільш стислій формі.

У кожної людини є свій метод аналізу навколишнього світу, а статистика допомагає формувати спостережливість, яка потрібна при зборі інформації. Інформація повинна бути якісною і достовірною, так як на основі неї доведеться приймати рішення. Статистика дозволяє реєструвати соціальні, демографічні, економічні та інші феномени.

Статистичні показники часто використовуються в медицині. Об'єктом дослідження можуть бути різні контингенти населення (населення в цілій або його окремі групи, хворі, померлі, народжені), лікувально-профілактичні установи та ін.

Основна форма статистичного спостереження, яка полягає в отриманні статистичними органами даних від одиниць спостереження. Дані надходять в органи статистики від підприємств і організацій у вигляді обов'язкових звітів про їх діяльність. Методи і форми організації статистичної звітності диференціюються стосовно до різних типів підприємств та форм підприємництва. Основними формами звітності є бухгалтерський баланс і звіт про прибутки і збитки.

Статистика дозволяє:

- Зібрати дані, які характеризують одиниці або колективи;
- Визначити наявність закономірностей на основі зібраних даних;
- Виконати аналіз даних, розробка систем спостереження;
- Зробити висновок, вибрати рекомендації

Сучасна державна статистика - складовий елемент системи державного регулювання, значно підсилює її інтегруючу функцію в створенні інформаційної інфраструктури загальнонаціонального масштабу.

Статистичні методи необхідні в усіх сферах життя, вони допомагають на основі вже існуючих даних, зробити прогноз на майбутнє. Тому важливість статистики неможливо переоцінити.

Завдяки статистиці, маючи певні дані, ми можемо зробити висновки. Наприклад: маючи таблицю, яка показує зміни у доходах населення за 2012-2015 роки, ми можемо підрахувати коефіцієнт кореляції між заробітною платою та соціальною допомогою.

За допомогою формули Пірсона порахуємо коефіцієнт кореляції.

$$r = \frac{\sum_{i=1}^n ((x_i - \bar{x})(y_i - \bar{y}))}{\sqrt{\sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 \sum_{i=1}^n (y_i - \bar{y})^2}}$$

Використовуючи функції MS Excel отримаємо $r = 0,996723$

Таблиця 1 Зміни у доходах населення за 2012-2015рр.

| Показник | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | Приріст 2015 до 2012 рр.,% | Приріст 2015 до 2014 рр.,% |
|-------------------------------------------------|--------|---------|---------|-------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Доходи населення (млн грн), в тому числі: | 894286 | 1101175 | 1266753 | 140719 7 | 57,4 | 11,1 |
| Заробітна плата | 365300 | 449553 | 529133 | 593213 | 62,4 | 11,2 |
| Прибуток та змішаний дохід | 129760 | 160025 | 200230 | 212420 | 63,7 | 6,1 |

| | | | | | | |
|---------------------------------------------------------|--------|--------|--------|---------|-------|------|
| Доходи власності (одержані) від | 34654 | 67856 | 68004 | 74620 | 115,3 | 9,7 |
| Соціальна допомога та інші одержані поточні трансфери | 364572 | 423741 | 469386 | 526944 | 44,5 | 11,2 |
| Наявні доходи | 661915 | 847949 | 988983 | 1091100 | 64,8 | 10,3 |
| Індекс реальних наявних доходів, % до попереднього року | 90,0 | 117,1 | 108,0 | 109,7 | | |

Коефіцієнт кореляції близький до 1, отже ріст заробітної плати не покриває ріст сукупних витрат. Якби ріст доходів населення покривав сукупні витрати, то соціальні виплати би зменшувалися.

Література

1. Фортуна В.В., Бескровний О.І. «Вища та прикладна математика», - Львів: «Магнолія 2006», 2013. - 647с.
2. [<http://www.allstats.ru/indexb0b7.php>]
3. [<https://uk.wikipedia.org/wiki/Статистика>]

Шевченко Л.Я.

к.е.н, доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган - Барановського

ПОПЕРЕДЖУЮЧІ ІНДИКАТОРИ ТА ІСТОРИЧНІ ПОКАЗНИКИ В СИСТЕМІ ІНТЕГРОВАНОГО ОБЛІКУ

Бізнес генерує величезну кількість інформації, більша частина якої прихована від людей, здатних ефективно її використовувати. Сказане звучить, як закон Мерфі, але на практиці часто все відбувається саме так. Нерідко важлива інформація виявляється десь прихованою у надрах електронних таблиць, причому сам факт її існування буває відомий тільки творцю таблиць або схем. У результаті цінна інформація, що зберігається одним менеджером, стає недоступною для інших, а при переході співробітника на іншу ділянку роботи накопичені ним знання виявляються втраченими для наступників.

Справжній інтегрований облік передбачає прозорість інформації шляхом документування і каталогізації всіх видів управлінської інформації, включаючи

неструктуровані дані. У результаті, замовлена менеджерами інформація стає доступною і може бути отримана із застосуванням стандартних процедур і з деталізацією, достатньою для прийняття управлінських рішень.

Внутрішні процеси визначаються перспективою клієнтів і характеризують ключові процеси, значною мірою визначають ефективність діяльності підприємства. Основне питання контролю і аналізу, що виникає в цьому зв'язку, яким процесам слід приділяти першочергову увагу для того, щоб перевершити конкурентів. При цьому важливо розглядати не стільки організацію діяльності окремих підрозділів (виробництво, дистрибуція, маркетинг, фінанси і т.д.), скільки організацію ефективної взаємодії цих підрозділів між собою. Також необхідно зрозуміти, якою мірою ті чи інші процеси можуть бути вдосконалені.

Перспектива клієнтів показує, як підприємство виглядає з точки зору своїх замовників і характеризує конкурентне становище. При розробці перспективи клієнтів на перше місце ставиться так звана ціннісна пропозиція, тобто відповідь на питання про те, за якої якості товарів, робіт або послуг клієнти готові платити підприємству гроші? По суті справи, відповідь на це питання дає уявлення про те, що є джерелом фінансового благополуччя підприємства. На жаль, вивченню діяльності своєї клієнтури підприємства практично не приділяють уваги.

В рамках перспективи клієнтів визначаються основні сегменти ринку, на якому підприємство має намір просувати свої продукти і послуги, а потім визначаються характеристики його ефективності. Найбільш поширеними такими характеристиками є задоволеність замовника, ступінь лояльності клієнтів, прибутковість клієнтів та ін. Тут же вирішується питання про те, як позиціонувати продукти підприємства і за рахунок чого можна забезпечити їх просування: за рахунок унікальних споживчих властивостей, швидкості поставок, довгострокових відносин або поміркованості цін. У свою чергу, показники перспективи клієнтів можуть конкретизуватися більш детальними характеристиками, такими як частка своєчасних поставок, період очікування виконання замовлення, визнання іміджу, якісні та цінові параметри продукції. Все це можна бачити в системі інтегрованого обліку, якщо правильно організувати його ведення та збір необхідних даних.

Перспектива клієнтів критично важлива для загальної стратегії, оскільки саме вона дозволяє визначити вибір ринкової позиції підприємства, способів розвитку бізнесу і ключових клієнтів, на яких воно орієнтується. Перспектива внутрішніх процесів тісно пов'язана з перспективами клієнтів і фінансів. Адже, по суті, йдеться про оптимізацію дій, спрямованих на більш повне задоволення очікувань замовників, в результаті чого відбуваються продажі і виникає фінансовий результат. Тому з усієї сукупності багатьох процесів, що протікають на підприємстві, увагу слід сконцентрувати на тих, які забезпечують найбільшу віддачу в клієнтській і фінансовій перспективах. Слід також зазначити, що при виборі ключових процесів повинна враховуватися не

тільки їх поточна ефективність, але й ефективність у майбутньому (інноваційні процеси).

І насамкінець, одним з найважливіших елементів системи інтегрованого обліку є показники діяльності, адже саме завдяки цим індикаторам стратегія, сформульована в словесній формі, знаходить в інтегрованому обліку кількісну і якісну форму і стає вимірною. Призначення показників діяльності – це переклад цілей підприємства зі словесної в кількісно-грошову форму, що необхідно для оперативного управління процесом досягнення тієї чи іншої мети, оскільки «не можна управляти тим, що не вимірюється».

У результаті деталізації та опису залежностей визначаються цільові показники, що характеризують успіхи (або невдачі) в тих чи інших областях діяльності. Як правило, кількість таких параметрів не повинна перевищувати двох-трьох десятків, що дає можливість контролювати їх взаємозв'язок. При цьому часто доводиться констатувати конфлікт цільових показників: наприклад, завдання зниження витрат вступає в протиріччя із завданням підтримки необхідного кваліфікаційного рівня співробітників, оскільки програми підвищення кваліфікації не безкоштовні. У таких випадках від керівників підприємства потрібно знайти деяку «золоту» середину, яка не суперечить стратегічним цілям. У результаті такого аналізу і контролю формується збалансована система показників.

Серед показників можна виділити попереджуючі індикатори та історичні показники. Попереджувальні характеризують стан та результати діяльності підприємства в майбутньому, вони дозволяють керівництву застосувати попереджувальні заходи щодо усунення проблем або розвитку успіху. У розряд історичних відносять в основному показники фінансової звітності, які необхідні для перевірки правильності дій, виконаних в минулому, але з точки зору нових управлінських рішень їх застосування обмежене. Це означає, що історичні і попереджуючі індикатори повинні використовуватися разом, врівноважуючи один одного.

Співвіднесення показників зі стратегічними цілями підприємства є дуже важливою умовою реалізації цільового управління. При цьому необхідний деякий баланс між прогнозованими показниками, які можуть бути використані при розгляді стану в майбутньому та історичними показниками, що відображають досягнуті результати.

Розробки Каплана і Нортоня являють собою формалізоване представлення стратегії підприємства, тобто застосування показників ефективності в якості індикаторів стратегічного розвитку. Це вимагає від розробників програмного забезпечення нової функціональності – перехід до інтерактивних засобів управління корпоративною стратегією. Показники повинні дозволяти здійснювати моніторинг досягнення поставлених цілей, визначати пріоритети і необхідні дії, створювати ефективну систему мотивації, розподіляти відповідальність, виявляти області, що вимагають негайного втручання, обґрунтовано розподіляти ресурси. За допомогою показників діяльності стан підприємства визначається точно і однозначно. Забезпечити це

може лише правильно організований на науковій основі інтегрований бухгалтерський облік, який будується за замовленням менеджменту підприємства.

Для того, щоб показники успішно виконували свої функції, вони повинні відповідати певним вимогам, а саме:

- характеризувати стратегічні цілі підприємства, ключові фактори його успіху і конкретні дії;
- бути вимірними і чутливими до зміни стану, що характеризується цілями, факторами, діями підприємства;
- конкретний показник повинен бути чітко визначений: менеджери і рядові співробітники повинні однозначно розуміти, що саме показник вимірює і як він обчислюється;
- дані, що використовуються для обчислення показника, повинні бути своєчасними достовірними та об'єктивними;
- значення показника має відстежуватися на регулярній основі: частота його вимірювання повинна бути порівнянна з частотою змін об'єкта, який він вимірює і не повинна погіршувати точність вимірювання.

Література

1. Кузнецова Л. Развитие бухгалтерского учета на основе бенчмаркинга: теория, методология, практика: дис. д.э.н.: 08.00.12 / Кузнецова Лилия Николаевна. — Ростов-на-Дону., 2005. — 480 с.
2. Райан Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Стратегический учет для руководителя. М.: Аудит: ЮНИТИ, 1998. - С. 30
3. Стиглиц Дж. Е. Информация и смена парадигмы в экономической науке. М.: Мысль, 2005. - С. 538.
4. Сучасний бухгалтерський облік і контроль: проблеми розвитку: монографія / під ред. проф. Бутинця. – Житомир. ПП «Рута» – 2014. - С. 21.

Шевченко Л.Я.

к.е.н., доцент

Савенко В.Ю.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБЛІКУ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТИВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Закон України від 12 травня 2011 року № 3332-VI Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»

зобов'язує з 2012 року вести бухгалтерський облік за міжнародними стандартами у всіх фінансових установах, всіх публічних акціонерних товариствах та на всіх підприємствах, які займаються зовнішньо-економічною діяльністю.[1]

Національні П(С)БО приділяють обліку капітальних інвестицій недостатньо уваги. Облік капітальних інвестицій згідно П(С)БО 7 розглядається як облік витрат на капітальне будівництво, на придбання або створення основних засобів, інших необоротних матеріальних і нематеріальних активів. Таке обмежене коло об'єктів бухгалтерського обліку капітальних інвестицій пов'язане передусім з реформуванням бухгалтерського обліку, в тому числі обліку капітальних інвестицій, яке спрямоване на зближення національних стандартів із міжнародними стандартами обліку.

Затверджені П(С)БО переглядаються відповідно до потреб практики їх застосування, а також у зв'язку зі змінами в МСБО .

Між національними та міжнародними стандартами обліку існує такий зв'язок: при розробці міжнародних аналізуються національні стандарти, вивчається практика ведення обліку того чи іншого об'єкта і тільки після цього формуються рекомендації міжнародного характеру.

Змістовна частина національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку здебільшого містить норми, які добре знайомі фахівцям за законодавчою базою. Водночас їх доповнено деякими новими методами оцінки, розподілу, складу річної фінансової звітності. Збережені національні традиції щодо затвердження уніфікованих форм фінансової звітності. Разом із тим, П(С)БО містять деякі концептуальні відмінності від МСБО.[3]

У Міжнародних стандартах обліку взагалі відсутнє таке поняття як «капітальні інвестиції». Більше того, згідно з МСБО 40 «Інвестиційна власність», інвестиційною вважається власність, яка утримується з метою отримання орендних платежів або збільшення капіталу (збільшення її вартості, майбутні продажі), або для досягнення обох цих цілей, а не використовується в господарській діяльності. Отже, відповідно до міжнародних стандартів, капітальні інвестиції в основні засоби не вважаються інвестиціями взагалі. Винятком можна вважати тільки ті, які здійснюються в основні засоби з метою передання останніх в оренду.[4]

Розглянемо концептуальні відмінності між П(С)БО та МСБО за такими ознаками

| Ознака | П(С)БО | МСБО |
|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Безперервність | Не всі підприємства реально використовують принцип безперервності при підготовці фінансових звітів: частина з них— на межі банкрутства, інші не можуть гарантувати стабільності діяльності підприємства в майбутньому. Крім того, негативна фінансова картина свідомо створюється через | Припускається, що в підприємства немає ні наміру, ні необхідності припиняти або істотно скорочувати свою діяльність у недалекому майбутньому. |

| | | |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | «особливості» оподаткування. | |
| Стабільність облікової політики | Звітність ведеться відповідно до чинних законодавчих положень та норм, які постійно змінюються | Облікова політика підприємства не зазнає будь-яких змін без явної необхідності |
| Метод нарахування | Доходи та витрати підприємства не завжди відносяться на ті періоди, у яких вони реально мали місце. Наприклад, П(С)БО не дозволяє оцінювати витрати, не підтвержені документально, незважаючи на те, що економічні вигоди, пов'язані з такими витратами, було вже отримано | Доходи (витрати) підприємства відносяться на той період, у якому вони були фактично отримані (понесені) |
| Суттєвість | Перелік статей звітності визначається Міністерством фінансів України. Процедури обліку деяких несуттєвих елементів є складними та обтяжливими для системи бухгалтерського обліку | У звітність включаються тільки ті облікові позиції, які можуть вплинути на прийняття рішень |
| Перевага сутності над формою | Відображення операцій та угод підпорядковується нормативним вимогам, таким чином, форма переважає над змістом | Результати операцій та угод відображаються відповідно до реального стану речей |
| Обачність (консервативність) | Принцип обачності використовується не завжди. Наприклад, принцип оцінки за найменшою із собівартості або ринкової вартості дуже рідко використовується в українській практиці | Вживаються всі необхідні заходи для зняття невизначеності, аби уникнути завищення активів чи доходів або зниження зобов'язань та витрат |

У вітчизняній теорії бухгалтерського обліку це поняття збереглося ще з радянських часів, тільки замість «капітальні вкладення» зараз використовується термін «капітальні інвестиції», і проблема зношеності та відтворення основних засобів не зникла, а набуває ще більших розмірів. Незважаючи на абсолютне збільшення інвестицій в основний капітал, за останні роки частка власних або головних джерел фінансування в загальному обсязі джерел зменшується. Це свідчить про недосконалість процесу відтворення основних засобів, в тому числі облікової політики сфери капітального інвестування — як найважливішого інформаційного забезпечення цього виду діяльності [2, стр. 3-14].

Отже, капітальні інвестиції, як сукупність витрат, що формують вартість об'єкта основних засобів, — це грошове вираження вартості, за якою об'єкт придбають (купають за грошові кошти, виготовляють власними силами), доставляють і/або доводять до готовності для експлуатації плюс передбачувані витрати на його ліквідацію після закінчення терміну експлуатації.

На підставі порівняльної характеристики МСБО 16 та П(С)БО 7 можна сказати, що зазначені нормативні документи, поряд з тотожними, містять відмінні ознаки. Крім того, ці документи повинні надавати користувачам інформацію щодо змін у складі основних засобів протягом періоду та розкривати інформацію про залишки основних засобів на звітну дату, тому вони не повинні суперечити один одному.

Література

1. Закон України Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/3332-17>;
2. Саблук П.Т., Власов В.І., Кисіль М.І., Приб К.А. Міжнародний рух капіталів і залучення в Україну прямих іноземних інвестицій // Економіка АПК. - 2010. - № 9.
3. Бондар М.І. Інвестиційні ресурси в обліковому процесі // Економіка та держава.-2008. - №3.
4. Хом'як Р.Л., В.І. Лемішовський, О.І. Карий, О.М. Синичич, І.С. Колодка, В.І. Воськало. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку: Нормативно-практичний довідник. Навчальний посібник. /— Львів: „Інтелект-Захід”, 2000.

Роєва О.С.

асистент

Янковський В.А.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ДЕФІНІЦІЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

На сучасному етапі розвитку економіки України, в умовах політичної кризи та економічної нестабільності важливим завданням для будь-якого підприємства є адаптація до складних і жорстких умов ведення господарювання. За таких умов виникає потреба в оцінці перспектив розвитку підприємства у майбутньому, визначення його фінансової стійкості до різних ризиків. Виходячи із цього на перший план виходять показники платоспроможності, які дають змогу оцінити роботу управлінського персоналу підприємства та розробити шляхи щодо мінімізації ризиків і забезпеченості фінансовими ресурсами у довгостроковій перспективі. Таким чином розкриття питання сутності платоспроможності, факторів що впливають на неї і знайдення вирішення даних питань є дуже актуальним в час економічних змін в

Україні.

Вагомий внесок у вивчення та розкриття сутності платоспроможності, її недоліків, особливостей та шляхів визначення здійснили вітчизняні і зарубіжні вчені, серед яких І.О. Бланк, В.М. Опарін, О.Є. Чорна, А.В. Ружицький, Р.В. Федорович, Л.А. Лахтіонова, М.А. Болюх, Й. Ворст, В.В. Ковальов та інші вчені.

Метою цієї роботи є визначити сутність платоспроможності підприємства, основні фактори що впливають на неї, розрахувати коефіцієнти на прикладі публічного акціонерного товариства Виробниче об'єднання «Конті» і запропонувати шляхи підвищення платоспроможності за рахунок отриманих даних.

Визначено декілька теоретичних підходів щодо дефініції фінансової стійкості підприємства:

1. Платоспроможність підприємства – це наявність у підприємства коштів і еквівалентів, достатніх для розрахунків із кредиторської заборгованості, що потребує негайного погашення – за думкою М.А. Болюх [1, с. 237].

2. Платоспроможність підприємства – це можливість підприємства наявними грошовими ресурсами своєчасно погасити свої строкові зобов'язання – на думку Л.А. Лахтіонової [2, с. 238].

3. Платоспроможність підприємства – це готовність підприємства своєчасно виконувати свої платіжні зобов'язання, тобто підприємство вважається платоспроможним, коли у нього достатньо грошових активів для розрахунку за поточними зобов'язаннями, які вимагають негайного погашення – на думку Р.В. Федорович [3, с. 483].

Отже, узагальнюючи вище сказане, платоспроможність підприємства – це наявність у підприємства достатньої кількості коштів, для того щоб воно було спроможне виконувати свої поточні зобов'язання, які потребують погашення.

Існують різні класифікації щодо факторів, які впливають на платоспроможність підприємства, але основними є зовнішні та внутрішні:

- зовнішніми є ті фактори, на які підприємство не може впливати, або має мінімальний вплив на них (стан економіки в країні, податкова політика, грошова та кредитна політика, стан валютного ринку, відсутність фінансової стійкості у партнерів, політична нестабільність у державі та інші);

- внутрішні фактори безпосередньо відносяться до встановлених методів організації на підприємстві (стан і структура оборотних та необоротних активів, грошові кошти та їх еквіваленти, управління поточними зобов'язаннями та дебіторською заборгованістю, рівень технологічного обладнання, система виробництва та збуту на підприємстві).

У таблиці 1 розглянемо основні коефіцієнти платоспроможності та зробимо розрахунки за ними на прикладі підприємства ПАТ ВО «Конті».

Таблиця 1. Основні коефіцієнти платоспроможності та їх числові дані на підприємстві ПАТ ВО «Конті» [4]

| Назва коефіцієнту | Алгоритм розрахунку (згідно балансу) | Нормативне значення | 2013 рік | 2014 рік | 2015 рік |
|---------------------------------------------|--------------------------------------|---------------------|----------|----------|----------|
| Платоспроможності (автономії) | ф. 1 р. 1495/1900 | >0,5 | 0,35 | 0,35 | 0,47 |
| Фінансування | ф. 1 р. (1595 + 1695 + 1665)/1495 | <1 зменшення | 1,79 | 1,80 | 1,13 |
| Забезпеченості власними оборотними засобами | ф. 1 р. (1195-1695)/1195 | >0,1 | 0,017 | -0,99 | 0,026 |
| Маневреності власного капіталу | ф. 1 р. (1195-1695)/1495 | >1 збільшення | 0,017 | -0,88 | 0,013 |

Отже, проаналізуємо отримані дані:

1) Коефіцієнт автономії у 2015 році збільшився на 0,12 у порівнянні з 2013 та 2014 роком, але не досягає нормативного значення і це означає, що дане підприємство має невисоку фінансову стійкість і залежне від зовнішніх джерел фінансування та кредиторів;

2) Коефіцієнт фінансування у 2015 році зменшився на 0,67 у порівнянні з 2014 роком і на 0,66 у порівнянні з 2013 роком відповідно. Цей коефіцієнт має більше значення від нормативного - підприємство досягає критичного значення щодо фінансової стійкості. Даний показник показує скільки позикових коштів залучило підприємство на 1 грн. вкладених в активи власних коштів. Можна констатувати, що так як коефіцієнт зменшив своє значення, то це позитивний крок до вирішення питання фінансової стабільності на підприємстві;

3) Коефіцієнт забезпеченості власними оборотними засобами у 2015 році збільшився на 1,016 у порівнянні з 2014 роком і на 0,009 з 2013 роком відповідно. На протязі трьох років значення коефіцієнта було менше нормативного, це означає, що оборотні кошти організації і, можливо, частина необоротних активів сформовані за рахунок позикових джерел і структура балансу є незадовільною;

4) Коефіцієнт маневреності власного капіталу у 2015 році збільшився на 0,893 у порівнянні з 2014 роком і зменшився на 0,004 у порівнянні з 2013 роком. Значення цього коефіцієнта не знаходиться в межах нормативу. Даний показник показує, здатність підприємства підтримувати рівень власного оборотного капіталу й поповнювати оборотні кошти в разі потреби за рахунок власних джерел. Негативне значення означає що кошти були вкладені в повільно реалізовані активи (основні засоби), а оборотний капітал формувався за рахунок позикових коштів.

Значення розрахованих коефіцієнтів у 2014 році можна обґрунтувати тим, що підприємство ПАТ ВО «Конті» знаходилося в епіцентрі бойових дій на

сході країни і було змушене покинути постійне місце свого перебування, однак варто відзначити, що дані проблеми почали з'являтися ще у 2013 році, але тоді передумови були більш економічного характеру.

Для покращення платоспроможності керівництву ПАТ ВО «Конті» варто зосередити свою увагу на наступних задачах:

- провести інвентаризацію активів підприємства;
- продати зайве устаткування та матеріали;
- оптимізувати дебіторську заборгованість та витрати підприємства;
- провести реструктуризацію боргів для перетворення короткострокових зобов'язань у довгострокові;
- запровадити сучасні технології автоматизації у процесі виробництва;
- розробити стратегію залучення фінансових інвестицій.

Отже, найважливішим показником, що характеризує фінансову стійкість підприємств є платоспроможність. Удосконалення методів оцінки коефіцієнтів платоспроможності та розробка стратегії щодо шляхів її підвищення є важливим кроком для стабілізації фінансового стану вітчизняних підприємств, вирішення даних задач дасть змогу для росту галузей економіки України.

Література

1. Болюх М.А. Економічний аналіз / М.А. Болюх // . – К.: КНЕУ. – 2008. – 412 с.;
2. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання: монографія / Л.А. Лахтіонова // . – К: КНЕУ. – 2009. – 378 с.;
3. Федорович Р.В. Економічний аналіз / Р.В. Федорович // . – Тернопіль: Астон. – 2010. – 624 с.;
4. АТ ВО «Конті» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.konti.com/ua>.

Росва О.С.

асистент

Шклярук А.Р.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ ПОТОЧНОЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ ДЛЯ ЦІЛИЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Жодне діюче підприємство не може обійтися без заборгованостей. Вони можуть бути короткостроковими і довгостроковими, дебіторськими або кредиторськими. Щодня ці заборгованості змінюються, але є такі, що залишаються в обліку надовго: сумнівні та безнадійні борги. На сьогодні є

чимало актуальних нерозв'язаних питань, пов'язаних з обліком дебіторської заборгованості. Це обумовлює постійний перегляд нормативних актів і регламентуючих документів, вироблення нових шляхів удосконалення організації та методики обліку розрахунків з дебіторами.

Дослідженням проблем організації обліку розрахунків з дебіторами у різні роки займалися такі вітчизняні науковці, як М. Д. Білик, Ф. Ф. Бутинець, Б. І. Валусь, С. Ф. Голов, В. І. Єфіменко, В. М. Костюченко, М. В. Кужельний, Ю. Я. Литвин, О. В. Лишиленко, В. Г. Лінник, В. Я. Плаксієнко, В. В. Сопко, К. С. Сурніна, Н. М. Ткаченко та багато інших. Проведені дослідження показують, що у чинних національних стандартах бухгалтерського обліку існують суперечності щодо інтерпретації, визнання поточної дебіторської заборгованості. Дослідженням цієї проблеми займалися низка українських учених - Ф. Бутинець, С. Голов, В. Костюченко,

Як вважає Ксьондз С.М. [1], найбільш актуальною проблемою для підприємств є існування поточної дебіторської заборгованості підприємства за товари (роботи, послуги) та її управління. Не можна не погодитись з автором, оскільки саме поточна дебіторська заборгованість спричиняє деякі незручності у веденні підприємницької діяльності у тому аспекті, що підприємство чи будь-який інший суб'єкт господарювання дійсно має більші кошти (саме за рахунок дебіторська заборгованість), але поки дебітор не віддасть їх, то можна вважати що ці кошти є тільки на папері.

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття у фінансовій звітності визначено у П(С)БО 10. Згідно Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» (далі – П(С)БО 10) дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума [2]. Дебіторська заборгованість - це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. В свою чергу, дебітори - це юридичні або фізичні особи, які внаслідок минулих подій заборгували підприємству певні суми грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [2]. Дебіторська заборгованість має значну питому вагу в складі поточних активів і впливає на фінансовий стан підприємства. Значення аналізу дебіторської заборгованості особливо зростає в період інфляції, коли іммобілізація власних оборотних активів стає дуже не вигідною.

Для прийняття управлінських рішень важливе значення має повнота і об'єктивність інформації, пов'язаної з дебіторською заборгованістю. Вирішення багатьох проблемних питань дозволить значно вдосконалити організацію та методику обліку розрахунків із дебіторами.

На теперішній час, можна виокремити кілька проблемних питань у цій сфері обліку:

- 1) облік довгострокової дебіторської заборгованості;
- 2) відсутність в обліку деталізації та співвідношення різних видів дебіторської заборгованості у загальній їх структурі;

3) облік резерву сумнівних боргів з метою наближення бухгалтерського та податкового обліку.

У сучасній економічній практиці під дебіторською заборгованістю слід розуміти активи, контрольовані підприємством у результаті минулих подій, використання яких приведе до отримання економічних вигод у майбутньому. Тобто зміст, місце і роль дебіторської заборгованості розглядають в прикладному аспекті – як складовий елемент активів, що формується в ринковому механізмі на основі договорів поставки або продажу.

Дебіторська заборгованість з покупцями та замовниками виникає при реалізації підприємством товарів (робіт, послуг) на умовах відстрочки платежу. Отже, утворення поточної дебіторської заборгованості не завжди слід пов'язувати з доходом. Дохід, як зазначають Е. Є. Хендріксен і М. Ф. Ван Бреда, вимірюється сумою очікуваних грошових надходжень [3], тому якщо не очікується погашення дебіторської заборгованості у звітному періоді, то наступні надходження коштів або певних матеріальних цінностей не можна вважати доходом. Так, перерахування авансів за ще непередану продукцію призводить до виникнення дебіторської заборгованості, хоча доходу тут немає.

Таким чином, поточна дебіторська заборгованість за продукцію, товари, роботи і послуги - це фінансовий актив, створений підприємством шляхом надання безпосередньо дебіторові продукції, товарів, робіт, послуг, який обумовлює право отримати від нього грошові кошти або інший фінансовий актив.

Отже, необхідно розмежувати в П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» поняття довгострокової та короткострокової дебіторської заборгованостей. Їх облік нині ведеться на різних рахунках бухгалтерського обліку, що не відзначено у вищезазначеному стандарті. Разом із тим слід вказати, що поточна дебіторська заборгованість є оборотним активом, а довгострокова – необоротним, і вони обліковуються на різних рахунках.

Література

1. Ксьондз С.М. Дебіторська заборгованість як об'єкт управління / С.М. Ксьондз // Вісник Хмельницького національного університету. - №4, Т.1. – 2010. – С.105-110.

2. П(с)БО 10 «Дебіторська заборгованість» (зі змінами і доповненнями) - Затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 08.10.1999 р. № 237, зі змінами і доповненнями. Режим доступу: www.rada.gov.ua.

3. Хендріксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета / Пер. с англ.; Под. ред. Я.В.Соколова. - М., 2009. - 576 с.

Росва О.С.

асистент

Кузьменко А.А.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Підвищення ефективності діяльності підприємств усіх галузей економіки, суттєво посилює вимоги ринкових умов господарювання.

Функціонування підприємств супроводжується кругообігом ресурсів, значне місце в яких займають запаси. Стан, формування й використання запасів є визначальним чинником забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Спрямованість організації облікового процесу та аналізу запасів на отримання оперативної інформації про їх витрачання дасть змогу керівникам різних рівнів приймати ефективні управлінські рішення.

Мета роботи - аналіз ефективності використання запасів підприємства з метою виявлення резервів та удосконалення процесу організації обліку запасів.

Вивченню проблем організації та методики обліку запасів присвячені праці таких науковців, як Ф. Ф. Бутинець, Н. Н. Грабова, В. М. Добровський, В. В. Сопко, Н. М. Ткаченко.[3;4;5]

Теоретичною основою дослідження аналізу ефективності використання запасів є наукові праці С. А. Бороненкова, Ж. Ришар, М. Г. Чумаченко[1;2].

Проте низка питань щодо обліку та аналізу запасів на підприємствах недостатньо досліджені й залишаються невирішеними.

Недостатньо опрацьованим є питання класифікації запасів підприємств для цілей обліку та ефективного управління ними, методики й організації фінансового і управлінського обліку запасів, документального оформлення операцій із запасами, автоматизації їх обліку, обґрунтування нових напрямів аналізу запасів сировинних ресурсів з огляду на особливості виробництва та потреби управління.

Актуальними проблемами сьогодення є аналіз ефективності використання виробничих запасів та знаходження шляхів удосконалення методики й організації обліку запасів.

Для вирішення цих питань необхідно впровадити наступні заходи:

- класифікацію запасів деталізувати за низкою ознак (складом сировини, технологічним призначенням, галузевою належністю, способом оздоблення), що забезпечить підвищення аналітичності обліку, повноту контролю та ефективність управління запасами;

- методику фінансового обліку запасів удосконалити через запровадження субрахунків третього та четвертого порядків, що дасть змогу формувати необхідні данні про склад запасів за місцями зберігання та їх видами, статтями витрат і відповідальними працівниками. А також ввести субрахунки для обліку

ТЗВ, використання яких дасть можливість здійснювати контроль за формуванням їх величини та здійснювати аналіз і контроль за рівнем цих витрат;

- форми первинних документів (Прибуткового ордера та Картки складського обліку) і облікових реєстрів (накопичувальної відомості) ввести додаткові данні, що усуне необхідність у складанні низки накопичувально-групувальних документів та забезпечить оптимізацію системи документообороту в частині обліку запасів;

- методичні й організаційні підходи до застосування попередільного методу обліку витрат із урахуванням норм виходу продукції, що забезпечує отримання достовірної інформації про фактичне використання сировини, кількість одержаних відходів виробництва та їх подальше використання. Визначити центри відповідальності за стадіями виробництва для потреб побудови управлінського обліку та накопичення інформації по зберіганню, використанню запасів, формуванню матеріальних витрат.

Отже, вище зазначені пропозиції спрямовані на вдосконалення методики й організації обліку запасів та аналізу їх використання, що дасть змогу підвищити ефективність процесу управління на підприємствах.

Література

1. Ришар Ж. Бухгалтерський облік : теорія і практика / Я.Соколов // Фінанси і статистика. – 2000 – С. 52–53.
2. Чумаченко М.Г. Економічний аналіз : навч. посібник / М. А. Болюх // Київський національний економічний ун-т. - 2.вид., перероб. і доп. - К.: КНЕУ – 2003 – С. 94-95.
3. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку. / Ф.Ф. Бутинець // – 2-е вид., доп. і перероб. – Житомир: ЖДГУ – 2000 – С. 115-116.
4. Грабова Н. М. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посібник. /Н. Грабова // К.: А.С.К. – 2001 – С. 256-257.
5. Сопко В.В. Бухгалтерський облік : Навч. посібник / В. Сопко // 3-те вид., перероб. і доп. К.: КНЕУ – 2000 – С. 485–486.

Росва О.С.

асистент

Книга А.Р.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА П(С)БО ТА М(С)БО

В умовах, коли Україна переходить до ринкових відносин, особливе значення має набуття професійних знань, навичок та вміння працівниками,

зайнятими в найрізноманітніших сферах економіки та управління, в пошуках вірних і обґрунтованих управлінських підходів та рішень з метою підвищення ефективності роботи підприємств, об'єднань та інших господарських структур. Фінансовий результат кожного підприємства залежить від суми доходів, які воно отримує в процесі своєї діяльності. Отже, виникає необхідність порівняння національного положення бухгалтерського обліку (П(С)БО) та міжнародного стандарту бухгалтерського обліку (МСБО) «Дохід».

Цим питанням впродовж тривалого часу займалися такі науковці як: С. Голов, О. Чумак, Ф. Бутинець, В. Швець та ін. Метою дослідження даного питання є гармонізація бухгалтерського обліку та фінансової звітності, а також визнання основних шляхів удосконалення бухгалтерського обліку в Україні з урахуванням міжнародного досвіду.

Для формування інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності в національному бухгалтерському обліку застосовують П(С)БО 15 «Дохід» [1], а у зарубіжному – МСБО 18 «Дохід» [3]. Порівнюючи основні положення цих стандартів можна сказати, що структура МСБО 18 є значно ширшою, ніж П(С)БО 15 та існують також відмінності у змісті даних положень.

Згідно з МСБО 18, дохід – це валове надходження економічних вигід протягом періоду, що виникає у ході звичайної діяльності суб'єкта господарювання, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників власного капіталу [3].

Що стосується П(С)БО 15 «Дохід», то поняття доходу як такого в ньому не розглядається. Але згідно з П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» доходи – це збільшення економічних вигід у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу [2].

Критерії визнання доходу збігаються за обома стандартами та передбачають ймовірне надходження економічних вигід. У МСБО 18 та П(С)БО 15 зазначено, що не визнаються доходами: суми податків і обов'язкових платежів, які підлягають перерахуванню до бюджету й позабюджетних фондів; суми надходжень за договором комісії, агентським та іншим аналогічним договором на користь комітету. У П(С)БО 15 «Дохід» не визнаються також суми попередньої оплати праці, авансів у рахунок оплати продукції (товарів, робіт, послуг); сума завдатку або в погашення позики, якщо це передбачено відповідним договором; надходження від первинного розміщення цінних паперів.

Згідно П(С)БО доходи класифікуються за такими групами:

- 1) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- 2) інші операційні доходи;
- 3) фінансові доходи;
- 4) інші доходи;
- 5) надзвичайні доходи.

У МСБО 18 «Дохід» класифікація доходів не наводиться, однак визначені наступні види доходів:

- 1) дохід від реалізації;
- 2) дохід від надання послуг;
- 3) відсотки, роялті, дивіденди.

Спільною рисою П(С)БО та МСБО «Дохід» є те, що як в національному, так і в міжнародному обліку дохід має оцінюватись за справедливою вартістю. Справедлива вартість – це сума, за якою можна обміняти актив або погасити заборгованість в операції між обізнаними, зацікавленими та незалежними сторонами [3]. В МСБО 18 «Дохід» також зазначається, що справедлива вартість отриманої компенсації визначається шляхом дисконтування всіх майбутніх надходжень з використанням умовної ставки відсотка, яка буде найточніше визначена з двох наведених ставок:

- домінуючої ставки на подібний інструмент емітента з подібною кредитною ставкою;
- ставка відсотка, яка дисконтує номінальну суму компенсації інструменту до поточної грошової ціни реалізації продукції.

Методологічні засади формування і відображення інформації про фінансові результати у звітності визначає в Україні П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати». У міжнародній практиці окремого стандарту немає, однак склад фінансової звітності визначає МСБО 1 «Подання фінансових звітів».

Отже, можна зробити висновок, що П(С)БО 15 «Дохід» та МСБО 18 «Дохід» має досить значну кількість спільних рис, а саме: визнання доходів, оцінка та їх відображення, які трактуються подібно в обох стандартах. Однак, виявлений і ряд відмінностей, які є досить несуттєвим, а саме: класифікація та об'єм висвітлення деяких із питань є різними.

Також можна виділити 6 відмінностей за різними принципами а саме:

1. Безперервність. У МСБО припускається, що в підприємства немає ні наміру, ні необхідності припиняти або істотно скорочувати свою діяльність у недалекому майбутньому. У П(С)БО - не всі підприємства реально використовують принцип безперервності при підготовці фінансових звітів: частина з них — на межі банкрутства, інші не можуть гарантувати стабільності діяльності підприємства в майбутньому. Крім того, негативна фінансова картина свідомо створюється через «особливості» оподаткування

2. Стабільність. У МСБО зазначається, що облікова політика підприємства не зазнає будь-яких змін без явної необхідності. У П(С)БО-звітність ведеться відповідно до чинних законодавчих положень та норм, які постійно змінюються

3. Метод нарахування. У МСБО - доходи (витрати) підприємства відносяться на той період, у якому вони були фактично отримані (понесені), а у П(С)БО доходи та витрати підприємства не завжди відносяться на ті періоди, у яких вони реально мали місце. Наприклад, П(С)БО не дозволяє оцінювати витрати, не підтверджені документально, незважаючи на те, що економічні вигоди, пов'язані з такими витратами, було вже отримано

4. Суттєвість. Згідно МСБО у звітність включаються тільки ті облікові позиції, які можуть вплинути на прийняття рішень, а згідно П (С)БО - перелік статей звітності визначається Міністерством фінансів України. Процедури обліку деяких несуттєвих елементів є складними та обтяжливими для системи бухгалтерського обліку

5. Превалювання сутності над формою: МСБО - результати операцій та угод відображаються відповідно до реального стану речей, П(С)БО-відображення операцій та угод підпорядковується нормативним вимогам, таким чином, форма переважає над змістом.

6. Обачність. У відповідності до МСБО: вживаються всі необхідні заходи для зняття невизначеності, аби уникнути завищення активів чи доходів або заниження зобов'язань та витрат. Згідно з П(С)БО, принцип обачності використовується не завжди. Наприклад, принцип оцінки за найменшою із собівартості або ринкової вартості дуже рідко використовується в українській практиці.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід». Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999р. №290. Зареєстровано в Міністерстві юстиції України 14 грудня 1999р. за №860/4153. - Режим доступу: www.rada.gov.ua

2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». Затверджено Міністерством фінансів України від 14 червня 2000р. за №131. -Режим доступу: www.rada.gov.ua

3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 18 «Дохід» - www.minfin.gov.ua/document/237463/25_IAS18_IFRS_2009_GVT.pdf.

Возняк А.О.
старший викладач
Ярмосюк А.П.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Дослідження математичної моделі дає змогу діставати характеристики реального економічного об'єкта чи системи. Тип математичної моделі залежить як від природи системи, так і від задач дослідження. У загальному випадку математична модель системи містить опис множини можливих станів останньої та закон переходу з одного стану до іншого (закон функціонування).

Розглянемо основні типи економіко-математичних моделей (ЕММ), які класифікують за різними критеріями.

За цільовим призначенням ЕММ поділяються на теоретико-аналітичні, застосовувані для дослідження загальних властивостей і закономірностей економічних процесів (наприклад, модель Кейнса), та прикладні, призначені для розв'язування конкретних економічних задач (моделі економічного аналізу, прогнозування, управління тощо).

ЕММ можуть бути призначені для дослідження як різних функціональних складових економіки (виробничо-технологічної, соціальної, територіальної структури), так і його окремих частин. Розглядають моделі всієї економіки в цілому та її підсистем — секторів, галузей, регіонів, комплексів моделей виробництва, споживання, формування та розподілу прибутків, трудових ресурсів, ціноутворення, фінансових зв'язків тощо.

За характером відображення причинно-наслідкових зв'язків розрізняють детерміновані моделі та моделі, що враховують випадковість і невизначеність — стохастичні.

Залежно від урахування часового чинника економіко-математичні моделі поділяються на статичні та динамічні. У статичних моделях усі залежності стосуються одного моменту або періоду часу. Динамічні моделі характеризують зміни економічних процесів у часі [1].

У зв'язку з цим дослідник повинен: розбиратися в прийомах і методах досліджень, а також використовувати їх у певній послідовності, добре володіти принципами економічного дослідження, мислити логічно, виявляти логічні зв'язки між явищами, розрізняти первинне і вторинне, читати літературні джерела, вміти застосовувати ті чи інші методи, мислити нестандартно, організувати дослідження таким чином, щоб не висвітлювати проблему в комплексі, а вчасно виявити вузькі місця і вирішувати їх.

В процесі економіко-математичного моделювання задачі необхідно вибрати тему дослідження, навести аргументи, які б доводили необхідність проведення дослідження, скласти план і програму проведення досліджень, накопичити інформацію, перевірити наявні в розпорядженні відомості на однорідність, достовірність, репрезентативність, проаналізувати інформацію та узагальнити теоретично, використовуючи прийоми і методи дослідження, зробити необхідні висновки і розробити заходи щодо їх впровадження [2].

Оскільки економіко-математичні задачі можуть бути складні за своєю структурою, мати велику розмірність, то часто трапляється, що відомі алгоритми і програми для ЕОМ не дозволяють вирішити завдання в первісному вигляді. Якщо неможливо в короткий термін розробити нові алгоритми і програми, вихідну постановку задачі і модель спрощують: знімають і об'єднують умови, зменшують число факторів, нелінійні співвідношення заміняють лінійними, посилюють детермінізм моделі і т.д. Недоліки, які не вдається виправити на проміжних етапах моделювання, усуваються в наступних циклах. Але результати кожного циклу мають і цілком самостійне значення. Почавши дослідження з побудови простої моделі, можна швидко

отримати корисні результати, а потім перейти до створення більш досконалої моделі, що доповнюється новими умовами, що включає уточнені математичні залежності. У міру розвитку і ускладнення економіко-математичного моделювання його окремі етапи відокремлюються в спеціалізовані галузі досліджень, посилюються відмінності між теоретико-аналітичними і прикладними моделями, відбувається диференціація моделей за рівнями абстракції та ідеалізації [3].

Таким чином, можна виділити принаймні чотири аспекти застосування математичних методів у вирішенні практичних проблем:

1. Удосконалення системи економічної інформації. Математичні методи дозволяють упорядкувати систему економічної інформації, виявляти недоліки в наявній інформації і виробляти вимоги для підготовки нової інформації або її коригування. Розробка та застосування економіко-математичних моделей вказують шляхи вдосконалення економічної інформації, орієнтованої на вирішення певної системи завдань планування та управління. Прогрес в інформаційному забезпеченні планування та управління спирається на бурхливо розвиваються технічні та програмні засоби інформатики.

2. Інтенсифікація і підвищення точності економічних розрахунків. Формалізація економічних завдань і застосування ЕОМ багаторазово прискорюють типові, масові розрахунки, підвищують точність і скорочують трудомісткість, дозволяють проводити багатоваріантні економічні обґрунтування складних заходів, недоступні при пануванні "ручний" технології.

3. Поглиблення кількісного аналізу економічних проблем. Завдяки застосуванню методу моделювання значно посилюються можливості конкретного кількісного аналізу; вивчення багатьох факторів, які впливають на економічні процеси, кількісна оцінка наслідків зміни умов розвитку економічних об'єктів і т.п.

4. Рішення принципово нових економічних завдань. За допомогою математичного моделювання вдається вирішувати такі економічні завдання, які іншими засобами вирішити практично неможливо, наприклад: знаходження оптимального варіанту народногосподарського плану, імітація народногосподарських заходів, автоматизація контролю за функціонуванням складних економічних об'єктів.

Література:

1. Економіко-математичне моделювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/25102/>
2. ЕММ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://svitohlyad.com.ua/novyny-i-suspilstvo/emm-ekonomiko-matematychno-modelyuvannya/>
3. ЕММ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cozap.com.ua/text/19837/index-1.html>

Возняк А.О.
старший викладач
Козлова В.В.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ІГОР В ЕКОНОМІЦІ

На практиці часто виникає потреба узгодження дій фірм, об'єднань, міністерств та інших учасників проектів у випадках, коли їх інтереси не збігаються. У таких ситуаціях теорія ігор дозволяє знайти краще рішення для поведінки учасників, зобов'язаних погоджувати дії при зіткненні інтересів.

Теорія ігор як метод дослідження операцій – це теорія математичних моделей прийняття оптимальних рішень в умовах невизначеності або конфлікту декількох сторін, що мають різні інтереси і для досягнення своїх цілей користуються різними шляхами.

Основними поняттями теорії ігор є поняття конфлікту, кроку (ходу), стратегії.

Конфлікт – це явище, про яке доцільно з'ясувати: хто і як бере в ньому участь, які його можливі наслідки, хто є зацікавленим у тих наслідках, у чому ця зацікавленість проявляється і т. ін. Усі ці дані повинні бути записані у вигляді найпростіших математичних співвідношень.

Учасники, які беруть участь у конфлікті, називаються гравцями. Під грою розуміють таку послідовність дій (ходів) гравців (їх, як правило, позначають А, В, С, ...), яка здійснюється відповідно до чітко сформульованих правил, які враховують усі можливі ситуації, що можуть трапитися. Вважається, що інтереси гравців піддаються кількісному опису, тобто задаються певними числами.

Ходом гравця називається вибір однієї з можливих, згідно з правилами гри, дій та її здійснення.

Стратегією гравця називається план, що показує, який вибір він буде здійснювати в будь-якій можливій ситуації і при будь-якій можливій фактичній інформації.

Рішення, які приймаються за допомогою теорії ігор, корисні при складанні планів в умовах можливих протидій конкурентів або невизначеності у зовнішньому середовищі. При цьому визначаються наступні умови гри: правила гри і кількість учасників, можливі стратегії гравців та можливість отримання вигоди.

Завданням теорії ігор є розроблення рекомендацій гравцям, тобто визначення для них оптимальних стратегій. Під оптимальною стратегією розуміють таку стратегію, яка при багатократному повторенні забезпечує гравцю максимально можливий середній виграш.

Залежно від цілей гри і її характеру допускається така умовна класифікація:

1) за кількістю гравців, які беруть участь у грі:

- × гра двох осіб;
- × гра трьох осіб і т. д.;
- 2) за кількістю стратегій:
 - × задачі із кінченою кількістю стратегій;
 - × задачі з нескінченою кількістю стратегій;
- 3) за властивостями цільової функції гри:
 - × ігри з нульовою сумою;
 - × ігри з ненульовою сумою;
- 4) за попередньою домовленістю відносно можливих дій:
 - × кооперативні (з деякими домовленостями);
 - × некооперативні (без будь-яких домовленостей);
- 5) за кінцевим результатом:
 - × антагоністичні (перемога однієї сторони неминуче призводить до поразки іншої сторони);
 - × динамічні ігри, у тому числі диференціальні ігри;
 - × рекурсивні ігри;
 - × ігри на виживання;
 - × матричні (набір стратегій обмежений) [1].

Теорія ігор і економічна поведінка дуже сильно й органічно переплетені. Це закономірно. Цим визначається спектр проблем, які вирішує теорія ігор в економіці. Вона допомагає розрахувати послідовність подій на основі того, що учасники будуть переслідувати свої інтереси. Цілі, мотивація і ступінь впливу різних гравців є вхідними параметрами практичних завдань, які вирішує теорія ігор.

В економіці гравці – це підприємства-виробники, торгові компанії, банки та інші організації самого різного роду. Грунтуючись на цих параметрах, комп'ютерна модель оцінює ймовірність різних сценаріїв поведінки кожного гравця, обчислює їх здатність впливати на рішення інших гравців, і таким чином розраховує найбільш очікувану послідовність подій. Теорія ігор в економіці – це відмінний інструмент прогнозування. Особливо ефективно цей метод себе проявив в області моделювання аукціонів. Ставки на торгах піддаються кількісному опису, і кінцевий результат часто можна досить точно передбачити.

Консалтингові агенції ефективно використовують комп'ютерні програми, засновані на теорії ігор, щоб здійснювати аукціонні угоди з максимальною вигодою для клієнта. Наприклад, тактика, розроблена професором Мілгромом для компаній TimeWarner і Comcast для участі в аукціоні з продажу частот мовлення, виявилася тріумфальною і заощадила цим фірмам майже 1.2 мільйона доларів.

Теорія ігор, в економіці дозволяє ефективно використовувати фінанси, у політиці може дозволяти тривалі конфлікти та переговори, що зайшли в глухий кут. Недавно була висунута ідея використовувати комп'ютер в якості незалежного парламентаря в ситуації, коли процес зайшов у глухий кут. Такі програми, будучи незалежним агентом, можуть зрушити процес з мертвої

точки, не порушуючи балансу інтересів різних сторін. Подібні програми зараз активно розробляються і тестуються в області шлюборозлучних процесів.

Таким чином, теорія ігор, в економіці отримала головний поштовх до розвитку, може застосовується в самих різних областях людської діяльності [2].

Література:

1. Теорія ігор та її застосування в економічному аналізі – Ресурс:http://studopedia.su/9_47462_teoriya-igor-ta-ii-zastosuvannya-v-ekonomichnomu-analizi.html

2. Теорія ігор в економіці та інших галузях людської діяльності – Ресурс:<http://svitohlyad.com.ua/novyny-i-suspilstvo/teoriya-ihor-v-ekonomitsi-ta-inshyh-haluzyah-lyudskoj-diialnosti/>

Возняк А.О.
старший викладач
Кошова К.М.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМИ ЕХСЕЛ ДЛЯ ЗАДАЧ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ

Вже сьогодні нічого не можна уявити без комп'ютера і різноманітних пристроїв автоматизації. Застосування комп'ютерних технологій дозволило фахівцям з економіки та підприємництва керувати економічними системами, розробляючи і впроваджуючи стратегічні та тактичні плани, оцінювати ризики. Керування економічними системами – це, по суті, використання економічних знань про системи, здобуття нової інформації та застосування її з метою відшукування найефективніших способів досягнення заданих результатів. І саме комп'ютери зробили величезний поштовх у розвитку економіко-математичного моделювання та й всієї економіки.

Взагалі, економіко-математичне моделювання є галуззю економічної науки, яка вивчає основні принципи та інструментарій постановки економічних задач, побудови їх математичних моделей, методів розв'язування та аналізу економічних задач з метою використання отриманих результатів в економіці.

Метою роботи є вивчення різних методів розв'язування оптимізаційних економічних задач. Розглянуто основні методи розв'язування, аналізу та використання задач зі знаходженням екстремуму функції на множині допустимих варіантів у широкому спектрі теоретико-економічних та практичних проблем.

Розглянемо застосування економіко-математичного моделювання на наступному прикладі:

Побудувати на площині множину розв'язків (багатокутник) системи лінійних обмежень-нерівностей й геометрично знайти найбільше та найменше значення лінійної функції в цьому багатокутнику

$$\begin{cases} 3x_1 - x_2 \geq 0 \\ x_1 - x_2 \geq 1 \\ 2x_1 - x_2 \leq 6 \\ x_1 \geq 0, x_2 \geq 0 \end{cases}$$

$$\max Z = -3x_1 + x_2$$

Побудуємо геометричну модель допустимих планів задачі, тобто у визначенні такої області, де водночас виконуються всі обмеження моделі (рис.1).

Звідси маємо: $x_1 = 0,25$; $x_2 = 0,75$.

Отже, $\max Z = -3 \cdot 0,25 + 0,75 = 0$.

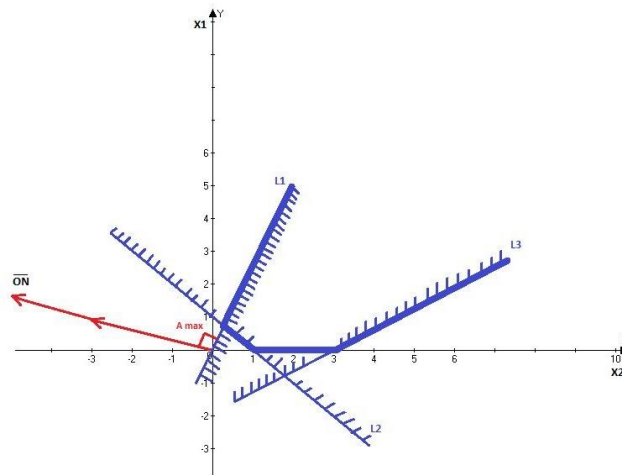


Рис. 1. - Графічне представлення системи нерівностей.

Перевіримо правильність рішення задачі за допомогою Excel (рис.2, 3).

1) Знайдемо ліву частину першого обмеження, тобто помножимо змінну x_1 на обмеження x_1 та відповідно змінну x_2 на обмеження x_2 . Отримаємо

$$x_1 = 0,75 ; x_2 = -0,75,$$

якщо знак нерівності більше, то ми додаємо x_1 та x_2 , тобто

$$0,75 + (-0,75) = 0$$

– границя першого лівого обмеження.

2) Знаходимо відповідно ліву частину другого обмеження.

$$x_1 = 0,25 ; x_2 = 0,75.$$

В даній нерівності знак більше (додаємо x_1 та x_2) , отримаємо ліву частину другого обмеження яка дорівнює одиниці.

$$3) x_1 = 0,50 ; x_2 = -2,25.$$

В даній нерівності знак менше, тобто ми віднімаємо

$$x_1 - x_2 = 0,50 - (-2,25) = 2,75$$

отримали ліву частину третього обмеження.

| | A | B | C | D | E | F | G |
|----|----------------------------------|------|------|--------------|------|---------------|---|
| 1 | Пошук максимуму цільової функції | | | | | | |
| 2 | | | | | | | |
| 3 | ЦФ | | | | | | |
| 4 | | x1 | x2 | Вільний член | | | |
| 5 | | -3 | 1 | 0 | | | |
| 6 | | | | | | | |
| 7 | Змінні | | | | | | |
| 8 | | x1 | x2 | | ЦФ | | |
| 9 | | 0,25 | 0,75 | | 0 | | |
| 10 | | | | | | | |
| 11 | Обмеження | | | | | | |
| 12 | | | | | | | |
| 13 | | x1 | x2 | Ліва частина | Знак | Права частина | |
| 14 | | 3 | -1 | 0 | ≥ | 0 | |
| 15 | | 1 | 1 | 1 | ≥ | 1 | |
| 16 | | 2 | -3 | 2,75 | ≤ | 6 | |

Рис. 2 - Зображення робочого листа Excel із результатами пошуку лівої частини обмеження.

Після відкриваємо діалог «Пошук рішення» (рис.3), виконуємо наступні дії для перевірки максимуму цільової функції:

1) В полі «Встановити цільову комірку» ввести адресу комірки, що містить формулу для обчислення значень, яка оптимізується функцією, в нашому прикладі цільовий осередок - це E9.

2) Для максимізації значення цільової комірки, встановити перемикач максимального значення.

3) В полі «Зміни осередку» ввести адреси змінюваних осередків, тобто аргументів цільової функції, розділяючи їх знаком ";".

4) У полі «Обмеження» за допомогою кнопки «Додати» ввести всі обмеження, яким повинен відповідати результат пошуку.

5) Для запуску процесу пошуку рішення натиснути кнопку «Виконати».

Для збереження отриманого рішення необхідно використовувати перемикач «Зберегти знайдене рішення» у вікні діалогу «Результати пошуку рішення».

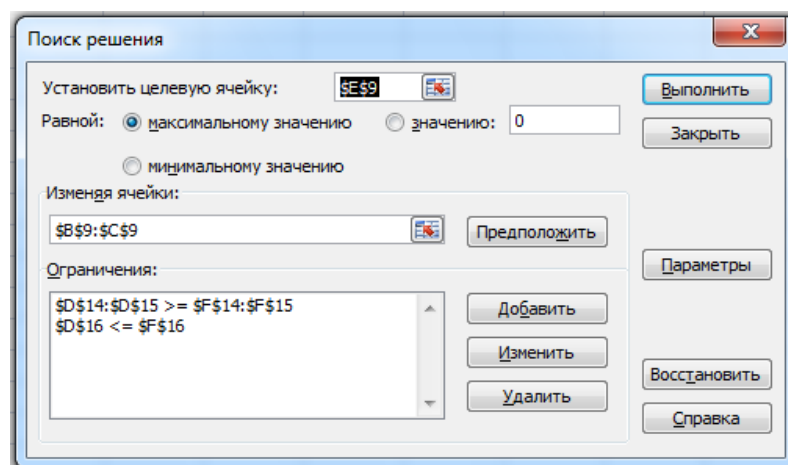


Рис. 3 - Зображення діалогового вікна «Пошук рішення» для знаходження максимуму цільової функції.

Таким чином, було побудовано множину розв'язків системи лінійних обмежень-нерівностей за допомогою програми для побудови двомірних графіків Advanced Grapher v2.2, знайдено найбільше значення цільової функції у відкритій фігурі розв'язків, отриманий результат було підтверджено аналітично, розв'язавши систему лінійних рівнянь, а також перевірено за допомогою програмних продуктів Excel та MathCAD.

Александрова Г.М.

к.е.н., доцент

Науменко О.Д.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ КРАЇНИ І ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

На даний момент в Україні інвестиційний клімат несприятливий для вкладень. Іноземних інвесторів не приваблюють навіть такі фактори як природні ресурси, виробничий апарат, наявність дешевої й досить кваліфікованої робочої сили, відносно високий науково-технічний потенціал. Тому проблеми витоку інвестицій на тлі політичної та економічної нестабільності досить актуальні на даний момент.

Питання, пов'язані з дослідженнями у сфері інвестиційної діяльності та залучення іноземних інвестицій з метою поліпшення інвестиційного клімату були ретельно і не раз вивчені і розглянуті в роботах вчених-економістів, зокрема: І. Бланк, Р. Вернон, Дж. Даннінг, В. Захожай, В. Федоренко, О. Чувардинський та ін.

Метою роботи є аналіз стану інвестиційного клімату країн, виявлення основних тенденцій поведінки інвесторів-нерезидентів, пошук способів зупинки витоку інвестиційного капіталу з країни.

Національна економіка кожної країни має свій інвестиційний потенціал. Інвестор зацікавлений у попередньому аналізі прибутковості його інвестицій. Існує велика кількість рейтингів регіонів, країн, що зазначають їх інвестиційну привабливість та позиції кожної країни в них постійно змінюються відповідно від характеру змін в самій країні та її економіці.

Наприклад, в світовому рейтингу інвестиційної привабливості International Business Compass Україна зайняла 89-е місце з 174 країн світу. З огляду на економічні, законодавчо-політичні та соціально-культурні умови в країні, вдалося подолати цілих 20 позицій за рік (в 2014-му - 109-е місце) [4].

Moody's Investors Service у 2015-ому відреагувало на реструктуризацію українського державного боргу і підвищило рейтинг України з Са до Саа3 [3], як агентство Fitch та Standard & Poor's.

Крім того, Асоціація міжнародних інвесторів - Ukrainian Venture Capital and Private Equity Association у 2015-ому році була прийнята до складу European Private Equity and Venture Capital Association почесним членом (Honorary Member). За даними звіту Європейської асоціації прямих інвестицій та венчурного капіталу про напрямку інвестування по країнах Центральної та Східної Європи інвестиції в Україну здійснили в 2009 році 8 компаній, 11 компаній - в 2011 році. Але в той час, для порівняння, в економіку Польщі інвестиції надходять з 27 компаній в 2009, 89 в 2013 [2]. Тож, Україні є до чого прагнути.

Отже, виникає питання необхідності проведення низки реформ по реорганізації методів залучень інвестицій в країну. Проміром, як і в багатьох інших перетвореннях, є "польське диво".

Польща - єдина країна ЄС, яка не зазнала спаду виробництва, розвиваючи власну економіку за станом державного боргу в 57% від ВВП. У рейтингу Bloomberg за 2013 Польща - найкраща країна для ведення бізнесу в своєму регіоні. За цей час був полегшений процес реєстрації товариств з обмеженою відповідальністю і стало легше отримати дозвіл на будівництво. Крім того, діяльністю із залучення іноземних інвестицій на рівні уряду організовано займається Польське агентство інформації та іноземних інвестицій (PAiIZ). За його даними основними інвесторами польської економіки є США, Німеччина, Великобританія, Китай і Франція в 132 інвестиційних проектах в 2013 році на суму 4,23 млрд. євро.

Тож, щоб вирішити як саме підвищити інвестиційну привабливість України для інвесторів як для українських, так і для іноземних, є актуальним визначення, які фактори впливають найбільше на інвестиційну активність в країні.

Запропонована Вакулич М. модель дає змогу оцінити питому вагу впливу кожного фактору на інвестиційний клімат, але недолік системи є в тому, що питома вага кожного загального індексу є незмінною величиною та не реагує на динамічність систем у цілому [1]. Доцільніше, як ми вважаємо, було б використовувати модель розрахунку комплексного показника інвестиційного клімату Вакулич М. за умови, що питому вагу загального індексу вираховувати на основі постійного моніторингу ситуації кожної країни окремо та за кожним сектором економіки.

На нашу думку, для підвищення інвестиційної привабливості потрібно перш за все забезпечити політичну стабільність та удосконалити правове регулювання правовідносин у сфері інвестування капіталу та отримання прибутку за своїми вкладками. Головним недоліком українського законодавства є не гарантованість на рівні держави виплати за інвестиціями. З метою посилення контролю за діяльністю підприємств на рівні держави необхідно створити виконавчий орган, що буде займатися залученням інвестицій та

особливий орган, що буде здійснювати перевірку виплат за придбаними цінними паперами.

Література

1. Вакулич М.М. Моніторинг інвестиційного клімату економіки України/Вакулич М.М. //Економічний нобелівський вісник. - 2014. -№1. - С.76-86.
2. An EVCA Special Paper. Edited by the EVCA Central and Eastern Europe Task Force. Central and Eastern Europe Statistics 2014 / Invest Europe // <http://www.investeurope.eu/media/403969/EVCA-CEE-Statistics-2014.pdf>
3. Moody's Credit Rating for each country/ Charts Bin// <http://chartsbin.com/view/1175>
4. The International Business Compass 2015: Update and Subject Focus Labor Market Performance/The BDO International Business Compass // http://www.bdo-ibc.com/fileadmin/dokumente/BDO-IBC-Summary-2015_ENG.pdf

Александрова Г.М.

к.е.н., доцент кафедри

Паталета А.О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У КРАЇНАХ ЄС

На сьогоднішній день в Україні велика увага приділяється основним методам державного регулювання страхової діяльності: видачі ліцензій, атестації страхових аудиторів, веденню реєстрів страховиків і брокерів, контроль за обґрунтованістю страхових тарифів. Факторами, що обмежують нині можливості розвитку українського страхового ринку, є невисока платоспроможність фізичних та юридичних осіб, які виступають на боці попиту; недостатня страхова культура населення і самих страховиків; а найголовніше – недостатня ємність ринку з точки зору капіталу, яким володіють страхові компанії.

Практика формування інтеграційних напрямів у законодавстві, які регламентують страхову діяльність у країнах ЄС є цінною для України, що й обумовлює актуальність даного дослідження.

Багато науковців присвятили свою діяльність вивченню сутності страхування, його принципів та розглянули досвід інших країн в цій галузі. Серед них такі зарубіжні вчені: як Л.Гі, С.Єфімов, Є.Коломін, Л.Корчевська, Ф.Лояк, А.Плешков, В.Райхер, Л.Рейтман, , К.Турбіна, В.Шахов та ін. Значний внесок у розвиток теорії та практики страхування належить також і

вітчизняним дослідникам. Серед відомих українських досліджень слід відзначити роботи В.Базилевича, М. Клапківа, С.Осадця, А.Поддєрьогіна, Б.Топорніна та ін.

Метою даної роботи є виявлення проблем і перспектив розвитку державного регулювання страхування у країнах ЄС задля впровадження кращих тенденцій в Україні.

Початком інтеграційного процесу формування єдиного страхового простору на території Європи й однакового страхового законодавства стало прийняття в березні 1957 р. у Римі договору, який закріпив принципи, визначив основи інтеграційного публічно-правового регулювання різних сфер діяльності у країнах ЄС.

Важливим завданням європейської економічної інтеграції є створення єдиного страхового ринку, метою якого є забезпечення свободи просування страхових послуг, капіталу та страхових брокерів, що сприятиме розвитку конкуренції та зростанню ефективності роботи страхових компаній.

Виділилися основні напрями формування єдиного страхового ринку:

а) гармонізація страхового законодавства;

б) забезпечення свободи діяльності страховиків у всіх країнах ЄС.

Керівник і координатор цієї діяльності – Європейський комітет зі страхування, в якому представлені всі національні спілки та асоціації страховиків.

Єдиний страховий ринок ЄС формується у двох взаємозалежних напрямках:

1. Гармонізація страхового законодавства.

2. Забезпечення свободи діяльності страховиків у всіх країнах ЄС [4].

У країнах ЄС вироблено єдині норми, у т.ч. фінансово-правові, що регулюють відносини у сфері страхування, і функції державного регулювання страхової діяльності:

– єдиний порядок формування страхових резервних фондів;

– правила розміщення коштів страхових резервних фондів;

– процедуру ліцензування страхової діяльності, у т.ч. контроль за фінансовим станом;

– норматив співвідношення між активами й зобов'язаннями страхової організації (маржа платоспроможності);

– форми і строки надання бухгалтерської та статистичної звітності;

– порядок реєстрації страхових брокерів;

– порядок призупинення й відкликання ліцензій на право здійснення страхової діяльності;

– реєстр страхових організацій [5].

Сьогодні європейське страхове законодавство спирається на три покоління директив ЄС щодо регулювання страхової діяльності. Ці директиви стосуються контролю платоспроможності страхових компаній, захисту прав споживачів страхових послуг, регулювання діяльності страхових посередників тощо.

Перша директива з особистого і неособистого страхування (73/239/ЄЕС і 79/267/ЄЕС) передбачає правила, рекомендовані для всіх країн-членів ЄС [1].

Друга директива з особистого і неособистого страхування (88/357/ЄЕС, 90/619/ЄЕС) передбачає введення свободи просування страхових послуг на території інших країн членів ЄС. До прийняття цієї директиви були обмеження тільки щодо просування невеликих ризиків (просування великих ризиків не мало обмежень). Дана директива вже говорить про необхідність контролю за просуванням великих ризиків – цей контроль по-винна здійснювати країна, яка просуває страхову послугу [2].

Найважливіший крок у побудові єдиного страхового ринку в ЄС – це введення правила єдиної ліцензії. Директиви ЄС висувають такі вимоги до видачі єдиної ліцензії [5]:

а) обмеження на вид діяльності, що означає, що страхові організації ЄС поряд зі страховою діяльністю не повинні займатися ніяким іншим видом діяльності;

б) використання єдиних організаційно-правових форм для створення страхових організацій;

в) обов'язковість надання схеми страхових операцій (прогнозу, бізнес-плану) на найближчий після початку період діяльності страхової організації;

г) обов'язковість наявності гарантійного фонду, що забезпечує здійсненність зобов'язань страховика перед страхувальниками;

д) чесність та добропорядність власників (для акціонерних товариств) і членів організації (для залежних страхових організацій). Ні ті, ні інші не повинні мати кримінального минулого, не повинні знаходитися під судом і зобов'язані розуміти, що "швидких грошей" даний бізнес не дає;

е) наявність чесного, надійного і кваліфікованого управління страховою організацією. Встановлено вимоги до керівництва організації, зобов'язаного діяти перш за все в інтересах страхувальників [3].

Закон про страхові компанії 1982 р. встановив мінімальні вимоги до рівня платоспроможності страховика. Система розрахунків рівня платоспроможності відповідає вимогам директив ЄС з питань страхової діяльності. Страхові компанії сплачують податок на прибуток від страхової діяльності, а також податок на майно. Страхові операції у деяких випадках можуть обкладатися гербовим збором, проте обсяг цих операцій є значно обмеженим [3].

Проведені узагальнення дозволили виділити такі особливості розвитку державного регулювання страхової діяльності у країнах ЄС, які будуть корисними для України:

– країни ЄС мають приведені до єдиної системи методи й форми державного регулювання страхової діяльності, які встановлюються відповідними Директивами з питань страхування;

– домінують нормативно-правові методи регуляторного впливу держави;

– посилюється потреба у страховому захисті, метою якого є нагромадження й використання грошових та інших ресурсів для здійснення

заходів із попередження, подолання або знищення негативного впливу ризиків і відшкодування завданих ними матеріальних чи інших збитків;

– поєднання свободи діяльності національних страхових компаній на всій території ЄС і гармонізації страхового законодавства;

– страхова організація, яка отримала ліцензію на страхову діяльність в одній з країн-учасниць ЄС, має право і в подальшому працювати з тією самою ліцензією в будь-якій іншій країні Європи;

– збалансування страхового законодавства країн-учасниць ЄС завдяки реалізації таких заходів: введення єдиних правил фінансових гарантій страховикам, єдиних правил ліцензування, визначення відповідальності національних органів нагляду за страховою діяльністю, а також введення єдиної класифікації видів страхування;

– підґрунтям розвитку страхового ринку є значний кадровий потенціал фахівців зі страхування, високорозвинена інфраструктура, дотримання податкового та страхового законодавства, що захищає інтереси як страховика, так і страхувальника тощо.

Отже, у всіх європейських країнах страхування є стратегічним сектором економіки. За допомогою своєї діяльності вони концентрують у своїх руках величезну фінансову міць. Саме тому основними факторами, що сприяли б розвитку системи страхування в Україні, є: наявність страхового інтересу, платоспроможного попиту, ефективних каналів продажів, сприятливого податкового клімату, політичної та економічної стабільності, довіри населення до влади і фінансово-економічних інститутів, формування ринкового ставлення до питань соціального захисту.

Література

1. Про зближення законів держав-членів ЄЕС щодо маркування, представлення і реклами харчових продуктів, призначених для продажу кінцевому споживачу [Електронний ресурс] : Директива Ради ЄЕС № 79/112/ЄЕС. – Режим доступу : <http://www.znay.ru/law/eec/eec79-112.shtml>.

2. Щодо узгодження законів, підзаконних та адміністративних положень стосовно прямого страхування, іншого, ніж страхування життя, і визначає положення для спрощення ефективного користування свободою надання послуг та про внесення змін до Директиви № 73/239/ЄЕС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.znay.ru/law/eec/eec73-239.shtml>.

3. Леві Г. Європейське страхове право / Г. Леві // Страхове право – 2012. – № 1. – С. 57–61.

4. Лояк Ф. Єдиний страховий ринок: стан та перспективи / Ф. Лояк // IN RE. – 2011. – № 4. – С. 10.

5. Топорнін Б. М. Європейське право / Б. М. Топорнін. – М. : Вид-во МАУП, 2013. – С. 54–104.

6. Турбіна Є. К. Тенденції розвитку світового ринку страхування / Є. К. Турбіна. – М. : Анкіл, 1012. – С. 256.

Неівестна О.В.

к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ КАПІТАЛІЗАЦІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ

Сьогодні, в умовах нестабільного розвитку економіки, однією з проблем вітчизняної банківської системи є підтримка її стабільності та надійності, завдяки чому банки можуть виконувати свої функції із забезпечення економіки достатньою кількістю фінансових ресурсів. Досвід країн з ринковою економікою свідчить, що створення стабільної й ефективної економіки можливо лише за умови функціонування адекватного ринковим відносинам банківського сектору.

Одним із важливих чинників, котрі забезпечують можливість нашої банківської системи здійснювати значний позитивний вплив на економіку, розширювати банківські послуги, не допускаючи при цьому значних ризиків і відповідно зберігаючи надійність системи, є капіталізація.

Важлива умова економічного зростання держави - це надійна банківська система. В умовах загострення конкурентних відносин на вітчизняному банківському ринку важливого значення набувають нові підходи до розроблення ресурсної політики, зокрема заходи, спрямовані на формування достатнього за обсягами власного капіталу.

За таких умов безперечно важливим завданням є подальше дослідження необхідного обсягу власного капіталу. Проблема капіталізації - це проблема загальної фінансової стабільності та автономності банківської системи, а отже, проблема належного обслуговування банками прийнятих на себе грошових зобов'язань. Проблема капіталізації - це проблема формування фінансового фундаменту банківської системи. Від його якості залежить надійність всієї економічної системи та динаміка подальшого розвитку.

Для вирішення проблеми підвищення рівня капіталізації та надійності установ банківської системи України, що нині є вкрай нагальною, банкам було б доцільно в першу чергу поліпшити якість капіталу та забезпечити достатній рівень покриття ним ризиків, що приймаються банками. Банкам необхідно стимулювати залучення власного банківського прибутку для інвестицій у капітал [5].

З метою його збільшення за рахунок прибутку пропонуємо звільнити від оподаткування частину прибутку кредитних установ, спрямовану на підвищення рівня їх капіталізації, стимулювати інвесторів звільненням від податків на прибуток, який спрямовується на капіталізацію банків. Високий її рівень можна забезпечити лише за умови, якщо рентабельність банківської діяльності буде інвестиційно привабливою, для чого необхідно значно знизити витрати банківських установ.

В умовах невизначеності використання економіко-математичних методів

нечіткої логіки і комп'ютерної техніки дає можливість з достатньо високою мірою вірогідності здійснювати постійну експертну оцінку власного капіталу банку (в межах інтервалу можливих його значень) і впливу факторів на його фінансовий стан для прийняття оперативних рішень щодо капіталізації. При цьому визначаються варіанти приведення у відповідність співвідношень між прибутком, ризиком і ліквідністю.

Виділивши з показників, що характеризують відхилення стану банку від запланованих такі, що контролюють величину власного капіталу, можна здійснювати оперативне управління як самим показником власного капіталу, так і діапазоном його можливих значень задля забезпечення достатнього рівня капіталізації. Менеджерам кожного банку необхідно встановлювати власний діапазон «дозволеного ризику», всередині якого його стан буде розглядатися як безпечний.

Проведемо дослідження заходів, що дозволяють збільшувати власний капітал (здійснювати капіталізацію).

Для капіталізації банки можуть використовувати внутрішні джерела, зокрема такі [2]:

- збільшення фондів, резервів, сформованих за рахунок прибутку, нерозподіленого прибутку, витрат банку;
- зменшення імобілізації коштів на капітальні вкладення;
- зменшення суми відвернень (тобто вкладання коштів у цінні папери, що свідчать про участь у капіталі інших банків та фінансово-кредитних установ у портфелі цінних паперів банку; інвестиції в асоційовані та дочірні установи);
- призупинення вкладання коштів на умовах субординованого боргу до інших юридичних осіб.

Даної точки зору притримується і С.В. Каламбет [3], на думку якого, щоб збільшити власний капітал банку, необхідно використовувати таке внутрішнє джерело, як чистий прибуток, для чого слід збільшувати доходи та зменшувати витрати банку. В зв'язку з цим він пропонує такі основні напрямки зростання доходів банку:

- загальне зростання групи активів, що приносять процентний дохід, для чого банк повинен, по-перше, залучити більше позичальників і при цьому ретельно аналізувати їх фінансовий стан, по-друге, нарощувати свій кредитний потенціал за рахунок збільшення обсягу ресурсів, що залучаються. Це можливо при проведенні зваженої маркетингової та відсоткової політики;
- зміна питомої ваги дохідних активів у сукупних активах, для чого необхідно звести неробочі активи до мінімуму, проте у межах, що забезпечують ліквідність банку;
- зміна структури портфелю дохідних активів. Відомо, чим вищий дохід, тим більший ризик у сфері банківської діяльності. Тому головне завдання банку – визначення ступеню допустимого та виправданого ризику.

У наочному вигляді способи підвищення капіталізації банків України представлені на рисунку 1.

Можливо також капіталізація банку за рахунок зовнішніх джерел, а саме:

- збільшення статутного капіталу;
- реорганізація шляхом приєднання іншого банку на умовах філії або до іншого банку на умовах філії, або злиття з іншим банком;
- санація (викуп) банку іншими юридичними / фізичними особами або іншим банком;
- залучення коштів на умовах субординованого боргу;
- продаж власних акцій (часток), викуплених у акціонерів (учасників) банку.

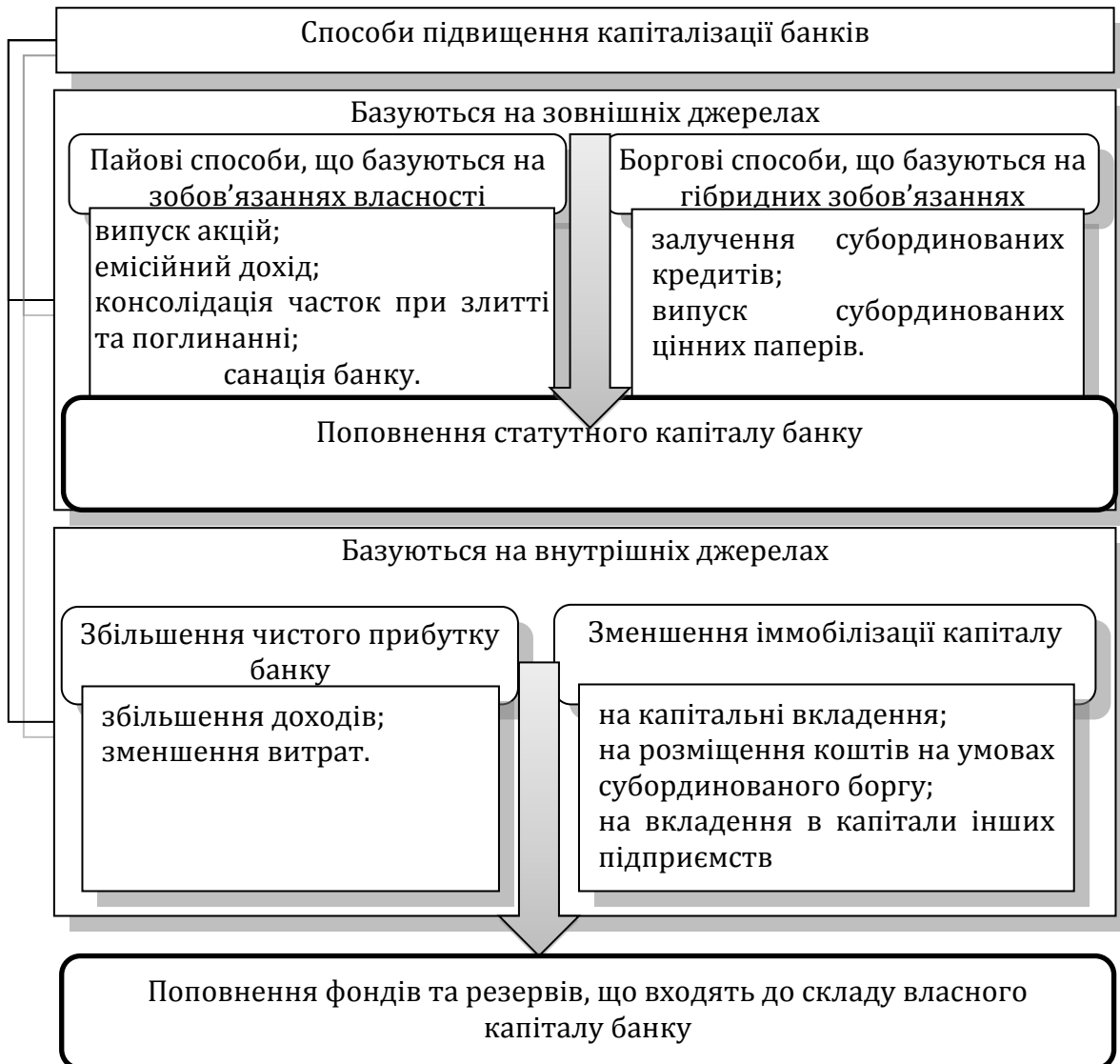


Рис. 1 Сукупність способів підвищення капіталізації банків

Отже, важливим є забезпечення надійного способу формування, управління, використання капіталу банку та дотримання необхідного його розміру для забезпечення розвитку банківської системи в цілому.

Література

1. Алексеенко М.Д. Капітал банку: питання теорії і практики:

[монографія] / М.Д. Алексеєнко. — К.: КНЕУ, 2002. — 276 с.

2. Бортников Г.П. Экономический капитал как инструмент управления // Управление в кредитной организации. — 2007. — №5. — С. 65–76.

3. Каламбет С.В. Шляхи підвищення прибутковості комерційного банку / С.В. Каламбет, І.В. Непийвода // Вісник Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна. — Збірник наукових праць. — 2009. — №26. — С. 5-8.

4. Міщенко С.В. Методологічні проблеми управління економічним капіталом банку / С.В. Міщенко // Наукові праці НДФІ. — 2008. — №2. — С. 135–142.

5. Фостяк В.В. Роль банківського капіталу в забезпеченні розвитку національної економіки / В.В. Фостяк // Регіональна економіка. — 2009. — № 3. — С. 123-129.

Ніколайчук Ю. І.

к.е.н, доцент Шевченко Л.Я.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РІВНЯ СЕРЕДНЬОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПИ

Для аналізу й оцінки життєвого рівня населення використовують різні показники, такі як: обсяг валового внутрішнього продукту, національного і реального доходу на душу населення, обсяг послуг на душу населення, середній рівень заробітної плати.

Значення показників зайнятості і безробіття відображають лише частину впливу кризи на ринок праці. Основним показником вимірювання заробітної плати є середньомісячна заробітна плата в реальному вираженні (тобто з урахуванням інфляції). Динаміка середньомісячної заробітної плати відображає зміни в середньому трудовому доході (до вирахування податків) і допомагає прояснити картину динаміки купівельної спроможності заробітної плати.

Актуальність теми дослідження очевидна й не викликає сумніву, оскільки зумовлена необхідністю наближення рівня продуктивності праці, заробітної плати і доходів найманих працівників до рівня розвинених країн шляхом створення відповідних умов для високопродуктивної трудової діяльності між роботодавцями та державою. Багато фахівців-економістів досліджували та продовжують досліджувати найважливіші проблеми оплати праці в умовах вітчизняної економіки, що склалися на сьогодні. Серед них: В.С. Василенко, О.С. Ветлужська, А.О. Гордеюк, Ю.М. Іванечко, П.М. Матюшко, А.І. Радчук, Т.В. Сизикова, С.В. Цимбалюк та ін.

Згідно з Законом України «Про оплату праці» від 21.03.1995 року [1], заробітна плата – це винагорода, обчислена у грошовому вираженні, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. З цього виходить, що середня заробітна плата – це середня ціна, що виплачується за використання праці одного працівника за певний період.

Середня заробітна плата одного працівника являє собою один з головних показників і чинників рівня соціально-економічного життя кожної країни. Найгострішою соціальною проблемою в Україні є велика різниця між високою вартістю життя і низькою ціною праці. Динаміка реальної середньої заробітної плати коливається в залежності від країни і регіону. При цьому вплив кризи є очевидним на сукупному рівні. Серед країн Європи середня зарплата на одного працівника різниться відповідно до розвитку економіки і оплата праці українців знаходиться на одному з найнижчих рівнів серед країн Європи.

Середня зарплата не може буди нижче прожиткового мінімуму та мінімальної зарплати.

У 2014 році країною з найнижчим рівнем доходу стали Україна, Молдавія, Болгарія, середні заробітні плати яких склали відповідно 124 євро, 173 євро, 356 євро. Лідерами за середнім заробітком Ліхтенштейн, Монако та Швейцарія. Найвищий рівень доходу має Ліхтенштейн. У цій країні найвища середня зарплата в Європі, і показник становить понад 5100 євро в місяць на людину. Далі йде Монако, там люди отримують близько 4500 євро в місяць. Третє місце займає Швейцарія – в цій державі середній показник заробітної плати дорівнює приблизно 4000 євро.

В 2015 році Україна знову зайняла останнє місце в списку середніх заробітних плат в країнах Європи з показником у 158 євро в місяць на людину, Болгарія - 656 євро, Румунія – 800 євро. Першими в списку з найвищою заробітною платою виявилися Данія з доходом в 6608 євро в місяць, далі йде Бельгія – 6288 євро і Швеція – 5984 євро.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників.

В усіх європейських країнах протягом останнього десятиліття суттєво зросла мінімальна заробітна плата. Найбільшого відносного росту вдалося досягти Румунії, де її показники з 2004 по 2015 рік зросли більш ніж втричі, 68.3\$ проти 217.5\$. За абсолютним показником найбільшого зростання вдалося досягти Ірландії – 388.7\$, у 2004 році мінімальна зарплата становила – 1073.15\$, а в 2015 – 1461.85\$. Польща та Словаччина за останнє десятиліття зробили суттєвий стрибок мінімальної заробітної плати, підвищивши її більш ніж вдвічі. Ще більшого успіху вдалося досягти прибалтійським країнам, наприклад Латвія підняла мінімальну заробітну плату починаючи з 2004 більш ніж втричі, з 118.96\$ у 2004 до 360\$ у 2015. Усі країни, що досягли значного економічного зростання за попереднє десятиліття здійснили суттєві економічні реформи та вступили до ЄС.

В Україні серед усіх країн Європи встановлена найнижча мінімальна заробітна плата на 2014 рік, яка складає 72 євро в місяць на людину. Наступна країна з мінімальною заробітною платою – це Білорусія з показниками у 126 євро. На третьому місці виявилась Македонія з показниками у 131 євро. Найвища мінімальна заробітна плата в Люксембурзі – 1920 євро на 2014 рік. Друге місце посідає Німеччина з заробітною платою у розмірі 1473 євро. На третьому місці знаходиться Франція з показником у 1458 євро.

В 2015 році Україна залишається на останньому місці з мінімальною заробітною платою у 57 євро в місяць на людину. Слідом йде Болгарія - 184 євро. Далі йде Румунія з розміром мінімальної заробітної плати у 218 євро. В 2015 році два перших місця по мінімальній заробітній платі закріплюються за Люксембургом і Бельгія показниками у 1923 євро та 1502 євро, а останнє місце займають Нідерланди – 1502 євро.

В Македонії, Албанії, Німеччині мінімальну заробітну плату ввели тільки з 2014 року. В деяких країнах доки немає національної мінімальної зарплати:

- у Кіпрі мінімальна заробітна плата встановлюється урядом для деяких конкретних професій;
- у Данії, Італії, Австрії, Фінляндії і Швеції, Ісландії, Норвегії і Швейцарії, Монако, Ліхтенштейні мінімальна заробітна плата встановлюється галузевими колективними договорами.

На жаль Україні не вдається провести економічні реформи та налагодити суттєвий товарообіг з країнами ЄС. Корупція, окупація частини території та військові дії, валютні спекуляції, бездіяльність НБУ, неналежна увага влади до міцності національної грошової одиниці вкрай негативно впливають на економічні показники, звідси й на курс гривні та розмір мінімальної заробітної плати в доларах США та євро.

Серед найважливіших причин, які зумовили різке падіння реальної заробітної плати, слід відзначити випереджаюче зростання цін на товари і послуги при відсутності механізмів захисту доходів від інфляції, різку трансформацію безкоштовних соціальних благ в платні, масові й довготривалі затримки виплати зарплати, підвищення рівня реального безробіття. Загроза безробіття змушує людей погоджуватися на мізерну заробітну плату, навіть із затримками.

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що Україна знаходиться в нестабільному економічному стані і має найнижчу середню заробітну плату серед країн Європи. Щоб подолати кризу, Україні необхідно: активізувати діяльність профспілок у напрямі підвищення заробітної плати та вдосконалення її організації; суттєво підвищити мінімальну заробітну плату з одночасною зміною її поняття та складових; вжити заходів для захисту від надмірної експлуатації праці найманих працівників підприємств, які не застосовують принципів договірного регулювання заробітної плати та тарифних систем оплати праці, забезпечити справедливість оплати праці на основі адекватної оцінки її затрат та результатів; створити можливості для

зростання добробуту працівників та їх сімей до рівня передових країн світу на основі безперервного піднесення економіки.

Література

1. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.
2. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/>
3. Євростат Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>

Штик Ю.В., старший викладач
Кетінг О.-Ф.З., студент 3 курсу
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОБЛІК СТИПЕНДІЙ В БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВАХ

Стипендія - це грошове забезпечення, що регулярно надається особам, які навчаються на денних відділеннях навчальних закладів: професійно-технічних училищ, училищ фізичної культури, вищих навчальних закладів 1-4 рівня акредитації та інших закладів на бюджетній основі, а також аспірантам, докторантам незалежно від інших виплат, передбачених законодавством України [1, с.161]. Виплата стипендій у державних вищих навчальних закладах – це витрати коштів державного бюджету, які строго регламентуються законодавчою базою, зокрема, Законом України про державний бюджет на відповідний рік.

На сьогоднішній день кожен студент прагне отримувати стипендію і прикладає для цього багато зусиль. Але мало хто знає про існування іменних стипендій, стипендії, які можна вигравати за конкурсні проекти, як проходить процедура нарахування стипендії та як вона оподатковується, тому ці питання постали одними із найактуальніших для студентів в сучасних умовах.

Метою даної роботи є вивчення поняття «стипендія», її різновидів та ставок, порядок нарахування та оподаткування стипендії і особливості її обліку в бюджетних установах, для того щоб сформувати правильну, загальну та прозору картину обліку стипендії.

Підставою для призначення стипендії є успішність студента (учня), зарахованого (переведеного) до навчального закладу на загальних підставах (у межах обсягів підготовки кадрів, що здійснюється з державного бюджету), залежно від типу навчального закладу, спеціальності, результатів навчання,

державних пільг і гарантій, установлених для громадян такої категорії [1, с. 163].

Стипендії розрізняють академічні та соціальні.

Академічна стипендія призначається студентам, курсантам, учням ПТУ та іншим особам за результатами навчання. До академічних стипендій належать:

- 1) ординарні (звичайні) академічні стипендії;
- 2) іменні або персональні стипендії навчального закладу;

3) стипендії Президента України, Верховної Ради України, КМУ, іменні стипендії розмір і порядок призначення яких встановлюються окремими нормативними актами. Наприклад такими стипендіями є стипендія Олеся Гончара, імені М. С. Грушевського, імені Тараса Шевченка та інших визначних діячів України. Її розмір встановлюється окремими постановами КМУ.

Академічна стипендія призначається за результатами сесії з першого числа місяця, що настає за місяцем, у якому закінчилась сесія згідно з навчальним планом. Студенти першого курсу до першої сесії призначається стипендія в мінімальному розмірі.

Ординарна стипендія призначається при успішності 7,0-9,99 балів (при 12-бальній системі оцінювання) або 4,0-4,99 (при 5-бальній системі оцінювання);

При високій успішності студентів, тобто, отриманні ними "10-12 балів" (12-бальна система) або "5 балів" за 5-бальною системою ординарна стипендія підвищується на 25%.

Соціальна стипендія призначається студентам, які потребують соціального захисту та за підсумками навчання не одержують академічну стипендію.

Право на отримання такої стипендії, мають студенти:

- з числа дітей сиріт і дітей, що позбавлені батьківської опіки;
- ті, що постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи і їм відповідно до Закону № 796 гарантуються пільги при призначенні стипендії;
- з малозабезпечених сімей (у випадку отримання ними відповідної державної допомоги відповідно до законодавства);
- студенти що мають сім'ї з дітьми.
- які є інвалідами з дитинства та інваліди 1-3 групи;
- які навчаються гірським спеціальностям, чий батьки загинули чи стали інвалідами внаслідок виробничих травм, професійного захворювання під час роботи на вугледобувних підприємствах.

Функції обліку особового складу студентів та інших стипендіатів покладено на студентський відділ кадрів, науковий відділ, відділ докторантури та аспірантури. Студентам на момент 1 вересня присвоюється кодове цифрове чи цифрово-буквене позначення, яке виконує роль, аналогічну табельному номеру. Зазначений кодовий знак закріплюється за студентом на весь час його навчання і фіксується у студентському квитку, заліковій книжці й у всіх первинних документах з обліку стипендій [2, с.230-231].

Функції з обліку результатів екзаменаційної сесії покладено на деканати навчальних закладів. Зазначені структурні підрозділи акумулюють інформацію щодо оцінок, отриманих студентами під час екзаменаційної сесії за кожним навчальним предметом, у вигляді відомостей на здачу іспитів та заліків. Деканати повинні організувати роботу таким чином, аби впродовж двох днів після закінчення екзаменаційної сесії підготувати матеріали для передачі. Для цього потрібно чітко встановити термін здачі викладачами відомостей на іспит чи залік [2, с. 231].

Після обробки інформації й узагальнення її у вигляді відомостей результатів екзаменаційної сесії (з визначенням середнього балу) по навчальних групах деканати передають зазначені накопичувальні документи для вирішення питань призначення чи позбавлення стипендій до стипендіальної комісії. Стипендіальна комісія формується наказом ректора в складі: керівника установи,

деканів (завідувачів відділень), представників профспілкової організації, бухгалтера розрахункового сектора (групи розрахунків зі стипендіатами).

Комісія після розгляду документів щодо призначення стипендій формує реєстр учнів, студентів, курсантів, яким призначається стипендія. Він затверджується наказом керівника навчального закладу. Зазначений пакет документів передається до розрахункового відділу бухгалтерії для нарахування стипендії. Стипендії докторантам і аспірантам призначаються наказом ректора, директора за поданням наукової частини [3, с.259-260].

Розміри стипендій встановлюються окремими постановами Кабінету Міністрів України.

За особливі успіхи в навчанні, участь в громадській роботі участь у громадській, спортивній, науковій роботі за поданням стипендіальної комісії можуть призначатися персональні (іменні) стипендії, стипендії Президента України, Верховної Ради України, меценатські стипендії. Розміри цих стипендій встановлюються тими установами, що їх призначають.

Стипендії виплачуються один раз на місяць, а в літній період - повністю до його початку. При цьому в період проходження практики чи здійснення іншої трудової діяльності з дозволу навчального закладу за стипендіатом зберігається право на отримання стипендії.

Для обліку розрахунків по стипендіях призначено пасивний рахунок 662 "Розрахунки зі стипендіатами". Видатки по стипендії плануються та відображаються в обліку за кодом КЕКВ 1342 "Стипендія". Кореспонденція, пов'язана з 662 рахунком, показана у таб. 1.

Нараховується стипендія по кожному студенту, а також по групах, по факультетах та окремо студентам, окремо аспірантам і докторантам. Зважаючи на великий обсяг роботи на цій ділянці облік розрахунків зі стипендіатами, як правило автоматизований [2, с. 240].

Виплата стипендій може проводитись з каси підприємства, або через банкомати. При видачі стипендії з каси підприємства на довіреного касира групи оформляють групову довіреність [2, с. 240].

При виплаті стипендій через банкомати студенти заключають договори з установою банку про відкриття їм банківського карткового рахунку, а бухгалтерія установи перераховує на ці рахунки належну їм стипендію.

Таблиця 1. Кореспонденції рахунків з обліку розрахунків зі стипендіатами

| Зміст господарської операції | Кореспонденція рахунків | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|---------|
| | Дт | Кт |
| 1. Нарахована стипендія академічна та соціальна за рахунок коштів, передбачених кошторисом установи | 801,802 | 662 |
| 2. Утримано із стипендії: | | |
| податок з доходів фізичних осіб | 662 | 641 |
| профспілкові внески | 662 | 666 |
| плата за гуртожиток | 662 | 675 |
| 3. Виплачена з каси стипендія | 662 | 301 |
| 4. Депоновано не отриману вчасно стипендію | 662 | 671 |
| 5. Стипендія перерахована на картрахунки | 662 | 311,321 |
| 6. Отримані кошти в касу на оплату стипендії «чорнобильцям» | 328 | 674 |

Відповідно до Інструкції зі статистики заробітної плати стипендія не включається до фонду оплати праці, а отже на неї не нараховуються внески до органів соціального страхування [3, с.281].

Проте стипендія включається до сукупного оподаткованого доходу, з якого утримується податок з доходів фізичних осіб, а стипендіатам присвоюється ідентифікаційний код [3, с.282].

Внески до Пенсійного фонду та фонду соціального страхування з суми стипендій не нараховуються і не утримуються, оскільки базою стягування вказаних внесків є виплати, пов'язані з оплатою праці.

Однією з важливих проблем, пов'язаних зі стипендією, є її низький розмір. На сьогоднішній день розміри стипендій для учнів в профтехучилищах складають 311 грн, для тих, хто вчиться на «молодшого спеціаліста» у вищих навчальних закладах з акредитацією 1-3 рівня - 622 грн, а для студентів вузів 3-4 рівня на бакалавра, спеціаліста або магістра з середнім балом 5.0 останньої сесії можуть розраховувати на отримання 930 гривень. Ті, хто заклав сесійні випробування з середнім балом 4.0-4.99 отримують 830 гривень. Також урядом встановлено виплату соціальної стипендії. У цю категорію потрапляють діти-сироти та діти, позбавлені батьківського піклування, а також юні учні до 23 років, який залишився в момент навчання сиротою або напівсиротою. Таким учням сума виплат має іншу градацію і становить в професійних технічних училищах - 961 грн, у ВНЗ - 1989 гривень.

У той самий час, прожитковий мінімум на одну працездатну особу, станом на 30.04.16, становить 1378 грн. Це говорить про те, що студент, не

досягає прожиткового мінімуму. Отже, він має два варіанти в цій скрутній ситуації: або шукати роботу, та переводитися на заочну форму відділення, що унеможливило б отримання гідних професійних навичок, або жити за рахунок стипендії та допомоги зі сторони рідних. Але, нажаль, у студентів не завжди є така привілея – жити за рахунок батьків або рідних. Вагома частина студентів обирає перший шлях, щоб якимось вижити у такій скрутній економічній ситуації. Тому, питання отримання якісних знань та навичок в стінах ВУЗу відкидається на третій план. Найбільш пріоритетними цілями є отримання диплому бакалавра, спеціаліста або магістра, та самозабезпечення.

Отже, можна зробити такі загальні висновки:

1. Крім звичайної академічної стипендії, студенти можуть отримувати за різні досягнення у навчанні, в спортивній, науковій та громадській діяльності іменні стипендії: Кабінету Міністрів України, Президента України, Верховної Ради України та т.д.;
2. Стипендія не включається до ФОП, але включається до сукупного оподаткованого доходу, тому зі стипендії утримується ПДФО;
3. Розмір академічної стипендії не досягає прожиткового мінімуму, що спонукає студентів на перший план ставити вирішення питання самозабезпечення, а саме – шукати роботу і ставити на друге місце отримання якісної освіти.

Література

1. Атамас П. Й. Облік у бюджетних установах: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. Й. Атамас – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 288 с.;
2. Свірко С.В. Організація бухгалтерського обліку в бюджетних установах: навч. посіб [для студ. вищ. навч. закл.]/Свірко С.В. – К.: КНЕУ – 2014. – 380 с.;
3. Л. Панкевич, Бухгалтерський облік у бюджетних установах: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Л. Панкевич, М. Зварич, Р. Бойко, Л. Лучечко – Львів: Аверс 2013 – 316 с.

Коніна М.О.

асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВИКОРИСТАННЯ БЕНЧМАРКИНГУ В УПРАВЛІННІ ВКЛАДНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ БАНКУ

Ефективна діяльність комерційного банку обумовлена на сьогоднішній час станом та якістю управління ресурсною базою комерційного банку і їх складовою – залученими коштами, які формуються в банку завдяки

проведенню вкладних операцій [2]. В усьому світі рівень ефективності управління вкладними операціями комерційного банку розглядається як один з найважливіших чинників підвищення стабільності, надійності, ліквідності та прибутковості діяльності. В умовах жорсткої конкуренції, що супроводжує розвиток ринкової економіки, необхідно постійно удосконалювати систему та форми управління вкладними операціями, швидко оволодівати нагромадженими в теорії та практиці знаннями.

Проблема ефективного управління вкладними операціями банків не є новою. Теоретичні і практичні аспекти цієї проблеми, зокрема здійснення вкладних операцій, методи управління ними, активізація депозитної діяльності банків, досліджувалися в працях вітчизняних і зарубіжних учених - економістів: М. Алексеєнка, О. Васюренка, А. Герасимовича, А. Кириченка, В. Колеснікова, М. Савлука, О.Дмитрієвої, Т. Косової, А. Маршала, П. Роуза та інших.

Запорукою ефективного залучення депозитних ресурсів в умовах конкуренції є створення ефективної політики щодо залучення вкладів, що вимагає від керівництва банку пошуку нових ефективних методів розвитку, які б надали змогу закріпити конкурентні переваги на ринку і забезпечити виконання місії банку. Здійснення цього є можливим завдяки системному проведенню бенчмаркінгу.

Бенчмаркінг політики щодо залучення вкладів – це порівняння своїх депозитних показників з показниками інших банків: конкурентами й банками-лідерами та вивчення й застосування успішного досвіду розробки та впровадження політики щодо залучення вкладів інших у себе в банку.

На практиці найбільш часто застосовуються різні види бенчмаркінгу, які можна класифікувати залежно від того, з яким банком проводиться порівняння і що порівнюється. Сформовані теорія й практика розглядають типи бенчмаркінгу залежно від об'єкта порівняння й від того, що порівнюється. Кращі результати виходять у комбінації загального бенчмаркінгу, у якому беруть участь банки різних класифікаційних груп, і бенчмаркінгу процесу. При цьому розглядаються доречність та цінність дослідження [1].

На кожному етапі розробки політики щодо залучення вкладів можна застосовувати бенчмаркінг. Тому, ми пропонуємо в таблиці 1 застосовувати відповідні види бенчмаркінгу до відповідного етапу політики щодо залучення вкладів і використання таких комбінацій, на нашу думку, буде найефективнішим.

Таблиця 1 Взаємозв'язок між етапами розробки політики щодо залучення вкладів та видами бенчмаркінгу

| Етапи розробки політики щодо залучення вкладів | Вид бенчмаркінгу залежно від того з яким банком проводиться порівняння | Вид бенчмаркінгу залежно від того, що порівнюється |
|------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Визначення позицій банку на ринку вкладних операцій | Конкурентний | Бенчмаркінг показників, стратегічний |
| Формування мети і завдань політики щодо залучення | Конкурентний | Стратегічний |
| Розробка моделі поведінки банку на ринку вкладних операцій | Внутрішній, конкурентний | Бенчмаркінг показників, Бенчмаркінг процесів |
| Підготовка програми розвитку банку | Зовнішній, конкурентний, функціональний, асоціативний, загальний | Бенчмаркінг показників, Бенчмаркінг процесів |

Застосування бенчмаркінгу дозволяє визначити такі переваги методу: створення конкурентної переваги за рахунок використання постулату «не копіюйте, а створюйте» (банку не слід копіювати політики щодо залучення вкладів, прийняті іншими банками, оскільки вони можуть не відповідати його діловому середовищу, а дає можливість обрати певні інструменти, які покращать політику щодо залучення вкладів даного банку); рішення і підходи реалізації політики щодо залучення вкладів мають бути спрямовані у майбутнє; об'єктом для еталонного зіставлення мають бути показники, що корелюють з ключовими чинниками успіху в конкурентній боротьбі [1].

Література

1. Куницына Н.Н. Разработка методики интегральной оценки конкурентоспособности коммерческого банка: // Н.Н. Куницына, В.С. Краюшкин // Мир науки, культуры, образования, 2013. – № 1 (38). – С. 303-306.
2. Крухмаль О.В. Депозитна стратегія як фактор підвищення конкурентоспроможності банків в умовах фінансової кризи: / О.В. Крухмаль, О.Г. Євченко, О.В. Мірошніченко // Економічний простір. – 2010. - № 33. – С. 168-178.
3. Управління залученням ресурсів банку з депозитних джерел: монографія / С.П. Ярошенко, І.В. Сало, О.В. Крухмаль, О.С. Кобичева. – Суми: Університетська книга, 2011. – 105 с.

Гудзь Ю.Ф.

к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СПОЖИВЧОГО КРЕДИТУВАННЯ

Ризикованість споживчого кредитування вимагає від банку не тільки своєчасної та повноцінної оцінки кредитоспроможності клієнта-фізичної особи, але й зниження ймовірності реалізації кредитного ризику та зменшення масштабів своїх втрат при можливому неповерненні позичальником отриманого кредиту. Світова, в тому числі і українська, практика банківської діяльності свідчить, що банки мають у своєму арсеналі інструменти у двох напрямках. Що стосується першого, то до нього входять:

- заходи, що забезпечують підвищення ступеня готовності позичальника виконувати зобов'язання за кредитною угодою;
- заходи, що забезпечують підвищення фінансових можливостей позичальника;
- підвищення інформованості банку про готовність і можливість позичальника виконувати умови кредитної угоди;
- розподіл ризику;
- лімітування.

Другий напрямок представлений такими інструментами:

- передача ризику (страхування);
- використання процентної ставки;
- використання забезпечення.

Увагу в даному дослідженні доцільно приділити другій групі інструментів зменшення кредитного ризику банку.

Споживче кредитування в банках, як правило, супроводжується добровільним страхуванням позичальника. Договір такого страхування укладається на добровільних засадах під час оформлення кредитної угоди. При цьому страхування є комплексним та спрямоване на відшкодування втрат банку від неможливості клієнта розрахуватися за отриманий кредит у наступних випадках: смерть позичальника; стійка втрата працездатності позичальника; недобровільна втрата роботи.

У разі виникнення страхової події афілійовані страхові компанії, зобов'язуються відшкодувати банку його збитки. При цьому ними встановлено недиференційований розмір страхових платежів у розмірі 1% щомісяця від суми кредиту, що не залежить від розміру наданих коштів, терміну їх повернення, віку позичальника та інших характеристик. Таке страхування вигідно всім сторонам, особливо страхувальнику, який отримує значну винагороду за свої послуги у вигляді страхової премії, оскільки даний вид страхування є одним з найдорожчих [1].

Для мінімізації втрат від можливого невиконання зобов'язань клієнтом

банкам рекомендується використовувати такий інструмент як змінна процентна ставка. Розмір відсоткової ставки не залежить від розміру кредиту, але банк варіює процентну ставку залежно від цільового спрямування та терміну надання кредиту.

Найбільш розповсюдженим інструментом, що застосовується банками в операціях споживчого кредитування є використання забезпечення. Забезпеченням в угодах кредитування на придбання товарів виступає товар, який придбавається позичальником та на купівлю якого оформлюється видача кредиту. Прийняття таких товарів у якості забезпечення не потребує його оцінки спеціалістами банку та дозволяє, не витрачаючи час на даний процес, скоротити термін оформлення угоди. Звісно, банк ризикує не покрити повністю втрати у разі вимушеної продажі заставленого предмету через його різку втрату в ціні після початку використання, але мінімізувати їх можливо. Не зручним у використанні даного інструменту є те, що банку, у випадку вилучення заставленого товару, необхідний додатковий ресурс для його продажу, оскільки у більшості випадків такі товари, що побували у вжитку, не є ліквідними [3].

На підставі проведеного аналізу методів зниження кредитного ризику, нами пропонується впровадження нового гібридного банківського продукту. Проаналізуємо основні його положення.

1. Позичальникам-фізичним особам при укладанні кредитної угоди пропонується новий банківський продукт, який поєднує кредитну послугу та послугу «Депозитний резерв», та передбачає можливість отримання відсотків при постійному надходженні коштів на спеціальний картковий рахунок, відкритий в банку.

2. Послуга «Депозитний резерв» передбачає її добровільне обрання клієнтом та «підключення» до кредитної справи. Суть послуги полягає в тому, що клієнт, добровільно оформивши її підключення, щомісяця зобов'язується сплачувати банку певний відсоток від суми заявленого кредиту. Відсоток перерахування встановлюється банком залежно від строку кредиту та залишається незмінним протягом строку кредитування (таблиця 1).

Таблиця 1

Розміри щомісячного платежу на спеціальний картковий рахунок залежно від терміну кредитування

| Термін кредиту | Розмір щомісячного платежу від суми кредиту |
|----------------|---------------------------------------------|
| До 1 року | 1,0% |
| 1-3 роки | 1,2% |
| Більше 3 років | 1,5% |

3. Перераховані кожного місяця кошти зараховуються на відкритий спеціальний рахунок з депозитною ставкою, аналогічною до депозитів на вимогу. Коли сума коштів, що надійшли на спеціальний рахунок, та відсотків, нарахованих на їх залишок, буде дорівнювати залишку заборгованості за тілом кредиту, відсотками та іншими платежами, тоді всі кошти зі спеціального

рахунку перераховуються на кредитний рахунок, що призводить до остаточного передчасного погашення заборгованості клієнта. У випадку, якщо до остаточного погашення залишається n платежів, а суми спеціальних коштів вистачає більше, ніж на $n-1$ платежів, то клієнт вносить меншу суму, ніж обов'язковий щомісячний платіж за кредитом. Якщо ж у клієнта виникають проблеми з погашенням боргу перед банком, несвоєчасним погашенням тощо, то банк має право списати зі спеціального рахунку кошти в рахунок погашення заборгованості.

4. Під час укладання кредитної угоди та договору щодо підключення послуги «Депозитний резерв» клієнт отримує розрахункові показники передчасного завершення кредитної угоди у разі підключення послуги. При цьому в місяці, що передує місяцю останнього платежу, банк надсилає клієнту нагадування з сумою останнього платежу. Якщо клієнт має бажання здійснити погашення дострокового, то для цього йому необхідно звернутися до офісу банку, де він зможе отримати дані про стан суму, яку необхідно, внести для остаточного дострокового погашення.

Відсоткова ставка при оформленні послуги «Депозитний резерв» встановлюється у вигляді плаваючої (в залежності від строку використання кредитних коштів (таблиця 2):

- при сплаті в строк до 7 днів – встановлюється мінімально можлива відсоткова ставка;
- більше 7 днів, але не більше 15 днів відсоткова ставка збільшиться;
- більше 15 днів ставка збільшується ще на декілька пунктів.

Алгоритм впровадження нового банківського продукту представлений на рисунку 1.

Таблиця 2.

Відсоткові ставки для позичальників при оформленні депозитної послуги «Депозитний резерв»

| Строк користування | Відсоткова ставка |
|--------------------|-------------------|
| 1-7 днів | 1,0% |
| 8-15 днів | 1,2% |
| 16-30 днів | 1,5% |
| Більше 30 днів | 2,0% |

При оформленні нової послуги позичальник отримує наступні переваги:

- додаткова можливість дострокового погашення кредиту;
- заощадження суми банківської винагороди;
- можливість додаткової економії;
- збільшення платоспроможності, оскільки платіж не є обтяжливим.

Серед переваг для банку від впровадження гібридного банківського продукту слід виокремити наступні:

- банк мінімізує суму можливої втрати у випадку виникнення проблем з погашенням кредиту та сплати відсотків позичальником;

- щомісяця банк отримує кошти, які може на заздалегідь розрахований проміжок часу використовувати в своїх активних операціях;
- така послуга може стати конкурентною перевагою у боротьбі банків за клієнтів на ринку споживчого кредитування;
- банк отримує ліквідне грошове забезпечення за кредитом.

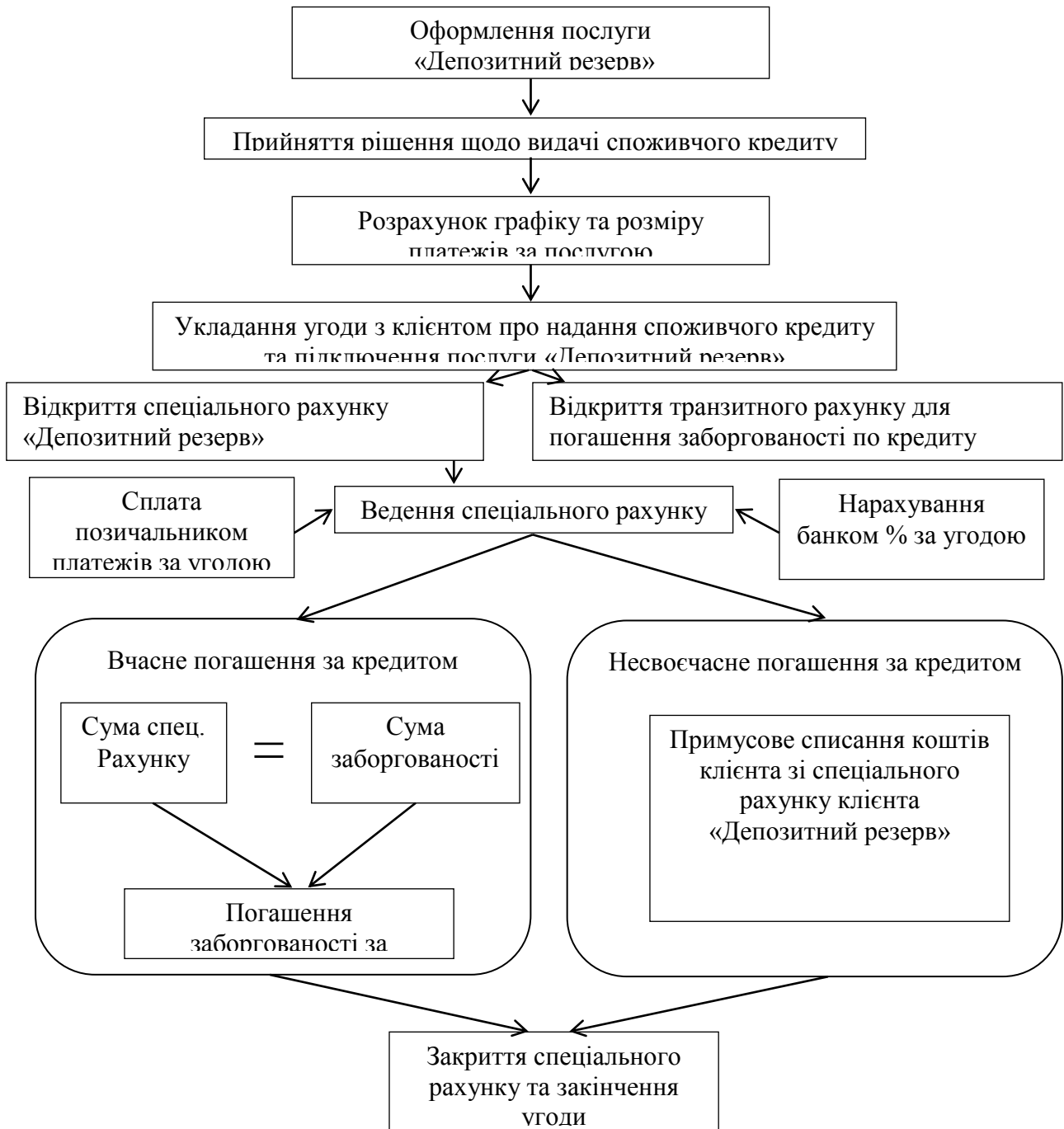


Рис. 1 Алгоритм впровадження нового банківського продукту

Таким чином, за допомогою гібридного банківського продукту банк зможе мінімізувати ризики споживчого кредитування або повністю їх уникнути.

Література

1. Патерікіна Л.В. Банківське кредитування споживчого ринку: проблеми розвитку [текст] / Л.В. Патерікіна // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – 7(85). – С. 182–199.
2. Сидоренко В.А. Проблеми організації кредитного процесу в комерційних банках України / В.А. Сидоренко // Вісник УБС НБУ – 2009. – №3 (6). – С. 142-147.
3. Хохлов Н.В. Управление риском / Н.В. Хохлов. – М.: ЮНИТИ, 2010. – 239 с.

Шепелюк В.А.

к.е.н., старший викладач

Усик П.С.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОЦІНКА ЯК ЕЛЕМЕНТ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ : ПОНЯТТЯ, ЗНАЧЕННЯ, МЕТОДИ

Оцінка в бухгалтерському обліку традиційно вважається одним з основних його елементів, який дає змогу отримати узагальнене уявлення про майновий стан та результати діяльності підприємства. Саме оцінка має забезпечити адекватне грошове вираження відносної корисності активів і відповідне ринкове позиціонування господарюючих суб'єктів [1, с. 49].

Проблеми оцінки були і залишаються в центрі уваги багатьох вчених. Серед них варто відзначити Бутинця Ф.Ф., Швеця В.Г., Грабову Н.М., Загороднього А.Г., Малюгу Н.М., Ткаченко Н.М., Жука В.М. та ін. Проте в наукових публікаціях системно не визначені межі застосування оцінки в бухгалтерському обліку, порядок розрахунку відповідних видів вартості об'єктів.

Оцінка – це поняття математичної статистики, економетрики, метрології, кваліметрії та інших дисциплін, по-різному визначається в кожній з них [2, с. 374].

Оцінка представляє собою результат визначення та аналізу якісних і кількісних характеристик керованого об'єкта, а також процесу управління виробничо-господарською діяльністю.

Правильна, достовірна оцінка господарських засобів має велике значення для об'єктивної характеристики ресурсів підприємства, чіткого визначення фінансових результатів, від її правильності залежить адекватність і надійність даних, які надаються бухгалтерським обліком.

За допомогою оцінки натуральні характеристики перетворюють на вартісні. Вартісне оцінювання господарських фактів – явищ і процесів є

передумовою їх запису у системі бухгалтерських доказів – документів, реєстрів (рахунків) та звітності [3].

Бухгалтерська оцінка(у визначенні фінансово-кредитного словника під редакцією Н.В.Гаретовського) – це науково обґрунтована думка суб'єкта обліку про вартість об'єкта, що ним оцінюється, а також процес визначення вартості об'єкта [4].

Економічну категорію «оцінка» науковці розглядають у різних аспектах. Достатньо дискусійним в економічній літературі залишається питання щодо визначення понять «оцінка» та «оцінювання». Переважають погляди на оцінку як на методичний інструмент вартісного вираження господарських фактів, явищ і процесів.

Так, на думку Швеця В.Г. оцінка є способом вартісного вимірювання господарських засобів і джерел їх утворення [5, с. 155]. Грабова Н.М. дає таке визначення оцінки – це спосіб грошового вимірювання засобів і процесів [6, с. 29], а Бутинець Ф.Ф. – це спосіб вираження об'єктів бухгалтерського обліку в узагальнюючому грошовому вимірнику [7, с. 70]. Хом'як Р.Л. і Лемішовський В.І. стверджують, що оцінка – це відображення об'єктів бухгалтерського обліку в єдиному вимірнику з метою узагальнення їх в цілому по підприємству [8, с. 99]. В той же час поняття «оцінювання» трактується: як спосіб грошового вимірювання об'єктів бухгалтерського обліку [9, с. 38]; як спосіб вартісного визначення господарських засобів, джерел їх утворення, господарських операцій процесів і всієї господарської діяльності, що є передумовою їх відображення у документах, облікових реєстрах та звітності [10, с. 44]; як методичний прийом бухгалтерського обліку [9, с. 37; 11, с. 680]. Більшість вчених до елементів методу бухгалтерського обліку відносять оцінку [7, с. 70]

Розширення сутності та місії оцінки в бухгалтерському обліку простежується у працях Жука В.М. Вчений вважає, що оцінка найбільшим чином залежить від інституційних впливів [12, с. 102]. Ґрунтуючись на засадах інституціональної теорії бухгалтерського обліку, Жук В.М. розглядає оцінку як вираження інституційних інтересів інституційних груп національного та глобального вимірів [12, с. 97]. На його думку оцінка в обліку – це система професійного трактування процесів та явищ життєдіяльності господарюючих суб'єктів у вартісному вираженні, що здійснюється за «правилами гри» (формальними інститутами – законами, стандартами), методологію яких («правил гри») формують економічні інститути та їх об'єднання на національному і глобальному рівнях [12, с. 103].

Будь-який об'єкт або подія мають декілька властивостей, які можна виміряти. Вибір властивості визначається метою оцінки [7].

Мета оцінки — формулювання основного завдання, яке слід вирішити в результаті оцінки. Формулювання мети оцінки передбачає:а) повне і правильне найменування об'єкта оцінки;б) вид активів, які оцінюються;в) вид майнових прав, які оцінюються;г) дату оцінки.

Тому від правильності поставленої мети залежить вибір адекватної оцінки та уникнення помилок при оцінці активів і пасивів підприємства.

Вартісне вимірювання охоплює всі об'єкти бухгалтерського обліку: господарські засоби, їх джерела та господарські процеси.

Відповідно до ст. 4 Закону України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” єдиний грошовий вимірник є важливим принципом бухгалтерського обліку і фінансової звітності, який проголошує: вимірювання та узагальнення всіх господарських операцій підприємства в його фінансовій звітності здійснюється в єдиній грошовій одиниці, а саме у грошовій одиниці України — гривні[13].

Отже, оцінка в бухгалтерському обліку – це процес вираження економічної інформації у грошовому (вартісному) вимірі, яку відображають у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності з метою задоволення потреб користувачів облікових даних. А оцінювання, як один із методичних прийомів (елементів) бухгалтерського обліку, слід розглядати як систему способів вимірювання вартості облікових об'єктів.

Література

1. Белов Н.Г. Актуальные вопросы оценки активов в сельском хозяйстве / Н.Г. Белов // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – № 8. – С. 48-50.
2. Лопатников Л.И. Экономико-математический словарь / Словарь современной экономической науки / Л.И. Лопатников. – Изд. 4-е, перераб. и доп. – М.: Изд-во «АВФ», 1996. – 704 с.
3. Сопко В. Бухгалтерський облік : Навч. посібник. - К.: КНЕУ, 1999-498с.
4. Финансово – кредитный словарь: ВЗ-хт./гл. ред. Н.В. Гаретовский. - М.: Финансы и статистика, 1998, – 511 с.
5. Швець В.Г. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посіб. / В.Г. Швець. – К.: Знання – Прес, 2003. – 444 с.
6. Грабова Н.М. Теорія бухгалтерського обліку: Навч. посіб. / Під ред. М.В. Кужельного / Н.М. Грабова. – 5-те вид., і доп. і перероб. – К.: А.С.К., 1998. – 223 с.
7. Бутинець Ф.Ф. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник / Ф.Ф. Бутинець. – Вид. 2-е, доп. і перероб. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 640 с.
8. Бухгалтерський облік в Україні: Навч. посіб. / За ред. Р.Л. Хом'яка, В.І. Лемішовського. – 6-те вид., доп. і перероб. – Львів: Нац. ун-т «Львівська політехніка», «Інтелект-Захід», 2001. – 1200 с.
9. Загородній А.Г. Бухгалтерський облік: основи теорії та практики: Навч. посіб. / А.Г. Загородній, Г.О. Партин. – 3-те вид., перероб. і доп. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2004. – 377 с
10. Деващук Л.Г. Теоретичні основи та практика бухгалтерського обліку: Навч. посіб. Ч. 1 / Л.Г. Деващук, В.І. Єрмалаєва, Я.П. Квач, О.В. Рудинська. – Х.: ТОВ «Одісей», 2001. – 488 с.
11. Економічна енциклопедія: у трьох томах / [редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К.: Видавничий центр «Академія», 2001. – Т. 2. – 848 с.

12. Жук В.М. Бухгалтерський облік: шляхи вирішення проблем практики і науки: Монографія / В.М. Жук. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 454 с

13. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.99р. № 996 – XIV. Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>

Шепелюк В.А.

к.е.н., старший викладач

Бабич А. Д.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

КАЛЬКУЛЯЦІЯ, ЯК СПОСІБ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ

Ефективне управління промисловими підприємствами України в сучасних ринкових умовах господарювання вимагає нового підходу до визначення собівартості продукції на основі дійового контролю за витратами виробництва. Тому за сучасних умов господарювання одним з найбільш актуальних питань є питання обліку витрат та калькулювання собівартості, оскільки саме ці взаємопов'язані процеси посідають центральне місце в житті кожного підприємства.

Дослідженням даного питання займалися такі вчені як проф. Ф.Ф. Бутинець, проф. В.Ф. Палій, І.А. Басманов, проф. В.В. Сопко, Н.В. Мазуркевич, С.В. Бойко, К.В. Романчук. Однак, залишаються ще наукові дослідження, над якими досі ведуться дискусії

Калькуляція - це спосіб розрахунку собівартості одиниці послуг. За її допомогою визначається собівартість різних об'єктів обліку.

Термін “калькуляція” походить від латинського “calculatio” — обчислення, який в свою чергу утворений від більш елементарного – “calcul” (камінчик). Першочергово стародавні римляни здійснювали розрахунки за допомогою камінчиків на стародавньому різновиді рахівниць – абак. Абак, яким користувалися стародавні римляни та стародавні греки, представляв собою кам'яну плиту, яка була розграфлена відповідним чином. Необхідні розрахунки на рахівницях здійснювалися шляхом переміщення камінчиків по їх розграфленій поверхні, що по суті і вважали стародавні калькулюванням [1, с. 5]; [2, с. 67].

Відомий український вчений проф. О.С. Наринський у 1965 році зазначав, що слід розрізняти “калькулювання як процес обчислення собівартості і калькуляцію як результат цього обчислення, як розрахунок, що показує виявлену собівартість”. [3, с. 33]

Скрипник М. І., досліджуючи поняття процесу калькулювання, робить висновок про те, що облік витрат і калькулювання як єдиний процес

складається з двох взаємопов'язаних етапів: I етап – організація аналітичного обліку витрат і розподілу витрат на виробництво продукції між об'єктами обліку; II етап – калькулювання собівартості, що включає операції з визначення собівартості виробів та одиниць продукції [4, с. 287].

Калькуляція є елементом бухгалтерського обліку. Вона тісно пов'язана з рахунками, оскільки за їх допомогою забезпечується необхідна інформація для визначення собівартості. На таких рахунках дані відображають відповідно до встановлених вимог стосовно калькуляційних розрахунків. Тому ці рахунки за їхньої класифікації називають калькуляційними.

З другого боку, калькуляція в бухгалтерському обліку розглядається як варіант оцінки відповідних засобів і процесів. Вартісне вимірювання в бухгалтерському обліку значною мірою базується на калькуляції. Саме калькуляційні розрахунки є важливою базою для порівнювання зроблених витрат і одержаних результатів. Проте їх виконання можливе лише за умов застосування вартісної оцінки витрачених для виконання господарської, виробничої діяльності ресурсів.

Так, І.І. Поклад визначає калькуляцію (калькулювання) як обчислення собівартості за визначеними статтями витрат [5, с. 67]. Способом групування витрат та визначення собівартості також називає калькуляцію З.В. Кір'янова [6, с. 19].

Варто звернути увагу на думку В.Ф. Палія, який вважає словосполучення “калькуляція собівартості продукту А”, як таке, що вживається недоцільно, оскільки калькуляція і є обчисленням собівартості [7, с. 36].

Термін “собівартість” не несе змістовного економічного навантаження. Він перейшов в українську мову з російської, де виник для позначення категорії “витрат на виробництво конкретного продукту” завдяки своєму приємному звучанню. Цей термін вперше зустрічається в роботах О.П. Рудановського, М.П. Тер-Давидова і М.Ф. фон Дітмара. До цього вживали терміни “своя вартість”, “загальна вартість”, “власна вартість”, “виробнича вартість”, “вартість виробництва”, “фабрична вартість”, “заводська вартість”, “вартість собі”, “повна ціна”, “дійсна ціна” [8, с. 58].

Отже, калькуляція передусім служить для визначення певної вартості, лише окремим різновидом якої є витрати на виробництво або, як зазвичай їх називають – собівартість.

Калькулювання собівартості продукції складається з цілого комплексу робіт, виконання яких і становить основний зміст калькуляції. Конкретний зміст та послідовність перелічених етапів (видів) робіт значною мірою залежать від технології та організації даного виробництва і встановлюється галузевими положеннями.

Таким чином, калькуляція, як наука, повинна мати свій предмет і метод. Предметом калькуляції М.С. Пушкар визначає собівартість продукції, робіт та послуг як в цілому по підприємству, так і в розрізі його структурних підрозділів, центрів витрат і сфер відповідальності [9, с. 247].

Література

1. Медведев М.Ю. Основы калькулирования. Просто на 100% / М.Ю.Медведев. – М.: Эксмо, 2008. – 128 с.
2. Давидович І.Є. Управління витратами: [навчальний посібник]. / І.Є Давидович – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
3. Наринский А.С. Калькулирование себестоимости в строительстве / А.С. Наринский. – М., 1976.
4. Скрипник М. І. Процес калькулювання: визначення понять / М. І Скрипник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/ptmbo/2009_3/32.pdf.
5. Поклад. И.И. Учет, калькулирование и анализ себестоимости промышленной продукции / И.И. Поклад – М.: Финансы, 1966. – 255 с
6. Кирьянова З.В. Теория бухгалтерского учета / З.В. Кирьянова. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 192 с.
7. Палий В.Ф. Основы калькулирования / В.Ф. Палий. – М.: Финансы и статистика, 1987.
8. Мазуркевич Н.В. Проблеми дефініцій калькуляції та калькулювання / Н.В. Мазуркевич, С.В. Бойко // Вісник Житомирського інженерно–технологічного інституту / Економічні науки. – Житомир: ЖДТУ, 2002. – № 18. – С. 58–64.
9. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико–методологічні аспекти): [монографія]. М.С. Пушкар – Тернопіль: Економічна думка, 1999.

Шепелюк В.А.

к.е.н., старший викладач

Воловик В.М.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПРАКТИКА В ОБЛІКУ ПРИДБАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

Сучасні світові тенденції розширення та глобалізації ринків обумовлюють необхідність нових концептуальних підходів до діяльності ТНК, їх розвитку в умовах інтернаціоналізації економіки.

Транснаціональна корпорація (ТНК) - форма сучасного міжнародного виробництва, заснована на фінансово-технологічних зв'язках між підприємствами різних країн, при яких забезпечується контроль головної фірми над усіма сторонами їх діяльності.

Сучасні інтеграційні процесі діяльності ТНК умовах глобалізації формує безліч наукових точок зору та концептуальних основ функціонування корпорацій.

Сучасна корпорація – це колективне утворення, організація, визнана юридичною особою, створювана шляхом об'єднання підприємств, яку очолює певна група осіб, що професійно займається підготовкою та прийняттям управлінських рішень, для поєднання виробничих, наукових та комерційних інтересів з метою здійснення соціальної корисної діяльності. [1]

Зростання могутності сучасних ТНК, широкий діапазон форм їх діяльності, охоплення господарськими операціями переважної частини країн світу – ці та інші риси транснаціональних корпорацій обумовили надзвичайну актуальність розробки теорії управління ТНК, включаючи формування систем обліку. В економічній науці існує значна кількість теорій транснаціоналізації. Єдиної ж методології формування системи обліку, як інформаційної бази розробки та прийняття управлінських рішень наразі не вироблено. Таким чином є необхідність дослідження тенденцій та практики формування системи обліку транснаціональних корпорацій.

Концептуальні аспекти глобалізаційних та інтеграційних тенденцій, висвітлені в працях зарубіжних науковців, зокрема: Дж. Гелбрейт, С. Хаймер, Ч. Кіндлебергер, Е.Чемберлен, Р. Вернон, Дж.Бхагватті, Х. Джоксон, К. Алэнджандро, К. Акамацу, Х. Перлмуттер, Дж. Даннінг, М. Портер, А. Ругман, Дж. Мак-Дональд, та ін.

Ціллю даної роботи є вивчення основних тенденції обліку придбання підприємств транснаціональними корпораціями.

За визначенням ООН, транснаціональні корпорації - це "підприємства, що є власниками, або такими, що контролюють виробництво товарів чи послуг за межами країни, у якій вони базуються"; при цьому ТНК можуть як набувати статусу корпорації, так і не мати цього статусу [2, с. 31].

В умовах глобалізації економіки можемо бачити появу нових підвидів міжнародного бізнесу, насамперед це формування транснаціональних мегакорпорацій, поява транснаціональних альянсів, утворення локальних "мереж", поява віртуальних підприємств та використання глобальних інформаційних мереж і посилення процесів злиттів-поглинань ТНК.

Злиття і поглинання – найрадикальніший метод концентрації та централізації виробництва і капіталу в міжнародному масштабі. Цей процес активно відбувається вже не перше десятиріччя і має подальший розвиток. Оскільки це явище є характерним передусім для розвинутих країн світу, саме на них припадає і припадає переважна більшість іноземних інвестицій [3].

В „Большом бухгалтерском словаре” за ред. А.М. Азріліяна метод „придбання” визначено як один із способів, за допомогою якого холдингова компанія може включити дані бухгалтерських документів дочірньої компанії до консолідованих бухгалтерських звітів [4]. Якщо дочірня компанія має бути включена до консолідованих звітних документів, то це зазвичай робиться методом „придбання”, відомим під назвою „поглинання”. У цьому випадку

поглинання дочірньої компанії розглядається як приєднання її активів і пасивів. Різниця між ціною холдингової компанії в цілому і ціною її реального капіталу має назву „гудвіл” або нематеріальний основний капітал. При використанні методу „придбання” випущені акції реєструються за їхньою „справедливою вартістю”, а будь-яке перевищення над їхньою номінальною ціною показується як нерозподілений резерв капіталу. Після придбання розподілені резерви компанії-покупця розглядаються як розподілені групою.

Основні положення щодо обліку за методом придбання розглянуті в МСФЗ. Згідно з МСБО 22 „Об’єднання підприємств” облік об’єднання бізнесу здійснювався за допомогою одного з двох методів: методу об’єднання інтересів чи методу придбання. Незважаючи на те, що МСБО 22 обмежував використання методу об’єднання інтересів об’єднаннями бізнесу, класифікованими як об’єднання інтересів, аналітики та інші користувачі фінансової звітності зауважували, що застосування двох методів до схожих за суттю операцій зменшило можливості порівняння фінансової звітності (порушено принцип корпоративності показників звітності) [5].

У МСФЗ 3 „Об’єднання бізнесу” - об’єднання підприємств визначається „як об’єднання окремих господарських одиниць або бізнесу в одну звітну одиницю”. При цьому під бізнесом розуміють „інтегрований набір діяльностей та активів, якими керують з метою забезпечення доходу для інвесторів або зниження витрат, інших економічних вигід, прямо або пропорційно його учасникам або утримувачам страхового полісу». Бізнес включає ресурси, процеси, які до них застосовуються, та кінцевий результат, який використано або буде використано для отримання доходів. Якщо в сукупності діяльностей та активів, що придбаваються, присутній гудвіл, припускається, що така сукупність є бізнесом. Положення МСФЗ 3 вимагають обліковувати всі об’єднання бізнесу, що підпадають під його дію, із застосуванням методу придбання та визначення дати придбання [6].

На відміну від МСБО 22 „Об’єднання підприємств” положення МСФЗ 3 „Об’єднання бізнесу” передбачають, щоб більшість нематеріальних активів, які раніше включали в категорію „гудвіл”, були визнані окремо й оцінені за справедливою вартістю на дату придбання. МСФЗ 3 містить керівництво для визнання таких нематеріальних активів.

Актив вважають ідентифікованим нематеріальним активом, коли він виникає від контрактних чи інших юридичних прав або є віддільним, тобто таким, що підлягає відокремленню від підприємства і його можна продати, передати, орендувати чи обміняти окремо або разом з іншим активом чи зобов’язанням, передбаченим контрактом. [3].

У МСФЗ 3 „Об’єднання бізнесу” міститься перелік нематеріальних активів, визнання яких передбачається окремо від гудвілу.

Згідно МСФЗ 3 „Об’єднання бізнесу” також необхідно визнання непередбачених зобов’язань [6, с. 317–318]. Непередбачені зобов’язання придбаного підприємства будуть більш об’єктивно враховані, якщо їх визнання у консолідованому балансі буде здійснено за справедливою вартістю. Для

визначення справедливої вартості непередбаченого зобов'язання, покупець використовує дані про суми, які будуть понесені третьою стороною у разі прийняття таких непередбачених зобов'язань. Така сума відобразатиме всі надходження ймовірних грошових потоків. Якщо справедливу вартість непередбаченого зобов'язання не можна достовірно визначити, то покупець підприємства розкриває інформацію про таке зобов'язання відповідно до вимог МСБО37 „Забезпечення, непередбачені зобов'язання і непередбачені активи”.

Отже, зростання кількості ТНК та їхніх активів в умовах глобалізаційного зростання формують нові перспективи їх розвитку, а саме: збільшення глобалізованості ринків, зростання фінансової потуги, зростання попиту, підвищення інвестиційно-інноваційної здатності, підвищення ступеня руху капіталу.

Література:

1. Шепелюк В.А. Бухгалтерський облік і внутрішній контроль корпоративних прав: організація і методика: дис. . кандидата екон. наук : 08.00.09 / –Шепелюк В.А. –Київ, 2015. – 180 с.
2. Федоренко В. Г. Транснаціональні корпорації як системоутворюючий фактор розвитку національних економік / В. Г. Федоренко // Інвестиції: практика та досвід. - 2009. - № 7. - С. 31-34
3. Корінько М. Д. Облік придбання підприємств транснаціональними корпораціями: сучасні тенденції та практика / М. Д. Корінько // Економічні науки. - 2009. - Вип. 6(1). - С. 39-47
4. Большой бухгалтерский словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 1999. – 574 с.
5. Міжнародні стандарти фінансової звітності 2004: У 2 т. / Пер. з англ.; За ред. С.Ф. Голова. Т. 1. – К.: ФПБУ, 2005. – 1273 с.
6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 3 (МСФЗ 3). Об'єднання бізнесу IASB; Стандарт, Міжнародний документ від 01.01.2012.

Деньга С.М.

к.е.н, доцент

Горбач Є.В.

ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

ДЕБІТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ: ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ

Підходи до визначення терміна «дебіторська заборгованість» значно різняться. Зокрема, слід виділити визначення дебіторської заборгованості у бухгалтерському обліку та фінансах, фінансовому менеджменті та господарському праві.

Визначення дебіторської заборгованості міститься у вітчизняних П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» як суми заборгованості дебіторів підприємству на певну дату та П(С)БО13 «Фінансові інструменти» як контракту, що надає право отримати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства.

Поняття дебіторської заборгованості містять також МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття», МСБО 1 «Подання фінансових звітів» та МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка». Там дебіторська заборгованість визначається як непохідні фінансові активи з фіксованими платежами або платежами, які підлягають визначенню та не мають котирування на активному ринку, за винятком тих: що їх суб'єкт господарювання має намір продати негайно або найближчим часом, що їх слід класифікувати як утримувані для продажу, а також тих, що їх суб'єкт господарювання визначає за справедливою вартістю з відображенням переоцінки як прибутку або збитку, що їх суб'єкт господарювання після первісного визнання визначає як доступні для продажу, або щодо яких утримувач може не відшкодувати значну частину або всю суму початкової інвестиції, з інших причин, ніж зменшення кредиту, які слід класифікувати, як доступні для продажу.

У бухгалтерському обліку та фінансах дебіторська заборгованість визначається також як:

1) обсяг продажу, рахунки до отримання, сума боргів, які винні підприємству дебітори та які виникли у результаті господарських взаємовідносин з ними [1,2];

2) неоплачені юридичними та фізичними особами товари (роботи, послуги) та/або вилучені кошти з кругообігу підприємства, що мають документальне підтвердження, яке надає право на отримання боргу у вигляді грошових коштів, їх еквівалентів або інших активів [3];

3) фінансовий актив, який є контрактним правом отримувати грошові кошти або цінні папери від іншого підприємства [4];

4) матеріальні ресурси, що не оплачені контрагентами, або готівка, що вилучена з кругообігу грошових коштів [5].

У фінансових й економічних словниках та фінансовому менеджменті дебіторська заборгованість визначається як:

1) сума фінансових зобов'язань чи грошового боргу, які підлягають погашенню [6];

2) сума невиконаного зобов'язання, несплаченого боргу [7];

3) кількісний результат реалізації кредитної політики підприємства [8].

4) грошове вираження результату вимушеної або заздалегідь запланованої господарсько-економічної операції кредитного характеру з контрагентами, яка була у минулому та борг за неї може бути достовірно визначений, узгоджений з контрагентом та сплачений підприємству у майбутньому, а в поточний момент відображений в балансі підприємства як актив [9];

5) складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг [10];

6) безвідсоткова позика контрагентам [11];

7) сума боргів, що призначається підприємству, фірмі, компанії зі сторони інших підприємств, фірм, компаній, а також громадян, які є боржниками даного підприємства, дебіторами [12];

8) кошти, вилучені у підприємства, або на певний термін знаходяться в інших осіб, форма відстрочки платежу – відкритий кредит, угода, яка передбачає виконання послуг замовником або реалізації продукції покупцю з відстрочкою оплати за них [13].

У юридичних науках для визначення дебіторської заборгованості використовується юридичний термін «майнові вимоги». Зокрема, дебіторська заборгованість – це включені до складу майна підприємства його майнові вимоги до інших осіб, що є його боржниками в правовідносинах, які виникають за різних обставин.

Однією із причин заборгованості є виникнення боргу. Борг - це зобов'язання, а також грошові кошти або інші активи, які кредитор передає позичальнику (дебітору) з умовою їх повернення в майбутньому і виплати винагороди. Борги юридичної особи в першу чергу виникають внаслідок отримання банківських та інших позик, тобто вони виникають внаслідок добровільного прийняття зобов'язань. Проте, є заборгованості, які, наприклад, стосуються зобов'язань перед фінансовими органами з платежів до бюджету, тобто виникають внаслідок обов'язку за законодавством чи організаційними регламентами.

Термін «заборгованість» має двосторонню природу (дебіторська і кредиторська) і виникає із розрахунків як мінімум між двома суб'єктами, тому доцільно досліджувати її обидві сторони одночасно.

Узагальнивши різні підходи до визначення дебіторської заборгованості, можна виділити її основні ознаки, зокрема: 1) дебіторська заборгованість - це контракт, який надає право майнових вимог; 2) це фінансовий актив, ресурси, вилучені з обігу кошти; 3) елемент оборотного капіталу; 4) безвідсоткова позика, відстрочка; 5) причиною її є борг, який виникає внаслідок прийняття зобов'язання чи обов'язку за законодавством.

Майнові вимоги слід визнавати фінансовим активом, ресурсом, вилученими коштами, елементом оборотного капіталу, тому недоцільно

вживати дані трактовки при визначенні терміна «дебіторська заборгованість», а назвати дебіторську заборгованість більш влучним словосполученням «майнові вимоги». Так як передумовою дебіторської заборгованості є розрахунки, система правовідносин, то доцільно у визначенні наголосити саме на цей аспект даного поняття.

Таким чином, дебіторська заборгованість – це майнові вимоги, які підлягають отриманню з настанням терміну платежу внаслідок прийняття в минулому права чи зобов'язання за договором або внаслідок виникнення обов'язку згідно із правовими актами.

Література

1. Стоун Д. Бухгалтерський облік та фінансовий аналіз / Стоун Д., Хітчінг.- М:Сирин. – 2008. – 302 с.
2. Боді З. Фінанси: навч. посіб. / З. Боді , Р. Мертон - М: Вільямс. -2000. - 592 с.
3. Дубровська Є. В. Дослідження сутності поняття «дебіторська заборгованість» / Є. В. Дубровська // Вісник Сумського державного університету. – Суми: СумДУ, - 2009. - №2 – С.202 – 205.
4. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: практ. посіб. / С. Ф. Голов, В. М. Костюченко–К.: Лібра.-2004. -808 с.
5. Сурніна К. С. Удосконалення обліку дебіторської і кредиторської заборгованості промислових підприємств: автореф. дис. / К. С. Сурніна. – Луганськ. – 2002. – 19 с.
6. Загородній А. Г. Фінансовий словник / Вознюк Г. Л., Загородній А. Г., Смовженко Т. С. – К.: Знання, 2007. – 1072 с.
7. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник / Мочерний С.В., Ларіна Я. С., Устиненко О.А. – Львів: Світ. – 2005. – 568 с.
8. Бланк І. А. Фінансовий менеджмент / І. А. Бланк– К.: Ника-Центр, 2004. – 656 с.
9. Белозерцев В. Щодо товарного кредиту та дебіторської заборгованості на підприємстві / В. Белозерцев // Економіст – 2009. - №11 . – С.23-28.
10. Кірейцев Г. Г. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / Г. Г. Кірейцев . - К.: ЦУЛ. - 2002. – 469 с.
11. Момот Т. Управління дебіторською заборгованістю підприємства / Т. Момот // Бізнес інформ. – 2003.-№11-12. – С.97-99
12. Райзберг Б. А. Сучасний економічний словник / Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б. –М.:ИНФРА-М. – 2008. – 512 с.
13. Крайник О. П. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / О. П. Крайник, З. В. Клепікова.- К.-Львів: ІНТЕЛЕКТ, Дакор.- 2001.- 260 с.

Коверза В.С.

к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

АНАЛІЗ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Банківська система є однією з важливих складових національної економіки, оскільки пов'язана з усіма її секторами й саме вона забезпечує єдність економічного простору за рахунок підтримки руху фінансових потоків, грошового обігу, обігу капіталу, надання потрібного фінансування промисловим підприємствам, державному бюджету, приватним господарствам. Усе це сприяє здійсненню ефективної економічної діяльності суб'єктами господарювання, забезпечує стабільність економіки країни та сталий розвиток суспільства загалом [1].

Проблеми функціонування та розвитку банківських систем досліджували зарубіжні вчені Г. Белоглазова, А. Грязнова, О. Лаврушин, Х. Мінські, Дж. Стігліц, Г. Тосунян та інші. Існує доволі велика кількість праць на підґрунті застосування економіко-математичного моделювання М. Ю. Андрєєва, І. С. Благуна, В. В. Вітлінського, В. М. Гейця, С. М. Дробишевського, С. В. Замкового, А. Б. Камінського, Г. Т. Карчевої, Б. Ю. Кишакевича, Т. С. Клебанової, Дж. Корсетті, І. Г. Лук'яненко, Н. К. Максишко, А. М. Онищенко, С.К. Рамазанова, А. Роуза, Н. Рубіні, М. І. Скрипниченко, О. П. Сулова, П. В. Труніна, С. В. Устенка, І. Г. Поспелова, Є. Д. Соложенцева, Дж. Стігліца, А. А. Струченевського, О. І. Черняка, М. Шпігель та інших. Моделюванню процесів сталого розвитку присвячені роботи С. В. Войтка, М. З. Згуровського, К. В. Єфремова, Н. М. Кисельової, І. М. Ляшенка, У. С. Савків, О. К. Цапівської, О. Ю. Шевченко та інших.

Незважаючи на значну кількість досліджень, які стосуються моделювання процесів діяльності банківської системи, вони недостатньою мірою розглядають банківський сектор як цілісну систему в контексті сталого розвитку, яка функціонує в глобальному економічному середовищі, що динамічно змінюється. Тому виникає потреба у розробленні нових методологічних підходів до моделювання процесів функціонування та розвитку банківської системи в контексті сталого розвитку країни й активізації процесів корпоративної взаємодії в банківській сфері, у формуванні комплексу економіко-математичних моделей, які сприятимуть підвищенню ефективності й результативності банківської системи.

Ключовими цілями функціонування та розвитку банківської системи є підвищення надійності та вдосконалення її діяльності, забезпечення стабільності національної валюти, формування збалансованої структури фінансових ресурсів, акумуляція та перерозподіл коштів населення та суб'єктів господарювання в кредити й інвестиції, балансування попиту та пропозиції

грошей в економіці, досягнення стійкого зростання показників функціонування банківської системи, фінансових ринків і, в підсумку, – сталого розвитку економіки країни. Це можливо за наявності науково обґрунтованої стратегії розвитку банківської системи та гнучкої тактики її функціонування [2].

Розроблення та впровадження успішної стратегії розвитку банківської системи країни має спиратися на затверджені плани щодо забезпечення сталого розвитку світової спільноти, зокрема такі як «Порядок денний на XXI століття» (1992 р.) і Йоханнесбурзький план виконання рішень (2002 р.), що визначають необхідність розроблення системи показників для оцінювання досягнутого прогресу і сприяння сталому розвитку.

Основними принципами, що дають змогу забезпечити ефективність функціонування банківської системи в контексті сталого розвитку є, зокрема, принцип системності; принцип достатності й адекватності законодавчої бази; принцип наявності банківської інфраструктури; принцип раціональної інтеграції національної банківської системи до системи світових господарських зв'язків; захисту інтересів стейкхолдерів; принцип прозорості банківської діяльності.

Чинники результативності функціонування банківської системи в контексті парадигми сталого розвитку поділяють на внутрішні (економічні, організаційні, технологічні) та зовнішні, які виникають зовні стосовно банківської системи та формують вихідні умови її функціонування (загальноекономічні, державно-правові, соціально-політичні).

До показників внутрішніх чинників результативності банківської системи віднесено структуру банківської системи, види банків, банківську інфраструктуру, систему банківського нагляду, обсяг банківського капіталу, ліквідність активів, рівень використання інформаційних технологій тощо. До показників зовнішніх чинників віднесено загальний стан економіки, міжнародну інвестиційну позицію країни, темпи економічного зростання, стан законодавчої бази, стан фінансових ринків, соціально-політичну ситуацію, стан грошового обігу, грошово-кредитну політику тощо[3].

Концепція корпоративного управління та пов'язана з нею концепція корпоративної соціальної відповідальності мають важливе значення для забезпечення належної та безперебійної роботи як окремих банків, так і банківського сектору загалом, оскільки банкрутство окремого банку може призвести до виникнення системних ризиків і матиме серйозні негативні наслідки для вкладників, інших зацікавлених сторін та економіки країни. Разом з тим грамотно розроблена політика погодженої взаємодії в банківській сфері, ефективно підтримувані процеси корпоративного управління в банках і кредитних організаціях, забезпечення високого рівня корпоративної соціальної відповідальності позитивно позначаються на результатах роботи як самих банків, так і банківської системи в цілому, і, як наслідок, всієї економіки держави.

Обґрунтовано тезу, що національна школа корпоративного управління в банках має спиратися на такі основні три складові: унікальну роль вкладників

банку в його діяльності; роль Національного банку України як регулятора корпоративних відносин у банківському секторі; особливу роль прозорості банківської діяльності, зокрема щодо корпоративного управління. Концепція корпоративного управління та корпоративної соціальної відповідальності є базовою ідеологією організації процесів функціонування банківської сфери. Вона задає вектори економічного та соціального розвитку банків, дає змогу скоординовано та збалансовано здійснювати управління на рівні банків, забезпечувати гармонійне регулювання діяльності банківської системи та фінансову підтримку підприємств, установ і організацій для з метою сталого розвитку суспільства загалом.

Фундаментом теоретико-методологічного забезпечення принципів корпоративної соціальної відповідальності в банківській сфері є: теорія стейкхолдерів; теорія соціального впливу, інструментальна/ресурсна теорія; сигнальна/репутаційна теорія; теорія достатності ресурсів; теорія опортунізму менеджменту; теорія заміщення; теорія синергетичної дії; гіпотези про нелінійні взаємозв'язки.

Аналіз нормативно-правової бази регламентації діяльності вітчизняної банківської системи в сучасних економічних умовах допоміг виділити специфічні особливості процесів її функціонування та розвитку в контексті концепції сталого розвитку та розробити методологічні засади моделювання динаміки банківського сектору, що уможлиблює аналіз дієвості інструментів корпоративного управління та корпоративної соціальної відповідальності щодо регулювання розвитку банківської системи України та забезпечення фінансової підтримки сталого розвитку соціально-економічної системи країни [4].

Література

1. Степаненко О.П. Аналіз тенденцій еволюційного розвитку банківської системи / О.П. Степаненко // *Методи, моделі та інформаційні технології в управлінні соціально-економічними, екологічними та технічними системами: Мат-ли доп. V Міжнар. наук.-практ. конф.* / – Луганськ–Євпаторія: «ПП Ільков В.Г.», 2012. – С. 62–65.

2. Степаненко О.П. Дослідження динаміки розвитку банківської системи: сценарний підхід / О.П. Степаненко // *Економічний аналіз. Збірн. наук. праць. Вип. 9, Ч. 2.* – Тернопіль: 2011. – С. 380–384

3. Степаненко О.П. Інформаційні технології підтримки корпоративної взаємодії в банківській системі України / О.П. Степаненко // *Стан та перспективи розвитку економіки України в умовах глобалізації: теорія та практика: Колективна монографія Ч. 2.* – Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2014. – С. 70–78.

4. Степаненко О.П. Концептуальні засади впровадження принципів корпоративної соціальної відповідальності в практику діяльності банків / О.П. Степаненко // *Соціально-економічні аспекти розвитку національної економіки в умовах перманентних кризових явищ: Колективна монографія.* – Умань: Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2015. – С. 139–147.

Лінькова О.Ю.

к.е.н., доцент
НТУ «ХП»

ОПОДАТКУВАННЯ ПІДАКЦИЗНИХ ТОВАРІВ

Фіскальна значущість акцизів пояснюється тим, що об'єктами оподаткування є товари масового попиту. Питома вага акцизів визначається фінансовою політикою держави.

Законом України від 24.12.2015 №909-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році» [2] прийняті нововведення:

1) запровадження системи електронного адміністрування реалізації пального;

2) введення акцизної накладної, як обов'язкового електронного документу, який складається при здійсненні всіх операцій з реалізації пального на внутрішньому ринку;

3) розширено перелік підакцизних товарів. До підакцизних товарів належать: спирт етиловий та інші спиртові дистиляти, алкогольні напої, пиво; тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну; **пальне**; автомобілі легкові, кузови до них, причепи та напівпричепи, мотоцикли, транспортні засоби, призначені для перевезення 10 осіб і більше, транспортні засоби для перевезення вантажів; електрична енергія [1];

4) зміна одиниці виміру пального, на яке встановлено ставки акцизного податку, з кілограмів на літри приведених до температури 15⁰С;

5) збільшення ставок акцизного податку: на пальне – на 13 %, на спирт, спиртові дистиляти та спиртні напої – на 50 %, на пиво – на 100 %, на вина, крім вин виноградних натуральних – на 100 %, на інші зброджені напої, сидр і перрі – на 50 %; на слабоалкогольні напої – в 3 рази; на тютюнові вироби, тютюн та промислові замітники тютюну, а також мінімальне акцизне податкове зобов'язання із сплати акцизного податку з тютюнових виробів – на 40 % специфічна ставка;

6) за порушення платниками акцизного податку граничних термінів реєстрації акцизних накладних коригування до акцизних накладних в Єдиному реєстрі акцизних накладних стягується штраф у розмірі від 2 до 40 % суми акцизного податку.

Можливі переваги зміни оподаткування підакцизних товарів:

1. Електронне адміністрування дозволить якісно відслідковувати рух підакцизних товарів.

2. Зменшить споживання шкідливих товарів (тютюн, алкоголь).

3. Зростуть надходження до бюджету.

4. Будуть створені паритетні умови для ведення бізнесу.

Можливі проблеми зміни оподаткування підакцизних товарів:

1. Збільшиться тіньовий сектор виробників підакцизних товарів.

2. Зазнають значних збитків офіційні виробники винної продукції.

3. Збільшаються випадки захворювань громадян України від використання неякісної продукції підакцизних товарів.

4. Зростання залежності наповнення бюджету від підакцизних товарів, що не є гарантованою формою наповнення бюджету будь-якої країни.

Висновок: система реформування податкової системи України в цілому та підакцизних товарів зокрема потребує створення періоду сталого існування нормативів оподаткування, без чого всі прогресивні новації втрачають більше 50 % своєї корисності, як для наповнення бюджету, так і для розвитку бізнесу. Кожна зміна в частині оподаткування потребує ідеального опрацювання практикою адміністрування податків. Реалізація пропозиції потребує введення на законодавчому рівні певної відстрочки всіх змін у системі оподаткування до наведення порядку та реалізації податкової дисципліни на позитивну оцінку в існуючій системі податкових норм. Кожна зміна в подальшому відкриває можливість неякісного виконання попереднього нормативу.

Література

1. Податковий кодекс. Електронний ресурс: <http://sfs.gov.ua/nk/rozdil-vi--aktsizniy-podatok/>

2. Лист ДФС України від 26.01.2016 № 2476/7/99-99-21-05-17 "Про законодавчі зміни в частині акцизного податку". Електронний ресурс: <http://sfs.gov.ua/podatki-ta-zbori/zagalnoderjavni-podatki/aktsizniy-podatok/listi-dps/234085.html>

Росва О.С.

асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

АСПЕКТИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ СИСТЕМОЮ УКРАЇНИ

Посилення глобалізаційних та інтеграційних процесів, а також зростаюча відкритість національної економіки потенційно підвищують ймовірність виникнення кризових явищ як на рівні економіки в цілому, так в окремих секторах, зокрема банківському. Невідповідність економічної політики економічним реаліям протягом останніх років призвела до накопичення внутрішніх дисбалансів у всіх сферах економіки. Бюджетна підтримка неефективних галузей економіки, утримання штучного фіксованого валютного курсу - усе це призвело до втрати конкурентоспроможності українських виробників, зростання дефіциту рахунку поточних операцій, суттєвого фіскального дефіциту та нарощування державного боргу. Крім того, на сьогодні

для економіки характерні високі рівні доларизації, готівкових розрахунків та процентних ставок, що є наслідком насамперед непослідовної та неефективної державної економічної політики минулих років.

Метою даної статті є обґрунтування та розроблення теоретичних та методологічних підходів до формування механізмів попередження та регулювання кризових явищ шляхом дослідження головних чинників, що впливають на рівень фінансової стійкості банківської системи України.

Аналізу оцінки фінансової стійкості банківських установ в вітчизняній літературі приділено, на жаль, дуже мало уваги, ці проблеми розглядають в основному зарубіжні автори, але слід відзначити роботи таких вітчизняних авторів, як: З. Васильченко, С. Науменкова, І. Івасів, І. Никонов, А. Грязнова, М. Федотова, А. Сивин.

Розрізняють системні та локальні банківські кризи: локальна банківська криза і системна банківська криза.

Під антикризовим управлінням в банківському секторі слід розуміти комплекс заходів, що дають системі можливість нейтралізувати дію дестабілізуючих чинників та повернути стан рівноваги, за умови дотримання коливань основних параметрів функціонування банківської системи в межах області, забезпечують її стійкість і стабільність [1].

Суб'єктами антикризового управління в умовах ринкової економіки є, по-перше, безпосередньо фінансово - кредитні організації, які впливають на функціонування власної системи безпеки, по-друге, державні міністерства та відомства, а також Національний банк України, які координують діяльність та розвиток банківської системи, в т. ч. й регулюють систему механізмів забезпечення стійкості банківської системи [2].

Таким чином, в узагальненому вигляді механізм антикризового управління може бути представлений як сукупність зовнішнього і внутрішнього механізмів.

Систему антикризового управління можна розглянути через наступні підходи: дуалістичний підхід; системно-цільовий підхід; критеріальний підхід; дослідження індикаторів та графічно-аналітичний підхід [4].

Для подолання банківської кризи необхідно застосувати низку інструментів впливу, а саме: підтримка ліквідності комерційних банків центральним банком; перехід проблемного банку під управління державного регулятора; продаж кризового банку, за умови, що покупець візьме на себе всі зобов'язання перед вкладниками, кредиторами і позичальниками установи; введення центральним банком мораторію на задоволення вимог кредиторів та інше [3].

На основі викладеного можна зробити певні висновки.

По-перше банківські кризи є об'єктивним феноменом, що періодично загострюється в певних державах через виникнення проблем оновлення принципів міжнародної глобальної регіональної фінансової інтеграції різних країн, які не перестають бути конкурентами в різноманітних сферах, незважаючи на зближення.

По-друге успіх подолання банківської кризи значною мірою залежить від операційності, рішучості та злагодженості дій уряду та Національного банку, головні зусилля яких мають бути зосереджені на недопущенні падіння рівня довіри населення до банківської системи та на запобіганні виникненню паніки вкладників.

По-третє, фінансово держава бере участь у вирішенні проблем банківської системи лише у разі виникнення загрози настання системної кризи.

По-четверте, на випадок фінансових потрясінь Національний банк та уряд повинен мати законодавчу та операційну базу, щоб прийняти необхідні для розв'язання банківської кризи рішення та вжити радикальні заходи.

Отже, вирішення зазначених проблем полягає у проведенні структурних змін у банківській системі України, тобто, створенні передумов для підвищення ролі вітчизняної банківської системи у сталому економічному зростанні України на підставі забезпечення стабільності цін, системної стійкості банківської системи, адекватних потребам економіки обсягів та глибини банківського посередництва, підвищення якості та зниження ризиків банківських послуг, високого рівня захисту прав споживачів і фінансових посередників. Ураховуючи дворівневу структуру банківської системи України, очевидним є те, що високу ефективність структурних змін можна досягнути лише шляхом проведення комплексних реформ на двох її рівнях:

- у Національному банку України, зміцнивши тим самим його спроможність до створення відповідних монетарних умов для сталого економічного зростання та посилення регуляторного впливу на зміцнення стійкості банківської системи країни, зростання її кредитного та інвестиційного потенціалу;

- у банківській системі України - з метою забезпечення передумов ефективного розвитку банківського сектору на засадах високої довіри і дотримання інтересів держави, банків та споживачів фінансових послуг.

Література

1. Закон України Про банки і банківську діяльність від 07.12.2000 № 2121-III, зі змінами і доповненнями від 01.04.2016. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>.

2. Закон України Про Національний банк України від 20.05.1999 № 679-XIV, зі змінами і доповненнями від 01.01.2016. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.

3. Закон України Про систему гарантування вкладів фізичних осіб від 23.02.2012 № 4452-VI, зі змінами і доповненнями від 01.01.2016. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4452-17>.

4. Комплексная программа развития банковской системы Украины на 2015 - 2020 годы. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.

Жежерун Ю.В.

к.е.н.

Державний вищий навчальний заклад «Університет банківської справи»
Черкаський навчально-науковий інститут

РИЗИКИ КРЕДИТУВАННЯ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В УКРАЇНІ

Кредитування фізичних осіб являється не лише найдохіднішим напрямом діяльності банків, а й найбільш ризиковим. Ризики кредитування фізичних осіб зумовлені: зниженням соціальної захищеності та реальної заробітної плати населення, зростанням рівня безробіття, зниженням рівня ВВП, підвищенням рівня інфляції, девальвацією національної валюти тощо.

Кредитні ризики – основні ризики, які виникають у процесі операційної діяльності, поява яких спричинена допущеними помилками при оцінці кредитоспроможності позичальника, несвоєчасним виявленням проблемних кредитів, а також недосконалістю кредитного контролю в банках [1]. Національний банк України під кредитним ризиком розуміє наявний або потенційний ризик для надходжень і капіталу, який виникає через неспроможність сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови будь-якої фінансової угоди із банком або в інший спосіб виконати взяті на себе зобов'язання [2].

Мета управління кредитним ризиком полягає в оптимізації кредитного ризику в результаті розрахунку економічної доцільності кредитування, що визначається як співвідношення між рівнем ризику та доходом, який є компенсацією за прийнятий банком ризик. В свою чергу, розрахунок економічної доцільності кредитування дозволяє банку уникнути втрат від кредитної діяльності та запобігти серйозним проблемам із ліквідністю та платоспроможністю.

Кредитний ризик оцінюють через індивідуальний та через портфельний кредитні ризики. Джерелом першого є окремий, конкретний контрагент банку, другого – сукупна заборгованість банку за операціями, яким притаманний кредитний ризик.

Основними причинами виникнення індивідуального кредитного ризику є неплатоспроможність позичальника, зниження ліквідності застави, низькі моральні та етичні характеристики позичальника. До причин портфельного кредитного ризику відносять надмірну диверсифікацію або концентрацію кредитів, підвищення валютного ризику, погіршення структури портфеля за категоріями позичальників.

Процес управління індивідуальним кредитним ризиком передбачає: аналіз кредитоспроможності позичальника; оцінку кредитного проекту; структурування кредиту; документування кредитних операцій; контроль за наданим кредитом та станом застави; гарантійне страхування.

Управління портфельним кредитним ризиком банку можна визначити як формалізований процес із чіткою послідовністю етапів, механізмів та методів,

спрямованих на виявлення (ідентифікацію), вимірювання (оцінювання), контроль і моніторинг ризикових позицій банку з метою встановлення оптимального співвідношення дохідності та рівня ризику кредитних вкладень або зменшення (обмеження) розміру потенційних кредитних збитків. До методів управління портфельним кредитним ризиком банку належать наступні: диверсифікація; концентрація; лімітування; резервування; страхування; сек`юритизація.

Упродовж 01.01.2014 – 01.10.2015 рр. кредитні ризики підвищились за рахунок девальвації національної валюти на 116 % відносно євро, на 170 % відносно дол. США, викликані зниженням рівня ВВП та міжнародних резервів, підвищенням зовнішнього боргу тощо. Постійна підтримка курсу національної валюти України упродовж 2010–2014 рр. потребувала витрат золотовалютних резервів, які зменшились майже в 3 рази до 12,96 млрд. дол. США станом на 01.10.2015 р., що посилює девальвацію гривні (рис. 1).

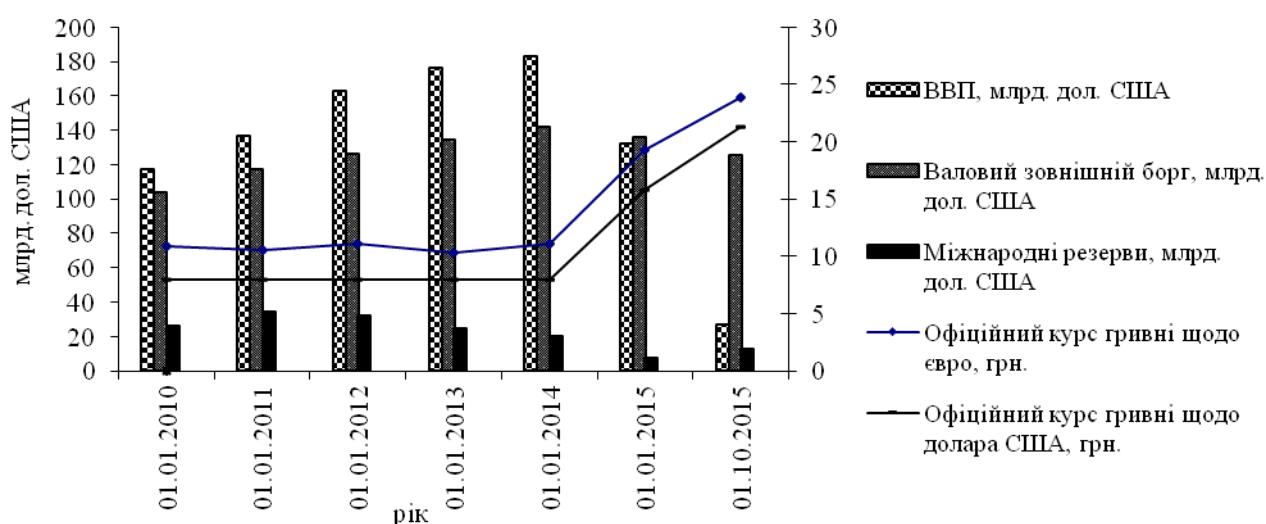


Рис. 1. Динаміка обсягів ВВП, валового зовнішнього боргу, міжнародних резервів, курсів валют України упродовж 01.01.2010–01.10.2015 рр.

Джерело: складено автором за даними [3]

Слід зазначити, що у 2014 р. через військові дії на сході України відбулося погіршення показників майже усіх галузей економіки, насамперед, промислового виробництва на 10,1%. Зменшення обсягів виробництва хімічних речовин і хімічної продукції становило 14,2%, металургії – 14,5%, машинобудування – 20,6%. Зниження реальної заробітної плати в умовах погіршення споживчих настроїв населення та високої інфляції (24,9%) спричинило звуження внутрішнього споживчого попиту, внаслідок чого оборот роздрібною торгівлі за рік знизився на 8,6% [3].

Внаслідок погіршення загальної економічної ситуації в країні підвищились ризики кредитування фізичних осіб. Про що свідчить зростання частки проблемних кредитів в кредитному портфелі до 22,1%, зниження доходів від кредитної діяльності в загальних доходах банку на 30%, підвищення резервів за кредитними операціями в кредитному портфелі до 34,6%.

Існує багато способів оптимізації кредитного ризику. Позитивно на цей процес будуть впливати такі заходи: розробка єдиної кредитної політики; кредитування пріоритетних галузей економіки; підвищення ефективності політики ціноутворення на кредити; проведення моніторингу фінансового стану позичальників, наявності та схоронності заставного майна; дотримання вимог кредитного законодавства.

Таким чином, кредитний ризик представляє собою ймовірність втрат, в результаті неспроможності сторони, що взяла на себе зобов'язання, виконати умови кредитної угоди, в результаті чого інша сторона зазнає втрат. Оцінюють кредитний ризик через індивідуальний або портфельний кредитний ризик. Найпоширенішими способами мінімізації кредитного ризику є: лімітування, створення резервів, отримання гарантій, поручительства та застави, страхування, диверсифікація, моніторинг ризику.

Література

1. Даниленко А. Тенденції та наслідки активізації споживчого кредитування в Україні / Даниленко А., Шелудько Н. // Вісник НБУ. – 2008. – № 5. – С. 67-69.

2. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків»: Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. №104 [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0104500-04>.

3. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

Шепелюк В.А.

к.е.н., старший викладач

Луцан С.С.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Однією з обов'язкових умов здійснення процесу виробництва є забезпечення його предметами праці - сировиною, матеріалами, напівфабрикатами, комплектуючими виробами тощо, з яких або за допомогою яких здійснюється виробництво продукції (виконання робіт, надання послуг). Визначною особливістю запасів є одноразове використання в процесі виробництва, перенесення всієї вартості на собівартість виготовленої продукції (робіт, послуг). Проблеми обліку запасів на підприємстві є актуальними, оскільки на сьогоднішній день важливим є вирішення питання пристосування

сучасної системи обліку виробничих запасів до вимог оптимізації оперативності та достовірності надання інформації для потреб менеджменту з метою раціоналізації управління такими активами та підвищення ефективності діяльності суб'єктів господарювання в цілому.

Розвитку теоретичних основ та їх практичного застосування в організації обліку виробничих запасів сприяли праці таких вітчизняних вчених як: Бутинець Ф., Верхогляд В., Гливенко В., Гончаров Ю., Завгородній В., Лень В., Покропивний С., Сопко В. та ін. Проте ряд важливих проблем обліку виробничих запасів залишаються актуальними в зв'язку з потребою отримання оперативної і достовірної інформації для здійснення керівництва підприємством і процесами, які в ньому відбуваються.

Метою дослідження є узагальнення та подальший розвиток теоретико-методичних підходів з удосконалення організації системи обліку виробничих запасів

Методологічні засади формування у бухгалтерському обліку інформації про запаси і розкриття її у фінансовій звітності регламентовані Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку (далі – П(С)БО) 9 "Запаси" [1].

Згідно з п. 4 П(С)БО 9 "Запаси" під запасами розуміють активи, які утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; перебувають у проєкті виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством [1]. Відповідно до МСФЗ 2 «Запаси» під запасами розуміють активи, призначені для використання в ході звичайної господарської діяльності в процесі виробництва, для продажу чи у формі матеріалів для споживання при наданні послуг.

Згідно з Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності", активи – це ресурси, контрольовані підприємством унаслідок минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до отримання економічних вигод у майбутньому [2].

Для обліку виробничих запасів використовуються типові форми первинних документів, що утворюють вхідну та вихідну інформацію: Практика показує, що процес обліку використання виробничих запасів все ж таки є трудомісткою ділянкою. За сучасних умов господарювання рух документів між різними службами на підприємстві вимагає впорядкування за допомогою організації системи документообігу. Так як на підприємстві 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.

Необхідною передумовою раціональної організації обліку запасів є: раціональна організація складського господарства; розробка номенклатури запасів; наявність інструкції з обліку виробничих запасів; правильне групування (класифікація) запасів; розробка норм витрачання запасів.) Умовою постійного та прибуткового виробництва є правильна організація зберігання і використання виробничих запасів. Їх раціональне використання призводить до зниження собівартості виготовленої продукції, а отже і ціни, що вплине на збільшення прибутку підприємства. Важливим є те що запаси обслуговують сферу виробництва і є його матеріальною основою.[3]

Удосконаленню обліку виробничих запасів на підприємстві сприяють упорядкування первинної документації, широке впровадження типових уніфікованих форм, підвищення рівня автоматизації обліково-обчислювальних робіт, забезпечення суворого порядку приймання, зберігання та витрачання сировини, матеріалів, комплектуючих виробів, обмеження числа посадових осіб, які мають право підпису документів на видачу особливо дефіцитних і дорогих матеріалів. Для забезпечення збереження виробничих запасів, правильного приймання, зберігання та відпуску велике значення має наявність на підприємстві в достатній кількості складських приміщень, оснащених ваговими і вимірювальними приладами, мірною тарою та іншими пристосуваннями.

Для вдосконалення організації обліку та управління виробничими запасами на підприємствах можна виділити такі напрями: 1) підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств; 2) удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами та обґрунтування раціональних методів проведення інвентаризації виробничих запасів; 3) обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва; 4) чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів) [4].

Реалізація перелічених напрямів удосконалення організації обліку запасів вітчизняними підприємствами приведе до значного підвищення результативності їх фінансово-господарської діяльності.

Висновки. Для забезпечення ефективного розвитку підприємств та зростання їх виробничого потенціалу за сучасних умов господарювання виникає необхідність створення якісно нової системи управління виробничими запасами. Саме тому дуже важливо приділяти велику увагу обліку виробничих запасів, їх зберігання, реалізації, оскільки це вагомий ланцюжок кожного виробничого підприємства.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 "Запаси", затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 20.10.1999 р. № 246 (зі

змiнами та доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>.

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 "Загальні вимоги до фінансової звітності" затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada>.

3. Бухгалтерський облік та фінансова звітність в Україні: [Навчально-практичний посібник]/ Під ред. С.Ф. Голова. – Дніпропетровськ: ТОВ «Баланс-Клуб», 2001. – 832 с

4. Данілочкіна О. В. Актуальні проблеми організації і ведення обліку виробничих запасів підприємствами України / О. В. Данілочкіна, В. О. Голод // Економічний вісник. – 2012. – № 18/1. – С. 47–49.

Росва О.С.

асистент

Реха К.Х.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

АНАЛІЗ ЗМІН ПОРЯДКУ ОПОДАТКУВАННЯ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ У 2016 РОЦІ

Сучасний стан економіки України характеризується реформаційними та трансформаційними процесами, які відбуваються в усіх сферах фінансової системи, проте, як зазначають вітчизняні та міжнародні науковці, сфера податкових відносин України останнім часом розвивається найбільш динамічно. Отже, такі умови створюють об'єктивну необхідність щодо розвитку системи податкового обліку підприємств, головною задачею якої є забезпечення інформацією зовнішніх та внутрішніх користувачів, своєчасне і повне перерахування належних до сплати сум податків до відповідних бюджетів. Тому проблема здійснення нарахувань і утримань із заробітної праці за новими правилами є актуальною.

Питання оподаткування заробітної плати відображено у працях багатьох науковців, серед яких Коблянська О.І., Даценко Т.Д., Максимова В.Ф., Мельник В.М., Гапоненко Н.Л. та інші.

Однак, враховуючи останні зміни податкового законодавства, необхідним є подальше дослідження цього питання.

Варто зазначити, що зміни, які стосуються нового порядку оподаткування виплат працівникам у 2016 році, пов'язані з такими законами як: Закон України «Про державний бюджет на 2016 рік», який відображає соціальні стандарти країни; Закон України №909 «Про внесення змін до Податкового кодексу України у 2016 році», який визначає нові ставки ПДФО та ЄСВ, а також розмір

податкової соціальної пільги (далі ПСП); Закон України №911 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» - відображає зміни порога індексації, пенсійного забезпечення громадян тощо.

Так, згідно внесених змін до Закону України «Про Бюджет України на 2016 рік» [1], з 1 січня 2016 року встановлено наступні зміни до розрахунку нарахувань та утримань із заробітної плати:

- єдиний соціальний внесок не утримується, а нараховується у розмірі 22%, податок на доходи фізичних осіб встановлений у розмірі 18% (базою для оподаткування є фонд оплати праці за вирахуванням суми ЄСВ і податкових пільг),

- військовий збір, як і у 2015 році, залишається на рівні 1,5% (табл. 1).

Таблиця 1.

Ставки нарахувань на фонд оплати праці та утримань із заробітної плати працівників у 2016 році

| Види виплат | Звичайні працівники | | | Працівники-інваліди | | |
|--------------------------------------------------|---------------------|-----------|------|---------------------|-----------------|------|
| | нарахування | утримання | | нарахування | утримання | |
| | | ЄСВ | ПДФО | | Військовий збір | ЄСВ |
| Зарплата | 22% | 18% | 1,5% | 8,41% | 18% | 1,5% |
| Лікарняні | 22% | 18% | 1,5% | 8,41% | 18% | 1,5% |
| Декретні | 22% | - | - | 8,41% | - | - |
| Винагорода за ЦПД, за винятком ЦПД з підприємств | 22% | 18% | 1,5% | 22% | 18% | 1,5% |

Податок з доходів фізичних осіб відіграє важливу роль у формуванні державного бюджету та безпосередньо стосується кожного члена суспільства. Він є загальнодержавним, встановлюється Верховною Радою України та справляється на всій території країни [3].

Отже, трансформація законодавства, пов'язана з регулюванням прибуткового оподаткування громадян, має важливе значення. Так, ставка ПДФО за виплатами заробітної плати, інших заохочувальних та компенсаційних виплат або інших виплат і винагород, які нараховуються (виплачуються, надаються) платнику у зв'язку з трудовими відносинами та за цивільно-правовими договорами у 2016 році встановлена у розмірі 18% (п.1 ПКУ) [2].

Якщо порівнювати зміни ставки ПДФО у 2016 році з 2015 роком, то у новому році вона не залежить від суми виплати. У 2015 році застосовувалось дві ставки ПДФО 15% і 20%: якщо база оподаткування в календарному місяці

не перевищувала десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, то ставка ПДФО становила 15%, а якщо перевищувала, то до суми, що дорівнювала цьому розміру, застосовувалася ставка 15%, а до суми перевищення – ставка 20%.

Наступним видом податку, який у 2016 році зазнав значних змін виступає ЄСВ. Згідно Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» ЄСВ – це консолідований внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту прав застрахованих осіб і членів їх сімей на отримання страхових виплат за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [4]. Починаючи з 1 січня 2016 року, утримання ЄСВ з доходів фізичних осіб скасовується, а нарахування встановлено у розмірі 22% (табл. 2).

Таблиця 2. Порівняльна характеристика нарахувань ЄСВ на ФОП за 2015-2016р.

| Умови сплати ЄСВ | 2015 рік | 2016 рік |
|-------------------|--------------|----------|
| ЄСВ зі службовців | 36,76%-49,7% | 22% |
| ЄСВ з інвалідів | 8,41% | 8,41% |
| ЄСВ з лікарняних | 33,20% | 22% |

Отже, аналіз даних 120табл. 2 дає підстави стверджувати, що ставка ЄСВ значно зменшилась у 2016 році у порівнянні з 2015 роком, так якщо раніше для працівників бюджетних установ ставка ЄСВ у частині нарахувань становила від 36,76% до 49,7%, то зараз вона складає 22%, причому така ставка застосовується як до зарплати, так і до лікарняних, проте винятком залишається ставка ЄСВ для працівників-інвалідів на рівні 8,41%, яка залишилась незмінною у порівнянні з 2015 роком.

Основні зміни податкового законодавства, утому числі, зменшення ставок податку з доходів фізичних осіб та єдиного соціального внеску, пов'язані з наданням більшої прозорості, справедливості та ясності податкової системи України. Нові ставки податків на оплату праці допоможуть зменшити зловживання при їх адмініструванні, вивести зарплати з «тіні» та «конвертів», адже спрощена система податків у 2016 році дає можливість громадянам отримувати більше грошей, при цьому роботодавець платить значно менше податків. Однак, варто зазначити, що прийняті податкові зміни можуть посилити конкуренцію, яка спричинить вихід з ринку або перехід у «тінь» частини платників єдиного податку і збільшити витрати підприємств на облік.

Таким чином, дослідивши нову систему нарахувань і утримань із заробітної плати, можна зробити висновок про те, що у 2016 році основні зміни торкнулись єдиного соціального внеску, який тепер не утримується, а лише нараховується у розмірі 22% на всі види виплат, а також податку на доходи фізичних осіб, встановленого у розмірі 18%. Такі нововведення покликані надати більшу прозорість, справедливість і ясність податкової системи України.

Література

1. Закон України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/928-19>.
2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
3. Коблянська О.І. Утримання ПДФО із заробітної плати за новими правилами / О.І. Коблянська, Т.Д. Даценко // Облік і фінанси АПК. – 2011. – №2. – С. 48-52.
4. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17>.

Марценюк Р. А.

доцент

Гаврихів Г.

Львівська комерційна академія

ПЕРВИННИЙ ОБЛІК У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Сучасна система управління вимагає належного функціонування інформаційно-аналітичної системи, що оперативно нагромаджує та систематизує достовірну інформацію про господарські операції та процеси на носіях первинної облікової інформації. Особливість первинного обліку полягає в тому, що він прямо пов'язаний з джерелом інформації, а саме господарськими операціями. Завдяки цьому в економічній літературі склалася така думка, що первинний облік – це вихідна база формування всієї системи обліку. Тому принципи достовірності, оперативності, аналітичності мають реалізовуватись на початках його ведення, тобто, на стадії первинного обліку [1].

Р. А. Марценюк стверджує, що первинний облік – складова загальної системи обліку, яка формує первинні документи на підставі здійснення господарської операції і забезпечує ефективний контроль й управління за діяльністю суб'єкта господарювання [3].

Ф. Ф. Макарук відзначає, що первинний облік – це складова (початкова стадія) системи бухгалтерського обліку, на якій здійснюється оформлення активів, зобов'язань і господарських операцій бухгалтерськими документами. [4].

На нашу думку, первинний облік являє собою комплекс інформаційно-логічних операцій з документами, які супроводжують будь які матеріальні та

фінансові потоки та їх елементи від входу до виходу виробничо-господарських об'єктів підприємства і компанії в цілому.

Проведені дослідження показали, що організація первинного обліку на підприємствах вимагає бажати кращого, оскільки первинні документи, що відображають господарську діяльність аграрних формувань у більшості випадків складаються із значними порушеннями, що часто призводить до викривлення облікової інформації та втрати її цінності для облікового персоналу суб'єкта господарювання.

Документація господарських операцій має, насамперед, велике економічне та юридичне значення. Економічне значення полягає в тому, що за допомогою документів ведеться облік, здійснюється контроль за виробничою діяльністю та її аналіз. З юридичної точки зору, первинний документ - це письмове свідчення здійснення операції, підтвердження її законності.

Обов'язковими реквізитами всіх документів, що містять інформацію про господарську діяльність підприємства є: назва документа (форми); дата і місце складання; назва підприємства, в якому складений документ; зміст, обсяг та одиниці виміру господарської операції; посади осіб, відповідальних за здійснення господарської операції та правильність її оформлення; особистий підпис (або інші дані) особи, яка брала участь у здійсненні господарської операції [2].

Комп'ютеризація бухгалтерського обліку передбачає ведення електронного первинного документування господарських операцій. Таким чином, використання комп'ютерів вносить значні зміни в організацію первинного обліку, які полягають у наступному: використання електронних носіїв первинної інформації і автоматичне складання первинних документів

На нашу думку, використання комп'ютерних документів дозволить на вищому рівні організувати оперативний первинний бухгалтерський облік виробництва, що забезпечить більшу ефективність облікової діяльності та одержання достовірних даних про операційну діяльність підприємства в короткі терміни.

Щоденне здійснення великої кількості однорідних за своєю суттю господарських операцій призводить до значного нагромадження первинних документів в бухгалтерії. Це стосується переважно ручного ведення бухгалтерського обліку. Насамперед, йдеться про збільшення часу на обробку аналітичної інформації, що міститься в кожному первинному документі, а це аж ніяк не робить господарський облік оперативним. На основі цього нерідко і управлінські рішення приймаються зі значним відставанням у часі.

На нашу думку, скорочення об'єму документації позитивно вплинуло б на ведення обліку на підприємстві, оскільки це дасть змогу заощадити час, ресурси, а головне - зробить облік більш оперативним і допоможе своєчасно і правильно прийняти важливі для подальшого господарювання управлінські рішення.

Таким чином, що невід'ємною умовою процесу ведення бухгалтерського обліку є оформлення кожної господарської операції відповідним первинним документом. Важливою складовою сучасного менеджменту є застосування автоматизованої системи первинного обліку, що забезпечить зменшення

трудомісткості обробки інформації та підвищить оперативність бухгалтерського обліку в цілому.

Література

1. Куцик П. О. Первинний облік в управлінні витратами санаторно-курортних установ / П. О. Куцик, О. М. Чабанюк // Вісник Львівської комерційної академії : збір. наук. праць / [ред. кол. Г. І. Башнянин, В. В. Апопій, О. Д. Вовчак та ін.]. – 2009. – Вип. 30.

2. Лукашкова І. О. Первинна та поточна обліково-економічна інформація в забезпеченні управління підприємницькою діяльністю: проблеми формування / І. О. Лукашкова : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Tiru/2009_28_3/33.pdf.

3. Макарук Ф. Первинний облік у системі управління доходами і витратами ринків / Ф. Макарук : [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sophus.at.ua>.

4. Марценюк Р. А. Первинний облік на заготівельних підприємствах: управлінський аспект / Р. А. Марценюк // Проблеми теорії і методології бухгалтерського обліку : міжнар. зб. наук. праць / [ред. кол. : Ф. Ф. Бутинець, О. В. Олійник, Н. М. Малюга та ін.]. – Житомир : ЖДТУ, 2010. – № 3 (18). – С. 218-223.

5. Тарасова Т. О. Первинний облік товарних операції підприємств роздрібною торгівлі : [монографія] / Т. О. Тарасова, А. В. Янчев, І. Г. Волошан. – Х. : ХДУХТ, 2015. – 240 с.

Шепелюк В.А.

к.е.н., старший викладач

Хурматулліна А.Ю.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЯ УКРАЇНИ

Усі підприємства й установи, у тому числі страховики, незалежно від форм власності, повинні вести бухгалтерський облік майна та результатів своєї роботи в натуральних вимірах та в узагальненому грошовому виразі.

Важлива роль в теоретичних розробках проблем методології, методики та організації обліку в страхових компаніях належить вченим: Харитонову С.В., Дубровіній Т.А., Рябікіну В.І., Вещуновій Н.Л., Фоміній Л.Ф. та іншим.

Метою дослідження є особливості побудова бухгалтерського обліку страхової діяльності.

Організація бухгалтерського обліку в страхових компаніях України базується на вимогах, загальних для всіх суб'єктів підприємницької діяльності. Ці вимоги викладені в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність на Україні» від 16.07.99 № 996-XIV, а також у наказі Міністерства фінансів України «Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування» від 30.11.99 № 291. Із запровадженням нового Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій ведення бухгалтерського обліку на території України значно наблизилось до міжнародних стандартів, хоч і досі існують певні проблеми.[1]

Основні особливості бухгалтерського обліку в страхових організаціях України впливають з вимог головних законодавчих актів та специфіки страхової діяльності. Так, відповідно до ст. 7.3.1 Закону України "Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг" фінансова установа може розпочати надання фінансових послуг, лише якщо: облікова і реєструючі системи відповідають вимогам, встановленим нормативно-правовими актами [2]. Тобто, належна організація системи обліку є необхідною умовою для діяльності фінансової установи, якою є страхова організація, оскільки вона надає страхові послуги, що належать до фінансових

До того ж, відповідно до статті 12-1 п. 2 Закону "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" страховики складають фінансову звітність та консолідовану фінансову звітність за МСФЗ, починаючи з 2012 р. [1]. Тобто, страхові організації вже не використовують національні положення (стандарты) бухгалтерського обліку (НП(С)БО) [3] при складанні звітності.

Із переходом страхових організацій на МСФЗ зберігається застосування плану рахунків бухгалтерського обліку для відображення господарських операцій і накопичення бухгалтерської інформації про страхову діяльність без обов'язковості використання Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій, затвердженої наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. №291 [4; 3]. У зв'язку з тим, що будь-яка проводка із використанням бухгалтерських рахунків складається на основі первинних облікових документів, які фіксують факт здійснення господарської операції [1, ст. 9.1], то відповідно і первинна документація для страхових компаній не втрачає своєї обов'язковості, незважаючи на те, що "МСФЗ прямо не передбачено та не дається переліку первинної документації й порядку проведення інвентаризації суб'єктами господарювання" [5].

Первинні бухгалтерські документи реєструються в прибуткових та видаткових відомостях. У них здійснюється хронологічний запис кожної страхової і господарської операції та одночасне їх групування за видами страхування. Підсумкові обороти за день або за декілька днів переносяться до журналів-ордерів, де фіксується кореспонденція однорідних операцій на відповідних рахунках бухгалтерського обліку. Зазвичай використовують такі

журнали-ордери: «Каса», «Поточний рахунок», «Підзвітні особи», «Розрахунки по заробітній платі», «Інші операції».

Аналітичний облік страхових операцій ведеться в відомостях аналітичного обліку страхових премій і страхових виплат. В цих відомостях підсумкові обороти по зведених прибуткових і видаткових відомостях одержують розшифровку по видах страхування. [6]

Виходячи із специфіки страхової діяльності та відповідно до плану рахунків бухгалтерського обліку, лише для страховиків характерне використання наступних рахунків: 49 "Страхові резерви"; 76 "Страхові платежі" [4].

Міжнародні стандарти фінансової звітності не встановлюють стандартні форми звітності, однак регламентують види звітності, а також висвітлення та змістовне наповнення складових статей [7, с. 327; 1]. Так, МСБО 1 "Подання фінансової звітності" передбачає наступні види: а) звіт про фінансовий стан на кінець періоду; б) звіт про сукупні доходи за період; в) звіт про зміни у власному капіталі за період; г) звіт про рух грошових коштів за період; г) примітки, що містять стислий виклад суттєвих облікових політик та інші пояснення [8]. Тобто в рамках міжнародних стандартів зростає вага облікової політики. Використання наведених рахунків дає змогу впорядкувати облік страхових операцій і складати фінансову звітність, виходячи з єдиних засад, що є принципово важливим.[9]

Особливості бухгалтерського обліку в страхових організаціях дуже пов'язані з етапами впровадження МСФЗ в українську практику. Так: до запровадження в Україні обов'язковості переходу страхових організацій на застосування МСФЗ у дослідженнях вчених мова йшла про гармонізацію положень вітчизняних ПСБО з міжнародними стандартами; в умовах переходу – праці присвячувалися специфіці першого застосування положень МСФЗ при складанні фінансової звітності; після переходу – в дослідженнях приділяється увага врахуванню при складанні звітності особливих вимог галузевого стандарту МСФЗ 4 "Страхові контракти" щодо оцінки адекватності визнаних страхових зобов'язань, необхідності класифікації страхових контрактів, що зазначається в обліковій політиці тощо.

Отже, бухгалтерський облік у страховій діяльності має певні особливості. Йому притаманні особливі бухгалтерські рахунки, особливі фінансові операції, а також те, що окремі стандарти (положення) бухгалтерського обліку, що затверджені Міністерством фінансів України, на страхову діяльність не розповсюджуються.

Література

1. Бойко К.В. Особливості складання фінансової звітності страховими компаніями за міжнародними стандартами / Бойко К.В., Софіюк О.Г. // Економічні науки. Серія "Облік і фінанси". – 2013. – Випуск 10 (37). – Частина 1. – С. 55-64.

2. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг Закон України від 12.07.2001 № 2664-III [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14/page>.

3. Про визнання такими, що втратили чинність, деяких розпоряджень Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України та оприлюднення інформаційного повідомлення щодо запровадження міжнародних стандартів фінансової звітності та складання аудиторських висновків (звітів), які подаються до Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, при розкритті інформації фінансовими установами: Розпорядження Нацкомфінпослуг від 20.11.2012 р. № 2316 [Електронний ресурс] // Проект document.ua: [сайт]. – Режим доступу : <http://document.ua/proviznannja-takimi-sho-vtratili-chinnist-dejakih-rozporjad-doc136887.html>.

4. Про затвердження Плану рахунків бухгалтерського обліку та Інструкції про його застосування: Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс] Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>

5. Нормативно-методичне забезпечення бухгалтерського обліку в умовах застосування міжнародних стандартів фінансової звітності: [Монографія] / [О.О. Канцуров, В.Г. Швець, Б.А. Засадний та ін.]; за заг. ред. Л.Г. Ловінської. – К.: ДННУ "Акад. фін. управління", 2013. – 294 с.

6. Шумелда Я. Страхування: Навчальний посібник для студентів економічних спеціальностей. Тернопіль: 2003-260с.

7. Лень В.С. Облік і аудит у страхових організаціях: навч. посіб. – 2 вид., випр. / Лень В.С. – Тернопіль : Навчальна книга – Богдан, 2012. – 584 с.

8. Міжнародні стандарти фінансової звітності від 01.01.2015 [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України: [сайт]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?showHidden=1&art_id=408095&cat_id=408093&ctime=1423500775962.

9. Про страхування: Закон України від 07.03.1996 № 85/96-ВР [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [сайт]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80>.

Ніколаєва Д.В.
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОРГАНІЗАЦІЯ СТАТИСТИЧНОЇ СЛУЖБИ В УКРАЇНІ

Державна статистика – це централізована система збирання, опрацювання, аналізу, поширення, збереження, захисту та використання статистичної інформації.

У своїй статті хочу звернути увагу на організацію статистичної служби в Україні. Державна статистична діяльність представляє собою, сукупність дій, пов'язаних з проведенням державних статистичних спостережень та надання інформаційних послуг, спрямована на збирання, опрацювання, аналіз, поширення, збереження, захист та використання статистичної інформації, забезпечення її достовірної, а також удосконалення статистичної методології. Державна політика в галузі статистики спрямована на створення єдиної системи обліку та статистики на всій території України та її узгодження з міжнародними стандартами і методологією.

Органи державної статистики є:

- центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики;
- функціональні органи державної статистики – підприємства;
- установи та організації, які знаходяться у сфері управління центрального органу виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики [1].

До структури Державної служби статистики України належать:

- Головне управління статистики підприємств
- Управління статистики промисловості
- Управління статистики інвестицій та будівництва
- Управління структурної статистики
- Управління зведеної інформації
- Управління методології та планування
- Управління національних рахунків
- Управління статистики послуг та соціальних програм
- Управління статистики праці
- Управління статистики населення
- Управління статистики сільського господарства та навколишнього середовища
- Управління статистики торгівлі
- Управління статистики зовнішньої торгівлі
- Управління статистики фінансів
- Управління статистики цін
- Управління статистики зарубіжних країн та міжнародного співробітництва
- Управління обстеження життя домогосподарств

- Управління регіональної статистики
- Управління інформатизації [2].

Основним завданням органів державної статистики є:

- участь у формуванні державної політики в галузі статистики та забезпечення її реалізації;
- збирання, опрацювання, аналіз, поширення, збереження, захист та використання статистичної інформації щодо масових економічних, соціальних, демографічних, екологічних явищ і процесів, які відбуваються в Україні та її регіонах;
- забезпечення надійності та об'єктивності статистичної інформації, розроблення, вдосконалення і впровадження статистичної методології;
- забезпечення розроблення, вдосконалення і впровадження системи державних класифікаторів техніко-економічної та соціальної інформації, які використовуються для проведення статистичних спостережень;
- створення і введення Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України та реєстрів респондентів статистичних спостережень;
- впровадження новітніх інформаційних технологій з опрацювання статистичної інформації;
- взаємодія інформаційної системи органів державної статистики з інформаційними системами державних органів, органів місцевого самоврядування, інших юридичних осіб, міжнародних організацій та статистичних служб інших країн шляхом взаємного обміну інформацією, проведення методологічних, програмно-технологічних та інших робіт, спрямованих на ефективне використання інформаційних ресурсів;
- координація дій державних органів, органів місцевого самоврядування та інших юридичних осіб у питаннях організації діяльності, пов'язаної із збиранням та використанням адміністративних даних;
- забезпечення доступності, гласності й відкритості статистичної, її джерела та методології складання;
- збереження і захист статистичної інформації.

Центральний орган виконавчої влади, що реалізує державну політику у сфері статистики, який утворюється відповідно до статті 106 Конституції України, здійснює також облік державних закупівель шляхом збирання інформації про заплановані закупівлі та результати процедур закупівель, у тому числі торги (конкурсні торги), що не відбулися [3].

З наведеного вище можна зробити висновки: Державна служба статистики України має неабияке значення для країни. Вона має досить велику структуру яка включає в себе 19 різних управлінь, також виконує значну кількість завдань. А точніше статистична служба забезпечує проведення в життя державної політики в галузі статистики, створення і належне функціонування загальнодержавної системи економіко-статистичної інформації на території України.

Література

1. Закон України про державну статистику. Розділ-1 «Загальні положення».
2. Вікіпедія. Розділ «Статистика»;
3. https://uk.wikipedia.org/wiki_Державна_служба_статистики_України
4. Закон України про державну статистику. Розділ-3 «Органи державної статистики». ст.-12.

Фортуна В.В., доцент
Бескровний О.І., доцент,
Тернов С.О., доцент,

Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

МОДЕЛЮВАННЯ ВАЛЮТНИХ І ФОНДОВИХ РИНКІВ

Бурхливий розвиток валютних і фондових ринків, глобалізація цих ринків, потребують детально дослідження процесів на таких ринках. Такі процеси досліджували Петерс, Мальдеброт, Міньйон...

Одним із важливих напрямків досліджень є моделювання дохідності і волатильності фондового і валютних ринків. Певний час домінувала думка, що дохідність таких ринків підпадає під нормальний закон розподілу, є процесом випадкового блукання і тому передбачувана. Така гіпотеза співпадає з гіпотезою ефективного ринку, суть якої в тому, що вся інформація про ринок відображається в поточній ціні на яку не впливають будь-які лагові показники. Багато показників вказують, що це не зовсім так. Гіпотеза ефективного ринку суперечить інтуїції учасників цього ринку.

Велика кількість робіт присвячена спробам визначити чи є ринки ефективними. Встановлено, що розподіл дохідності фінансових активів має товсті хвости. Коефіцієнт ексцесу варіюється в діапазоні 4-50. Отже дохідність не розподілена за нормальним законом. Це є ознакою неправдивості гіпотези ефективності ринків. Тобто процес надходження інформації на ринки не підпадає під нормальний закон, як це повинно буди у випадку справедливості гіпотези ефективного ринку. Відхилення від нормального закону свідчить, що процес формування ринкових цін є нелінійним процесом. Для ефективного ринку формування цін є лінійним процесом, ціна що встановлюється в даний момент, не залежить від попередніх цін і дохідність розподілена за нормальним законом.

Виокремлюють наступні емпіричні закономірності валютних і фондових ринків, що приводять до порушення гіпотези ефективного ринку:

1. Для фінансових ринків присутнє явище кластеризації волатильності. За значними коливаннями цін з більшою ймовірністю будуть слідувати значні коливання, за невеликими коливаннями цін з більшою ймовірністю будуть слідувати незначні коливання.

2. На динаміку волатильності впливають деякі детерміновані події. Наприклад, очікування надходження важливої інформації приводить до росту волатильності.

3. Волатильність залежить від тривалості періодів між торговими днями. Інформація в періоди, коли ринки були закриті, накопичується однак не в такій мірі, якщо вони працювали. Тобто в періоди коли біржі не працюють інформація накопичується повільніше. Після ринків волатильність збільшується, однак не настільки якби всі ці дні ринки працювали.

4. Відмічено, що високі ціни на попередніх торгах сильніше впливають на пізніші значення волатильності ніж низькі ціни попередніх торгів.

Важливим напрямком дослідження валютних і фондових ринків є дослідження динаміки волатильності цих ринків. Знову ж таки певний час домінувала думка, що волатильність є постійною. Однак деякі дослідження показали, що є динаміка волатильності.

Одним з найбільш перспективних напрямків роботи по праву вважається побудова моделей з довгою пам'яттю. Ряд з довгою пам'яттю характеризується функцією автокореляції, яка повільно зменшується в міру збільшення часового лага. В таких рядах відбувається деяке накопичення інформації.

Ряди з довгою пам'яттю досліджують використовуючи алгоритм Херста. Такі ряди характеризуються показником Херста. Інтерпретація показника Херста наступна: $0,50 < H < 1,00$ маємо персистентний часовий ряд, а персистентний часовий ряд характеризується ефектами довготривалої пам'яті. Теоретично, те, що відбувається сьогодні, впливає на майбутнє. У термінах хаотичної динаміки це означає чутливу залежність від початкових умов. Така довга пам'ять має місце незалежно від масштабу часу. Всі щоденні зміни співвіднесені з усіма майбутніми щоденними змінами; всі щотижневі зміни співвіднесені з усіма майбутніми щотижневими змінами. Не існує характерного масштабу часу, ключової характеристики часового ряду. Дослідження показують, що дохідність валютних курсів демонструє персистентність, хоча ступінь персистентності є незначним. Зокрема, для курсу гривні до доллара США, H для дохідності складає близько 0,7; для курсу тройської унції золота в англійських фунтах показник Херста для дохідності складає близько 0,5.

Якщо $0 < H < 0,50$, то це означає антиперсистентність. Антиперсистентна система проходить меншу відстань, ніж випадкова система. Щоб система пройшла меншу відстань, вона повинна змінюватися частіше, ніж імовірнісний процес.

Якщо , то маємо випадковий процес, що підпадає під номальний закон розподілу.

Однак на нашу думку відкритим є питання залежності показника Херста від довжини часового ряду, також неясним є питання залежності цього показника від досліджуваного періоду часу.

Наявність довгої пам'яті, тобто персистентність валютних і фондових ринків може бути спричинена і макроекономічними показниками. В цьому випадку макроекономічні показники повинні проявляти свій вплив тривалий час, так як макроекономічні показники публікуються рідко, тобто інформація про чакро показники ніби накопичується, а курс при звичається до нової інформації.

Якщо персистентність є проявом самих рядів доходностей, а не у рядах фундаментальних показників, які і визначають валютний курс, то тоді може виникати значний розрив між спостережуваним значенням курсу і його фундаментальним значенням. В такому випадку можливе виникнення пухирів, які лопаються і приводять до обвалів курсу. Причиною персистентності саме у рядах доходності валютних курсів, може бути як вважають дослідники ефект наслідування поведінки економічних агентів. Такої тактики агенти дотримуються у випадку недостатності або недовіри до фундаментальних факторів, що впливають на курс. Непрямим підтвердженням наявності такого ефекту може бути те, що у рядах доходності англійського фунта і канадського долара ефект персистентності не проявляється. Ці валюти якраз найтісніше зв'язані з американським долларом. Ефект наслідування якраз і є нелінійним.

В літературі розглядається також ефект накопичення різної важливої інформації, що впливає на валютний чи фондовий ринок. Накопичення відбувається протягом якогось періоду, отже курс ніби запам'ятовує що відбувалося протягом цього періоду.

Автори схильні до думки, що показник Херста повинен залежати від періоду дослідження, адже після лопання пухира курс повинен забути інформацію, що передувала лопанню пухира і накопичувати нову інформацію. Ми думаємо, що саме з цієї причини при дослідженні коливанні ціни золота було зафіксовано показник Херста близький до 0,5. Скоріше всього досліджування охоплювало період, коли попередня інформація вже забувалась, а нова ще не накопичилась

Автори припускають, що показник Херста повинне демонструвати динаміку зміни в околі формування фінансового пухира. Можна сподіватися, що в околі формування пухира повинна прослідкуватися певна зміна показника Херста.

Ми припускаємо, що показник Херста не є фундаментальною характеристикою рядів доходності, а є функцією періоду дослідження. Досліджуючи різні періоди можна виявити вплив фундаментальних показників на показник Херста, а значить і на ряди доходності. Саме з цієї причини показник може мати різні значення для рядів різної довжини.

Дремлюга В.О.
 Науковий керівник: **Возняк А.О.**
 студентка групи ТКДН-15
 ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського
 Науковий керівник: **Возняк А.О.**

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНА МОДЕЛЬ СОЛОУ

Будь-яке важливе рішення в економіці вимагає проведення експерименту, але при наявності математичної моделі позбавляються від необхідності дорогих експериментів, супроводжуваних багаторазовими пробами і помилками. Це одна перевага моделі. Інша полягає в тому, що формалізація дає можливість сформулювати реальну задачу як математичну і дозволяє скористатися для аналізу універсальним і потужним математичним апаратом, який не залежить від конкретної природи об'єкта. Математика проводить детальний кількісний аналіз моделі, допомагає передбачити, як поведе себе об'єкт в різних умовах і дає рекомендації для вибору найкращих варіантів вирішення проблеми.

Економічні моделі дозволяють виявити особливості функціонування економічного об'єкта і спрогнозувати майбутню поведінку об'єкта при зміні будь-яких параметрів. В сучасному суспільстві часто виникає питання про аналіз перетікання товарів між галузями економіки.

Порівняно проста безперервна динамічна модель, адекватно відображає найважливіші економічні аспекти процесу розширеного відтворення, відома в економічній літературі як модель Солоу. Модель Солоу дозволяє охарактеризувати основні формальні особливості моделей динаміки. У моделі Солоу економіка розглядається як замкнутий єдине неструктуроване ціле, виробляє один універсальний продукт, який може як споживатися, так і інвестуватися. У цій моделі розглядаються п'ять макроекономічних показників:

- Y - валовий внутрішній продукт (ВВП);
- I - валові інвестиції;
- C - фонд споживання;
- K - основні виробничі фонди;
- L - число зайнятих у виробничій сфері.

Перші три змінні є показниками типу потоку (їх значення накопичуються протягом року), змінні K , L - миттєві змінні (їх значення можуть бути виміряні, в будь-який момент безперервного часу).

Модель Солоу з дискретним часом задається системою рівнянь виду:

$$\left. \begin{aligned} Y_t &= F(K_t, L_t), \\ Y_t &= I_t + C_t, \\ K_t &= (1-\mu) K_{t-1} + I_{t-1}, \\ L_t &= (1+\nu)L_{t-1}, \end{aligned} \right\}$$

де $t=0$ – базовий рік; $t=T$ – кінцевий рік; K_0, I_0, L_0 - вважають заданими.

Зі змістовної точки зору ці рівняння мають наступний сенс. Перше рівняння задає ВВП як виробничу функцію від ресурсів - основних виробничих фондів і числа зайнятих. Друге рівняння - розподіл ВВП на валові інвестиції і споживання. Третє рівняння - це рекурентні співвідношення для визначення ОПФ майбутнього року за значеннями ОПФ і інвестиції поточного року. У цьому рівнянні μ - коефіцієнт вибуття (зносу) ОПФ в розрахунку на рік. Даний коефіцієнт передбачається постійним. З рівняння видно, що інвестиції, зроблені в поточному році, матеріалізуються в фонди в майбутньому році, тобто лаг капіталовкладень дорівнює одному року. Четверте рівняння - це рекурентне співвідношення для визначення числа зайнятих в майбутньому році на підставі числа зайнятих в поточному році. Як бачимо, дане рівняння засноване на гіпотезі сталості річного темпу приросту числа зайнятих ν .

З точки зору класифікації елементів на статичні і динамічні, рівняння (кожне з яких є формалізованим записом елемента) можуть бути витлумачені таким чином. Перше рівняння задає нелінійний статичний елемент (вхід - K_t , L_t , вихід - Y_t), друге - лінійний статичний елемент (вхід - Y_t , вихід - I_t , C_t), третє - лінійний динамічний елемент (вхід - K_{t-1} , I_{t-1} , вихід - K_t), четверте - лінійний динамічний елемент (вхід - L_{t-1} , вихід - L_t).

Таким чином, економіка в формі Солоу, видимим чином неструктурована, насправді структурується в контур зі зворотним зв'язком. Тим самим економіка в формі моделі Солоу є динамічною системою, оскільки в її складі є динамічні елементи.

Література

1. Математическимоделимакроэкономики —
Ресурс:http://knowledge.allbest.ru/emodel/2c0b65625a3ad68b4c53a88521206c26_0.html

Шепелюк В.А

к.е.н, старший викладач

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОРГАНІЗАЦІЯ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ

Сучасний рівень розвитку технічної бази та програмного забезпечення свідчить про достатньо суттєві здобутки та наявність потужних можливостей інформаційних технологій. Враховуючи той факт, що їхній розвиток створює значні вторинні ефекти для усіх секторів економіки, сприяючи економічному зростанню та процвітанню, прискорює розвиток економіки та посилює конкурентоспроможність, використання можливостей інформаційних технологій в галузі контролю також матиме значний позитивний ефект [1].

У сучасній науковій літературі (як вітчизняній, так і закордонній) не вдалося знайти цілісної концепції корпоративного контролю. Нижче представлено таку концепцію, що складається з наступних структурних елементів:

- 1) економічний і юридичний зміст корпоративного контролю;
- 2) підгрунття корпоративного контролю;
- 3) фінансово-економічні переваги контролюючого статусу;
- 4) сутність і класифікація методів контролю;
- 5) механізм реалізації корпоративного контролю;
- 6) організація ефективного корпоративного контролю [2].

Корпоративний контроль - цілісна категорія, яка поєднує управлінські і фінансові елементи. Управлінська складова центру контролю передбачає прагнення встановлювати політику акціонерних товариств і підбирати виконавців їх волі, а фінансова полягає в контролі операцій, активів, фінансових потоків і розподіленні згідно зі своїми інтересами доходів акціонерного товариства. Автори Ю. Кочеврін і В. Кудряшов поруч із управлінськими аспектами виділяють важливість фінансових причин здійснення контролю [2]. Вони розуміють контроль як здатність групи контролю перерозподіляти певну частину корпоративних доходів на власну вигоду, як можливість впливати на структуру і обсяг грошових потоків.

Специфіка корпоративного контролю полягає у тому, що він має необоротний і безальтернативний характер для топ-менеджерів акціонерних товариств. Будь-яке рішення, прийняте керівництвом акціонерного товариства, що суперечить інтересам контролюючої групи, може бути нею заблоковано або скасовано. Управління акціонерного товариства не може оскаржити, змінити чи скасувати рішення, прийняті центром контролю. Якщо якесь рішення, попередньо прийняте керівництвом акціонерного товариства, суперечить інтересам контролюючої групи, воно може бути нею скасовано.

Розглянемо юридичну сутність корпоративного контролю. У простих підприємницьких структурах, де юридичний власник може бути точно визначений, контроль є правом власника цього підприємства самостійно або за допомогою призначених ним осіб використовувати капітал за своїм розсудом і з найбільшою для себе вигодою. Отже, контроль юридичним власником передбачає законну реалізацію його владних повноважень. У той же час контроль, здійснюваний не власниками капіталу, є втручанням у виняткову компетенцію власника. По суті, невластичка контролююча група розпоряджається чужими капіталами, не несучи за це жодної юридичної відповідальності. Контролююча група формує виконавчу дирекцію, здійснює вплив на неї з метою реалізації своїх інтересів.

У випадку, коли акціонери не є власниками, тобто їхні права по відношенню до акціонерного товариства мають не абсолютний, а відносний характер, виключних прав контролювати акціонерне товариство не мають ні акціонери, ні топ-менеджери, ні жодна інша група..

Можливість існування формального (юридичного), і неформального (фактичного) контролю відзначають багато фахівців (Д. Котц, Ю. Рубін, О. Радигін, Ю. Королук), але кожен із них розуміє цей феномен по-своєму [3 с. 44].

Як зазначає автор Педько А.Б.[2] контроль де-юре належить власникові контрольного пакету акцій, а контроль де-факто може бути у руках цього власника або іншої особи, що встановила контроль не лише шляхом придбання акцій, але і з використанням непрямих методів – видачі кредиту, голосування за довіреністю, силового захоплення, незаконного судового рішення, особистої домовленості тощо.

Усі порушення повинні виявлятися на рівні внутрішнього контролю, а так вони виявляються державним контролем, який тягне за собою значні фінансові санкції. Ці випадки спричинені як наявністю деяких проблем на державному рівні, які спричиняють тенденції до збільшення кількості основних фінансових порушень, а й погано організованого внутрішнього контролю на підприємствах.

Отже, корпоративний контроль є складною економічною, фінансовою, владною, правовою і соціальною категорією, що потребує свого теоретичного осмислення і чіткої законодавчої регламентації.

Література

1. Шепелюк В.А. Шляхи вдосконалення системи внутрішнього контролю бізнес-процесів в умовах застосування комп'ютерних систем / В.А. Шепелюк // «Економічні науки». – Серія «Облік і фінанси». – Випуск 11 (41). Ч. 2. – 2014. – С. 416-422

2. Педько А.Б. Власність, контроль і конфлікт інтересів в акціонерних товариствах / А.Б. Педько – К.: Вид. дім “Києво-Могилянська академія”, 2008. – 325 с.

3. Структура собственности и проблемы корпоративного контроля в российской экономике. Отчет по гранту USAID / Осн. исп. Энтов Р.М., Радыгин А.Д. – М.: ИЭПП, 2009. – 65 с.

Тернов С.О.

к.т.н., с.н.с., доцент

Харчевникова Д.С.

ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського

ЗАСТОСУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕСІ ВИЗНАЧЕННЯ ПОСТАЧАЛЬНИКІВ ДЛЯ РОБОТИ ФІЛІЙ СПЕЦІАЛЬЗОВАНОГО КАФЕ «КВІТКОВА НАСОЛОДА»

Раціональна організація постачання підприємств ресторанного господарства сировиною, напівфабрикатами, продуктами й матеріально-технічними засобами є найважливішою передумовою ефективної й ритмічної роботи виробництва, що дозволяє більш повно задовольняти споживчій попит, сприяє прискоренню оборотності засобів, зниженню витрат й підвищенню рентабельності.

Кафе «Квітка насолода» є спеціалізованим закладом ресторанного господарства, особливістю якого є реалізація страв із квітів. Підприємство має декілька філій, розташованих в різних містах Дніпропетровської області. Оскільки сировина для подібного роду страв не є розповсюдженою, а її постачальники розташовані далеко від підприємств ресторанного господарства. перед керівниками постає задача пошуку оптимального плану постачання з мінімальними витратами на транспортування.

Іншими словами, ми маємо оптимізаційну задачу: знайти мінімум витрат при певній кількості постачальників і філій кафе.

Отже, мається n постачальників та m споживачів (філій). Відома ціна перевезення 1 товару. Треба визначити об'єми перевезень x_{ij} — так, щоб сумарні витрати були мінімальними.

Функція мети буде виглядати так:

$$F = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m C_{ij} X_{ij} \rightarrow \min,$$

тобто треба знайти такі значення X , щоб F була мінімальною, де X — це обсяг привезеної сировини, а C — вартість перевезення одиниці сировини.

Обмеження на вивезення та привезення продукції передбачає доставку необхідної кількості сировини і визначається у вигляді:

$$\begin{cases} \sum_{i=1}^n X_{ij} = D_j; \\ \sum_{j=1}^m X_{ij} = S_i \end{cases}$$

де: D - це обсяг поставок від постачальників;

S — це обсяг поставок споживачам.

Задача знайти такі значення X , які задовольняють обмеженням і забезпечують мінімум функції мети. Для вирішення цієї задачі можна

використовувати пакет «Пошук рішень» в Microsoft Office Excel. Він дозволяє автоматизувати процес пошуку і провести параметричний аналіз.

Для прикладу розв'язана задача для філій кафе «Квітова насолода», які розташовані в місті Кривий Ріг та місті Дніпропетровськ, з врахуванням розташування трьох постачальників в містах Запоріжжя, Київ та Харків при відомій ціні перевезення одиниці товару від кожного постачальника до кожної філії. Для розв'язування задачі використано пакет «Пошук рішень» табличного процесору MS Excel, для цього нам буде необхідно виділити комірки для результату та ввести значення цін, а також формули розрахунку значення функції мети та обсягів доставки товару. Розв'язування задачі ведеться в автоматичному режимі і займає приблизно 1 хвилину. В результаті роботи пакету Пошук рішення у відведених раніше комірках отримаємо значення оптимальних обсягів доставки сировини та вартості перевезень. Вихідна інформація, крім того, допоможе визначити двоїсті оцінки та провести параметричний аналіз, результати якого залежні від зміни цін та обсягу доставки необхідної сировини.

Література

1. Юдіна Т.І. Технологічне проектування закладів ресторанного господарства: Метод. Вказівки до виконання курс. проекту за темою «Проектування доготовчого цеху» для студ. ден. та заоч. форми навч. спец. 8.091711 «Технологія харчування»/ М-во освіти і науки України. Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, Каф. орг. та упр. якістю ресторан. гос-ва; Т.І.Юдіна, С.М.Бесіда. – Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. – 67 с.

2. Славенко Э.И., Тернов С. А., Шайхет Л.Е. Решение прикладных экономических задач с применением специализированного программного обеспечения. – Донецк: ДонГУ, 2006. – 115 с.

Тернов С.О.

к.т.н., с.н.с., доцент

Алєєва К.О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ПРОЦЕСІ ПІДБОРУ УСТАТКУВАННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Використання інформаційних технологій допомагає збирати, зберігати, обробляти та передавати значну кількість інформації. За допомогою цих

технологій можливе подання інформації для її аналізу людиною та прийняття завдяки цьому рішень по виконанню будь-яких дій.

Практичне використання інформаційних технологій розглядається в задачі підбору обладнання в залежності від зміни значення відсотку завантаження зали підприємства ресторанного господарства. Інакше кажучи, необхідно знайти кількість споживачів при різних відсотках завантаження зали, тобто задача відноситься до параметричного аналізу. Параметричні задачі можна розв'язувати з використанням диспетчера сценарію.

Сценарії входять до складу набору команд, які називаються засобами аналізу можливих варіантів. При використанні сценаріїв виконується аналіз цих варіантів. Аналіз гіпотетичних варіантів включає зміна значень чинників для з'ясування того, як ці зміни вплинуть на результати виконання формул на аркуші. Сценарії можна використовувати для створення і збереження різних наборів значень і перемикання між ними. Сценарій - це інструмент, що дозволяє моделювати різні фізичні, економічні і інші види завдань.

Крім того, можна створити звідний звіт за сценарієм, в якому всі сценарії зібрані на одному аркуші. Диспетчер сценаріїв дозволяє створювати і надавати різні значення вихідних даних в модель, а також складати автоматичні звіти, що відображують результати обчислень.

Для аналізу задачі, що розглядається, бралися такі значення як графік роботи підприємства, оборотність місця за годину, середній відсоток завантаження залу, кількість споживачів. Головне завдання – підібрати устаткування для цехів підприємства з врахуванням кількості споживачів. З цього виходить необхідність підбору устаткування необхідної потужності з її економічно вигідним використанням в процесі роботи.

Формула для розрахунку прогнозованої кількості споживачів для підприємства ресторанного господарства:

$$N_{\text{ч}} = \frac{P \cdot \varphi \cdot x}{100}$$

де: $N_{\text{ч}}$ - кількість споживачів, що обслуговуються за 1 год. роботи зали;

P - місткість зали (кількість місць);

φ - оборотність місця в залі за годину;

x - середній процент завантаження зали, %

Середній відсоток завантаження залу це змінювана величина, що значно впливає на потужність устаткування, яке підібрано для проектного закладу, що розраховується.

Для аналізу бралось відхилення на $\pm 5\%$ по кожній годині роботи підприємства.

Для створення диспетчера сценаріїв викликається Дані/Робота з даними/Аналіз що якщо/диспетчер сценаріїв; натискається кнопка додати; вводиться назва сценарію і діапазон осередків, в які повинні видаватися значення початкових даних (середній відсоток завантаження залу); натискається кнопка ОК; відкривається ще одно діалогове вікно для введення даних (змінюється відсоток завантаження залу на - 5%), натискається кнопка

додати для введення сценарію з відхиленням відсотка завантаження залу на +5% і кнопка ОК.

Натиснення кнопки Звіт виводить на окремий лист усі сценарії і отримані результати. Результати можуть виводитися у вигляді Структури або Звідної таблиці.

Отримані дані допоможуть проаналізувати інформацію як окремо (по кожній годині роботи), так і в комплексі (за увесь день роботи). Відхилення середнього відсотка завантаження залу на $\pm 5\%$ виводяться у вигляді Структури, тобто підсумкової таблиці сценарію, що дозволяє перевірити діапазон можливостей.

З таблиці видно, що кількість споживачів змінюється у допустимих межах, тобто відбуваються незначні зміни, які будуть враховані при підборі устаткування.

Стрімкий науково-технічний прогрес вимагає значного підвищення відповідальності за якість прийняття рішень, це основна причина, яка обумовлює необхідність наукового прийняття будь-яких рішень. Диспетчер сценарію повністю виконав своє призначення в прийнятті рішення, щодо підбору устаткування.

Література

1. Юдіна Т.І. Технологічне проектування закладів ресторанного господарства: Метод. вказівки до виконан. курс. проекту за темою «Проектування овочевого цеху» для студ. ден. та заоч. форм навч. спец. 8.091711, 7.091711 «Технологія харчування»/ М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, Каф. орг. та упр. якістю ресторан. гос-ва; Т. І. Юдіна, С. М. Бесіда. – Донецьк: [ДонНУЕТ], 2010. – 67 с.

2. Рагулин П.Г. Информационные технологии: Электронный учебник./П.Г. Рагулин. — Владивосток.: ТИДОТ Дальневост. ун-та, 2004. - 208 с.

3. Додж Б., Кината К., Стинсон К., The Cobb Group Эффективная работа с Excel 7.0. для WINDOWS 95. – СПб.: Питер, 2007. – 1040 с.

Шипіна С.Б

к.е.н, доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВІДМІННОСТІ У ВИЗНАЧЕННЯХ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ І ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

Мета будь-якого підприємства – це отримання позитивного фінансового результату та пошук шляхів його збільшення. Результативність діяльності відображається у фінансово-економічних показниках, які найбільш точно характеризують фінансовий стан суб'єкта господарювання та дають уявлення про економічний потенціал його розвитку. Фінансовий результат є основним підсумковим показником. Кожен суб'єкт господарювання особливу увагу звертає на процес формування, розподілу та використання фінансового результату своєї діяльності. Позитивний фінансовий результат є частиною доходу суспільства і використовується для подальшого розвитку діяльності підприємства, поліпшення матеріального становища працівників.

Тема фінансових результатів діяльності підприємства є багатогранною. Її дослідженням займалася велика кількість науковців у різні часи зокрема, Ф.Ф. Бутинець, С. О. Левицька, Н. Т. Білуха, С.В. Івахненко, Л.І. Лаврінченко, Ю. А. Верига, Н. В. Пошерстник, Г.Г. Кірейцев, С. Ф. Голов, В. В. Сопко, М. Т. Білуха, Є. В. Мних, О. П. Рудановський та ін.

Серед видатних зарубіжних вчених, що здійснили вагомий внесок у висвітлення питань формування та визначення фінансових результатів в бухгалтерському обліку на різних історичних етапах та контролю фінансових результатів слід назвати: італійських представників Дж. Дзаппу, В. Котрулі, Л. Пачолі, А. Піетро, Л. Флорі; французьких вчених – Б.Ф. Баррема, Л. Батардона, В. Бланшара, П. Гарньє, Ж.Ж. Рішара, Л. Сея, Ж. Фурастьє; німецьких вчених – Й. Бетге, Т. Вельтона, Ф. Гертца, В. Зомбарта, Е. Купера, В. Рігера, Е. Шмаленбаха

Провідні учені внесли вагомий внесок в розвиток обліку фінансових результатів, проте залишається чимало невирішених питань, котрі потребують детального дослідження та надання пропозицій для практичної діяльності, у зв'язку з постійною зміною нормативної бази.

Кожен суб'єкт господарювання, незалежно від форми власності, особливу увагу звертає на процес формування, розподілу та використання фінансових результатів своєї діяльності.

Зростання обсягів діяльності та, в свою чергу, фінансових результатів діяльності суб'єктів господарювання України, що частково пов'язано з міжнародною інтеграцією, ставить перед ними ряд принципово нових проблем. В свою чергу, з початком переходу українських підприємств (акціонерних товариств, страхових компаній) на складання фінансової звітності за Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, актуальним є також питання достовірного та прозорого відображення фінансових результатів у фінансовій звітності. Адже

об'єктивна, достовірна, зрозуміла і повна інформація про стан та результати діяльності суб'єкта господарювання є запорукою і основою ефективного управління будь-яким підприємством.

Система бухгалтерського обліку відіграє важливу роль, формуючи інформаційне забезпечення для здійснення ефективного управління фінансовими результатами підприємств.

Фінансові результати з усіма своїми проблемами і протиріччями є своєрідним еталоном дієвого та ефективного здійснення господарської діяльності суб'єктів господарювання, а тому дослідження сутності даного поняття має значний науковий і практичний інтерес. Адже, як зауважив з цього приводу проф. Я.В. Соколов: “кому потрібен прибуток: бухгалтеру чи його працедавцю, яка його структура і як він (прибуток) обчислюється – проблема проблем” [1, с. 441].

Визначення сутності поняття «фінансовий результат» – одна з головних передумов формування відповідних напрямків його обліку, аналізу та можливості здійснення своєчасного управлінського впливу на окремі його складові заради підвищення ефективності діяльності підприємств.

В бухгалтерському обліку і економічній теорії спостерігаються розбіжності з приводу визначення сутності прибутку. У бухгалтерському сенсі фінансовий результат представляє собою різницю між доходами і витратами. Бухгалтерська категорія прибутку визначається як сальдо результативних рахунків, а економічна – в результаті дисконтування вкладених активів.

На думку Е.С. Хендріксена і М.Ф. Ван Бреда, відмінність між економічним і бухгалтерським прибутком полягає, з одного боку, у відмінності методів амортизації, а з іншого боку, в очікуваних темпах інфляції, співвідношеннях попиту і пропозиції, ставки дисконтування і т.д. Економісти зазвичай визначають прибуток виходячи із добробуту, тобто як ступінь поліпшення стану суб'єкта господарювання за даний період часу. У вітчизняних підручниках з економічної теорії прибуток розглядається як дохід фірми, що визначається у вигляді приросту використаного капіталу. У деяких джерелах прибуток розглядається як надлишок виручки від продажу товарів (а не доходів) над витратами авансованого капіталу [2].

Кулинич М.Б. звертає увагу на відмінність між бухгалтерським і економічним прибутком, що полягає в методах оцінки вартості підприємства в цілому, а також його активів і зобов'язань [3, с. 114].

Відмінності у визначеннях фінансового результату М.Р. Метьюс і М.Х.Б. Перера обґрунтовували тим, що незважаючи на близькість предметів дослідження, бухгалтерський облік та економічна наука розвивалися різними шляхами. Облік виник з практичної потреби надавати звіти про результати економічної діяльності, а економіка зародилася на основі бажання досягнути принципи роботи господарського механізму [2].

Отже, економічний прибуток має перевагу порівняно з бухгалтерським, оскільки достовірно показує, що підприємства, які мають менші обсяги реалізації та працюють на ринку менш ефективно, дійсно несуть збитки і

навпаки.

Коли економічний прибуток змінюється, то такі зміни часто відображаються пізніше в показниках бухгалтерського прибутку. Наскільки пізніше залежить від того, що спричинило до зміни економічного прибутку і які методи оцінки використовуються для визначення бухгалтерського прибутку.

У ході проведеного дослідження встановлено, чому показники прибутку в бухгалтерському обліку не відображають економічний прибуток. Зокрема, це спостерігається у зв'язку з тим, що існують такі факти господарського життя, які впливають на бухгалтерський прибуток, але не на економічний, і навпаки.

Література

1. Соколов Я.В. Основы теории бухгалтерского учета / Я.В. Соколов. – М: Финансы и статистика, 2000. – 496 с.
2. Шматова Е.В. Концепции определения финансового результата в условиях рынка [Електронний ресурс] / Е.В. Шматова. – Режим доступу: <http://www.jourclub.ru/23/876/2/>.
3. Кулинич М.Б. Концептуальні підходи до відображення прибутку у звітності / М.Б. Кулинич // Науковий вісник Волинського національного університету імені Лесі Українки. – 2009. – № 27. – С. 112-116.

Александрова Г.М.

к.е.н, доцент

Верич Г. О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Медична галузь в Україні сьогодні не має можливості користуватися перевагами ринкової економіки. Медичне страхування перебуває на стадії розвитку. Державний бюджет, з якого в даний час фінансується медицина, неспроможний покрити навіть половину її потреб. В умовах гострої нестачі бюджетних коштів дедалі більша частка амбулаторної і стаціонарної допомоги стає платною. Світовий досвід підтверджує, що найбільш ефективним вирішенням проблеми зміцнення здоров'я населення є впровадження в систему охорони здоров'я механізму медичного страхування.

Медичне страхування ознаменоване цілою низкою досліджень та публікацій. А саме, це праці таких фахівців як: Базилевич В.Д., Кондрат І. Ю.,

Новосельська Л.І., Сафонова О. Д., Яковлева Т. О. та інших вчених, якими розглянуто необхідність та особливості медичного страхування в Україні, а також проблеми та можливі шляхи їх вирішення.

Необхідним вважається проведення ряду заходів організаційного характеру, у тому числі, прийняття нормативно-правових актів, які б забезпечили вирішення таких важливих проблем як:

- створення умов розвитку добровільного медичного страхування в якості ефективного доповнення до обов'язкового соціального медичного страхування.

- законодавче врегулювання питання щодо можливості юридичними особами (роботодавцями) включення витрат на сплату страхових платежів за договорами добровільного медичного страхування своїх працівників до складу собівартості продукції.

- підвищення надійності страхових організацій, що працюватимуть у системі добровільного медичного страхування (встановити вимоги).

- забезпечення контролю за використанням єдиних стандартів усіма медичними установами, що працюють у системі добровільного медичного страхування, незалежно від їхньої відомчої підпорядкованості та організаційно-правової форми.[1]

Метою даної статі є визначення основних проблем та перспектив розвитку медичного страхування в Україні у найближчій перспективі.

Медичне страхування (Medical Insurance) - це форма особового страхування, що гарантує громадянам отримання медичної допомоги при настанні страхової події за рахунок нагромаджених страхових фондів.

З соціально-економічної точки зору медичне страхування є однією з найважливіших складових національних систем охорони здоров'я. Актуальність даного питання полягає у тому, що медичне страхування є формою захисту від ризиків, що загрожують здоров'ю та життю людини. Виділяють три основні види фінансування охорони здоров'я: державне, обов'язкове та добровільне медичне страхування та змішана форма.

Фінансування охорони здоров'я здійснюють зазвичай у змішаній формі. В різних країнах світу залежно від того, яка форма фінансування є домінуючою, систему охорони здоров'я називають державною (Англія, Ірландія, Італія, Шотландія), обов'язкового медичного страхування (Австрія, Бельгія, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Японія) та змішаною (страхово-бюджетною) (США), де близько 90 % населення країни користуються послугами приватних страхових компаній.[2]

Україна, здійснюючи ринкові трансформації в цій галузі, прагне сформуванню змішану бюджетно-страхову систему фінансування охорони здоров'я. Не маючи власного досвіду змішаного фінансування охорони здоров'я, Україна переймає цей досвід у інших країн світу. Цікавим є досвід Німеччини, Великої Британії, США.

Із наведених вище моделей видно, що в дуже незначній кількості країн держава може дозволити собі взяти відповідальність щодо майже повного забезпечення медичної допомоги виключно на бюджетній основі. У більшості

країн намагаються поєднати різні системи фінансування системи охорони здоров'я. Це пояснюється насамперед тим, що в сучасних умовах зростає обсяг загроз здоров'ю громадян:

- глобалізаційні процеси поживили міграцію населення, що поширює невластиві цілим регіонам інфекційні захворювання;
- надзвичайно стрімкий темп життя, розвиток інформаційних технологій, окрім позитивних зрушень в економіці, породжують цілу низку стресових ситуацій, які негативно впливають на стан здоров'я населення;
- терористичні акти, надзвичайні техногенні аварії та ін. посилюють потребу в медичній допомозі;

Незважаючи на те, що медичне страхування вже перестало бути ексклюзивною послугою, поліси ДМС, як і раніше, залишаються досить дорогим задоволенням. Вартість найдешевших продуктів економ-класу становить близько 300 у. о. на людину на рік, за умови, що до нього увійде повний набір потрібних послуг: лікування в стаціонарі, невідкладна допомога, поліклінічне обслуговування і забезпечення медикаментами на всіх етапах лікування.

Україна на сьогодні перебуває на стадії впровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування. Згідно проведених економічних розрахунків ОМС дасть додатково до бюджетної частини фінансування 7,54 млрд. грн. у рік. Незважаючи на помітні переваги, його введення в Україні гальмується немає однорідного підходу до законопроекту про ОМС.[5]

В Україні з бюджету на охорону здоров'я виділяється щороку до 3,5-4,5% ВВП. Якщо приплюсувати до них гроші від населення, яке воно дає лікарям, то за рік набігає 7,5% ВВП, що дорівнює витратам провідних країн світу. Але такі суми, на жаль, не ефективно використовуються в країні, що в кінцевому результаті відбивається на її громадянах [8].

Основною проблемою, що постає у сфері медичного обслуговування є невідповідність існуючим потребам обсягів коштів, що спрямовуються на фінансування цієї галузі з офіційних джерел. Це явище сприяє розвитку корупції, розвитку тіньової економіки.[9]

Зважаючи на наявні проблеми, необхідним є реформування системи медичного обслуговування, зокрема:

- є необхідність створення на рівні міст і районів центрів первинної медичної допомоги з повним адміністративним, фінансовим і функціональним розмежуванням їх діяльності від вторинного рівня.
- необхідно забезпечити доступ населення не тільки міст, але й сіл та селищ, до кваліфікованої та сучасної медичної допомоги.
- підвищення оплати праці фахівцям медикам;
- створення такого принципово нового для України типу медичних закладів як центр первинної медичної допомоги;
- прискорення підготовки необхідної кількості лікарів сімейної медицини за програмами, що враховують кращий світовий досвід та подальшу

перекваліфікацію лікарів-терапевтів та лікарів-педіатрів за спеціальністю "лікар загальної практики/сімейний лікар";

- екстрена медична допомога має бути доступною, що означає забезпечення приїзду відповідних бригад до пацієнтів у межах 10-ти хвилин в містах та 20-ти хвилин в сільській місцевості.

- узгодження стандартів медичного обслуговування згідно із світовим досвідом.

Вирішення всіх цих проблем потребує часу, фінансових ресурсів, відповідних фахівців. Держава повинна подбати про наявність відповідного законодавства, яке б захищало інтереси всіх суб'єктів ринку медичного страхування. Страхові компанії в свою чергу можуть докласти зусиль у інформуванні населення про медичне страхування. Разом з усіма проблемами Україна має багато можливостей та перспектив щодо розвитку системи медичного страхування.[11]

Висновок. На сьогоднішній день, дуже важливо, щоб Україна при запровадженні страхової медицини перейняла позитивний світовий досвід та врахувала ті помилки, через які пройшли інші країни.

Таким чином, потрібна перебудова економіки охорони здоров'я і вона повинна починатися з укріплення фінансової основи галузі, із зміни загальної схеми фінансування, що передбачає обов'язковий перехід від бюджетної системи фінансування до змішаної бюджетно-страхової системи, що фінансується при активній участі підприємств, установ, організацій різних форм власності з елементами добровільного медичного страхування населення. Медичне страхування має бути підтримано нормативно-правовою базою; удосконаленням податкової політики та державного нагляду; підвищенням фінансової надійності страховиків, страхової культури населення; підготовкою та перепідготовкою кадрів.

Література

1. Сафонова О. Д. Проблеми розвитку добровільного медичного страхування в Україні / О. Д. Сафонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://forum.mnau.edu.ua/index.php?topic=487.0>
2. Базилевич В.Д. Страхування: Підручник/ В.Д. Базилевич. – К.: Знання-Прес, 2014. – 119 с.
3. Новосельська Л.І. Шляхи запровадження медичного соціального страхування в Україні// Науковий вісник. - 2015. - № 18.
4. Яковлева Т. О. Соціально-правові передумови запровадження обов'язкового медичного страхування / Т. О. Яковлева // Підприємництво, господарство і право. – 2014. – №11. – С.71-74.
5. Кондрат І. Ю. Проблеми запровадження та перспективи розвитку обов'язкового медичного страхування в Україні// Науковий вісник НЛТУ України. - 2013. - Вип.19.3.

Шепелюк В.А.

к.е.н., старший викладач

Бордун І.Є.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ

Головною умовою запровадження у життя нових форм підприємництва, що базуються на приватній власності, акціонерному капіталі, є розробка дієвого механізму здійснення фінансового інвестування.

Фінансові ресурси підприємства скеровуються у фінансування поточних витрат і інвестиції. Одним із найпоширеніших видів інвестицій є фінансові інвестиції, або інвестування у фінансові інструменти, серед яких превалюють цінні папери, з метою одержання доходу (прибутку) у майбутньому.

Питання обліку фінансових інвестицій розглядалися в роботах зарубіжних і вітчизняних науковців, серед яких М. Бондар, Ф. Бутинець, С. Голов, А. Дамодаран, Джеррі Ж. Вейгант, Дональд І. Кізо, В. Костюченко, Я. Крупка, Л. Крушвіц, Террі Д. Уорфілд, Г. Уманців. Напрацювання вчених охоплюють широкий спектр питань, пов'язаних з визначенням поняття фінансових інвестицій, їх класифікацією, визначенням схем руху, відображенням основних видів операцій з ними на рахунках бухгалтерського обліку. Проте до цього часу залишаються дискусійними та не до кінця вивченими питання комплексного теоретичного осмислення суті і змісту поняття «фінансові інвестиції» в обліковому форматі, формування науково-обґрунтованих рекомендацій щодо параметрів та критеріїв визначення, визнання, класифікації та оцінки фінансових інвестицій як об'єкта обліку

В економічній літературі, законодавстві і на практиці немає однозначності у визначенні інвестицій взагалі і фінансових інвестицій зокрема. Це призводить до різноманітних тлумачень означених понять і, як наслідок, до різних класифікацій. Поняття фінансові інвестиції охоплює кілька економічних і юридичних сфер господарської діяльності, зокрема право, бухгалтерський облік, оподаткування, планування, менеджмент, власність тощо. Усі зазначені напрямки є важливими, в кожного з них є власна мета, цілі, завдання дослідження та принципи, що їх виокремлюють.

Згідно П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», фінансові інвестиції - активи, які утримуються підприємством з метою збільшення прибутку (відсотків, дивідендів тощо), зростання вартості капіталу або інших вигод для інвестора[1].

У Податковому Кодексі України «Фінансові інвестиції – це господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів»[2]. При цьому господарські операції, що передбачають придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та/або інших фінансових інструментів, відносяться до фінансових інвестицій і можуть бути або прямими (внесення коштів або майна в обмін на

корпоративні права, емітовані юридичною особою при їх розміщенні такою особою), або портфельними (купівля цінних паперів за кошти на фондовому ринку або біржовому товарному ринку). Під реінвестицією маються на увазі господарські операції, що передбачають здійснення капітальних або фінансових інвестицій за рахунок прибутку, отриманого від інвестиційних операцій.

В МСБО 25 «Облік інвестицій»: «інвестиція — це актив, утримуваний підприємством для приросту капіталу через розподіл доходу (наприклад, відсотків, роялті, дивідендів та ренти), для збільшення вартості капіталу або інших вигод для підприємства-інвестора, наприклад, отриманих завдяки торговельним відносинам» [3].

У вітчизняному стандарті таких обмежень не зроблено. Крім того, міжнародні правила обліку інвестиціями визнають лише вкладення в сторонні суб'єкти. Реальні вкладення коштів у розвиток власної матеріальної бази не вважаються інвестицією. У вітчизняній практиці прийнято інший підхід, за яким спорудження чи придбання необоротних активів для власних потреб підприємства вважається капітальними інвестиціями, а вкладення в інші суб'єкти — фінансовими. Отже, саме це є однією з найважливіших особливостей, що відрізняє національні стандарти обліку від міжнародних у сфері інвестування, яку слід оцінити позитивно.

Отже, фінансовими інвестиціями слід вважати активи, вкладені в інші суб'єкти господарювання в обмін на корпоративні права чи боргові зобов'язання з метою отримання прибутку або інших вигод.

Фінансові інвестиції являють собою господарську операцію, яка передбачає придбання корпоративних прав, цінних паперів, деривативів та інших фінансових інструментів [4, с. 127].

У бухгалтерському обліку фінансові інвестиції розглядаються як фінансові інструменти, використання яких у процесі перерозподілу фінансових ресурсів між учасниками ринку призводить до одночасного виникнення (збільшення) фінансових активів в одного підприємства і фінансових зобов'язань або інструментів власного капіталу в іншого. Наприклад, підприємство-емітент, випускаючи і розміщуючи акції серед інвесторів, поповнює тим самим власний капітал. Тобто для підприємства-емітента фінансові інвестиції є інструментом власного капіталу. Для інвесторів придбані акції є фінансовими інвестиціями, які в бухгалтерському обліку визнаються активами, тому що їх використання, як очікується, призведе до надходження економічних вигод у майбутньому, а саме: збільшення прибутку, зростання вартості капіталу. Фінансові інвестиції — це високоліквідні активи, здатні швидко обмінюватись на грошові кошти.

Згідно з діючим Планом рахунків для обліку наявності та руху фінансових інвестицій передбачено рахунки 35 «Поточні фінансові інвестиції» та 14 «Довгострокові фінансові інвестиції». [5] Але слід відзначити, що вони не дають повної інформації про фінансові інвестиції і не відповідають потребам користувачів, оскільки за ними інвестиції поділяють за терміном утримання, а не за їх економічним змістом. Для обліку фінансових вкладів у цінні папери

можливе використання іншої структури рахунків (субрахунків). Доцільно окремо обліковувати корпоративні фінансові інвестиції за методом обліку участі у капіталі на субрахунку 141 «Корпоративні фінансові інвестиції за методом обліку участі у капіталі», а інші корпоративні фінансові інвестиції — на субрахунку 142 «Інші корпоративні фінансові інвестиції», боргові інвестиції на субрахунку 143 «Боргові фінансові інвестиції». Рекомендована система рахунків (субрахунків) може мати декілька рівнів, що дозволяє отримувати розгорнуту інформацію про об'єкти обліку.

Для цілей оподаткування фінансові інвестиції поділяються на прямі та портфельні. Прямі фінансові інвестиції передбачають внесення коштів або майна до статутного фонду юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою, а портфельні — придбання цінних паперів, деривативів та інших фінансових активів за кошти на фондовому ринку. Пряме інвестування здійснюється обізнаними інвесторами, що мають досить точну інформацію про об'єкт інвестування і детально ознайомлені з механізмом інвестування. Непрямі інвестиції пов'язані з інвестуванням, що опосередковується інвестиційними або іншими фінансовими посередниками.

Норми п. 153.8 ст. 153 Податкового кодексу регулюють облік операцій з торгівлі цінними паперами, а також встановлюють окремі правила податкового обліку як для професійних учасників ринку (торговців цінними паперами), так і для інших платників податків у частині операцій, що здійснюються на фондових біржах. Дана норма Податкового кодексу застосовується до платників податку, що здійснюють операції з цінними паперами — як такими, що мають відповідну ліцензію, так і такими, що залучають ліцензійних посередників для здійснення таких операцій з врахуванням інформації, що зазначена нижче. [2]

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти»: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 № 559. — [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01>

1. 2. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. — [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку 2000 / Пер. з англ. за ред. С. Ф. Голова. — К.: Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 2000. — 1272 с.

3. Дем'яненко М. Я. Фінансовий словник-довідник / М. Я. Дем'яненко, Ю. Я. Лузан, П. Т. Саблук. — К.: ІАЕ УААН, 2003. — 555 с.

4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: наказ Міністерства фінансів України від 30.11.1999 № 291. —

[Електронний ресурс]:
<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

Режим доступу:

Задніпрянна Т.С.

к.е.н., асистент

Гетьман І.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В сучасних мінливих економічних умовах, все більше і більше підприємств починають займатися зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД). Підприємства та підприємці, в цьому конкретному випадку ми розглядаємо питання здійснення ЗЕД фізичною особою підприємцем (ФОП), щоб зберегти свої конкурентні переваги або щоб просто утриматися на ринку шукають своїх контрагентів за кордоном. Завдяки засобам Інтернет можна знайти нове або secondhand обладнання, яке задовольнить потреби підприємства/підприємця.

Особливістю здійснення ЗЕД ФОП являється відносно невеликі суми контракту та ділові взаємовідносини з невеликими підприємцями (підприємствами) які були знайдені в інтернет, тобто питання довіри партнерів один до одного і відносно малий бюджет, щоб цю довіру забезпечити дійсними інструментами захисту.

Ми пропонуємо первісну інструкцію, яку може дотримуватися ФОП при першому здійсненні ЗЕД.

Постановка проблеми: голландський підприємець XXX B.V. реалізує secondhand обладнання трубогіб CNC 60, гарантує роботу цього обладнання протягом 10 років, вартість EXW 14000 євро. Український підприємець ФОП згоден придбати це обладнання на умовах FCA (Zaandam – склад продавця) за 14000 євро + 2000 євро транспортні послуги до митного кордону України.

Основна частина:

1) Перевірка ID іноземного контрагента: підприємства європейського простору мають бути належним чином зареєстровані та відображатися у торговому реєстрі/Handelsregister: у Нідерландах ми можемо виконати цю перевірку на сайті Торгово-Промислової палати Нідерландів www.kvk.nl (рис. 1)

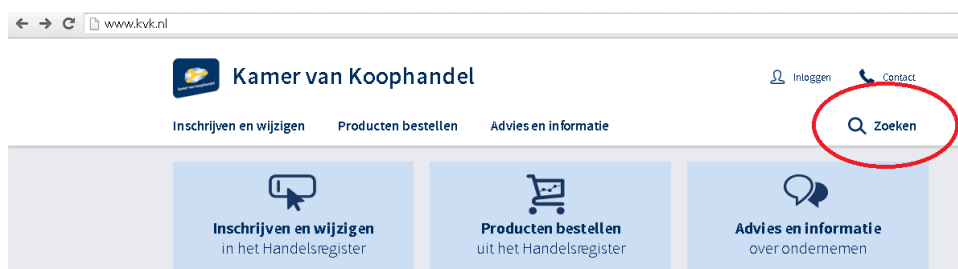


Рисунок 1 Сайт Торгової палати Королівства Нідерланди

2) Міжнародні банківські перекази в іноземній валюті. Нижче надана покрокова інструкція на прикладі Приватбанку.

По-перше, щоб мати право відправляти кошти за кордон, фізична або юридична особа повинна мати валютний рахунок в своєму банку. Щоб відкрити валютний рахунок, потрібно:

1. Мати поточний рахунок у гривнях;

2. Надати перелік документів:

- для фізичної особи – паспорт, ідентифікаційний номер;
- для юридичної особи – картку зі зразками підписів і відбиток печатки (нотаріально завірена); статут, установчий договір (за наявності); лист про учасників і контролерів підприємства; паспорта осіб, що мають право підпису.

3. Вартість відкриття валютного рахунку – 100 гривень. Місячне обслуговування – 100 гривень.

По-друге, щоб здійснити валютний переказ, потрібно:

1. Документи для відправки SWIFT-платежу в іноземній валюті:

- для громадян України - паспорт громадянина України або документ, що його замінює;
- для іноземних громадян - національний паспорт (з відміткою про наявність дозволу на постійне місце проживання) і посвідчення на постійне проживання в Україні для іноземців.

2. Реквізити для відправки SWIFT-платежу в іноземній валюті:

- найменування банку-одержувача;
- SWIFT-код банку-одержувача;
- номер рахунку одержувача (або міжнародний номер рахунку - IBAN);
- найменування (для фізичної особи - прізвище, ім'я) та адреса (резидентство) одержувача;
- призначення платежу (мета платежу, номер рахунку-фактури).

3. Перелік документів, що підтверджують наявність у фізичних осіб - резидентів підстав для здійснення переказу за межі України:

- договори (контракти);
- рахунки-фактури та інші;

4. Підтверджуючі документи повинні мати такі реквізити:

- повне найменування (для фізичної особи - прізвище, ім'я) і місцезнаходження одержувача;
- найменування банку та реквізити рахунку, на який здійснюється переказ;
- назва валюти, сума до оплати;
- призначення платежу.

Тариф за відправку SWIFT - платежу за кордон: 0,5% від суми платежу та 12USD по курсу НБУ:

- в сумі, еквівалент якої не перевищує 15 000 гривень в один операційний (робочий) день, з поточного рахунку в іноземній валюті без підтвердних документів;
- в сумі, еквівалент якої перевищує 15 000 гривень в один операційний день, виключно з поточного рахунку в іноземній валюті на підставі підтвердних документів.

Дотримання цих умов допоможе здійснити валютний переказ.

3) Питання на митниці. Кожен підприємець при плануванні ЗЄД хоче намітити весь бюджет контракту з урахуванням всіх супутніх витрат: В цьому може допомогти український WEB РЕСУРС www.mdoffice.com.ua

Крок 1. Заходимо на сайт.

Крок 2. В боковій панелі знаходимо MD office Expert – Розрахунок платежів.

Крок 3. Обираємо фізичну або юридичну особу (в нашому випадку – ФОП не являється юридичною особою); країна походження (в нашому випадку – Нідерланди); код товару – для цього потрібно скористатися базою УКТЗЕД і знайти потрібне вам найменування товару і код (в нашому випадку код – 8458 91 80 00) обираємо валюту контракту (в нашому випадку – Євро) та вартість у валюті, і тиснемо на розрахунок.

Крок 4. Отримуємо результати – сума митних платежів буде складати див. табл. 1

Таблиця 1 Розрахунок митних платежів на базис контракту 14000 євро + 2000 євро транспортних витрат до кордону України

| | | |
|---------------|-----|-----------|
| Імпортне мито | 4% | 640 ЄВРО |
| ПДВ | 20% | 3200 ЄВРО |

Отже для придбання заданого обладнання вартістю 14000 євро на умовах FCA (Zaandam – склад продавця) за 14000 євро ми маємо заплатити 2000 євро транспортних витрат, 3840 євро за імпорфтне мито та ПДВ +92 євро за банківські послуги. Основні витрати за контрактом складають: 19 932 євро.

Також маємо врахувати що існують також супутні витрати на підготовку (залиття бетоном майданчику під устаткування, транспортні послуги по території України, пусконаладжувальні роботи, закупівля сировини, брак сировини при навчанні місцевого персоналу працювати з устаткуванням).

Література

1. www.mdoffice.com.ua – сайт консалтингової компанії з митних питань.
2. www.kvk.nl – сайт Торгово-промислової палати Нідерландів.
3. www.privat24.ua – сайт банку в котрому обслуговується ФОП.

Возняк А.О.
старший викладач
Авдишева В.Т.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЗАСТОСУВАННЯ ТЕОРІЇ ГРАФІВ В ЕКОНОМІЦІ

При дослідженні, аналізі і рішенні управлінських проблем, моделюванні об'єктів дослідження та аналізу широко використовуються методи формалізованого представлення, що є предметом розгляду в дискретній математиці. До них відносяться методи, засновані на теоретико-множинних уявленнях, графи, алгоритми формальні системи, математична логіка.

В економіці існує безліч галузей, що використовують методи дискретної математики. Це і економетрика, і логістика, і математичне моделювання.

Теорія графів широко використовується в логістиці для опису потоків, завдання маршрутів. Так схему доріг зручніше представити у вигляді орієнтованого графа, і відомими нам методами вибрати найкоротший шлях. В даний час, прокладаючи маршрут, не можна не брати до уваги і пропускну здатність магістралей, інтерпретуючи маршрути в графи, можна отримати економічно вигідне рішення.

За допомогою теорії нечітких множин, методом нечіткої переваги, можна вибрати конкурентоспроможний товар або послугу. Тому, дана теорія застосовується в маркетинговій, при дослідженні ринків різних економічних благ [1].

Розглянемо приклад. На території деякого міста N розміщені заводи і магазини, у яких поставляється продукція з цих заводів. Було визначено можливі траси прокладання комунікацій і оцінена вартість створення кожної траси. Вартість прокладки комунікацій для траси між заводом №1 і магазином добрив становить 15 у.о., між заводом №1 та завод №3 – 85 у.о., між заводом №1 і хлібозаводом – 20 у.о. Між магазином №1 та завод №2 становитиме 25 у.о., між магазином №1 і взуттєвої фабрикою – 65 у.о. Вартість прокладки комунікацій для траси, що з'єднує хлібозавод і книгарню №2 - 5 у.о., між хлібозаводом і кав'ярнею – 50 у.о., між заводом №2 і кав'ярнею - 20 у.о., між магазином №2 і продуктовим магазином - 20 у.о., між продуктовим магазином і взуттєвої фабрикою - 25 у.о, між продуктовим магазином і кав'ярнею – 35 у.о., між взуттєвої фабрикою і магазином №3 - 15 у.о, між взуттєвої фабрикою і аптекою – 40 у.о., між кав'ярнею і аптекою - 10 у.о., між магазином №3 і торговим центром - 20 у.о., між аптекою та заводом №3 становитиме 30 у.о, між аптекою і торговим центром – 45 у.о., між заводом №3 і торговим центром - 25 у.о. Необхідно, щоб комунікації пов'язали всі об'єкти і витрати були б мінімальними.

Для зручності записи вводяться такі позначення:

V_1 – завод №1,

V_2 – магазин №1,

V_3 – хлібозавод,
 V_4 – завод №2,
 V_5 – магазин №2
 V_6 – продуктової магазин,
 V_7 – взуттєва фабрика,
 V_8 – кафе,
 V_9 – магазин №3,
 V_{10} – аптека,
 V_{11} – завод №3,
 V_{12} – торговий центр.

Цю економічну задачу можна вирішити за допомогою теорії графів. Потрібно знайти дерево покриття мінімальної ваги.

Необхідно вибрати у цьому сімействі не порожню підмножину найменшої ваги.

Відповідно до алгоритму Краскала, вибирається ребро мінімальної ваги. У такому разі це завжди буде ребро $e_1 = \{3,5\}$, отримуємо граф T_1 . Існує теорема, яка стверджує, що алгоритм Краскала завжди призводить до ребра, що має мінімальну вагу.

Будується граф $T_2 = T_1 + e_2$, де e_2 - ребро, має мінімальну вагу серед ребер, не які входять у T_1 і що становить цикли з ребрами $T_1, e_2 \{8,10\}$.

$T_3 = T_2 + e_3$, де $e_3 = \{7,9\}$.

$T_4 = T_3 + e_4$, де $e_4 = \{1,2\}$.

$T_5 = T_4 + e_5$, де $e_5 = \{1,3\}$.

$T_6 = T_5 + e_6$, де $e_6 = \{5,6\}$.

$T_7 = T_6 + e_7$, де $e_7 = \{4,8\}$.

$T_8 = T_7 + e_8$, де $e_8 = \{9,12\}$

$T_9 = T_8 + e_9$, де $e_9 = \{2,4\}$.

$T_{10} = T_9 + e_{10}$, де $e_{10} = \{6,7\}$.

$T_{11} = T_{10} + e_{11}$, де $e_{11} = \{11,12\}$.

Знайдено мінімальне дерево покриття зваженого графа і це оптимальна структура мережі, де загальна вартість прокладання комунікацій становитиме:

$$\omega(EG) = \sum_{e \in EG} \omega(e) = 5 + 10 + 15 + 15 + 20 + 20 + 20 + 20 + 25 + 25 + 25 = 200$$

і це мінімальна сума цих витрат з усіх можливих.

Таким чином, при прокладанні комунікаційної мережі, що з'єднує всі дані пункти витрачається 200 у.о. Комунікації прокладуть між такими пунктами: аптека – кафе - завод №2 – магазин №1 - завод №1 – хлібозавод – магазин №2 - продуктової магазин – взуттєва фабрика – магазин №3 – торговий центр [2].

Література

1. Застосування методів дискретної математики економіці.
2. Ресурс :<http://www.kazedu.kz/referat/111421>

3. Ресурс : <http://bukvar.su/matematika/page,2,132197-Primenenie-metodov-diskretnoiy-matematiki-v-ekonomike.html>

Штик Ю.В., старший викладач
Куда Д.А.

ДонНУЕТ Імені Михайла Туган-Барановсько

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ В УКРАЇНІ ЗГІДНО З МСФЗ

На світовому ринку Україна є економічно важливим партнером для закордонних контрагентів та інвесторів, разом з тим вона прагне вступити до Європейського Союзу. Отже, їй потрібна така інформаційна база фінансової звітності, яка б одночасно задовольняла потреби вітчизняних та закордонних користувачів, а тому виникає необхідність повного реформування існуючої в нашій державі системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності, що є характерним для більшості країн з розвинутою інфраструктурою ринкових відносин.

Сьогодні питання вдосконалення фінансового та управлінського обліку фінансових результатів постійно перебувають у центрі уваги науковців і практиків. Значний внесок у дослідження теоретичних і методологічних підходів зробили вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема Ф. Бутинець, С. Голов, П. Друкер, К. Друрі, Є. Калюга, В. Костюченко, Н. Малюга, П. Каблук, Н. Ткаченко та інші.

На даний момент міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) є ефективним інструментом підвищення прозорості та зрозумілості інформації, яка розкриває діяльність суб'єктів господарювання і надає можливість об'єктивно розкривати і віддзеркалювати існуючі фінансові ризики у звітуючих суб'єктів, а також порівнювати результати їх діяльності з метою забезпечення адекватної оцінки їх потенціалу та ухвалення відповідних управлінських рішень [1]. Незважаючи на те, що міжнародні стандарти фінансової звітності служили основою для створення національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку (П(С)БО), на даний час існують вагомні розбіжності між П(С)БО та МСФЗ. Порівнявши П(С)БО та МСФЗ, що стосуються фінансової звітності, виявлено певні розбіжності щодо складання фінансової звітності відповідно до національних та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку (табл. 1).

Таблиця 1 – Відмінності у фінансовій звітності відповідно до П(С)БО та МСФЗ

| Критерій | П(с)БО | МСФЗ |
|-----------------------|-------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| Визначення фінансової | Це бухгалтерська звітність, що містить інформацію про | Це структуроване відображення фінансового |

| | | |
|-------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| звітності | фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів за звітний період | стану та фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання |
| Вимога суворого дотримання стандартів | П(С)БО не дають підприємствам такої можливості. | МСФЗ дають можливість керівництву підприємства відступати від вимог МСФЗ, якщо застосування окремих позицій МСФЗ є недоречним. |
| Концептуальна основа | Якісні характеристики фінансової звітності наводяться як у Концептуальній основі, так і у НП(С)БО 1 | У Концептуальній основі МСФЗ наведено два основоположні припущення – безперервності та нарахування і відповідності доходів і витрат. |
| Поняття суттєвості у фінансовій звітності | У П(С)БО поняття суттєвості не згадується. | МСФЗ не поширюється на несуттєві статті. |
| Склад фінансової звітності | Регламентовані типові форми звітності, затверджені МФУ: Баланс; Звіт про фінансові результати; Звіт про рух грошових коштів; Звіт про власний капітал; Примітки до звітів; Додаток до приміток до річної фінансової звітності | Форма звітності не регламентована, комплект складається з: Звіт про фінансовий стан (Баланс), Звіт про сукупні прибутки та збитки, Звіт про рух грошових коштів; Звіт про зміни у власному капіталі; Примітки до звітів |
| Звітна дата | Є фіксованою | Не є фіксованою |
| Грошовий вимірник | У грошовій одиниці України | У будь-якій грошовій одиниці |
| Проміжна звітність | Складається щоквартально | Період звіту може обирати саме підприємство |

Сьогодні МСФЗ для малих та середніх підприємств (МСФЗ для МСП) перекладені на 25 мов світу та доступні для застосування у майже 70 країнах, у тому числі в Україні. У свою чергу, у вітчизняному законодавстві відбулось багато змін стосовно впровадження МСФЗ в Україні. Основним законодавчим актом, яким впроваджено застосування МСФЗ в Україні є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» № 996-XIV від 16.07.1999 р.(зі змінами і доповненнями). Так, згідно ст. 12-1 даного Закону, для складання фінансової звітності застосовуються міжнародні стандарти, якщо вони не суперечать цьому Закону, що забезпечує формування державної фінансової політики. На сайті Міністерства фінансів України опубліковано

МСФЗ для МСП в редакції від 01.01.2013 року. Тобто МСФЗ для МСП в Україні має законодавчу силу і може бути застосований [2]. Але на жаль обов'язковим застосування МСФЗ у звітності є тільки для приватних акціонерних товариств, банків та страховиків. Інші підприємства, крім бюджетних установ, можуть використовувати МСФЗ добровільно, відповідно до Листа «Про застосування МСФЗ» від 07.12.11 року.

На практиці, відсоток застосування МСФЗ на МСП в Україні дуже низький, основними перешкодами для повного ведення звітності та обліку за МСФЗ в Україні є:

- прив'язка положень Податкового Кодексу України до даних бухгалтерського обліку та фінансової звітності;
- відсутність прозорості;
- менталітет і професійний досвід українських бухгалтерів в більшості випадків не відповідає поставленому завданню;
- витрати на наймання компетентного персоналу або навчання персоналу підприємства;
- паралельне ведення бухгалтерського обліку як за українськими, так і за міжнародними стандартами [3].
- Але практика свідчить, що ухвалення і дотримання МСФЗ має багато позитивних сторін:
 - дозволяє значно скоротити час і ресурси, необхідні для розробки нових національних правил формування звітності зменшення ризику для кредиторів і інвесторів;
 - формування звітності для інвесторів, банків та зарубіжних партнерів можливе у короткі терміни з високою точність та з мінімальними витратами;
 - зниження витрат кожної країни на розробку власних стандартів;
 - звітність підприємства зможуть перевірити та підтвердити провідні світові аудитори;
 - поглиблення міжнародної кооперації у сфері бухгалтерського обліку;
 - однозначне розуміння фінансової звітності і зростання довір'я до її показників у всьому світі [4].

Отже, можна стверджувати, що дійсно існують переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами і вони є незаперечними для більшості користувачів фінансової звітності. Перехід до складання звітності за міжнародними стандартами є одним із раціональних шляхів удосконалення бухгалтерського обліку, оскільки концепція створення міжнародних стандартів ґрунтується на створенні єдиних правил ведення бухгалтерського обліку, а також увібрала до себе всі найкращі якості міжнародного досвіду ведення бухгалтерського обліку. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки й світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно з МСФЗ, роблять її адекватнішою й здатною відобразити справжній майновий і діловий стан організації. У зв'язку із цим цінність МСФЗ важлива не тільки для іноземних, але й для національних інвесторів.

Література

1. Кацель М.К. Впровадження та практичне застосування МСФЗ для складання звітності середніх та малих підприємств України [Електронний ресурс]/ Кацель М.К. // Відкрита Міжнародна інтернет-конференція «МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація» 01.06.2015р. – Режим доступу:
2. <http://konf.amsfo.com.ua/vprovadzheniya-ta-praktichne-zastosuvannya-msfz-dlya-skladannya-zvitnosti-serednix-ta-malix-pidpriyemstv-ukraini/>
3. Харламова О. В. Законодавчі невідповідності застосування МСФЗ для МСП в Україні [Електронний ресурс]/ Харламова О. В. // Відкрита Міжнародна інтернет-конференція «МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація» 03.12.2014р. – Режим доступу:
<http://konf.amsfo.com.ua/zakonodavchi-nevidpovidnosti-zastosuvannya-msfz-dlya-msp-v-ukraini/>
4. Корчак В. С. Переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами [Електронний ресурс]/ Корчак В. С.// Відкрита Міжнародна інтернет-конференція «МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація» 01.07.2015р. – Режим доступу: <http://konf.amsfo.com.ua/perevagi-skladannya-finansovoї-zvitnosti-za-mizhnarodnimi-standartami/>
5. Семенюк М. О. Проблеми, перспективи та можливості складання звітності згідно МСФЗ в Україні [Електронний ресурс]/ Семенюк М. О.// Відкрита Міжнародна інтернет-конференція «МСФЗ: дослідження, наука, практика, імплементація» 01.07.2015р. – Режим доступу:
6. <http://konf.amsfo.com.ua/problemi-perspektivi-ta-mozhливosti-skladannya-zvitnosti-zgidno-msfz-v-ukraini/>

Шепелюк В.А.

к.е.н., доцент

Логвиненко Н.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Контроль завжди залишався важливим чинником у будь-якій діяльності, і він життєво необхідне для будь-якого підприємства. Так як він дає змогу оцінити результат та прийняти міри для можливого покращення чи внесення коректив до певної діяльності особи.

Раціональність та оптимальність внутрішнього контролю, як складної багаторівневої системи, забезпечують не окремі операції або процедури, а системний підхід до організації як кожного етапу, так і контрольного процесу в

цілому, а також адаптування завдань, інформаційної бази та порядку проведення контрольних перевірок до специфічних особливостей об'єкта контролю.

Організація внутрішнього контролю повинна бути цілісною єдиною системою взаємопов'язаних способів, прийомів і методів, які охоплюють увесь комплекс контрольних процедур, починаючи з формування інформаційної бази, проведення контрольних дій та закінчуючи узагальненням результатів контролю [1].

Внутрішньогосподарський контроль з позиції практики є одним з найважливіших важелів з допомогою якого здійснюється вплив на господарську діяльність підприємства, який являє собою систему безупинного спостереження за ефективністю використання майна підприємства, законністю і доцільністю господарських операцій і процесів, збереженням грошових коштів і матеріальних цінностей. У той же час внутрішньогосподарський контроль є складовою частиною ринкового механізму, одним із прийомів перевірки виконання прийнятих рішень та найважливішою функцією управління економікою [2, с. 141].

Дослідженню наукових і практичних аспектів проблеми організації внутрішнього контролю присвячено праці багатьох українських учених, зокрема: М.Т.Білухи, Ф.Ф.Бутинця, Л.В.Нападовської, В.І.Пастушенко, Б.І.Валуєва, В.П.Козацького, Є.А.Кочерін та інші. Однак система функцій внутрішньогосподарського контролю потребує більш детального обґрунтування.

Сучасній внутрішній контроль є засобом зворотний зв'язок між об'єктом управління і органом управління, інформуючи про існуючий стан об'єкту і фактичне виконання управлінські рішення. Внутрішній контроль існує на кожному підприємстві задля правильної роботи усіх працівників, проте компетентність його забезпечується не завжди. Так, невеликі підприємства найчастіше не мають достатнього штату, матеріальних ресурсів та відповідного рівня знань управлінського персоналу для організації необхідної системи внутрішньогосподарського контролю. Великі підприємства, навіть володіючи достатньою базою, можуть бути погано керовані, і як наслідок досить великі засоби, витрачені на організацію контролю, не дадуть бажаних результатів [3, с. 86].

Є.А.Кочерін розглядає “внутрішньосистемний господарський контроль” як контроль за господарською діяльністю всередині системи. Тобто це перевірка правильності прийняття та виконання рішень на підприємстві, завдяки якій отримується інформація про функціонування ланок системи. За допомогою контролю здійснюється зворотний зв'язок між суб'єктом і об'єктом управління, між центром системи та її ланками [4].

Як стверджує економіст Ковтун Т.В., “внутрішній контроль – процес, що спрямований на досягнення довгострокових цілей компанії, які є наслідком дії керівництва з планування, організації, моніторингу діяльності суб'єкта господарювання в цілому та її окремих підрозділів“ [5]. А вчена Футоранська

Ю.М., зазначає, що “...внутрішній контроль – система заходів, визначених управлінським персоналом підприємства та здійснюваних усіма працівниками своїх обов’язків по забезпеченню й здійсненню господарських операцій” [6].

Мета внутрішньогосподарського контролю - оцінка подій і фактів господарської діяльності підприємства щодо економічної ефективності та законності здійснення останньої.

Цілями організації системи внутрішньогосподарського контролю на підприємстві є: здійснення впорядкованої та ефективної діяльності підприємства; забезпечення дотримання політики керівництва кожним працівником підприємства; забезпечення збереження майна підприємства тощо [7, с. 68].

Серед важливіших з його завдань слід виділити:

- 1) забезпечення законності, доцільності здійснення господарських операцій та виконання управлінських рішень;
- 2) відслідкування достовірності, повноти та своєчасності відображення інформації в обліку;
- 3) виявлення відхилень у процесі господарської діяльності від передбачених норм, нормативів, стандартів, правил, планів, договірних зобов’язань тощо;
- 4) встановлення причин відхилень, що виникли, та доведення відповідальності причетних осіб за їх наслідки;
- 5) упередження зривів, простоїв у роботі структурних підрозділів;
- 6) персоніфікована оцінка кінцевих результатів працівника;
- 7) вжиття коригуючих заходів і встановлення результатів управлінських впливів.

Задля досягнення ефективності внутрішнього контролю на підприємствах необхідно: правильно вести бухгалтерський облік, у повному обсязі відображати господарську діяльність підприємства відповідно до чинного законодавства; забезпечити прозорість і доступність для користувачів системи формування показників для складання фінансової звітності; надійно зберігати й ефективно використовувати цінності підприємства; використовувати ліцензовані комп’ютерні програми для ведення обліку на підприємстві; спрямовувати дії внутрішніх ревізорів на запобігання порушенням нормативно-правових актів чи зловживанням на підприємстві; забезпечувати системність, сувору документальну фіксацію та безперервність усіх заходів контролю [8].

Отже зробимо висновок, внутрішній контроль – це процес, спрямований на досягнення стратегічних довгострокових цілей компанії, що і є результатом дій керівництва з планування, організації, моніторингу діяльності компанії в цілому та її окремих підрозділів.

Література

1. Букіта С.І. Організація внутрішнього контролю на підприємстві [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.economy-confer.com.ua/full->

article/808. Калюга Є.В. Фінансово-господарський контроль у системі управління: монографія / Є.В. Калюга. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2002. – 360 с.

2. Белік В.Д. Підходи до організаційної системи внутрішнього контролю / В.Д. Белік // Міжнародний збірник наукових праць. – 2009 – Випуск 3 (15). – С.84–100.

3. Кочерин Е. А. Контроль в системе управления социалистическим производством: вопросы теории и практики / Е. А. Кочерин. – М. : Экономика, 1982. – 216 с.

4. Ковтун Т.В. Система внутрішнього контролю як невід’ємний елемент операційної системи підприємства / Т.В. Ковтун // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 1. – С. 65 – 170.

5. Футоранська Ю.М. Окремі аспекти державного регулювання у сфері внутрішнього фінансового контролю в Україні / Ю.М. Футоранська // Фінансовий контроль. – 2009. – № 2 (31). – С. 20 – 24.

6. Булкот Г.В. Місце внутрішньогосподарського контролю в системі управління підприємством / Г.В. Булкот // Збірник наукових праць Черкаського технологічного університету, 2009. – Випуск 24 – С. 68-73.

7. Шеленко Д. І. Сільськогосподарські підприємства Івано-Франківського Прикарпаття після ре- форми / Д. І. Шеленко. – Івано-Франківськ : Видавничо-дизайнерський відділ ЦІТ, 2007.

Хомин О.Й.

к.е.н., професор

Львівського державного університету внутрішніх справ

СТРАТЕГІЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Забезпечення фінансової безпеки є передумовою вирішити усіх завдань, що визначені підприємством. Багато українських вчених займаються питаннями фінансової безпеки підприємства, а саме: Амосов О. [1], Барановський О. [2], Бардаш С. [3], Бланк І. [4], Вишнівська Б. [5], Воробйов Ю., Блажевич О. [6], Ганущак Т. [7], Єрмошенко М., Горячева К., Ашуєв А. [8], Картузов Є. [9], Мойсеєнко І., Демчишин М. [10], Реверчук Н. [11], Тимощенко К. [12]. Проте, на сьогодні, не розроблена і не прийнята відповідна концепція і стратегія формування системи фінансової безпеки в Україні. Відсутні механізми забезпечення безпеки та не окреслені системоутворюючі компоненти її регулювання й контролю. Фінансова безпека підприємства є основним елементом та умовою системи його економічної безпеки. Фінансова безпека підприємства – це складова економічної безпеки підприємства, що дозволяє забезпечити фінансову стійкість, платоспроможність, ліквідність та достатню

фінансову незалежність підприємства у довгостроковому періоді; забезпечує оптимальне залучення та ефективне використання фінансових ресурсів підприємства; дозволяє ідентифікувати небезпеки та загрози стану підприємства та розробляти заходи для їх вчасного усунення; дозволяє самостійно розробляти та впроваджувати фінансову стратегію; має бути оцінена кількісними та якісними показниками, які мають граничні значення.

Об'єктом забезпечення фінансової безпеки є система фінансових інтересів підприємства, що потребують захисту в процесі його фінансової діяльності.

Фінансова безпека підприємства є системою, що забезпечує фінансові інтереси. Основними фінансовими інтересами підприємства є:

- зростання ринкової вартості підприємства;
- максимізація прибутку підприємства;
- забезпечення підприємства основним і оборотним капіталом;
- забезпечення підприємства інвестиціями;
- оптимізація відрахувань підприємства до бюджету.

На нашу думку, фінансова безпека підприємства – діяльність по управлінню ризиками та захисту інтересів підприємства від зовнішніх та внутрішніх загроз з метою забезпечення стабільного розвитку підприємництва та росту власного капіталу в поточній та стратегічній перспективі.

На фінансову безпеку підприємства впливають різним чином різні фактори – загрози, що представляють собою такий розвиток подій, у результаті яких збільшується можливість або появляється вірогідність порушення нормального функціонування підприємства та завдання збитків .

Забезпечення фінансової безпеки підприємства є діяльністю фінансового менеджменту з безпеки. Показником оцінки забезпечення фінансової безпеки підприємства є зріст капіталу власника (акціонерів) підприємства в розмірі, що необхідний для розвитку підприємницької діяльності та визначений у поточних і перспективних планах.

Для подолання загроз фінансовій безпеці підприємства необхідно розробити антикризові шляхи забезпечення фінансової безпеки.

Антикризове фінансове управління є системою принципів і методів розробки і реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, направлених на запобігання і подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних фінансових наслідків.

Керівництво фінансовою безпекою підприємства можливо здійснювати в двох режимах:

- в умовах стабільного існування підприємства;
- в умовах нестабільного існування підприємства.

Стратегія управління фінансово-економічною безпекою підприємства в умовах нестабільного існування повинна включати наступні складові:

- діагностику кризових ситуацій;
- виокремлення об'єктивних і суб'єктивних загроз;
- визначення заходів по запобіганню загрозам фінансовій безпеці;

- оцінку ефективності заходів щодо мінімізації загроз;
- оцінку вартості заходів по усуненню загроз.

Антикризове управління підприємства повинне включати в себе підготовку, прийняття і реалізацію управлінських рішень по запобіганню фінансовим кризам, їх подоланню і мінімізації їх негативних наслідків. Особливістю цього управління є те, що кризові умови ухвалення управлінських рішень часто здійснюється в умовах зниження керованості підприємства, дефіциту часу, високої міри невизначеності, конфліктності інтересів різних груп працівників.

Удосконалення фінансової безпеки підприємства передбачає проведення стратегічних дій, направлених на: збільшення контролю; введення змінної системи оплати праці менеджера, залежної від збільшення або зменшення майна (компанії) власника.

Дослідження дозволяють стверджувати, що в більшості підприємств що можуть з нормального (сприятливого) рівня фінансової безпеки перейти у нестабільний (критичний) рівень фінансової безпеки неефективна схема мотивації персоналу про що свідчать відсутність різниці між оплатою високоєфективних і малоефективних співробітників, у системі мотивації не дотриманий баланс покарання і заохочення, має місце низька якість роботи співробітників, виникають труднощі в реалізації нових проектів, висока плинність кадрів.

Для забезпечення фінансової безпеки підприємство може використати наступні джерела отримання грошових коштів, до яких відносяться: отримання дебіторської заборгованості; отримання банківських кредитів; залучення інвестицій, приватного капіталу та інших внесків.

Об'єктами керування фінансовою безпекою фірми є: створення необхідних фінансових умов, що забезпечують ріст величини чистого прибутку фірми; створення умов для формування оптимального обсягу фінансових ресурсів із внутрішніх і зовнішніх джерел; підтримка фінансової стійкості й платоспроможності фірми; структура грошових потоків фірми; структура активів фірми; створення умов, необхідних для забезпечення оптимального обсягу й рівня ефективності інвестицій; мінімізація фінансових ризиків фірми; своєчасне впровадження у фінансову діяльність фірми сучасних технологій керування, інструментарію його забезпечення й організаційних систем; система фінансових інновацій фірми; ефективний і швидкий вихід фірми з фінансової кризи й нейтралізація її наслідків.

Література

1. Амосов О. Ю. Фінансова безпека підприємства в сучасних умовах: теоретичний аспект О. Ю. Амосов// Проблеми економіки. – 2011. – № 4. – С. 76–80, С.78.;
2. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення): Монографія. – К.: Київ.нац.торг-екон.ун-т, 2004. – 759 с.

3. Бардаш С.В. Контроль діяльності суб'єктів господарювання: гіпотези та версії порушень: Монографія. - К.: Національний торговельно-економічний Університет, 2008. -312 с.
4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия. К.: Ника центр, Эльга, 2004. – 784 с.
5. Вишнівська Б. Методи мінімізації фінансових ризиків // Економіст. – 2007. - №6. – С.58-59.
6. Воробйов Ю. М. Фінансова безпека організацій рекреаційної сфери /Ю. М. Воробйов, О. Г. Блажевич// Науковий вісник: Фінанси. Банки. Інвестиції. – 2010. – № 2. – С. 12–19.
7. Ганущак Т. В. Методи управління фінансовою безпекою підприємства / Т. В. Ганущак // Наука й економіка. – 2012. – № 3 (27). – С. 13–17.
8. Єрмошенко М.М., Горячева К.С., Ашуев А.М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: Препринт наукової доповіді /За ред. М.М.Єрмошенка. – К.: Національна академія управління, 2005. – 78 с., с. 35-43.
9. Картузов Є.П. Визначення фінансової безпеки підприємства: поняття, зміст, значення і функціональні аспекти Актуальні проблеми Економіки №9 (135), 2012
file:///C:/Users/User/Downloads/ape_2012_8_23.pdf
10. Мойсеєнко І.П.Інформаційно-аналітичне забезпечення фінансової безпеки суб'єктів господарювання / І.П. Мойсеєнко, М.Я. Демчишин // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №10 (100). – С. 239 – 244.
11. Реверчук Н.Й.Управління економічною безпекою підприємницьких структур. – Львів: ЛБІ НБУ, 2004. – 195с.
12. Тимощенко К. С. Індикатори кількісної оцінки рівня фінансової безпеки суб'єктів підприємництва «Экономика и менеджмент – 2013: перспективы интеграции и инновационного развития». Коллективная монография <http://www.confcontact.com/node/519>.

Куда Д.А.

студент гр. ОА-14

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНИЙ АНАЛІЗ ЗАЛЕЖНОСТІ КУРСУ РОСІЙСЬКОГО РУБЛЯ ВІД ЦІНИ НА НАФТУ ТА АЛЮМІНІЙ.

Курс російського рубля в умовах ринкової економіки формується під впливом багатьох факторів. Їх вплив можна виразити за допомогою економіко-статистичних методів.

Між тим, сучасний стан інформаційної забезпеченості створює передумови для широкого застосування багатofакторних моделей з метою встановлення взаємозв'язків між результативною ознакою та основними факторами.

З метою дослідження якісної та кількісної оцінки внутрішніх та зовнішніх взаємозв'язків між результативною ознакою та обраними факторами, доцільно застосовувати саме кореляційно-регресійний аналіз, основне завдання якого полягає у аналізі наявних статистичних даних між досліджуваними ознаками з послідуочим встановленням щільності взаємозв'язку за допомогою розрахованих коефіцієнтів кореляції.

Одним з головних показників курсу рубля є ціни на експортні товари з Росії. З метою врахування факторів, що впливають на рівень курсу рубля, проведемо кореляційний аналіз ціни на нафту марки Brent, яка є основою для ціноутворення інших сортів нафти, та ціни на алюміній, який є одним з найбільш експортних товарів Росії за об'ємами продажу, для визначення щільності зв'язку між результативною ознакою, факторними величинами та побудови економіко-математичної моделі.

Аналіз впливу даних факторів на курс рубля дозволяє оцінити ситуацію, що склалася у результаті формування цін на нафту та алюміній у періоди 01.12.15р.-20.01.16р. та 20.01.16р.-01.04.16р.

Ефективним засобом уникнення громіздких розрахунків є пакет «Аналіз даних» в програмному комплексі MS Excel, який дозволяє швидко проводити економіко-математичні розрахунки, будувати багатofакторні лінійні та нелінійні моделі.

У якості результуючого показника (у) було обрано курс рубля по відношенню до 1-го долару, а у якості факторних величин наступні показники:

X1 – міжнародна ціна за барель нафти марки Brent в у.о.;

X2 – міжнародна ціна за 1-ну тону алюмінію в у.о.;

Зведені дані для кореляційно-регресійного аналізу впливу факторних величин на курс рубля подано у таблиці 1.

Таблиця 1. Зведені дані періоду 01.12.15р.-20.01.16р. для кореляційно-регресійного аналізу впливу факторних величин X1, X2 на курс рубля (у).

| Дата | у(курс рубля по відношенню до однієї у.о.) | X1(ціна в у.о за барель) | X2(ціна в у.о за т.) |
|------------|--------------------------------------------|--------------------------|----------------------|
| 01.12.2015 | 66,26 | 44,44 | 1468,25 |
| 02.12.2015 | 66,74 | 42,49 | 1484 |
| 03.12.2015 | 67,77 | 43,84 | 1470,5 |
| 04.12.2015 | 67,67 | 43 | 1509,5 |
| 05.12.2015 | 68,10 | 41,87 | 1495,13 |
| 06.12.2015 | 68,31 | 41,30 | 1487,94 |
| 07.12.2015 | 68,52 | 40,73 | 1480,75 |
| 08.12.2015 | 69,3 | 40,26 | 1472 |
| 09.12.2015 | 69,2 | 40,11 | 1489 |
| 10.12.2015 | 69,22 | 39,73 | 1493,25 |
| 11.12.2015 | 69,18 | 37,93 | 1486,5 |
| 12.12.2015 | 69,7 | 37,93 | 1493,5 |
| 13.12.2015 | 69,96 | 37,92 | 1497 |
| 14.12.2015 | 70,22 | 37,92 | 1500,5 |
| 15.12.2015 | 70,83 | 38,45 | 1476,5 |
| 16.12.2015 | 70,4 | 37,19 | 1491,5 |

| | | | |
|------------|-------|-------|---------|
| 17.12.2015 | 70,58 | 37,06 | 1474,5 |
| 18.12.2015 | 71,32 | 36,88 | 1502,5 |
| 19.12.2015 | 71,29 | 36,62 | 1505,63 |
| 20.12.2015 | 71,28 | 36,48 | 1507,19 |
| 21.12.2015 | 71,26 | 36,35 | 1508,75 |
| 22.12.2015 | 71,12 | 36,11 | 1504,25 |
| 23.12.2015 | 70,93 | 37,36 | 1533,25 |
| 24.12.2015 | 69,52 | 37,89 | 1531 |
| 25.12.2015 | 70,27 | 37,57 | 1531,31 |
| 26.12.2015 | 70,53 | 37,26 | 1531,63 |
| 27.12.2015 | 70,66 | 36,94 | 1531,94 |
| 28.12.2015 | 70,79 | 36,62 | 1532,09 |
| 29.12.2015 | 72,51 | 37,79 | 1532,25 |
| 30.12.2015 | 72,88 | 36,46 | 1524,5 |
| 31.12.2015 | 72,93 | 37,28 | 1505,5 |
| 01.01.2016 | 73,15 | 37,27 | 1497,25 |
| 02.01.2016 | 73,38 | 37,25 | 1489 |
| 03.01.2016 | 73,62 | 37,24 | 1480,75 |
| 04.01.2016 | 73,97 | 37,22 | 1472,5 |
| 05.01.2016 | 74,33 | 36,42 | 1463 |
| 06.01.2016 | 74,73 | 34,23 | 1476 |
| 07.01.2016 | 74,94 | 33,75 | 1474,5 |
| 08.01.2016 | 75,14 | 33,55 | 1491,25 |
| 09.01.2016 | 75,54 | 32,55 | 1475 |
| 10.01.2016 | 75,75 | 32,05 | 1466,88 |
| 11.01.2016 | 75,95 | 31,55 | 1458,75 |
| 12.01.2016 | 76,6 | 30,86 | 1451,5 |
| 13.01.2016 | 76,43 | 30,31 | 1469,5 |
| 14.01.2016 | 76,52 | 31,03 | 1490,5 |
| 15.01.2016 | 76,57 | 28,94 | 1476 |
| 16.01.2016 | 77,62 | 28,75 | 1482,63 |
| 17.01.2016 | 78,15 | 28,65 | 1485,94 |
| 18.01.2016 | 78,67 | 28,55 | 1489,25 |
| 19.01.2016 | 78,49 | 28,76 | 1481 |
| 20.01.2016 | 79,46 | 27,88 | 1467,5 |

В результаті розв'язання поставленої мети двофакторного кореляційно-регресійного аналізу, було побудовано кореляційно-регресійний аналіз (таблиця 2).

Таблиця 2. Двофакторний кореляційно-регресійний аналіз.

| Вывод итогов | | | | | | | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-------------|--------------|-------------|---------------------|--------------|---------------------------|
| <i>Регрессионная статистика</i> | | | | | | | |
| Множественный R | 0,957747576 | | | | | | |
| R-квадрат | 0,917280419 | | | | | | |
| Нормированный R-квадрат | 0,913833769 | | | | | | |
| Стандартная ошибка | 0,999657197 | | | | | | |
| Наблюдения | 51 | | | | | | |
| <i>Дисперсионный анализ</i> | | | | | | | |
| | <i>df</i> | <i>SS</i> | <i>MS</i> | <i>F</i> | <i>Значимость F</i> | | |
| Регрессия | 2 | 531,908863 | 265,9544315 | 266,1368651 | 1,05342E-26 | | |
| Остаток | 48 | 47,96709658 | 0,999314512 | | | | |
| Итого | 50 | 579,8759596 | | | | | |
| <i>Коэффициенты Стандартная ошибка t-статистика P-значение Нижние 95% Верхние 95% Нижние 95,0% Верхние 95,0%</i> | | | | | | | |
| Y-пересечение | 125,3960697 | 9,875856796 | 12,69723451 | 5,86711E-17 | 105,5393291 | 145,2528103 | 105,5393291 145,2528103 |
| Переменная X 1 | -0,75087674 | 0,034891563 | -21,52029508 | 2,65922E-26 | -0,821030929 | -0,680722552 | -0,821030929 -0,680722552 |
| Переменная X 2 | -0,01735326 | 0,006783545 | -2,558140305 | 0,013734864 | -0,030992491 | -0,003714029 | -0,030992491 -0,003714029 |

Модель має наступний вигляд:

$$\hat{y}=125,396 - 0,751x_1 - 0,017x_2$$

Дане рівняння свідчить про те, що:

1. ціна на нафту – при зниженні ціни бареля нафти на 1 у.о., курс рубля знизиться на 0,751;
2. ціна на алюміній – при зниженні ціни алюмінію на 1 у.о., курс рубля знизиться на 0,017;

У процесі виявлення кореляційно-регресійних зв'язків між результативним показником та факторними величинами, окрім побудови економіко-математичної моделі, було розраховано коефіцієнт множинної регресії, коефіцієнт детермінації, середню похибку апроксимації.

Коефіцієнт множинної регресії $R = 0,958$ вказує на дуже щільний зв'язок між результативним показником та факторними величинами. Щодо значення коефіцієнту детермінації отриманої кореляційно-регресійної моделі, $R^2 = 0,917$, тобто залежність курсу рубля на 91,7% обумовлена обраними факторними величинами. Решта 8,3 % обумовлені іншими факторами, що впливають на курс, але не є включеними в модель регресії.

$$\check{R}^2=0,914$$

На відміну від коефіцієнта множинної детермінації скоригований коефіцієнт детермінації може зменшуватись при введенні у модель нових факторів, які не чинять істотного впливу на залежну змінну.

З огляду на високі значення коефіцієнтів множинної регресії та детермінації, дана залежність є достатньо закономірною.

$$F=266,137$$

$$F_{кр}(0,05;2;49)=3,23$$

$F > F_{кр}$, свідчить про достатній рівень достовірності (значущості) результатів оцінювання на рівні значущості α (0,05).

Середня похибка апроксимації $A=1,08\%$. $A < 10\%$, а тому модель вважається адекватною.

Таблиця 3. Зведені дані періоду 20.01.16р.-01.04.16р. для кореляційно-регресійного аналізу впливу факторних величин X_1 , X_2 на курс рубля (y).

| Дата | у(курс рубля по відношенню до однієї у.о.) | X1(ціна в у.о за барель) | X2(ціна в у.о за т.) |
|------------|--------------------------------------------|--------------------------|----------------------|
| 20.01.2016 | 79,46 | 27,88 | 1467,5 |
| 21.01.2016 | 83,59 | 29,25 | 1486 |
| 22.01.2016 | 80,57 | 32,18 | 1484,75 |
| 23.01.2016 | 79,19 | 31,34 | 1481,75 |
| 24.01.2016 | 78,49 | 30,92 | 1480,25 |
| 25.01.2016 | 77,8 | 30,5 | 1478,75 |
| 26.01.2016 | 81,84 | 31,8 | 1497,5 |
| 27.01.2016 | 79 | 33,1 | 1529,5 |
| 28.01.2016 | 77,37 | 33,89 | 1516,5 |
| 29.01.2016 | 75,17 | 34,74 | 1520,75 |
| 30.01.2016 | 75,75 | 34,49 | 1522,5 |
| 31.01.2016 | 76,04 | 34,37 | 1523,38 |
| 01.02.2016 | 76,33 | 34,24 | 1524,25 |
| 02.02.2016 | 77,93 | 32,72 | 1503,75 |
| 03.02.2016 | 79,26 | 35,04 | 1526,5 |
| 04.02.2016 | 76,46 | 34,46 | 1535 |
| 05.02.2016 | 77,34 | 34,06 | 1495 |
| 06.02.2016 | 77,1 | 33,47 | 1496 |
| 07.02.2016 | 76,98 | 33,18 | 1496,5 |
| 08.02.2016 | 76,86 | 32,88 | 1497 |

| | | | |
|------------|-------|-------|---------|
| 09.02.2016 | 78,68 | 30,32 | 1478,5 |
| 10.02.2016 | 79,07 | 30,84 | 1479 |
| 11.02.2016 | 79,11 | 30,06 | 1482 |
| 12.02.2016 | 79,5 | 33,36 | 1498,5 |
| 13.02.2016 | 78,64 | 33,38 | 1506,25 |
| 14.02.2016 | 77,56 | 33,38 | 1510,13 |
| 15.02.2016 | 77,78 | 33,39 | 1514 |
| 16.02.2016 | 76,25 | 32,18 | 1526,25 |
| 17.02.2016 | 77,85 | 34,5 | 1526 |
| 18.02.2016 | 75,46 | 34,28 | 1516,5 |
| 19.02.2016 | 76,37 | 33,01 | 1551,75 |
| 20.02.2016 | 77,13 | 33,85 | 1564 |
| 21.02.2016 | 76,95 | 34,27 | 1570,13 |
| 22.02.2016 | 76,76 | 34,69 | 1576,25 |
| 23.02.2016 | 76,58 | 33,27 | 1548,5 |
| 24.02.2016 | 76,39 | 34,41 | 1567 |
| 25.02.2016 | 76,39 | 35,29 | 1556,75 |
| 26.02.2016 | 75,09 | 35,1 | 1560 |
| 27.02.2016 | 75,5 | 35,54 | 1568,19 |
| 28.02.2016 | 75,7 | 35,75 | 1570,22 |
| 29.02.2016 | 75,9 | 35,97 | 1572,25 |
| 01.03.2016 | 74,05 | 36,81 | 1570,25 |
| 02.03.2016 | 73,63 | 36,93 | 1584,5 |
| 03.03.2016 | 73,82 | 37,07 | 1572,25 |
| 04.03.2016 | 73,19 | 38,72 | 1583,25 |
| 05.03.2016 | 72,99 | 39,78 | 1587,63 |
| 06.03.2016 | 72,79 | 40,31 | 1589,81 |
| 07.03.2016 | 72,58 | 40,84 | 1592 |
| 08.03.2016 | 72,48 | 39,65 | 1560,25 |
| 09.03.2016 | 72,38 | 41,07 | 1572,25 |
| 10.03.2016 | 71,09 | 40,05 | 1549,75 |

В результаті розв'язання поставленої мети двофакторного кореляційно-регресійного аналізу, було побудовано кореляційно-регресійний аналіз (таблиця 4)

Таблиця 4. Двофакторний кореляційно-регресійний аналіз.

| Вывод итогов | | | | | | |
|---------------------------------|---------------------|---------------------------|---------------------|-------------------|---------------------|--------------------|
| Регрессионная статистика | | | | | | |
| Множественный R | 0,875947208 | | | | | |
| R-квадрат | 0,767283512 | | | | | |
| Нормированный R-квадрат | 0,757586991 | | | | | |
| Стандартная ошибка | 1,235044397 | | | | | |
| Наблюдения | 51 | | | | | |
| Дисперсионный анализ | | | | | | |
| | <i>df</i> | <i>SS</i> | <i>MS</i> | <i>F</i> | <i>Значимость F</i> | |
| Регрессия | 2 | 241,3987895 | 120,6993947 | 79,12977894 | 6,36578E-16 | |
| Остаток | 48 | 73,21606386 | 1,525334664 | | | |
| Итого | 50 | 314,6148534 | | | | |
| | <i>Коэффициенты</i> | <i>Стандартная ошибка</i> | <i>t-статистика</i> | <i>P-Значение</i> | <i>Нижние 95%</i> | <i>Верхние 95%</i> |
| Y-пересечение | 110,979005 | 10,10206013 | 10,98577949 | 1,06705E-14 | 90,66745216 | 131,2905579 |
| Переменная X 1 | -0,657708899 | 0,104804972 | -6,275550572 | 9,49918E-08 | -0,868433414 | -0,446984384 |
| Переменная X 2 | -0,007648393 | 0,008414607 | -0,908942403 | 0,367921939 | -0,024567093 | 0,009270307 |

Модель яка має наступний вигляд:

$$\hat{y} = 110,979 - 0,658x_1 - 0,008x_2$$

Дане рівняння свідчить про те, що:

1. ціна на нафту – при зниженні ціни бареля нафти на 1 у.о., курс рубля знизиться на 0,658;
2. ціна на алюміній – при зниженні ціни алюмінію на 1 у.о., курс рубля знизиться на 0,008;

Коефіцієнт множинної регресії $R = 0,876$ вказує на дуже щільний зв'язок між результативним показником та факторними величинами. Щодо значення коефіцієнту детермінації отриманої кореляційно-регресійної моделі, $R^2 = 0,767$, тобто залежність курсу рубля на 76,7% обумовлена обраними факторними величинами. Решта 23,3 % обумовлені іншими факторами, що впливають на курс, але не є включеними в модель регресії.

$$\bar{R}^2=0,758$$

З огляду на високі значення коефіцієнтів множинної регресії та детермінації, дана залежність є достатньо закономірною.

$$F=79,13$$

$$F_{кр}(0,05;2;49)=3,23$$

$F > F_{кр}$, свідчить про достатній рівень достовірності (значущості) результатів оцінювання на рівні значущості α (0,05).

Середня похибка апроксимації $A=1,17\%$. $A < 10\%$, а тому модель вважається адекватною.

Отже, в результаті проведення кореляційно-регресійного аналізу залежності курсу рубля від обраних факторів, можна зробити висновок, що для забезпечення стабільного курсу, як основного показника стану економіки Росії, необхідно створювати сприятливі умови для нормалізації ціни на нафту та алюміній. Підтвердженням доцільності даного висновку є результати отриманого вище проведеного кореляційно-регресійного аналізу, згідно яких найбільшого впливу на рівень курсу рубля відіграють саме ціни на нафту та алюміній.

Література

1. Петрашук М.М. «Використання методів кореляційно-регресійного аналізу для моделювання рівня фінансового забезпечення інноваційної діяльності в Україні»/ М.М. Петрашук // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» - 2013р.-№ 6 [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2139>

2. Динамика курса доллара США/«Банки.ру» // [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<http://www.banki.ru/products/currency/usd/>

3. Цены на нефть Brent/ «Fusion Media Limited» // [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<http://ru.investing.com/commodities/brent-oil>

4. Цены на алюминий/ «Fusion Media Limited» // [Електронний ресурс] – Режим доступу:

<http://ru.investing.com/commodities/aluminum>

**Шевченко Л.Я., к.е.н, доцент
Ніколайчук Ю. І.**

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РІВНЯ СЕРЕДНЬОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПИ

Для аналізу й оцінки життєвого рівня населення використовують різні показники, такі як: обсяг валового внутрішнього продукту, національного і реального доходу на душу населення, обсяг послуг на душу населення, середній рівень заробітної плати.

Значення показників зайнятості і безробіття відображають лише частину впливу кризи на ринок праці. Основним показником вимірювання заробітної плати є середньомісячна заробітна плата в реальному вираженні (тобто з урахуванням інфляції). Динаміка середньомісячної заробітної плати відображає зміни в середньому трудовому доході (до вирахування податків) і допомагає прояснити картину динаміки купівельної спроможності заробітної плати.

Актуальність теми дослідження очевидна й не викликає сумніву, оскільки зумовлена необхідністю наближення рівня продуктивності праці, заробітної плати і доходів найманих працівників до рівня розвинених країн шляхом створення відповідних умов для високопродуктивної трудової діяльності між роботодавцями та державою. Багато фахівців-економістів досліджували та продовжують досліджувати найважливіші проблеми оплати праці в умовах вітчизняної економіки, що склалися на сьогодні. Серед них: В.С. Василенко, О.С. Ветлужська, А.О. Гордеюк, Ю.М. Іванечко, П.М. Матюшко, А.І. Радчук, Т.В. Сизикова, С.В. Цимбалюк та ін.

Згідно з Законом України «Про оплату праці» від 21.03.1995 року [1], заробітна плата – це винагорода, обчислена у грошовому вираженні, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. З цього виходить, що середня заробітна плата – це середня ціна, що виплачується за використання праці одного працівника за певний період.

Середня заробітна плата одного працівника являє собою один з головних показників і чинників рівня соціально-економічного життя кожної країни. Найгострішою соціальною проблемою в Україні є велика різниця між високою вартістю життя і низькою ціною праці. Динаміка реальної середньої заробітної плати коливається в залежності від країни і регіону. При цьому вплив кризи є очевидним на сукупному рівні. Серед країн Європи середня зарплата на одного працівника різниться відповідно до розвитку економіки і оплата праці українців знаходиться на одному з найнижчих рівнів серед країн Європи.

Середня зарплата не може буди нижче прожиткового мінімуму та мінімальної зарплати.

У 2014 році країною з найнижчим рівнем доходу стали Україна, Молдавія, Болгарія, середні заробітні плати яких склали відповідно 124 євро, 173 євро, 356 євро. Лідерами за середнім заробітком Ліхтенштейн, Монако та

Швейцарія. Найвищий рівень доходу має Ліхтенштейн. У цій країні найвища середня зарплата в Європі, і показник становить понад 5100 євро в місяць на людину. Далі йде Монако, там люди отримують близько 4500 євро в місяць. Третє місце займає Швейцарія – в цій державі середній показник заробітної плати дорівнює приблизно 4000 євро.

В 2015 році Україна знову зайняла останнє місце в списку середніх заробітних плат в країнах Європи з показником у 158 євро в місяць на людину, Болгарія - 656 євро, Румунія – 800 євро. Першими в списку з найвищою заробітною платою виявилися Данія з доходом в 6608 євро в місяць, далі йде Бельгія – 6288 євро і Швеція – 5984 євро.

Мінімальна заробітна плата є державною соціальною гарантією, обов'язковою для підприємств, установ, організацій усіх форм власності і господарювання та фізичних осіб, які використовують працю найманих працівників.

В усіх європейських країнах протягом останнього десятиліття суттєво зросла мінімальна заробітна плата. Найбільшого відносного росту вдалося досягти Румунії, де її показники з 2004 по 2015 рік зросли більш ніж втричі, 68.3\$ проти 217.5\$. За абсолютним показником найбільшого зростання вдалося досягти Ірландії – 388.7\$, у 2004 році мінімальна зарплата становила – 1073.15\$, а в 2015 – 1461.85\$. Польща та Словаччина за останнє десятиліття зробили суттєвий стрибок мінімальної заробітної плати, підвищивши її більш ніж вдвічі. Ще більшого успіху вдалося досягти прибалтійським країнам, наприклад Латвія підняла мінімальну заробітну плату починаючи з 2004 більш ніж втричі, з 118.96\$ у 2004 до 360\$ у 2015. Усі країни, що досягли значного економічного зростання за попереднє десятиліття здійснили суттєві економічні реформи та вступили до ЄС.

В Україні серед усіх країн Європи встановлена найнижча мінімальна заробітна плата на 2014 рік, яка складає 72 євро в місяць на людину. Наступна країна з мінімальною заробітною платою – це Білорусія з показниками у 126 євро. На третьому місці виявилась Македонія з показниками у 131 євро. Найвища мінімальна заробітна плата в Люксембурзі – 1920 євро на 2014 рік. Друге місце посідає Німеччина з заробітною платою у розмірі 1473 євро. На третьому місці знаходиться Франція з показником у 1458 євро.

В 2015 році Україна залишається на останньому місці з мінімальною заробітною платою у 57 євро в місяць на людину. Слідом йде Болгарія - 184 євро. Далі йде Румунія з розміром мінімальної заробітної плати у 218 євро. В 2015 році два перших місця по мінімальній заробітній платі закріплюються за Люксембургом і Бельгія показниками у 1923 євро та 1502 євро, а останнє місце займають Нідерланди – 1502 євро.

В Македонії, Албанії, Німеччині мінімальну заробітну плату ввели тільки з 2014 року. В деяких країнах доки немає національної мінімальної зарплати:

- у Кіпрі мінімальна заробітна плата встановлюється урядом для деяких конкретних професій;

– у Данії, Італії, Австрії, Фінляндії і Швеції, Ісландії, Норвегії і Швейцарії, Монако, Ліхтенштейні мінімальна заробітна плата встановлюється галузевими колективними договорами.

На жаль Україні не вдається провести економічні реформи та налагодити суттєвий товарообіг з країнами ЄС. Корупція, окупація частини території та військові дії, валютні спекуляції, бездіяльність НБУ, неналежна увага влади до міцності національної грошової одиниці вкрай негативно впливають на економічні показники, звідси й на курс гривні та розмір мінімальної заробітної плати в доларах США та євро.

Серед найважливіших причин, які зумовили різке падіння реальної заробітної плати, слід відзначити випереджаюче зростання цін на товари і послуги при відсутності механізмів захисту доходів від інфляції, різку трансформацію безкоштовних соціальних благ в платні, масові й довготривалі затримки виплати зарплати, підвищення рівня реального безробіття. Загроза безробіття змушує людей погоджуватися на мізерну заробітну плату, навіть із затримками.

Узагальнюючи викладене, можна зробити висновок, що Україна знаходиться в нестабільному економічному стані і має найнижчу середню заробітну плату серед країн Європи. Щоб подолати кризу, Україні необхідно: активізувати діяльність профспілок у напрямі підвищення заробітної плати та вдосконалення її організації; суттєво підвищити мінімальну заробітну плату з одночасною зміною її поняття та складових; вжити заходів для захисту від надмірної експлуатації праці найманих працівників підприємств, які не застосовують принципів договірного регулювання заробітної плати та тарифних систем оплати праці, забезпечити справедливість оплати праці на основі адекватної оцінки її затрат та результатів; створити можливості для зростання добробуту працівників та їх сімей до рівня передових країн світу на основі безперервного піднесення економіки.

Література

4. Закон України «Про оплату праці» від 24.03.1995 № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-вр>.

5. Фінансовий портал Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://index.minfin.com.ua/>

6. Євростат Мінфін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>

Субчинська О.М.
асистент кафедри менеджменту
Одеського національного політехнічного університету

АКТУАЛЬНІСТЬ КОМПЛЕКСНОГО ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСІВ ТА ПОТЕНЦІАЛІВ РЕГІОНУ В УМОВАХ НЕСТІЙКОЇ ЕКОНОМІКИ КРАЇНИ

Трансформація суспільно-економічної системи в Україні, особливо в контексті переходу її до сталого розвитку, вимагає всебічного аналізу та розробки глибоких наукових основ вдосконалення ресурсної політики, її складових як на загальнодержавному так і регіональному рівнях. Цьому сприяє той факт, що регіональна ресурсна політика є головною складовою політики державного регулювання економічного розвитку країни. Такі наукові основи повинні стати платформою, на базі якої мають будуватися мікро- та макрооснови конкретних перетворень, розроблятися прогнози і формуватися політика перебудови суспільства на кожному конкретному етапі його розвитку. Зокрема, ця теза набуває особливої актуальності для регіонів, характерною ознакою розвитку яких є полікомпонентна структура наявного ресурсного потенціалу та поліфункціональний напрямок розвитку його потенціалів [1].

У сучасних умовах перед кожним регіоном країни стоїть проблема його виживання і забезпечення сталого розвитку, яке можливе лише за умов ефективного використання його потенціалів, в залежності від індивідуальних потреб та можливостей регіону.

Доведено, що кожен регіон це специфічне утворення яке має свої територіальні інтереси: у стабільному характері відтворення, збереження та примноження усіх наявних потенціалів та необхідних для розвитку наявних ресурсів; пропорційність використання потенціалів території та раціональне освоєння ресурсів.

Життєдіяльність будь-якого регіону є постійним фактором, яку не можна зупинити, тому територіальні інтереси – це перш за все потреба в стабільному характері відтворення, постійному збереженні та примноженні потенціалів території.

При виборі основних варіантів розвитку кожного регіону необхідно застосовувати політику комплексного освоєння ресурсів що передбачає аналіз всіх наявних потенціалів, їх взаємозв'язків, які виникають між об'єктами і суб'єктами користування, а також аналіз наслідків всіх заходів, які плануються впроваджувати для раціонального функціонування господарської діяльності регіону. Значну допомогу при проведенні аналізу можуть здійснювати картографічні схеми типів користування ресурсами та рівні конфліктності між ними. Екстенсивний тип розвитку економіки регіонів країни, призвів до нерационального використання економічних ресурсів, що, у свою чергу, створило умови для виникнення конфлікту інтересів при використанні економічних, екологічних, земельних і рекреаційних ресурсів, а також впливу

нераціонального користування природними ресурсами території регіону та її теперішній стан.

Комплексне використання ресурсів регіонів представляє собою складний процес взаємодії трудових, економічних, екологічних, природних, демографічних, соціальних, фінансових, організаційних та ін. ресурсів територій. Кожен з яких у взаємодії з існуючими умовами інфраструктури територій, під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, забезпечує свій вклад у формування ефективного та сталого економічного розвитку територій.

Практично неможливо використовувати один ресурс без прямого або опосередкованою впливу на інший. Це обумовлює необхідність комплексною використання ресурсів, яке передбачає раціональне використання не тільки одного (основного) ресурсу, а й інших безпосередньо пов'язаних з ним ресурсів.

На сьогоднішній день проблема економічного стимулювання раціонального використання територіальних ресурсів стоїть дуже гостро, проте помітно відстає розробка економічного механізму її вирішення, так як регіони країни знаходяться у секторі з низьким соціально-економічним розвитком, негативною інвестиційної привабливістю, високим рівнем екологічної небезпеки, низьким рівнем задоволеності населення життям, низькими показниками інноваційного та наукового потенціалів [2].

Слід зазначити, що оцінка комплексного використання ресурсів регіонів та виявлення шляхів і засобів активізації їх використання належать до найважливіших пунктів при вирішенні регіональних проблем. Чим вище рівень використання потенціалів тим стабільніше конкурентне становище регіону.

Комплексне функціонування потенціалів регіону представляє собою складний процес взаємодії усіх наявних ресурсів, під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, забезпечує свій вклад у формування показників регіонального розвитку [3].

Підбиваючи підсумки усього вищевикладеного можна констатувати, що для сталого (збалансованого) розвитку ресурсного потенціалу будь-якого регіону країни необхідно визначити пріоритетність найважливіших стратегічних цілей регіональної ресурсної політики регіону враховуючи при цьому головну місію регіону та майбутній його вклад у розвиток країни.

Проведення комплексної оцінки використання потенціалів регіону та необхідних ресурсів враховує національні та глобальні відгуки і може бути використаний органами законодавчої та управлінської влади: при розробці організаційних та практичних заходів спрямованих на раціональне використання потенціалів (ресурсів); при розробці обґрунтованої політики удосконалення комплексного освоєння ресурсів (економічних, соціальних, екологічних, інноваційних тощо) території; при формуванні поточних і перспективних програм стратегічного розвитку регіонів; при обґрунтуванні та удосконаленні стратегії соціально-економічного розвитку регіонів.

Практичне використання результатів даного дослідження дасть змогу виявити поточні проблеми та тенденції їх розвитку, розробити необхідні напрями їх корегування визначаючи, при цьому, результативність та

ефективність використаних потенціалів (наявних та необхідних ресурсів) регіону, які у значній мірі мають бути збалансованими і закладати позитивні процеси відтворення в економічний, соціальний та екологічний розвиток країни.

Література

1. Субчинська О.М. Визначення пріоритетних заходів сталого розвитку територій країни/ Субчинська О. М.// Матеріали IV Міжнародної інтернет-конференції «Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту» (Одеський національний політехнічний університет, м. Одеса, 21-22 травня 2015), Одеса: ОНПУ, 2015. – с. 161-162: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.opu.ua/files/science/2015/men_2015/s_4.pdf

2. Субчинська О.М. Соціально-економічні передумови та чинники освоєння приморських територій/ О.М. Субчинська// Соціально-економічний розвиток України та регіонів: тези доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції 20-21 жовтня 2011 р./ за ред. В.М. Огаренко, А.О. Монаєнко та ін.. – Запоріжжя: КПУ, 2011. – 396 с. – с.129-130

3. Субчинська О.М. Потенціал: сутність, види, особливості використання/ О.М. Субчинська/ Матеріали першої міжнародної науково-практичної інтернет-конференції "Управління інноваційним розвитком на макро-, мезо- та макрорівнях» (2015/06/05), Одеса: ОНПУ, 2015. – Т1.– 2015. – 152 с. – с.13-16: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.opu.ua/files/science/2015/yir_2015/13.pdf

4. Субчинська О.М. Організаційно-економічний механізм управління інноваційним розвитком регіонів /О.О. Олейникова, О.М. Субчинська// II Міжнародна науково-практична конференція «Економіка: реалії часу і перспективи» (Одеський національний політехнічний університет, 7–11 вересня 2015 року, м. Одеса), Одеса: ОНПУ, - 2015. – 5(21). - с. 173-174

5. Subchynska H. The policy formation peculiarities of the complex use of the coastal area's potentials/H. Subchynska//Sp-ka z.o.o. "Nauka I studia". Ekonomiczne nauki.- Panstwowy zarząd. – Przemysł, 2013. – №4(72) – p.61-65.

Маслаков А.

студент групи ЛОГ-14

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ГРОШОВО-КРЕДИТНА ПОЛІТИКА НБУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Економіка держави в своїй структурі має низку органів та установ, які забезпечують її стабільне функціонування. До цих органів належать: Кабінет Міністрів, з відповідними міністерствами, адміністрації та управління обласного та регіонального рівня. Особливим центральним органом державного

управління економікою є Національний банк України. Його юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації визначаються Конституцією України, а свою діяльність він проводить незалежно від уряду.

Загалом банківська система України складається з Національного банку України та інших банків, а також філій іноземних банків, що створені і діють на території України.

Національний банк є головним банком країни, водночас він виступає як економічно самостійний орган, який здійснює видатки за рахунок власних доходів у межах затвердженого кошторису адміністративних витрат, а у визначених випадках - також за рахунок Державного бюджету.

Так як статус Нацбанку не можна віднести до звичайних чи спеціальних банків країни, а швидше до особливого органу державного управління, на нього покладено особливі функції та завдання. Зокрема серед них можна виділити наступні:

- Забезпечення цінової та фінансової стабільності з метою сприяння сталому економічному розвитку України.
- забезпечення стабільності грошової одиниці України
- сприяння стабільності банківської системи за умови, що це не перешкоджає досягненню та підтримки цінової стабільності в державі.
- сприяння додержанню стійких темпів економічного зростання, та інші.

Національний банк виступає кредитором останньої інстанції для банків і організує систему рефінансування. Також він представляє інтереси України в центральних банках інших держав, міжнародних банках та інших кредитних установах, де співробітництво здійснюється на рівні центральних банків.^[1]

З огляду на функції, які виконує НБУ можна зробити висновок, що він відіграє одну з найголовніших ролей в управлінні економікою держави.

Як ми знаємо, сучасна економіка України зараз переживає не найкращі часи. На це вплинула низка факторів та подій.

По-перше, світова фінансова криза. Циклічне уповільнення світової економіки спричинило зниження світового попиту на експортну продукцію, а отже продукцію Українських виробників

Обвал котирувань на світових фондових ринках спричинив різке падіння акцій вітчизняних компаній.

Також спостерігається підвищення вартості закордонних товарів, імпортерами яких виступає Україна.^[5]

По-друге ситуація на Донбасі та проведення Антитерористичної операції. Очевидним є факт того, що це матиме негативний вплив на економіку країни, оскільки потребуватиме значної кількості коштів на відтворення збитків, фінансування військових сил України та відбудову зруйнованих територій.

По-третє, відокремлення АР Крим, та частини Сходу України. На мою думку ці території відігравали одне з найвизначніших значень в економіці

держави. На Донбасі було зосереджено найбільші промислові агломерації та поклади корисних копалин. АР Крим в свою чергу, мала величезну кількість рекреаційних ресурсів. Втрата цих територій суттєво вплинула на економіку країни.

Як я вже зазначав, ці фактори та події не могли не вплинути на економіку України. Минулого року обмінний курс гривні до долара США на міжбанківському ринку знизився на 93,5% – до 15,77 грн./дол. США. Обсяг міжнародних резервів скоротився з 20,4 до 7,5 млрд. дол. або на 63,1%. Рівень споживчої інфляції склав 24,9%. Темпи базової інфляції протягом року прискорились з 0,1% до 22,8%, ціни виробників зросли на 31,8%, що у сукупності відображує вплив девальвації національної валюти. Таким чином, економіка у 2014 році увійшла у фазу стагфляції, коли скорочення виробництва та зайнятості відбувається в умовах зростання цін. ^[1]

Все це призвело в свою чергу до суттєвого скорочення державного бюджету, девальвації гривні, зменшення заробітних плат, збільшення рівня безробіття тощо.

Як ми визначили раніше, головним завданням центрального банку є розвиток та підтримання ефективної фінансової системи в країні, а стратегічною метою монетарної політики - забезпечення стабільності грошової одиниці. Як орган, відповідальний за стабільність економіки зараз Національний банк зосереджує свою діяльність на виводі її з кризового становища.

Стабільність національної валюти є одним з найважливіших питань для економіки держави. Від цього залежить стабільність рівня цін, рівень обмінного курсу, стабільність процесів кредитування та інвестування. Зараз для її підтримки Національний банк має виходити із пріоритетності досягнення та підтримки цінової стабільності в державі. ^[4]

За таких сформованих економічних умов, основним завданням грошово-кредитної політики на 2015 рік було максимально можливе зниження темпів інфляції у річному вимірі з метою зламу висхідного тренду в її динаміці та створення підґрунтя для досягнення середньострокової цілі.

Голова НБУ Валерія Гонтарева повідомила на своїй останній прес-конференції що правління Національного банку продовжує дотримуватися стриманої монетарної політики, а облікову ставку вирішено зберегти на рівні у 22% річних. Це має запобігти несприятливому впливу наявної внутрішньої політичної нестабільності на світових ринках на українську економіку.

Як ми бачимо самі, інфляція продовжує уповільнюватися і надалі. У січні 2016 року вона становила 0.9%. Такі результати були близькими до прогнозів Національного банку на цей місяць. Тривало і зниження базової інфляції, яка була нульовою за результатами січня. У лютому за попередніми оцінками на основі щодавного моніторингу динаміки цін інфляція також була низькою.

Зниження темпів інфляції, які ми можемо спостерігати зараз, відбувається саме завдяки збереженню стриманої монетарної політики НБУ та слабкому внутрішньому попиту.

За попередніми прогнозами НБУ інфляція знизиться з 43.3% на кінець 2015 року до 12% на кінець 2016-го.

У майбутньому Національний банк прийняв рішення продовжити поступову лібералізацію чинних адміністративних обмежень, які діють на валютному ринку.

Підсумовуючи, можна зробити висновок, що управління економікою держави є складним багатокомпонентним процесом, що регулюється різними органами управління. Особливу роль в цьому процесі відведено Національному банку, і тому на нього покладено особливі обов'язки та функції.

Сучасний стан економіки України можна назвати кризовим, проте державне управління, і, зокрема, НБУ визначає вирішення цієї проблеми пріоритетним на даному етапі, і спрямовує свою діяльність на її максимальну стабілізацію. Проводження стриманої монетарної політики НБУ вже має свої позитивні наслідки, та суттєві зрушення в бік стабілізації економіки та виводу її із кризового становища, а курс на лібералізацію адміністративних обмежень відкриває перспективи стабілізації валютного ринку.

Література

1. Офіційний сайт національного банку України:
<http://www.bank.gov.ua/>
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 5-6, ст.30)
3. Закон України «Про Національний Банк України» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, № 29, ст.238)
4. Никипелов А. Стратегия и тактика денежно-кредитной политики в условиях мирового экономического кризиса / А. Никипелов, М. Головин // Вопросы экономики. – 2010.
5. Геец В. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики Украины до и во время финансового кризиса / В. Геец // Экономика Украины. – 2009

Єременко К.В.

Науковий керівник: **Фортуна В.В.**

к.ф-м.н, доцент

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
Імені Михайла Туган-Барановського*

Дослідження кореляції між ціною на нафту і ціною на золото

Протягом останніх десятиліть, провідні аналітики світу намагаються відслідкувати чіткий взаємозв'язок між курсом світових валют та ціною на золото, а також ціною на деякі інші активи, в першу чергу нафту. Головною метою таких досліджень являється прогнозування цін на об'єкти, які нас цікавлять.

Досліджуючи кореляцію між ціною на золото і ціною на нафту були використанні дані за останні п'ятнадцять років.

Таблиця 1

Ціни на золото і нафту в 2000-2015рр.

| Рік | Ціна на золото (\$ за унцію) | Ціна на нафту (\$ за барель) |
|------|------------------------------|------------------------------|
| 2000 | 279,11 | 28,3 |
| 2001 | 271,04 | 24,4 |
| 2002 | 309,73 | 25 |
| 2003 | 363,38 | 28,9 |
| 2004 | 409,72 | 38,3 |
| 2005 | 444,74 | 54,4 |
| 2006 | 603,46 | 65,4 |
| 2007 | 695,39 | 72,7 |
| 2008 | 871,96 | 97,7 |
| 2009 | 972,35 | 61,9 |
| 2010 | 1224,53 | 79,6 |
| 2011 | 1571,52 | 111 |
| 2012 | 1668,98 | 121,4 |
| 2013 | 1409,24 | 108,8 |
| 2014 | 1266,4 | 98,9 |
| 2015 | 1158,66 | 52,4 |

Для зобразимо вигляді

зручності данні у графіків:

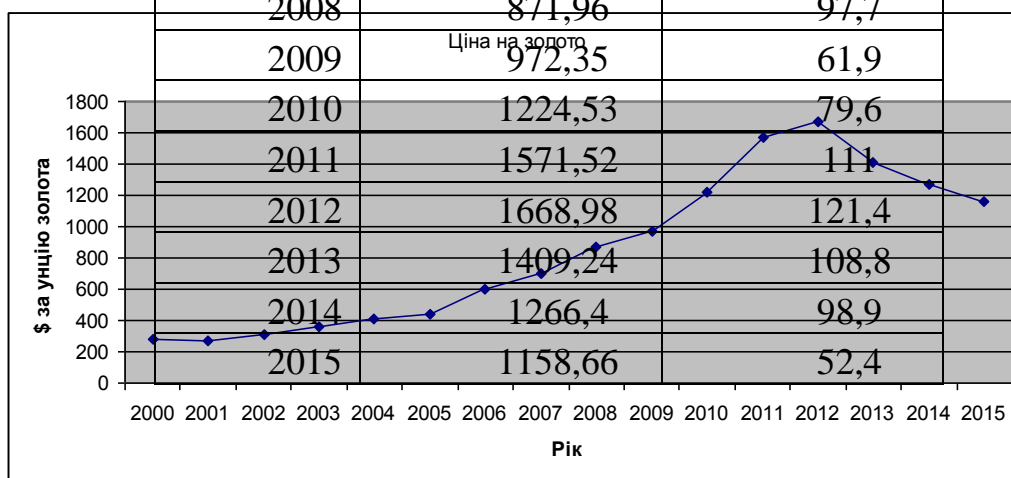


Рис.1. Ціна на золото в 2000-2015рр.

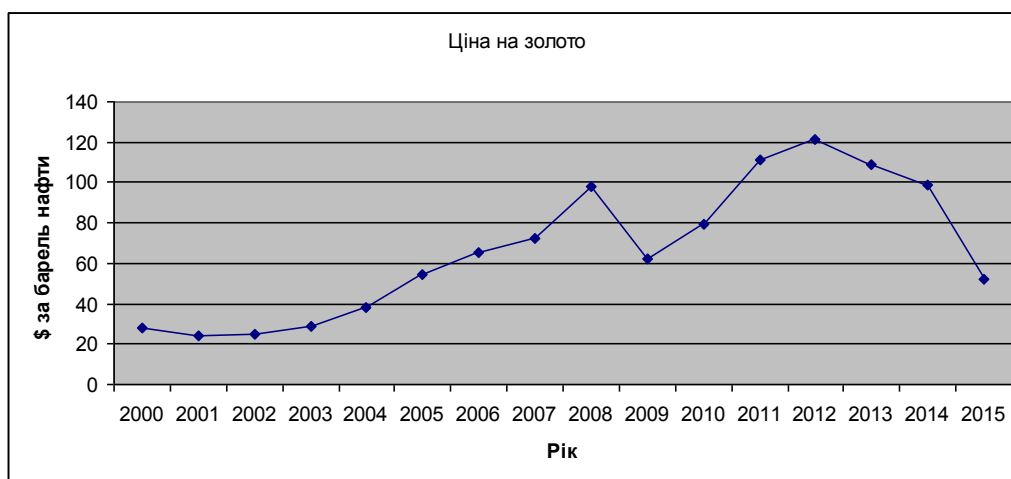


Рис.2. Ціна на золото в 2000-2015рр.

Візуально ми можемо спостерігати взаємозв'язок між даними об'єктами. Використавши пакет «Аналіз даних» ми знайдемо рівень кореляції:

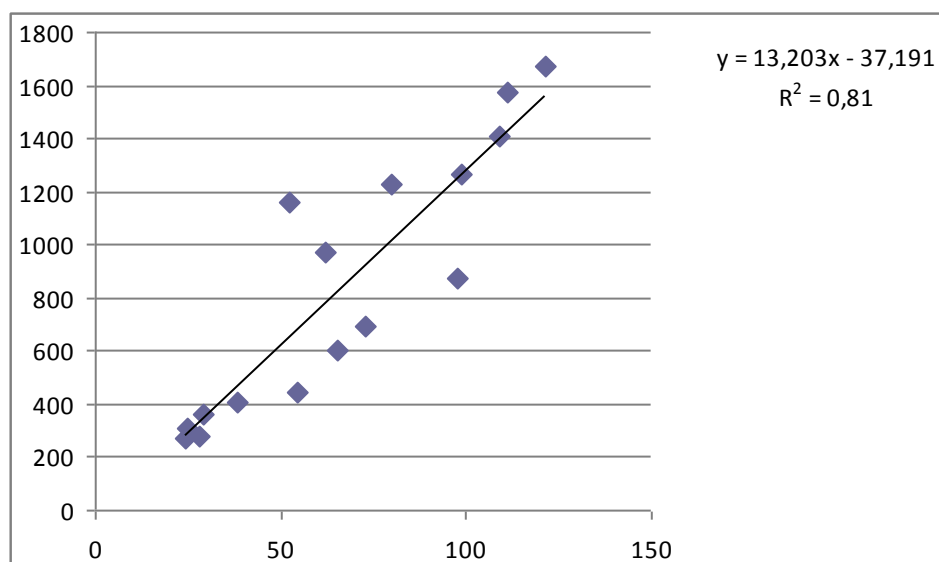


Рис.3. Рівень кореляції між ціною на золото і ціною на нафту за 2000-2015рр.

Рівень кореляції високий, що означає тісний зв'язок між цінами на нафту та золото. Це можна пояснити тим, що після 1971 року, коли більшість країн відв'язали свої національні валюти від «золотого стандарту», золото стало товаром[3].

Проте ми можемо спостерігати значне підвищення ціни на нафту в 2008 році і різьке падіння в 2009 році, в той час, коли ціна на золото стабільно росла. Це було зумовлено тим, що в 2008 році значні інвестиції були спрямовані на ресурсний ринок, зокрема на купівлю нафти, в результаті чого високий попит привів до значного підвищення цін. Проте в 2009 році, коли почалася світова криза і загальний ВВП показав від'ємні значення (вперше після Другої світової війни), попит на нафту впав, а пропозиція залишалась високою, ціни на нафту

значно знизилась[2]. Але з 2010 року ціна на нафту і ціна на золото знову стали прямо пропорційно залежними.

Також слід відзначити, що ціни на нафту і золото взаємопов'язані з курсом долара[1]. Але між ними обернена кореляція. Тобто, при падінні курсу долара ціни на нафту і золото ростуть, а при зміцненні світової валюти – ціни падають.

Аналізуючи отриманні данні, можна зробити висновок, що рівень кореляції, між ціною на золото і ціною на нафту, високий, що дає можливість прогнозувати зростання чи падіння цін на один з даних товарів, при підвищенні або зниженні на інший.

Література

1. Бушуев В.В. Ціна на нафту: аналіз, тенденції, прогноз / В.В. Бушуев, А.А. Конопляник, Я.М. Міркін // ВД «Энергия», 2013.
2. Башмаков І. Ціна на нафту: межі росту і глибина падіння [Електронний ресурс] / Башмаков І. // Режим доступу: http://www.cenef.ru/file/oil_price_limits.pdf
3. Дудчик О.Ю. Інвестування в золото: переваги та недоліки / дудчик О.Ю., Бривко А.В., Нежиа Н.Ю // Інвестування в золото: переваги та недоліки: «Молодий вчений» • № 2 (02) • грудень, 2013 р. – 22с.

Александрова Г.М.

к.е.н, доцент кафедри фінансів та банківської справи

Верич Г. О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РЕФОРМУВАННЯ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Медична галузь в Україні сьогодні не має можливості користуватися перевагами ринкової економіки. Медичне страхування перебуває на стадії розвитку. Державний бюджет, з якого в даний час фінансується медицина, неспроможний покрити навіть половину її потреб. В умовах гострої нестачі бюджетних коштів дедалі більша частка амбулаторної і стаціонарної допомоги стає платною. Світовий досвід підтверджує, що найбільш ефективним вирішенням проблеми зміцнення здоров'я населення є впровадження в систему охорони здоров'я механізму медичного страхування.

Медичне страхування ознаменоване цілою низкою досліджень та публікацій. А саме, це праці таких фахівців як: Базилевич В.Д., Кондрат І. Ю., Новосельська Л.І., Сафонова О. Д., Яковлева Т. О. та інших вчених, якими

розглянуто необхідність та особливості медичного страхування в Україні, а також проблеми та можливі шляхи їх вирішення.

Необхідним вважається проведення ряду заходів організаційного характеру, у тому числі, прийняття нормативно-правових актів, які б забезпечили вирішення таких важливих проблем як:

- створення умов розвитку добровільного медичного страхування в якості ефективного доповнення до обов'язкового соціального медичного страхування.

- законодавче врегулювання питання щодо можливості юридичними особами (роботодавцями) включення витрат на сплату страхових платежів за договорами добровільного медичного страхування своїх працівників до складу собівартості продукції.

- підвищення надійності страхових організацій, що працюватимуть у системі добровільного медичного страхування (встановити вимоги).

- забезпечення контролю за використанням єдиних стандартів усіма медичними установами, що працюють у системі добровільного медичного страхування, незалежно від їхньої відомчої підпорядкованості та організаційно-правової форми.[1]

Метою даної статі є визначення основних проблем та перспектив розвитку медичного страхування в Україні у найближчій перспективі.

Медичне страхування (Medical Insurance) - це форма особового страхування, що гарантує громадянам отримання медичної допомоги при настанні страхової події за рахунок нагромаджених страхових фондів.

З соціально-економічної точки зору медичне страхування є однією з найважливіших складових національних систем охорони здоров'я. Актуальність даного питання полягає у тому, що медичне страхування є формою захисту від ризиків, що загрожують здоров'ю та життю людини. Виділяють три основні види фінансування охорони здоров'я: державне, обов'язкове та добровільне медичне страхування та змішана форма.

Фінансування охорони здоров'я здійснюють зазвичай у змішаній формі. В різних країнах світу залежно від того, яка форма фінансування є домінуючою, систему охорони здоров'я називають державною (Англія, Ірландія, Італія, Шотландія), обов'язкового медичного страхування (Австрія, Бельгія, Нідерланди, Німеччина, Швеція, Японія) та змішаною (страхово-бюджетною) (США), де близько 90 % населення країни користуються послугами приватних страхових компаній.[2]

Україна, здійснюючи ринкові трансформації в цій галузі, прагне сформуванню змішану бюджетно-страхову систему фінансування охорони здоров'я. Не маючи власного досвіду змішаного фінансування охорони здоров'я, Україна переймає цей досвід у інших країн світу. Цікавим є досвід Німеччини, Великої Британії, США.

Із наведених вище моделей видно, що в дуже незначній кількості країн держава може дозволити собі взяти відповідальність щодо майже повного забезпечення медичної допомоги виключно на бюджетній основі. У більшості країн намагаються поєднувати різні системи фінансування системи охорони

здоров'я. Це пояснюється насамперед тим, що в сучасних умовах зростає обсяг загроз здоров'ю громадян:

- глобалізаційні процеси пожвавили міграцію населення, що поширює невластиві цілим регіонам інфекційні захворювання;
- надзвичайно стрімкий темп життя, розвиток інформаційних технологій, окрім позитивних зрушень в економіці, породжують цілу низку стресових ситуацій, які негативно впливають на стан здоров'я населення;
- терористичні акти, надзвичайні техногенні аварії та ін. посилюють потребу в медичній допомозі;

Незважаючи на те, що медичне страхування вже перестало бути ексклюзивною послугою, поліси ДМС, як і раніше, залишаються досить дорогим задоволенням. Вартість найдешевших продуктів економ-класу становить близько 300 у. о. на людину на рік, за умови, що до нього увійде повний набір потрібних послуг: лікування в стаціонарі, невідкладна допомога, поліклінічне обслуговування і забезпечення медикаментами на всіх етапах лікування.

Україна на сьогодні перебуває на стадії впровадження загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування. Згідно проведених економічних розрахунків ОМС дасть додатково до бюджетної частини фінансування 7,54 млрд. грн. у рік. Незважаючи на помітні переваги, його введення в Україні гальмується немає однорідного підходу до законопроекту про ОМС.[5]

В Україні з бюджету на охорону здоров'я виділяється щороку до 3,5-4,5% ВВП. Якщо приплюсувати до них гроші від населення, яке воно дає лікарям, то за рік набігає 7,5% ВВП, що дорівнює витратам провідних країн світу. Але такі суми, на жаль, не ефективно використовуються в країні, що в кінцевому результаті відбивається на її громадянах [8].

Основною проблемою, що постає у сфері медичного обслуговування є невідповідність існуючим потребам обсягів коштів, що спрямовуються на фінансування цієї галузі з офіційних джерел. Це явище сприяє розвитку корупції, розвитку тіньової економіки.[9]

Зважаючи на наявні проблеми, необхідним є реформування системи медичного обслуговування, зокрема:

- є необхідність створення на рівні міст і районів центрів первинної медичної допомоги з повним адміністративним, фінансовим і функціональним розмежуванням їх діяльності від вторинного рівня.
- необхідно забезпечити доступ населення не тільки міст, але й сіл та селищ, до кваліфікованої та сучасної медичної допомоги.
- підвищення оплати праці фахівцям медикам;
- створення такого принципово нового для України типу медичних закладів як центр первинної медичної допомоги;
- прискорення підготовки необхідної кількості лікарів сімейної медицини за програмами, що враховують кращий світовий досвід та подальшу

перекваліфікацію лікарів-терапевтів та лікарів-педіатрів за спеціальністю "лікар загальної практики/сімейний лікар";

– екстрена медична допомога має бути доступною, що означає забезпечення приїзду відповідних бригад до пацієнтів у межах 10-ти хвилин в містах та 20-ти хвилин в сільській місцевості.

– узгодження стандартів медичного обслуговування згідно із світовим досвідом.

Вирішення всіх цих проблем потребує часу, фінансових ресурсів, відповідних фахівців. Держава повинна подбати про наявність відповідного законодавства, яке б захищало інтереси всіх суб'єктів ринку медичного страхування. Страхові компанії в свою чергу можуть докласти зусиль у інформуванні населення про медичне страхування. Разом з усіма проблемами Україна має багато можливостей та перспектив щодо розвитку системи медичного страхування.[11]

На сьогоднішній день, дуже важливо, щоб Україна при запровадженні страхової медицини перейняла позитивний світовий досвід та врахувала ті помилки, через які пройшли інші країни.

Таким чином, потрібна перебудова економіки охорони здоров'я і вона повинна починатися з укріплення фінансової основи галузі, із зміни загальної схеми фінансування, що передбачає обов'язковий перехід від бюджетної системи фінансування до змішаної бюджетно-страхової системи, що фінансується при активній участі підприємств, установ, організацій різних форм власності з елементами добровільного медичного страхування населення. Медичне страхування має бути підтримано нормативно-правовою базою; удосконаленням податкової політики та державного нагляду; підвищенням фінансової надійності страховиків, страхової культури населення; підготовкою та перепідготовкою кадрів.

Література

1. Сафонова О. Д. Проблеми розвитку добровільного медичного страхування в Україні / О. Д. Сафонова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://forum.mnau.edu.ua/index.php?topic=487.0>

2. Базилевич В.Д. Страхування: Підручник/ В.Д. Базилевич. – К.: Знання-Прес, 2014. – 119 с.

3. Новосельська Л.І. Шляхи запровадження медичного соціального страхування в Україні// Науковий вісник. - 2015. - № 18.

4. Яковлева Т. О. Соціально-правові передумови запровадження обов'язкового медичного страхування / Т. О. Яковлева // Підприємництво, господарство і право. – 2014. – №11. – С.71-74.

5. Кондрат І. Ю. Проблеми запровадження та перспективи розвитку обов'язкового медичного страхування в Україні// Науковий вісник НЛТУ України. - 2013. - Вип.19.3.

Чепурнова А. В,
Олійник В.А

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ДОСЛІДЖЕННЯ КОРЕЛЯЦІЙ РІВНЯ НАРОДЖУВАНОСТІ ТА РІВНЯ СМЕРТНОСТІ ПО ОБЛАСТЯХ УКРАЇНИ

Населення є не тільки визначальною складовою демографічної ситуації країни, а й становить важливу складову економіки, є основою суспільного виробництва, в якому воно відіграє подвійну роль: і споживача, і виробника матеріальних благ та послуг, тим самим формуючи споживчий ринок та ринок праці.

Природний рух населення - це зміна одного покоління іншим в результаті народжуваності і смертності. Природний рух характеризується показниками народжуваності, смертності, а також природного приросту. Ці показники визначають у відносному та абсолютному вираженні. Абсолютні показники - це загальна кількість народжених або померлих, кількості зареєстрованих та розірваних шлюбів; відносні показники характеризуються коефіцієнтами народжуваності, смертності та природного руху, які розраховуються на 1000 жителів у проміле, коефіцієнтами шлюбності та розлученості, дитячої смертності. Вони використовуються для порівняльного аналізу природного руху населення на територіях, населених пунктах у часі [1].

Абсолютні показники народжуваності та смертності, кількості шлюбів та розлучень, випадків дитячої смертності отримуються способом реєстрації даних, перепису, аналізу статистичної звітності, а відносні показники розраховуються на основі абсолютних.

У даній роботі досліджується кореляційна залежність рівня народжуваності від рівня смертності, по 10 найбільших, за площею, областях України за 2014 рік. У дослідженні використовувались вибірковий метод і кореляційний аналіз.

На графіку 1 показана динаміка народжуваності та смертності по 10 найбільших областях України за 2014 рік [2]:

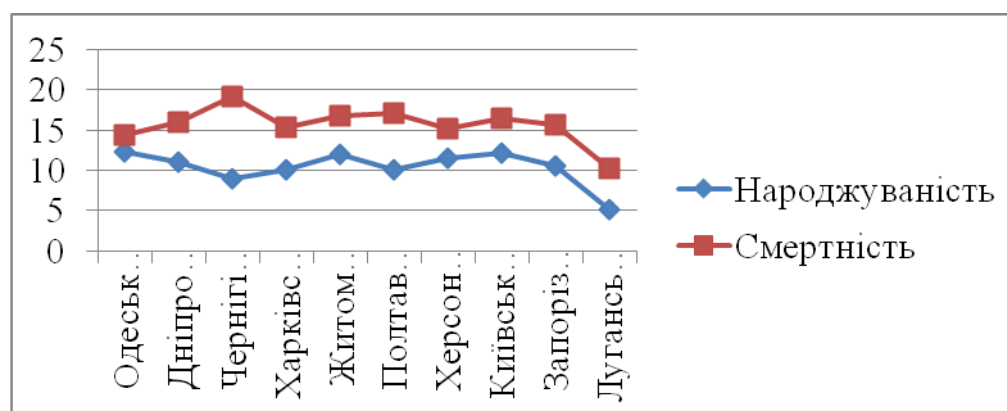


Рисунок 1 – динаміка народжуваності та смертності по 10 найбільших областях України за 2014 рік.

Розрахуємо коефіцієнт рангової кореляції Кендалла, для визначення залежності між рівнем народжуваності та смертності в найбільших областях України за 2014 рік. Для цього впорядкуємо данні народжуваності по 10 областях України по «Х», а данні смертності відповідно у «У». Результати такого групування та розрахунки наведені в таблиці 1:

Таблиця 1

| | | Ранг Х | Ранг У | | |
|-----|-----|--------|--------|---|---|
| ,1 | 0,2 | 1 | 1 | | |
| ,0 | 9,2 | 2 | 10 | | |
| 0,0 | 7,1 | 3 | 9 | | |
| 0,1 | 5,3 | 4 | 4 | | |
| 0,6 | 5,7 | 5 | 5 | | |
| 1,1 | 6,0 | 6 | 6 | | |
| 1,5 | 5,1 | 7 | 3 | | |
| 2,0 | 6,8 | 8 | 8 | | |
| 2,1 | 6,4 | 9 | 7 | | |
| 2,3 | 4,3 | 10 | 2 | | |
| | | — | — | 0 | 5 |

За формулою коефіцієнта Кендалла: $\tau = \frac{S_1 - S_2}{\frac{1}{2}n(n-1)}$,

де S_1 — кількість узгоджених пар, S_2 — кількість неузгоджених пар, n — число факторів.

Розраховуємо τ (тао), і отримуємо $\tau = -0,11$.

Для того, щоб при рівні значущості $\alpha = 0,05$, перевірити нульову гіпотезу про рівність нулю генерального коефіцієнта рангової кореляції Кендалла, при конкуруючій гіпотезі $H_1: \tau \neq 0$, потрібно розрахувати критичну точку:

$$T_{кр} = Z_{кр} \sqrt{\frac{2(2n+5)}{9n(n-1)'}}$$

де n - об'єм вибірки; $Z_{кр}$ - критична точка двосторонньої критичної області, яку знаходять по таблиці функції Лапласа з рівності $\Phi(Z_{кр}) = (1 - \alpha)/2$.

Значення $\Phi(Z_{кр}) = 0,475$, за таблицею значень функції Лапласа знаходимо $Z_{кр} = 1,96$. Далі знаходимо критичну точку $T_{кр} = 0,49$.

Так як $|\tau| < T_{кр}$ - нульова гіпотеза не приймається; ранговий кореляційний зв'язок між народжуваністю та смертністю по 10 областях України за 2014 рік, незначний.

Література

1. Рівень життя населення України / НАН України. Ін-т демографії та соц. дослідж., Держ. ком. статистики України; За ред. Л. М. Черенько. — К.: ТОВ «Видавництво «Консультант», 2006.—428с.:іл.—Бібліогр.: с.417-426.

2. Офіційний сайт Комітету державної статистики України. Електронний ресурс. Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua].

Возняк А.О.

старший викладач

Матюшевська К.М.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВИКОРИСТАННЯ ПОНЯТТЯ ПОХІДНОЇ В ЕКОНОМІЦІ

Застосування диференціального числення до дослідження економічних об'єктів та процесів на основі аналізу цих граничних величин дістало назву граничного аналізу. Граничні величини характеризують не стан (як сумарна чи середня величини), а процес зміни економічного об'єкта. Таким чином, похідна виступає як швидкість зміни деякого економічного об'єкта (процесу) за часом або відносно іншого досліджуваного фактора. Варто врахувати, що економіка не завжди дозволяє використовувати граничні величини в силу неподільності багатьох об'єктів економічних розрахунків дискретності економічних показників в часі (наприклад, річних, кварталних, місячних і т. д.). Разом з тим у ряді випадків можна відволіктися від дискретності показників і ефективно використовувати граничні величини. Розглянемо, як приклад, співвідношення між середнім та граничним доходом в умовах монопольного та конкурентного ринків.

Сумарний дохід (виручку) від реалізації продукції r можна визначити як добуток ціни одиниці продукції p на кількість продукції q , тобто

$$r = pq.$$

В умовах монополії одна або декілька фірм повністю контролюють пропозицію певної продукції, а отже, ціни на них. При цьому, як правило, зі збільшенням ціни попит на продукцію падає.

Будемо вважати, що це відбувається по прямій, тобто крива попиту $p(q)$ є лінійною функцією

$$p = aq + b, \text{ де } a < 0, b > 0.$$

Тоді сумарний дохід від реалізованої продукції складе

$$r = (aq + b)q = aq^2 + bq.$$

В цьому випадку середній дохід на одиницю продукції

$$r_{cp} = \frac{r}{q} = aq + b,$$

а граничний прибуток, тобто додатковий дохід від реалізації одиниці додаткової продукції, складатиме

$$r_q' = 2aq + b [1].$$

Отже, в умовах монопольного ринку зі зростанням кількості реалізованої продукції граничний дохід знижується, що призводить до зменшення (з меншою швидкістю) середнього прибутку. В умовах досконалої конкуренції, коли учасників ринку багато, і кожна фірма не спроможна контролювати рівень цін, стабільна продаж товарів можлива по домінуючій ринковій ціні, наприклад,

$$p = b.$$

При цьому сумарний прибуток складе

$$r = bq$$

і відповідно середній прибуток

$$r_{cp} = \frac{r}{q} = b$$

і граничний дохід

$$r_q' = b.$$

Таким чином, в умовах вільного конкурентного ринку на відміну від монопольного середній та граничний прибутки збігаються.

Література

1. Высшая математика для экономистов: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям/ [Н.Ш. Кремер и др.]; под ред. проф. Н.Ш. Кремера. - 3-е изд. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. - с. — (Серия «Золотой фонд российских учебников») И. Кремер, Наум Шевел.

Фортуна.В.В.

к.ф-м. н., доцент

Кошова К.М.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ГРАФІЧНІ МЕТОДИ ЗОБРАЖЕННЯ СТАТИСТИЧНИХ ДАНИХ

Графічний метод - це метод умовних зображень статистичних даних за допомогою фігур, ліній, крапок і різноманітних символічних образів. Загалом це статистичні графіки, основними елементами яких є: поле графіка, геометричні знаки, масштабні орієнтири і експлікація графіка. Числові значення статистичних величин переводяться в графічні образи за допомогою масштабу. Вміле розміщення графічних зображень створює діаграму, на якій статистичні дані представлені в наглядній формі, яка дає уявлення про загальні закономірності і тенденції розвитку досліджуваних явищ. При правильній побудові графіки стають виразнішими, доступнішими, сприяють кращому аналізу статистичних показників, їх узагальненню і вивченню [1].

Графіки широко застосовують насамперед для унаочнення статистичних даних, щоб істотно полегшити та прискорити їх сприйняття та розуміння. Це не лише засіб ілюстрації статистичних даних і контролю їх правильності, вірогідності, а й важливий засіб тлумачення й аналізу даних, а іноді - єдиний і незамінний інструмент їх узагальнення та пізнання.

Види графіків: 1) За загальним призначенням: а) *Аналітичні*: - графіки дискретних рядів розподілу; - графіки інтервальних рядів розподілу. б) *Ілюстративні*. в) *Інформаційні графіки порівнянь*. 2) За способом побудови: а) *Діаграми*: - лінійні; - стовпчикові; - секторні; - стрічкові; - кільцеві; - радіальні; - фігурні. б) *Картодіаграми*. в) *Картограми або статистичні дані*: - фондова (хроматичні карти, карти хроплет); - точкові.

Графічний метод настільки міцно ввійшов в арсенал засобів наукового узагальнення і в методіку наукових досліджень, що сучасну науку неможливо собі уявити без його застосування. Особливо велика роль цього методу в статистичних дослідженнях, де вивчаються складні взаємозв'язки, тенденції, закономірності соціально - економічних явищ і процесів в динаміці і просторі.

Застосування графічного методу у вивченні масових соціально - економічних явищ досить різнопланове. Так, графіки застосовують для характеристики змін суспільних явищ і процесів у часі, вивчення структури явищ, порівняння, контролю виконання плану, дослідження взаємозв'язків між результативними і факторними ознаками, зображення розміщення явищ у просторі, ступеня розповсюдженості по території тих чи інших явищ, міжнародних порівнянь і зіставлень та в інших випадках.

Графіки є найефективнішою формою відображення даних з точки зору їх сприйняття. Вони незамінні у випадку необхідності одночасного огляду декількох величин у часі або у просторі. Графічне зображення дає змогу одним поглядом охопити як всю сукупність явищ в цілому, так і окремі її частини,

скласти цілісне уявлення про досліджувані явища. Інформація графіків може бути засвоєна незрівнянно швидше, ніж будь-якими іншими способами, а самі графіки виявляються більш наочними, ніж статистичні таблиці, продовженням і доповненням яких вони є.

Статистичні графіки можуть дати нові знання про предмет вивчення, які у вихідному цифровому матеріалі безпосередньо не проявляються. Виявлення закономірностей, які притаманні тим чи іншим явищам, факторів, які їх визначають, диференціації явищ у часі та просторі - завдання, які ефективно вирішуються з використанням графічного методу.

Графіки у виразній, доступній, лаконічній і компактній формі дозволяють наочно зображати різні статистичні показники, допомагаючи досліднику виявляти їх рівні, співвідношення, зміну тенденцій, склад і структуру складних сукупностей.

Пізнавальна цінність статистичних графіків пояснюється їх здатністю відображати реальну дійсність у простому, ясному і наочному вигляді. Візуальна інтерпретація об'єктивних статистичних показників дає змогу полегшити пізнання предмету дослідження, робить його більш дохідливим.

Наочно зображуючи статистичні дані, полегшуючи їх сприйняття, графіки допомагають виявити найбільш характерні співвідношення і зв'язки явищ, виявити основні тенденції, закономірності розвитку досліджуваних явищ. Цим пояснюється широке використання графіків для популяризації статистичних даних.

Специфічною особливістю графіків є їх лаконічність, простота кодування інформації та однозначність тлумачення записів у символічній формі. До окремих особливостей статистичних графічних зображень належать також їх виразність, дохідливість, універсальність та доступність для огляду.

Побудований графік повинен бути цікавим за змістом, доцільним за формою, економним за використанням графічних засобів, простим і зрозумілим для читача, і технічно добре виконаним. Вдало побудовані графіки здатні викликати інтерес читача і привернути увагу до зображуваних статистичних даних; вони полегшують запам'ятовування і більш швидко розуміння суті у співвідношенні зображуваних цифр.

Як ілюстрацію наведених переваг графічного зображення наведено динаміку змін населення Кривого Рогу [2].

За даними Всеукраїнського перепису населення 2001 року наявне населення в місті налічувало 712,5 тис. осіб (1989 року - 769,1 тис. осіб). З них міського населення - 709,0 тис. осіб (99,5%), сільського - 3,5 тис. осіб (0,5%). У порівнянні з 1989 роком частка міського населення зросла (99,2%). Статевий розподіл такий: чоловіків - 326,7 тис. осіб, жінок - 385,8 тис. осіб, що становить відповідно 45,8% та 54,2%. 1989 року співвідношення становило 46,5% проти 53,5%.

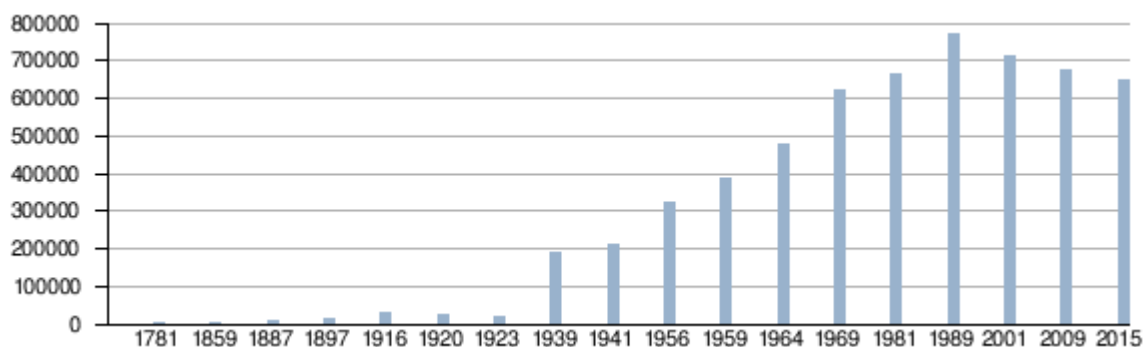


Рис.1. Динаміка зміни населення Кривого Рогу.

Зменшення кількості населення пояснюється як природними, так і міграційними чинниками. Протягом останніх років смертність була вищою, ніж народжуваність. Сальдо міграції, яка включає як внутрішню, так і міжнародну міграцію, було додатнім до 2006 року, але потім стало від'ємним. 30% криворіжців молодші за 25 років.

Ілюстрацією переваг графічного розподілу, є так званні, товсті хвости [3].

«Товсті хвости» - вираз, що використовується на фінансових ринках, коли «рідкі» події відбуваються частіше, ніж «очікується». «Очікувана» ймовірність великих рухів на фінансових ринках найчастіше виходить з нормального розподілу, і більш часта поява надзвичайних подій, ніж передбачає нормальний розподіл, свідчить про те, що нормальний розподіл може бути невідповідним розподілом, щоб використовувати його для передбачення зміни цін. Чому це має бути так?

Нормальний розподіл в обчислювальному відношенні дуже зручний і, крім того, часто спостерігається у багатьох «природних» процесах. Однак рух цін на валютному та інших ринках не є «природними процесами», вони представляють собою результат поведінки ряду учасників ринку.

Різні розподіли Коші для різних параметрів розташування та масштабу. Розподіли Коші є прикладами розподілів з «товстими хвостами». На відміну від розподілу з «товстими хвостами», в нормальному розподілі подій, які відхиляються від середнього значення на п'ять і більше стандартних відхилень («5-сигма») зустрічаються вкрай рідко, а з 10 або більше сигма практично неможливі. З іншого боку, розподілу з «товстими хвостами», такі як розподіл Коші (і всі інші стійкі розподіли, за винятком нормального розподілу) є прикладами розподілів з «товстими хвостами», які мають «нескінченну сигму» (технічно кажучи, дисперсія відсутня).

В області фінансів товсті хвости вважаються неприємним явищем через додаткового мається на увазі ними ризику. Припустимо, у нас є інвестиційна стратегія з річною очікуваною прибутковістю в п'ять разів більше стандартного відхилення. При нормальному розподілі ймовірність невдачі (отримання негативної прибутковості) менше, ніж один на мільйон, але на практиці це число може бути більше. Нормальні розподіли виникають в області фінансів зазвичай тому, що фактори, що впливають на вартість активу або ціну, математично стабільні, і Центральна гранична теорема забезпечує такий

розподіл. Однак, негативні події реального світу (наприклад, нафтовий шок, велике банкрутство корпорації або різка зміна політичної ситуації), як правило, математично не стабільні [4].

Товсті хвости» також спостерігаються на товарних ринках або в звукозаписній індустрії. Функція щільності ймовірності для логарифма щотижневих продажів записів змінюється з сильним позитивним ексцесом і характеризується більш вузьким і високим максимумом і товщим хвостом, ніж в разі гауссовського розподілу. З іншого боку, це розподіл має тільки один товстий хвіст, пов'язаний зі збільшенням продажів за рахунок просування нових записів, які стають хітами.

Література

- 1.Фортуна В.В.,Бескровний О.І. « Вища та прикладна математика»,- Львів: «Магнолія 2006», 2013. - 647с.
2. Статистичні графіки. Роль і значення графічного методу.
[Електронний ресурс]
http://pidruchniki.com/1038011353057/statistika/statistichni_grafiki
- 3.Товсті хвости.
[Електронний ресурс]<http://to-the-tops-of-forex.com/vedihin105.html>
- 4.Розподіл з «товстими хвостами».
[Електронний ресурс] <http://elitetrader.ru/index.php?newsid=192613>

Штик Ю.В., старший викладач
Степаненко В.О., студент 4 курсу
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЕКОНОМІЧНІ ТА ОБЛІКОВІ АСПЕКТИ ТА ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ПРИРОДНИХ РЕСУРСІВ

Проблеми природокористування завжди були важливими для людства, але найбільшої актуальності вони набули в наш час, коли господарська діяльність людини викликала великі зміни природного середовища на всій планеті. Пояснюється це різким збільшенням чисельності населення Землі, надмірним використанням природних ресурсів і наслідками науково-технічної революції. Тому все повніше усвідомлюється необхідність глобального вирішення проблем раціонального природокористування, на науковій основі.

Наростання дефіциту природних ресурсів та кризові екологічні ситуації в експертному середовищі та все більше, серед осіб, уповноважених суспільством приймати управлінські рішення і відповідати за соціально-економічну політику, сприймаються не просто як проблеми, а вже як глобальні

загрози. Тобто такі фактори, як глобальні зміни клімату та вичерпання нафти та інших енергоносіїв тощо, стають чинниками соціальної дестабілізації.

Метою роботи є дослідження економічні та облікові аспекти та проблеми використання природних ресурсів.

Аналізуючи інноваційний розвиток у контексті екологізації економіки, до якого належить енергозбереження, зменшення обсягів викидів парникових газів, використання вторинних ресурсів при виробництві товарів, збереження біорізноманіття та природних екосистем, використання відновлювальних джерел енергії та ресурсів тощо, ми можемо бачити зміщення акцентів у майнстрімі економічної теорії до задоволення соціальних потреб, навіть за рахунок зменшення зростання макроекономічних показників. Таким чином, соціальна стабільність в умовах еколого-ресурсних загроз виступає критерієм ефективності економіки і метою інноваційної діяльності.

Інноваційна тематика є досить популярною серед вітчизняних та зарубіжних науковців. Втім, відповідно до мети дослідження нас цікавлять наукові студії стосовно еволюції до зміни економічних парадигм, якими плідно займалися Ф. Бродель, П. Герст, К. Поланьї, Е. Тофлер, П. Кругман та інші провідні вчені світу. Щодо сучасних тенденцій розвитку економічного процесу в Україні можна відзначити праці Е. Лібанової стосовно людського капіталу та праці Л. Гринів, М. Багрова стосовно природного капіталу. Дослідження базується на статистичних матеріалах ООН стосовно сталого розвитку та використовує визначення з економічного глосарію Всесвітнього банку.

Наукові основи природокористування необхідно розробляти, виходячи з принципів раціонального використання природних ресурсів, основних положень екології і вчення про біосферу та комплексних розробок щодо оптимального розміщення продуктивних сил. Спочатку потрібно опрацювати загальну теорію раціонального природокористування, що ґрунтується на пізнанні об'єктивних законів історичного розвитку процесу взаємодії природи і суспільства, з метою передбачити і оцінити наслідки такої взаємодії не тільки в найближчий час, але й у віддаленій перспективі. В цьому разі необхідно враховувати великі і малі економічні, соціальні і природничо-технічні проблеми, масштаби і інтенсивність господарського освоєння природних ресурсів, взаємовідносини людини з природою, раціональне розміщення міст і населених пунктів.

На сьогоднішній день у світовій економіці розвинених країн пануючим стає інвайронментальна «зелена» економіка. Основною відмінністю її від попередніх економічних теорій є включення в ринковий процес «природного капіталу» і відношення до нього як частини економіки, що має здатність до самовідтворення. Така концепція економіки трансформує відношення до природних ресурсів, примушує не лише переглянути кардинальні питання відношення природи і суспільства, погляд на роль людини у світі, на його місце в природі, але й забезпечує економічний розвиток та соціальну стабільність шляхом залучення природи до структури капіталу і продуктивних сил [1].

Аналіз сучасного рівня людського розвитку та сформульована концепція визначають чотири пріоритетні напрями людського розвитку в Україні [2]:

1) підвищення ролі кожної окремої людини в суспільстві, розширення її можливостей власною волею вирішувати свою долю, тобто приймати рішення і нести за нього відповідальність;

2) забезпечення соціальної справедливості стосовно кожної людини – в розподілі доходів та оплаті праці залежно від її якості, інтенсивності та кількості, в доступі до освіти, до послуг охорони здоров'я, до роботи, до соціальних благ;

3) досягнення повної продуктивної зайнятості, яка на відміну від сучасного стану забезпечувала б не тільки соціальний статус, а й добробут працівників, стимулювала б легальну ефективну діяльність, а не орієнтацію на тіньову економіку;

4) досягнення екологічної безпеки, що передбачає два напрями: по-перше, ліквідацію наслідків Чорнобильської катастрофи та наслідків нераціонального використання природних ресурсів, по-друге, розроблення комплексу заходів, які унеможливають повторення у майбутньому будь-яких техногенних катастроф.

За розрахунками Всесвітнього банку, в складі національного багатства США основні виробничі фонди (будівлі, споруди, машини та устаткування) становлять лише 19%, природні ресурси – 5%, а людський капітал 76% [3]. Тому все більша частина дослідників вважає людський капітал найбільш цінним ресурсом постіндустріального суспільства, набагато ціннішим, ніж природне або накопичене багатство. Вже зараз у всіх країнах людський (інтелектуальний) капітал визначає темпи економічного розвитку і науково-технічного прогресу.

Неолібералізм сприяє посиленню капіталізації інновацій і гальмує процес їх соціалізації. Для країн із розвиненою економікою криза настає внаслідок домінування в економічному зростанні фінансового фактора. Для менш розвинених – за рахунок поступового руйнування їх інноваційного потенціалу. Останнє повною мірою стосується України. Тому в 2009 році був розроблений законопроект, внесений до профільного комітету Верховної Ради «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» [4].

Зростаюча залежність національної економіки від зовнішніх факторів, у тому числі негативних, обмеженість і висока ціна енергетичних ресурсів, необхідність більш раціонального використання сировинної бази і робочої сили мають бути стимулом для використання інновацій задля підвищення потенціалу віддачі від наявних у країні та імпортованих з-за її меж ресурсів, переходу вітчизняної економіки до стандартів економічно безпечного виробництва і споживання з метою забезпечення сталого економічного розвитку в цілому.

Хоча Україна є однією з найбільш багатих країн світу на природні ресурси, їх використання в національній економіці є вкрай нераціональним. По-

перше, залишається дуже високою ресурсоемність ВВП, яка в 2–3 рази перевищує середній рівень, властивий країнам ЄС. По-друге, зберігається низький рівень глибини переробки мінеральної сировини. По-третє, зростають обсяги експорту сировини і продукції з неї. Так, сьогодні Україна експортує понад 85% металу, що виробляє вітчизняна металургія.

Розширення використання власних мінеральних ресурсів, особливо надмірне експортування сировини і продукції з неї з низьким рівнем доданої вартості, викликають для України не тільки негативні економічні наслідки, а й екологічні, зокрема, забруднюється навколишнє середовище, посилюється деградація земель, зростають техногенні загрози. У сукупності з кліматичними змінами і загрозами вони суттєво впливають на вибір державних рішень стосовно забезпечення ефективного сталого економічного розвитку країни. Ці рішення можуть базуватися лише на нових знаннях, високих технологіях та інноваціях.

Природокористування, ґрунтоване на результатах глибоких екологічних досліджень і досягненнях природничих, економічних і технічних наук, дозволяє визначити раціональні принципи господарської діяльності і уникнути виснаження та знищення природних ресурсів.

Основні положення наукового підходу до вирішення завдань господарської діяльності з урахуванням екологічних факторів розроблені ще В. В. Докучаєвим, О. І. Воєнковим, зокрема вирішення практичних питань, пов'язаних з використанням природних ресурсів, може бути успішним тільки при врахуванні конкретних природних умов, в яких ця діяльність відбувається. Обов'язковою умовою глибокого пізнання природного середовища є вивчення його первинних особливостей на заповідних територіях, не змінених господарською діяльністю [5].

Наведені положення не втратили актуальності і в наш час в умовах проведення господарських заходів, ефективність яких значною мірою залежить від глибокого вивчення особливостей природного середовища і виявлення основних його закономірностей. Опрацьована В. В. Докучаєвим система принципів, закономірностей мала велике значення для розвитку наук про природу і раціональне використання її ресурсів. Важливу роль вона відіграє і сьогодні під час вивчення природних комплексів, наприклад, в разі виявлення співвідношень між кліматом і ґрунтами, між ґрунтом та рослинним і тваринним світом.

Література

1. Багров Н. Природный капитал – основа региональной экономики / Н. В. Багров // Культура народов Причерноморья. – 2007. – № 21 – С. 235–238.
2. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір : монографія ; ред.: Е. М. Лібанова ; Ін-т демографії та соц. дослідж. НАН України, Прогр. розв. ООН в Україні. – К., 2008. – 316 с.

3. Майбуrow И. Эффективность инвестирования и человеческий капитал в США и России / И. Майбуrow // Международная экономика и международные отношения. – № 4. – 2004 – С. 3–13.

4. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/p>.

5. Юрченко Л. І. Екологія. Навчальний посібник. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», Центр учбової літератури, 2009. – 304 с.

СЕКЦІЯ 2. АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО ФІЛОСОФСЬКО-ГУМАНІТАРНОГО ДИСКУРСУ

Udovichenko H.

PhD, associate professor

Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

Mitsenko V.

Specialized school № 107, with indepth study of English

THE MAIN CONCEPTS OF COGNITIVE LINGUISTICS: TYPOLOGY, STRUCTURE, GUIDELINES

Modern linguistics considers language as a social phenomenon, closely linked to the culture and history of a people. The target is the identity of a native speaker, which is revealed through the study of human language that reflects the spiritual nature, motivation and value hierarchy that exists in the mind of a native speaker. We analyze it in man and man in the language, the momentum and expressions that he most often uses to which it turns out the highest level of empathy. The human intellect, like the man himself, is not conceivable outside of language and linguistic ability as the ability to create the perception of speech. It interferes with all thought processes, creating new mental space.

Cognitive linguistics explores mental processes in perception, comprehension, knowledges of the reality of consciousness, as well as the types and forms of mental representations. It comes as a part to cognitive science - an integrated science of cognitive processes in the mind, providing quick thinking and knowledge of the world. Explores the cognitive model of consciousness associated with the learning process, with the acquisition, development, storage, use, transfer human knowledge, knowledge representation and processing of information received by the person in different channels of knowledge processing, decision making, understanding human speech, inference , reasoning and other forms of cognitive activity.

The key concept is the notion of cognitive linguistics and information processing by the human mind, the concept of knowledge structures and their representation in the mind of the individual and linguistic forms. Together with other sciences that make up cognitive science , it tries to answer the question of how the human mind is organized as man learns that information becomes knowledge about the world, how to create mental spaces. The value of language is extraordinary, because of the language, on the one hand, objectified mental activity, and on the other, to study it - is the way the study of knowledge, because cognitive and linguistic structures exist in certain proportions. Cognitive linguistics examines how human knowledge structures are associated with linguistic forms as they appear in the mind.

The subject of cognitive linguistics is the problem of the role of language in the process of understanding the world, the process of registration in the form of concepts that fixed the sign, the problem of correlation concepts of language image of the world.

In modern cognitive linguistics becomes a core concept of concept that the term is increasingly used by researchers dealing with linguistic representation of cognitions. This is a key concept which distinguishes cognitive linguistics from other areas of research semantics. It does not have a clear definition. The meaning of the concept significantly varies in the concepts of different schools and individual scholars. This is because the concept has a dual nature - mental and language and it gives much room for interpretation.

Concepts and ideal units are coded in mind the objective of universal code that are subject- shaped , that is, sensuous nature and his versatility is due to the fact that it is in all the speakers , but it's different for each individual as reflecting subjective sensory human experience, gained in her personal life through the senses. Unit code universal subject - the most brilliant, clear, stable personal part of the concept that has shaped the nature. The image, which is a unit of the universal subject of code, can be random, irrelevant to this concept precisely because of its highly personal, individual nature, but nonetheless, it performs encoding and significant features to the concept as a whole.

Recently, one of the major problems of cognitive linguistics was the problem reflected in the mind of a coherent worldview, a fixed language. Man, getting experience, transforming it into some concepts that are logically related each other, forming a conceptual system; it is constructed, modified and refined man away. Concepts, when they are part of the system fall under the influence of other concepts and modified. Changes over time and number concepts, and the volume of their contents. Painting the world, which can be called knowledge of the world, is the basis of individual and social consciousness. This, in turn, fulfills the requirements of the cognitive process. Conceptual image of the world in different individuals can vary, for example, the representatives of different ages, different social and age groups, different areas of scientific knowledge. People who speak different languages, under certain circumstances, may have similar conceptual picture of the world, and those who speak the same language - different. Thus, the conceptual picture of the world interacts universal, national, professional and personal. Since the emergence of worldview is closely related with the language and the majority language is defined, it is called the language image of the world. Language image of the world is a common cultural heritage of the nation, it is structured, multi-level, it is due to the communicative behavior, understanding the external and internal world of man.

Concept sphere is a purely mental realm, consisting of concepts that exist in the form of mental pictures, diagrams, concepts, abstract entities, summarizing the various features of the external world. Language world is the conceptual part that receives expression by means of language signs, set of values transmitted language signs that language. Comparison of different linguistic pictures of the world allows us to see human universals in the mapping, the people around them, and the world and at

the same time makes it possible to see specific, national, and then the group and the individual in a set of concepts and structuring.

The structure of the concept include:

- Shaped components;
- Information content;
- Interpretation field.

In addition to the structure of the concept, it is important to the issue of classification or typology. The search for the definition of the concept, its mental specificity was closely related to the problem of classification of concepts, which the researchers have paid much attention. Today there are a lot of work on this issue, which revealed different approaches to its solution. In our opinion, the most important concepts to distinguish the type of knowledge representation of reality that they perpetuate, since this depends on the methods of isolation and describe concepts. The study in this field allows us to offer the following typology of concepts:

- concepts - of - mostly objectified in language lexical units specific semantics. The fact that the semantic aspect of these units represents the same idea, suggest dictionary definitions of these tokens, many of which consist of little transfer of sensible features of an object category;

- chart - concept presented some generalized space- graphic or contour scheme;
- concept - a concept that reflects the most common essential features of an object or phenomenon, the result of rational reflection and understanding;

- frame - conceived in the integrity of the components of a multi- concept, a set of standard knowledge about an object or phenomenon;

- scenario - sequence of multiple episodes over time. They are stereotypical episodes of feature movement, development,

- heshalt - a comprehensive, integrated functional mental structure that organizes the variety of individual events in the mind.

In addition, essential for cognitive research turns classification concepts by their belonging to certain groups of carriers. From this perspective isolated universal concepts and national concepts, there are also group, age, gender, professional, individual concepts.

Cognitive linguistics inherited the possessions of all linguistic paradigms that existed before it, and developed alongside with philosophy and psychology, the current problems with bonds between language and thought, but considers them in categories such as knowledge, language varieties of knowledge, linguistic knowledge representation methods, and procedures operating knowledge of mental structures. Cognitive Linguistics emphasizes that part of the cognitive abilities of the individual is its linguistic ability. Thus, we can conclude that cognitive linguistics has the following guidelines: publications in other sciences, the study of language for the purpose of knowledge sources, explore a wide variety of languages, the explanation of linguistic phenomena.

References

1. Kasevich, V. B. (1998) O kognitivnoy lingvistike. Moscow, Nauka Publ., 271 p. (in Russian)
2. Popova, Z. D. (2007) Kognitivnaya lingvistika. Moscow, Vostok – Zapad Publ., 314 p. (in Russian)
3. Karasik, V. I. (1997) Yazykovyie kontseptyi kak izmereniya kulturyi. Arhangelsk, Gnozis Publ, 475 p. (in Russian)
4. Maslova, V. A. (2001) Lingvokulturologiya: [Ucheb. Posobie dlya stud. vyissh. ucheb, zavedeniy]. Moscow, Akademiya Publ., 208 p. (in Russian)

Романуха О.М.

к.і.н, доцент,

Воцко М.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

СИСТЕМА ЗАКОРДОННИХ ПРЕДСТАВНИЦТВ РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ

Іноземні представництва відіграють значну роль в розвитку міждержавних відносин. Вони сприяють формуванню позитивного іміджу держави серед населення іншої країни, посиленню економічних, культурних та політичних зв'язків. Їх розгалуженість та чисельність роблять можливим, ефективний процес функціонування міжнародного менеджменту.

Мета дослідження полягає у вивченні системи закордонних представництв Російської Федерації в Україні.

На території України діє велика кількість представництв Російської Федерації. Це обумовлено історичними, територіальними та економічними факторами. Дипломатичні відносини між Росією та Україною розпочалися після проголошення незалежності України та визнання її Росією як суб'єкта міжнародного права. Початком дипломатичних відносин послугувало підписання «Протоколу про встановлення дипломатичних відносин між Україною і Росією (14 лютого 1992 р.), «Угоди про подальший розвиток міждержавних відносин» (23 червня 1992 р.), «Угоди між Урядом Російської Федерації і Урядом України про взаємне заснування торгових представництв (22 жовтня 1992 р.)», «Договору про дружбу, співробітництво і партнерство» (31 травня 1997 р.) [1].

Згідно досягнутих домовленостей та необхідності створення функціональної системи управління міждержавних відносин було відкрито представництва різного спрямування. Представництва Російської Федерації в

Україні умовно можна поділити на: дипломатичні, торгівельні, культурні та військові.

Найбільше значення в системі дипломатичних представництв займають посольства та консульства. Посольства створювалися на підставі угод між державами, та забезпечували розбудову бази подальших відносин, взаємозв'язок держави з її представництвами в інших країнах. Головним завданням посольства є вирішення політичних питань на вищому рівні, та інформуванні Росії про становище справ в Україні. В Україні діє єдине посольство воно розташоване в м. Києві.

Наступною ланкою в системі представництв є Консульства Росії в Україні. Основною діяльністю консульств є вирішення питань, що виникають у фізичних та юридичних осіб [9]. Консульства виконують наступні функції: захист інтересів своєї держави, інформуванні своєї держави про політичну, економічну, культурну, правову і наукову сфери життя держави перебування, легалізація документів [3]. В Україні консульства діяли в таких містах як Львів, Харків, Одеса та у Сімферополі.

Питання пов'язані із економічними аспектами міждержавних відносин покладаються на Торгове представництво Російської Федерації. Воно було створено відповідно до Угоди між Урядом Росії і Урядом України про взаємне заснування торгових представництв (22 жовтня 1992 року). Торгове представництво виконує функції зі сприяння розвитку торговельно-економічних зав'язків між Україною і Росією, представляє інтереси своєї держави в Україні, інформує державні органи своєї країни про економічні умови в країні місцезнаходження Торгове представництво розташоване у м. Києві [2].

До культурного представництва Росії в Україні відноситься Російський культурний центр у Львові, Російська спільнота ім. О. С. Пушкіна. В ньому проводяться літературно-музичні та поетичні вечори, проводяться різноманітні концерти, лекції. Необхідно відзначити, що набуваючи різних форм вони найактивніше поширилися по території України (громадські об'єднання, відділи російської культури при бібліотеках, навчальних закладах тощо) [8].

До представництв Росії необхідно віднести і частини військово-морських сил розташованих на Кримському півострові. Командування знаходиться у місті Севастополь. Згідно Угоди 1992 року Чорноморський флот Російської Федерації, що знаходиться на території України, зобов'язується вживати усіх необхідних заходів відповідно до законодавства України. Утримання військових формувань на території України, їх комплектування особовим складом, фінансування та забезпечення всіма видами постачання та запасів здійснюються Російською Федерацією. Військові кораблі та судна військових формувань із попереднім сповіщенням компетентних органів України можуть здійснювати плавання в територіальних водах України з метою заходу, виходу в порти України, в яких дислоковані військові формування [4].

Останньою діючою Угодою між Україною і Росією з питань перебування Чорноморського флоту Росії на території України є угода між Україною і

Росією, підписана 21 квітня 2010 року у Харкові президентом України Віктором Януковичем та президентом Росії Дмитром Медведевим, згідно з якою термін перебування Чорноморського флоту Російської Федерації у Севастополі подовжено з 2017 до 2042 року з автоматичним продовженням на 5 років, якщо будь-яка сторона не висловить заперечення [5].

Отже, до позитивних наслідків від наявності іноземних представництв для країни перебування слід віднести посилення взаємозв'язку між іноземною державою та державою перебування, реалізації ряду міжнародних проектів, посилення економічних контактів, проведення консультування громадян іноземного представництва з дипломатичних питань, відносно їх прав та інтересів. До негативних факторів знаходження представництв Росії в Україні відноситься посилення впливу на внутрішньополітичну та економічну ситуацію в країні, інформаційна пропаганда, конфлікти. Останні події на Сході України показують взаємозалежність між місцем перебування російських представництв та виникненням конфліктних ситуацій. Тому досліджуване питання потребує подальших досліджень для вироблення більш повної оцінки.

Література

1. Галик В. М. Україна в Європі і світі: Навч. посіб. / В. М. Галик. – К.: Знання, 2013. – 364с.
2. Пронюк Н. В. Сучасне міжнародне право : навч. посіб. / Н.В. Пронюк. – К. : КНТ, 2010. – 344 с.
3. Сат Посольства Російської Федерації в Україні // Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://russia.mfa.gov.ua/ua>
4. Сайт Російського культурного центру у Львові Російське товариство ім. А.С. Пушкіна // Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://lviv.vgorode.ua/reference/obschestvennyye_orhanyzatsyy_u_polytycheskye_partyu/268207-ruske-tovarystvo-im-as-pushkina

Mazin M.
Headmaster
Specialized school № 107,
with indepth study of English
Language Supervisor: **Udovichenko H.**

CORRUPTION

When an official of a government or business is acting dishonestly, we say that this person is corrupt. Corruption is a serious problem in many countries around the world. There are several different kinds of corrupt practices, including bribes, kickbacks, nepotism, and embezzlement.

A bribe is a payment of money or some other benefit, in exchange for a decision that would not otherwise be made. For example, an accused criminal might bribe a judge so that the judge would make a decision of "not guilty." Another example is that a business owner might bribe a government official so that the official would allow the construction of very unsafe buildings.

A kickback is similar to a bribe, except that the official receives some part of the money in a dishonest business deal. For example, governments sometimes decide which company should build a road. A company might offer money to the government official who makes the decision, so that this company will be chosen, even if it is not the best company for the job.

Nepotism happens when an official unfairly gives advantages to his or her relatives. For example, a government official might hire a brother or sister to do a job even though other people would be much better qualified for the job. Of course, all of us want to help our relatives, but it is wrong to do this at the expense of the public.

Embezzlement happens when an official secretly steals some money from a company or government. For example, a manager at a company might secretly move some of the company's money to his or her own bank account, or that manager might lie about his or her expenses in order to receive more payment from the company.

Corruption has very bad effects on people, in several ways. Sometimes it can lead to very dangerous situations. One example of this is when unsafe construction projects are approved by officials who have been bribed. Another example is when criminals are freed as a result of bribes. Also, a country's economy can be damaged by corruption. For example, if companies must pay bribes in order to do business, then they may decide to leave the country. Also, if people's tax money is stolen by corrupt officials, this makes the people poorer. In addition, when company officials are corrupt, it makes the company less able to compete with other companies.

How can corruption be stopped? An important step is for each person to decide not to act in ways that are corrupt. People must agree to take this problem seriously. Also, each company and each government must have strict rules about corruption. It must be very clear to all employees-from the lowest to the highest-that corruption is totally unacceptable.

References

1. Etzioni, Amitai, (1984) Capital Corruption: The New Attack on American Democracy, Harcourt Brace Jovanovich Publ.
2. Roberts, Robert N., T. Doss Jr., Marion (1997) From Watergate to Whitewater: The Public Integrity War, Praeger Publishers
3. Thompson, Dennis F. (1995) Ethics in Congress: From Individual to Institutional Corruption, Brookings Institution Publ.
4. Williams, Robert (2000) Party Finance and Political Corruption, Macmillan Company Publ.

Чепурнова А. В.
студентка групи МЕ-15
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЗАСТОСУВАННЯ ЛЕКСИКО-СЕМАНТИЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ В ПРОЦЕСІ ПЕРЕКЛАДУ РЕКЛАМНИХ СЛОГАНІВ

Глобалізація економіки та інтенсифікація діяльності провідних зарубіжних компаній призвела до необхідності спілкування зі споживачами різними мовами. Одним зі способів такого спілкування неодмінно є реклама та рекламні слогани. Все частіше професійні перекладачі та навіть пересічні громадяни стикаються з необхідністю перекладу рекламних слоганів, але не завжди їх зміст виявляється зрозумілим.

Переклад текстів рекламного спрямування вважається одним з найскладніших видів перекладу. Вся складність полягає в тому, що окрім врахування певних особливостей мови оригіналу і мови перекладу, перекладач повинен передати емоційну складову рекламного тексту та відтворити стилістичний ефект, закладений у ньому. Даний вид перекладу вимагає як точної передачі змісту, так і творчого підходу. Також важливо вдало адаптувати рекламний текст до соціальних і культурних особливостей аудиторії, для якої він призначений.

Метою даного дослідження є з'ясування способів адаптації рекламних слоганів, як найяскравішого зразка рекламного тексту, до мови перекладу шляхом використання лексико-семантичних трансформацій.

В тлумачному словнику Кембриджського університету можна знайти таке визначення слогану: "A short easily remembered phrase, especially one used to advertise an idea or a product" [5]. 'Коротка фраза, яка легко запам'ятовується, і спеціально використовується для реклами ідеї або продукту'.

Відомий англійський лінгвіст Джефрі Ліч, який досліджував рекламні слогани відомих компаній Великобританії, використовував наступне визначення слогану: «Слоган – це коротка фраза, що використовується компанією для свого оголошення, зміцнення ідентичності бренду» [4]. Інше визначення дає Грехем Р. Даулінг, який заявляє, що «рекламні слогани – кілька слів, що з'являються під або біля фірмового найменування, в нижній частині друкованої реклами і відокремлюють від тіла копію для легкого розпізнавання» [3].

Таким чином, рекламні слогани можна визначити, як помітні короткі фрази, що відносяться до конкретної торгівельної марки, які визначають, представляють, і допомагають клієнтам запам'ятати ключові концепції бренду або рекламну кампанію саму по собі.

Складність перекладу рекламних слоганів зумовлюється тим, що цей процес вимагає від перекладачів проведення аналізу структурно-семантичних, лексичних та стилістичних складових мови оригіналу. Відмінності в структурній будові англійської та української мови також викликають певні

складнощі при перекладі, які можуть викривляти інформацію та впливати на її змістовність. Тому необхідно враховувати всі ці відмінності і підбирати доцільні шляхи перекладу, для того, щоб рекламний текст в повному обсязі виконував свою комунікативну функцію. Саме для цього при перекладі використовуються перекладацькі трансформації.

Трансформація, як основа більшості прийомів перекладу, полягає в зміні формальних (лексичні або граматичні трансформації) або семантичних (семантичні трансформації) компонентів вихідного тексту при збереженні інформації, призначеної для передачі [1, с. 38]. Крім того, існують також комплексні лексико-граматичні трансформації, де перетворення стосуються одночасно лексичних і граматичних одиниць оригіналу.

До лексико-семантичних перекладацьких трансформацій належать усі способи перекладу лексичних одиниць (слів, словосполучень, фразем), враховуючи видозміни у їх формі і значенні у порівнянні з МО [2, с. 4].

У таблиці 1 проілюстровано використання лексико-семантичних перекладацьких трансформацій. Розглянемо, як деякі з них використовуються при перекладі рекламних слоганів, спираючись на теоретичну базу, подану в джерелі [2].

Таблиця 1

| № | Лексико-семантичні трансформації | Приклади |
|---|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Вибір варіантного відповідника застосовується при переклад багатозначних слів і потребу звернення до контексту. | <i>Vauxhall: "Put the fun back into driving" 'Поверніть веселощі в водіння'.</i> <i>Philippe Matignon: "Turn on your charm". 'Увімкни свій шарм'.</i> |
| 2 | Контекстуальна заміна – вид трансформації, за якої відбувається заміна слова (словосполучення) МО, словом що не відповідає його словниковому значенню. | <i>NIKE: "Write the future". 'Поясни майбутнє'.</i> <i>Stella Artois: "Reassuringly expensive" 'Досконалість безцінна'.</i> |
| 3 | Калькування – відтворення не звукового, а комбінаторного склад слова або словосполучення, коли складові частини слова (морфеми) або фрази (лексеми) переводяться відповідними елементами мови перекладу. | <i>Land Rover: "Designed for the extraordinary". 'Створений для надзвичайного'.</i> <i>Toyota: "Unending miles of envy" 'Нескінченні милі заздрості'.</i> |
| 4 | Транскодування – відтворення звукової або графічної форми слів МО засобами МП. | <i>Coca Cola: "Always Coca Cola". 'Завжди Кока-кола' – транслітерація.</i> <i>Sharp: "Sharp Minds, Sharp Products" 'Гострі уми, продукти Шарп'.</i> транслітерація. <i>Orange: "The Future's Bright; The Future's Orange". 'Майбутнє світле майбутнє — це Орандж'.</i> – мішани |

| | | |
|----|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | | тип. <i>Dell</i> : “ <i>Easy as Dell</i> ” ‘ <i>Легко як Дель</i> ’ адаптивний тип. |
| 5 | Антонімічний переклад трансформація, при якій замість стверджувальної форми в оригіналі на негативну форму в перекладі, або навпаки. | <i>KFC</i> : “ <i>Nobody does chicken like KFC</i> ” ‘ <i>Ніхто не готує курку так, як KFC</i> ’. негативація. <i>ADIDAS</i> : “ <i>Love is dangerous, stay safe</i> ”. ‘ <i>Любов небезпечна. Бережи себе</i> ’. – негативація. <i>Levi’s</i> : “ <i>Live unbuttoned</i> ”. ‘ <i>Живи вільно</i> ’ – позитивація. |
| 6 | Компресія – зменшення кількості мовних знаків у МП порівняно з МО | <i>Guinness</i> : “ <i>Good Thing Come To Those Who Wait</i> ”. ‘ <i>Гарне дістається тому хто чекає</i> ’. <i>Guinness</i> : “ <i>Guinness is good for you</i> ” ‘ <i>Guinness – це добре</i> ’. |
| 7 | Декомпресія – збільшення кількості мовних знаків у МП порівняно з МО | <i>Burger King</i> : “ <i>Home of the Whopper</i> ” ‘ <i>Дім, де живе Whopper</i> ’. <i>Durasell</i> : “ <i>One that Last</i> ”. ‘ <i>Та, яка працює довше</i> ’. |
| 8 | Пермутація – трансформація, сутякої полягає у зміні місць лексем словосполученні, або елементів фраземі | <i>Pepsi</i> : “ <i>Pepsi. The Choice of a New Generation</i> ”. ‘ <i>Нове покоління обирає Pepsi</i> ’. <i>Volkswagen</i> : “ <i>Drivers wanted</i> ” ‘ <i>Потрібні водії</i> ’. |
| 9 | Генералізація – лексико-семантична заміна одиниці вихідної мови, що має більш вузьке значення одиницею мови перекладу з більш широким значенням. | <i>Land Rover</i> : “ <i>Go beyond</i> ”. ‘ <i>За межі буденного</i> ’. <i>Brunello Cucinelli</i> : “ <i>Simplicity, beauty, truth</i> ”. ‘ <i>Простота, краса, справжність</i> ’. |
| 10 | Конкретизація – спосіб перекладу, при якому відбувається заміна слова або словосполучення іноземної мови з більш широким предметно-логічним значенням, на слово в перекладі з більш вузьким значенням. | <i>Coca Cola</i> : “ <i>One thing the world will always share...</i> ”. ‘ <i>Смак, який розділяє світ</i> ’. <i>McDonald’s burgers</i> : “ <i>The thing you want when you order salad</i> ” ‘ <i>Справа, яку ти бажаєш, коли замовляєш салат</i> ’. |
| 11 | Транспозиція – зміна однієї частини мови іншою. | <i>Yamaha</i> : “ <i>Born to lead</i> ”. ‘ <i>Народжений, щоб бути лідером</i> ’. – номіналізація. <i>Bounty</i> : “ <i>A taste of paradise</i> ”. ‘ <i>Райська насолода</i> ’ – ад’єктивізація. |

Таким чином, необхідно зазначити, що рекламні слогани являють собою абсолютно особливий вид тексту, для адаптації та перекладу якого перекладачам доводиться докласти багато зусиль. Складність такого перекладу полягає в тому, що в результаті соціолінгвістичної адаптації тексту перекладач змушений звертатися до використання цілого ряду перекладацьких трансформацій. При перекладі рекламних текстів найбільш поширеними перетвореннями вважаються вибір варіантного відповідника та контекстуальна заміна, завдяки легкості використання. Рідше ж стрічаються такі трансформації, як: антонімічний переклад та компресія, пермутація та транскодування, генералізація та конкретизація, калькування та декомпресія. Усе це пояснюється специфічними особливостями рекламних слоганів.

Література

1. Комиссаров В. Н. Теория перевода (лингвистические аспекты) / Вилен Наумович Комиссаров. – М : Высшая школа, 1990. – 250 с.
2. Науменко Л. П., Гордєєва А. Й. Практичний курс перекладу з англійської мови на українську: навч. посіб. / Людмила Науменко, Анжела Гордєєва. – Вінниця : Нова книга, 2011. – 138 с.
3. Dowling, G. R., Kabanoff, B. (1996). Computer-Aided Content Analysis: What Do 240 Advertising Slogans Have in Common? *Marketing Letters*. Netherlands: Kulwer Academic Publishers, no.7:1, p. 63–75.
4. Leech, G. (1972). *English in Advertising: A Linguistic Study of Advertising in Great Britain* (English Language Series). London: Longman. Швейцер А. Д. Текст и перевод / А. Д. Швейцер. – М. : Наука, 1988. – 216 с.
5. Cambridge Dictionaries Online. Електронний ресурс. Режим доступу: [<http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/advertising>].

Novikova K. O.

assistant

Chepurnova A. V.

Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

LINGUOSTYLISTIC PECULIARITIES OF ADVERTISING TEXTS

There is a widespread opinion that advertising is an obsessive discourse in our modern world. When we look through newspapers and magazines, walk along the streets, travel or browse the Internet, we certainly find thousands of advertisements which offer a wide range of goods and services.

In modern world there are a lot of definitions of the term "advertising", each of them reflects different aspects of this concept. The issues of advertising texts were

studied by such famous scientists as G. Dayan, V. Komissarov, Yu. Meteleva, G. Rize, J. Rossiter, I. Rozhkov and many others.

The first definition of advertising belongs to the American Marketing Association: «Advertising is any paid-for form of non-personal representation of the facts about goods, services or ideas to a group of people» [2].

Cambridge English Dictionary defines this concept as: “A picture, short film, song, etc., that tries to persuade people to buy a good or service” [4].

I. Rozhkov defines advertising «as a special kind of communication activity, which has an economic basis and accompanies humanity throughout the history of its existence» [3].

Analyzed all the definitions above, the following summarized definition of "advertising" can be given: advertising – is a mass medium or an informational message, created in order to promote sales of goods or services.

The main goals of advertising are the following:

1. Informative – generalization of information about goods availability at the market, review of their main properties, parameters, information about the place and time of goods selling.

2. Psychological – impact on consumers' feelings of self-esteem, prestige, views and preferences.

3. Stimulating – to remind consumers about existent goods, motivate to buy them, establishment of business contacts, etc.

To perform these functions advertising texts apply all possible linguistic means.

Among linguostylistic features that are used in advertising texts to increase the efficiency effects on consumers, it is possible to allocate the following:

– frequent use of incentive verbs in the imperative mood, which greatly enhance the dynamics of the advertising message (*buy, try, see, feel, taste, do, enjoy, live, be, get, join, use, stop, let, talk, keep, have, give, put* and others). For example:

(1) Brunello Cucinelli Cashmere: “*Let's cultivate ideals. Join us*”.

(2) Redken: “*Get inspired. Be part of it*”.

(3) Diesel: “*Livefast*”.

– large number of emotionally coloured adjectives and adverbs which describe size, shape, quality of products, feelings and emotion that these products stir (*revolutionary, extra-, super, successful, simple, easy, fast, good, etc.*). For example:

(4) Diesel: “*For successful living*”.

(5) Land Rover: “*Designed for the extraordinary*”.

(6) Maxwell House: “*Good to the last drop*”.

– the usage of degrees of comparison of adjectives to underline the superiority of the product among other similar products at the market. For example:

(7) Carlsberg: “*Probably the best beer in the world*”.

(8) Disneyland: “*The happiest place on Earth*”.

(9) Avis: “*We're number two. We try harder*”.

– appeal to the buyer (the presence of such pronouns as *you, your, yourself, we* and others). For example:

(10) Columbia: “*Protect yourself from what you can't see*”.

(11) PhilippeMatignon: “*Turn on your charm*”.

(12) Utica Club: “*We drink all we can. The rest we sell*”.

– usage of incomplete sentences. For example:

(13) BrunelloCucinelli: “*Simplicity, beauty, truth*”.

(14) GeneralElectric: “*ImaginationatWork*”.

(15) Honda: “*ThePowerofDreams*”.

– great number of different stylistic devices such as metaphor, comparison, epithet, rhyme, which make the language of advertising more original and more effective. For example:

(16) Dell: “*Easy as Dell*” – comparison.

(17) Dodge: “*Grablifebythehorns*” – metaphor.

(18) ErmenegildoZegna: “*Greatmindsthinkalike*” – epithet.

(19) Max Factor: “*Use your eyes to hypnotize*” – rhyme.

Summarizing all above-mentioned information, advertising has become an integral part of social activities. Advertising greatly affects people’s lives; it conducts information between trading companies and buyers. The main purpose of advertising is to make consumers perform the advertiser’s desired actions, namely to convince the consumer to buy a product, use a service, to make the product popular among customers, to inspire socially important thoughts in audience, etc.). Advertising texts as a special kind of impact on the consumers have their linguostylistic features that allow them to carry out their tasks effectively.

References

1. Комиссаров В. Н. Теория перевода (лингвистические аспекты) / Вилен Наумович Комиссаров. – М : Высшая школа, 1990. – 250 с.
2. English-Russian Dictionary of Advertising and PR. Saint-Petersburg: Politechnika, 1998.
3. Определение рекламы. Теория и практика рекламной деятельности. Электронный ресурс. Режим доступа : [<http://adindustry.ru/doc/1120>].
4. CambridgeDictionariesOnline. Электронный ресурс. Режим доступа : [<http://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/advertising>].

Остапенко С. А.

к.п.н., доцент

Басс Д. С.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

АНТОНІМІЧНИЙ СПОСІБ ПРЕКЛАДУ ТЕРМІНІВ

Проблема перекладу термінів та укладання міжгалузевих словників продовжує залишатися однією із актуальних проблем сучасного мовознавства впродовж останніх десятиріч. Ця проблема безпосередньо пов'язана із процесом становлення та розвитку окремих терміносистем, системний опис яких притягує увагу сучасних науковців.

Якщо завдання перекладу – забезпечення еквівалентності як спільності текстів оригіналу та перекладу, то під час перекладу спеціальних (фінансових та економічних) текстів термінам слід приділяти особливу увагу: саме вони визначають інформаційний зміст спеціалізованого тексту, будучи своєрідними ключами, що організують, структурують та кодують спеціальну інформацію. Відповідно, саме по відношенню до термінів постає питання щодо можливості досягнення еквівалентності за наявності відмінностей кодових одиниць.

Основними прийомами перекладу термінів є: лексичний еквівалент, вибір контекстуального відповідника, описовий переклад, транскодування, конкретизація значень, генералізація значень, антонімічний переклад, калькування, компресія, декомпресія.

Способи перекладу термінів дуже важливе питання. Наприклад, В. Карабан віддає перевагу декомпресії [2], О. Кунін – калькуванню. В. Лейчик акцентує увагу на проблематиці синонімії та транскодуванню, а Т. Казакова – лише останньому способу перекладу [4].

Переклад англійських термінів українською мовою потребує знання тієї галузі, якої стосується переклад, розуміння змісту термінів англійською мовою і знання термінології рідною мовою. Під час перекладу англійської науково-технічної та економічної літератури українською мовою велике значення має взаємодія терміну з контекстом, завдяки чому виявляється значення слова [1].

Нерідко, якщо не єдиним, то найбільш зручним засобом передачі змісту та стилістичного забарвлення багатьох термінологічних виразів виступає антонімічний переклад, суть якого полягає в передачі поняття протилежним, тобто антонімом українського відповідника даного слова [3].

Наприклад, при перекладі наступного речення *Their situation is not likely to improve soon; some economists predict it will be years, not months, before employers regain any semblance of bargaining power* англійську фразу *is not likely* та інфінітив *to improve* краще не передавати дослівно українською мовою, а за допомогою їх антонімів. Так, в кінцевому варіанті переклад речення виглядає наступним чином: «Схоже на те, що ситуація у цій галузі найближчим часом не поліпшиться, більш того, деякі економісти передрікають, що пройде кілька

років, а не місяців, доки підприємці повернуть хоч якусь зовнішню подібність колишньої торгівельної могутності».

В реченні *They lack certain required details.* – Вони не містять деяких необхідних подробиць англійське дієслово *lack* не має явно вираженої семи заперечення, наявність якої можна спостерігати в українському перекладі *не містять*, що свідчить про вживання антонімічного перекладу (негативації) в перекладі.

Аналогічним є і наступний приклад: *Agreement was in the 2-3 percent range.* – «Розбіжність НЕ перевищувало 2-3 %».

Розглянемо наступний приклад. При перекладі фрази з Польового статуту армії Великобританії необхідність застосування антонімічного перекладу виникає через відсутність формального відповідника іменнику *inferiority*: *The adoption of the defensive does not necessarily imply weakness or inferiority.* Замінивши поняття *inferiority* його антонімом *superiority*, ми легко дамо точний смисловий і стилістичний відповідник оригіналу: «Перехід до оборони не обов'язково означає слабкість тих, хто обороняється чи перевагу сил противника».

Перекладачі, вчені-лінгвісти, при перекладі, не завжди використовують суто один спосіб перекладу термінів, для досягнення точності та максимально зрозумілої передачі змісту, вони можуть користуватися декількома способами одразу.

Взагалі, переклад термінів є дуже відповідальною задачею, яка потребує не тільки знання тією галузі науки або техніки, якої власне стосується переклад, а й досконалого знання як мови-реціпієнта, так і мови-оригіналу. І зважаючи на те, що сучасна англійська економічна терміносистема є мовою-продуцентом нових міжнародних економічних термінів, адекватний переклад фахової термінології набуває особливо важливого значення для успішного становлення та нормалізації української фінансово-економічної термінології у відповідності до міжнародних стандартів.

Література

1. Борисова Л. И. Лексико-стилистические трансформации в научно-технических переводах / Л. И. Борисова. – М. : ВЦП, 1981. – 168 с.
2. Карабан В. І. Теорія і практика перекладу з української мови на англійську / В. І. Карабан. – Вінниця : Нова книга, 2003.
3. Науменко Л. П., Гордєєва А. Й. Практичний курс перекладу з англійської мови на українську: навч. посібник / Л. П. Науменко, А. Й. Гордєєва. – Вінниця : Нова книга, 2011. – 136 с.
4. Українське термінознавство: підручник для студ. гум. спеціальностей вузів / Т. І. Панько, І. М. Кочан, Г. П. Мацюк. – Львів : Світ, 1994. – 216 с.

Мацнєва Є.А.
старший викладач
Матюшевська К.М.
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

НАУКОВА СПАДЩИНА ВИДАТНОГО ЕКОНОМІСТА М.І. ТУГАНА-БАРАНОВСЬКОГО

М.І. Туган-Барановський (1865-1919) – видатний економіст, теоретик, політик і державний діяч. Багато років ім'я М.І.Тугана-Барановського було викреслено з історії України. Праці, що принесли йому світову славу, були недоступні для співвітчизників. Проте вони глибоко вивчалися в Америці і Канаді, країнах Західної Європи і Японії. М.І. Туган-Барановський був першим східноєвропейським економістом, наукові теорії якого визнавали зарубіжні вчені різних шкіл і напрямків.

Мета доповіді: ознайомитися з науковим доробком ученого-економіста, почесне ім'я якого носить наш вищий навчальний заклад.

У 1884 році майбутній знаменитий економіст вступив на фізико-математичний факультет Харківського університету, де його зацікавили суспільні науки, серед яких особливе місце займала політична економія. Практично одночасно із закінченням фізико-математичного факультету він екстерном закінчив юридичний факультет Харківського університету, де вже тоді почав творчу розробку соціально-економічних проблем. У 1889 році за короткий період підготував і захистив дві дипломні роботи: одну з них захистив на фізико-математичному факультеті на тему «Явища гідризму у тварин», іншу захистив на юридичному факультеті на тему «Причини цінності».

Головними напрямками в науково-дослідній діяльності М.І. Туган-Барановського були актуальні проблеми політекономії і гуманітарних наук. У ранні роки він познайомився з вченням К. Маркса і його головною працею «Капітал», що вплинуло на поглиблення знань ідей політекономії. У віці 25 років (1890 р.) Туган-Барановський опублікував першу наукову роботу, яка була присвячена «Вченню про граничну корисність», у якій він піднімав ідею марксистської трудової теорії вартості та теорії цінності австрійської школи.

У серпні 1917 року стає генеральним секретарем фінансів Української Центральної Ради, здійснює будівництво грошової системи новоствореної держави. У 1918 році М.І. Туган-Барановський створив і першим очолив соціально-економічний відділ Української Академії наук. Він доклав чимало енергії для створення української вищої школи: і як декан юридичного факультету, завідувач кафедри політекономії Українського державного університету, і як засновник кооперативного інституту. Він також очолив український кооперативний рух, редагував журнал «Українська кооперація», який вважався тоді найкращим у світі кооперативним журналом.

Михайло Іванович уважав за необхідне вживання національної мови, і останні роботи писав саме українською мовою. З проблеми дослідження ідей

кооперації був опублікований ряд праць, серед яких особливо виділяється робота «Соціальні основи кооперації».

Наукова спадщина, яку залишив Михайло Іванович Туган-Барановський, вражає широтою охоплення величезного спектра соціально-економічних, суспільно-політичних та навіть культурологічних проблем розвитку людства, а також глибиною висновків щодо закономірностей суспільного життя.

М.І. Туган-Барановський не належав якійсь певній течії економічної науки. Він був близький то до теорії граничної корисності, то до марксизму, то до ревізіонізму, потім до бернштейнізму, то знову до суб'єктивно-психологічної школи, то прагнув сполучити її ідеї з марксизмом, знайти нові сполучники і з'єднати те й інше. Він розробив оригінальну соціальну теорію розподілу, відмінну від класичної, марксистської та неокласичної. Основні її засади дослідник виклав у працях «Теоретичні основи марксизму» (1905 р.), «Соціальна теорія розподілу» (1913 р.).

Перш за все заслуговує на увагу внесок Тугана-Барановського в розвиток методології економічних досліджень. Учений заклав підвалини сучасної інвестиційної теорії циклів, випередивши основну ідею кейнсіанської теорії циклів «заощадження – інвестиції» як вихідного внутрішнього імпульсу усього механізму циклічних коливань. Причини циклів та криз учений виводив, на відміну від неокласиків, із недосконалої регулюючої ролі реального ринкового механізму у сфері нагромадження та витрачання суспільного капіталу, що призводить до порушень пропорційного розподілу такого капіталу між різними сферами застосування.

З повною підставою можна сказати, що Туган-Барановський першим сформулював основний закон інвестиційної теорії циклів: фази промислового циклу визначаються законами інвестування. Порушення ж ритму економічної активності, що приводить до кризи, впливає, на думку Туган-Барановскою, через відсутність паралелізму на ринках різних сфер у період економічного підйому, розбіжності між заощадженнями й інвестиціями, через диспропорційності в русі цін на капітальні блага і споживчі товари.

Теорія економічного циклу Туган-Барановського, яка стала класикою світової політекономії, безпосередньо стосується нашого сьогодення. Вихід із кризової фази циклу він пов'язав з інвестуванням нагромадженого за роки рецесії вільного грошового капіталу в нове виробництво. Теорія економічного циклу Туган-Барановського містить ще один актуальний для нас висновок – чим багатша країна, чим більше у ній нагромаджується капіталу, тим гостріше там повинні бути виражені промислові припливи та відпливи, проте наявність значного виробничого потенціалу дозволяє при правильній макроекономічній політиці набагато швидше виправити зазначене кризове становище, ніж у випадку, коли такого потенціалу немає, чи він надто малий.

Багато уваги вчений приділив кількісній теорії грошей. Він доводить, всупереч І. Фішеру, що на рівень цін впливає не один, а всі фактори, зазначені в «рівнянні обміну»: кількість товарів, що надійшли на ринок, кількість самих грошей, швидкість їх обороту, кількість знарядь кредиту і швидкість їх

обороту. Вплив кількості грошей на ціни не є таким однозначним, прямолінійним, як це визнають прибічники класичної кількісної теорії. вплив кількості грошей на ціни здійснюється диференційовано залежно від тривалості та обсягів збільшення кількості грошей. Сутність кон'юнктурної теорії грошей Туган-Барановського полягає в тому, що загальний рівень цін, а отже і вартість грошей, він пов'язує не з кількістю грошей, а з загальними умовами товарно-грошового ринку, або загальною кон'юнктурою товарного ринку.

До нині непереборну привабливість зберігає гуманістична концепція ідеального соціалізму. Туган-Барановський є автором соціальної теорії розподілу, в основу якої покладено два чинники: продуктивність суспільної праці і система соціальних стосунків. З підвищенням продуктивності праці зростає загальна сума суспільного продукту і доходу. Що стосується комбінації відповідних доходів різних соціальних груп, то вона залежатиме як від продуктивності суспільної праці, так і від системи соціальних стосунків в суспільстві. За висунутою Туганом-Барановським теорією кооперації, саме кооперативні об'єднання повинні стати тими перспективними формами поступової розбудови соціалістичного ідеалу суспільства, за які навіть в умовах капіталістичного устрою будуть виникати вільні громадські спілки, внутрішні відносини учасників яких будуватимуться на засадах рівноправ'я, духовності та взаєморозуміння.

Висновок. Можна тільки дивуватися, як багато концептуальних ідей, що значно випередили свій час і пізніше стали класикою економічної теорії, сформулював М.І.Туган-Барановський. Великий учений відчував перспективу розвитку економічної науки у світі, сприяв розвитку української економіки, прагнув зосередити найбільш видатні досягнення економічної думки в Україні. Учений зробив великий внесок у розвиток світової економічної думки, розробивши низку теорій, а саме: соціальну теорію розподілу; інвестиційну теорію циклів; теорію промислових криз; теорію граничної корисності; кон'юнктурну теорію грошей. Зроблені ученим висновки лягли в основу сучасного макроекономічного аналізу пропорцій заощаджень та інвестицій.

Фундаментальні роботи М.І. Туган-Барановського з різних теоретичних і методологічних проблем політекономії вимагають глибоких подальших досліджень, адаптації до конкретних умов в Україні, впровадження в господарську практику. Наукові розробки відомого економіста, що стосуються дослідження причин промислових криз, актуальні для сучасної України, де глибокий спад виробництва на тлі скорочення обсягів інвестування триває протягом багатьох років.

Література

1. Бажал Ю.Н. Актуальність ідей М.І. Туган-Барановського для теорії економічного розвитку[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://iee.org.ua/ru/publication/109/>

2. М.І.Туган-Барановський[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://sites.google.com/site/ecolicej/navcalnij-proces/uroki-ekonomiki/10-a-klas/evolucia-ekonomicnoie-nauki/m-i-tugan-baranovskij>

3. Базилевич В. Історія економічних учень: Підручник/Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка / Віктор Дмитрович Базилевич (ред.). – К.: Знання, 2004. –1300 с.

Книга А.Р.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ ТА СОЦІАЛЬНІ ГАРАНТІЇ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ

Соціальний захист держслужбовців – важлива складова державної політики. Даючи людині певні права та важелі влади ми маємо вимагати від нього не лише сумлінного виконання своїх обов'язків, але й забезпечувати їй нормальні умови праці та побуту, тим паче у такій важливій сфері як державна служба. Соціальні гарантії є необхідними оскільки підвищують престижність праці, сприяють зростанню її ефективності. Усі заохочувальні заходи для державних службовців у результаті повинні дати позитивний вклад у розвиток сучасної держави в цілому.

Метою даної роботи є дослідження соціального захисту та гарантій державних службовців в Україні.

Гарантії для державного службовця – це встановлені у законодавстві основні положення, що характеризують соціально-правовий аспект статусу державного службовця. До них належать нормативно визначені міри економічного, соціального, організаційного та правового характеру, спрямовані на забезпечення реалізації загальних прав та обов'язків державного службовця та ефективного виконання посадових повноважень.

[1]Згідно законодавства України державному службовцю гарантуються: умови роботи, які забезпечують виконання ним посадових обов'язків, заробітна плата й інші виплати передбачені законами та іншими нормативно-правовими актами, щорічна оплачувана відпустка, медичне обслуговування державного службовця та членів його сім'ї у тому числі і після виходу його на пенсію, перепідготовка та підвищення кваліфікації зі збереженням грошового утримання на період навчання, пенсійне забезпечення за вислугу років і пенсійне забезпечення його сім'ї у випадку його смерті що настала у зв'язку з виконанням ним службових обов'язків, захист державного службовця та членів його сім'ї від насилля та погроз у зв'язку з виконанням ним службових обов'язків. Також державному службовцеві залежно від умов проходження ним державної служби надаються у випадках і порядку визначених законами житлова площа, транспорт тощо.

Не менш важливими є заохочення які базуються на правових засадах. Вони застосовуються за успішне та сумлінне виконання посадових обов'язків, виконання особливо важливих завдань, багаторічну працю тощо. Це важливий засіб виховання державних службовців і зміцнення трудової дисципліни. Заохочення сприяють формуванню свідомого ставлення до справи, розвитку ініціативи, рішучості та впевненості у своїх діях, мобілізують на переборювання труднощів. Заохочення найкращих працівників підвищує їх авторитет, створює їм пошану і, що найважливіше, позитивно впливає на колектив співробітників. Завдання полягає в тому, щоб за допомогою засобів матеріального та морального заохочення, поряд з іншими формами та методами виховного впливу, забезпечити правильне розуміння державними службовцями своїх службових обов'язків, сумлінного ставлення до їх виконання. Заохочення може бути індивідуальним і колективним, а за змістом – моральним, матеріальним або змішаним, тобто таким, що містить і моральні, і матеріальні елементи.

У даній ситуації цінним буде досвід розвинутих країн світу. Досвід державної служби зарубіжних країн свідчить, що є різні системи оплати праці державних службовців. У Франції розмір зарплати державного службовця встановлюється залежно від наявності диплома, який засвідчує певний рівень кваліфікації, оскільки вся система тарифних ставок приведено до дипломів і посвідчень, які висуваються в останній момент зарахування до державної служби. Також дуже позитивним є приклад Японії у якій заохочення до праці встановлені на дуже великому рівні, робоче місце створено максимально сприятливо для службовців а система заохочувальних заходів настільки досконала що службовець попросту не шукає шляхів заміни праці та тіньового заробітку. Інститут державної служби в Україні знаходиться у стадії становлення, пошуку ефективних форм та методів його функцій. Ці процеси йдуть нелегко, тому зарубіжний досвід, у частості Японії може бути дуже корисним при рішенні даної проблеми. [2] Насамперед, слід зазначити, що порівняно з іншими розвиненими країнами в Японії значно менше державних службовців. Вони становлять лише 8,1% від загального числа працюючих. Для порівняння: у Німеччині – 15,1%, в США – 15,5, у Франції – 22,6% Багато в чому ефективність державного регулювання економіки пояснюється високим професіоналізмом, гнучкістю і відповідальністю державних службовців, забезпеченими, насамперед, відпрацьованим механізмом їх підготовки, стрижнем і фундаментом якої є п'ять відомих у всьому світі японських систем, заснованих на традиціях і філософії нації. Вони визначають і пронизують систему підготовки держслужбовців, починаючи з відбору майбутніх чиновників і закінчуючи їх звільненням. В Японії переконані, що саме на цих системах і будується так зване «японське диво» – стрімке входження Японії в склад найбільш високорозвинених країн світу. В структуру п'яти великих японських систем, цементуючих струнку систему підготовки держслужбовців, входять: система довічного найму, система кадрової

ротації, система репутації, система підготовки на робочому місці, система оплати праці.

[3]Однією з характерних особливостей прийому на ДС є поширення, як зазначалося, класичної системи довічного найму, тобто на держслужбі працюють до граничного віку (як правило, це 60 років, для деяких держслужбовців – 63-65 років, для викладачів вузів – 63 роки, причому немає відмінностей у граничному віці для чоловіків і жінок). Для особливих державних службовців граничного віку немає. До 90-х років в Японії граничного віку не було й по відношенню до всіх категорій і груп державних службовців. Зараз діє спеціальний Закон про граничний вік. В Японії вважають, що такий крок дуже важливий з точки зору планування набору на ДС і розрахунку реальних потреб у персоналі, а також для оновлення мікроклімату, атмосфери на держслужбі.

Отже вважаючи на викладене можна дійти думки що система соціальних гарантій державних службовців знаходиться в незадовільному стані.

Призначення на посади держслужбовців органів місцевого самоврядування вищих категорій непрозоре і залежить від політичних та суб'єктивних чинників, відсутні чітко сформульовані кваліфікаційні вимоги до посад, які обіймаються на регіональному рівні;має місце нерозвинутість системи незалежних комісій та центрів оцінки для відбору кандидатів на регіональні посади до органів місцевого самоврядування; не достатній зв'язок між навчанням та просуванням по службі, натомість часто спостерігається визначальний вплив родинних та дружніх зв'язків при формуванні команд регіонального рівня.Враховуючи це вважаємо за необхідне збільшити оплату праці для державних службовців нижніх ланок, підвищити гарантії щодо соціального захисту, підняти рівень пенсійного забезпечення і грошової допомоги, можливість реалізації свого потенціалу професійна незалежність, справедлива грошова винагорода за вклад в успіх організації.

Література

1. Проблемні аспекти соціальних гарантій державних службовців [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://book.net/index.php?p=achapter&bid=3585&chapter=1>
/сайт www.book.net
2. Особливості ринку праці в японії [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://ua-referat.com/>
3. Особливості японської системи управління персоналом [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://refs.co.ua/73200/>сайт www.refs.com.ua

Бондарчук Т.Л.,
к.е.н., науковий співробітник
ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУЧАСНОГО НЕОПРОТЕКЦІОНІЗМУ

Новий протекціонізм (неопротекціонізм) в сучасному трактуванні – це не просто система заходів максимізації експорту та обмеження імпорту, не лише один із видів зовнішньоторговельної політики. Неопротекціонізм ХХ – ХХІ ст. розглядається як національна економічна політика держави, складність соціально-економічної природи якої зумовлена розширенням його теоретичного змісту та модернізацією типологічної структури. На сучасному етапі протекціонізм набуває рис глобального націоналізму, оскільки напрямки реалізації покровительського інструментарію виходять далеко за межі промислово-торговельної сфери та охоплюють різноманітні аспекти суспільно-економічного, політичного та культурного життя країни.

Неопротекціонізм як економічна доктрина характеризується низкою особливостей, зокрема:

- за теоретичною сутністю є системно обґрунтованою та практично апробованою теорію зовнішньоекономічної політики;
- практичний механізм неопротекціонізму скерований не лише на розвиток експортоорієнтованих та імпортозаміщувальних галузей, а на створення ефективного внутрішнього конкурентного середовища;
- впровадження неопротекціонізму є типовим для слабких та неконкурентоспроможних галузях у країнах з різним рівнем розвитку;
- на сьогодні набуває не лише загальноекономічного, але й політичного та соціального забарвлення та охоплює не лише зовнішню торгівлю товарами й послугами, але й сферу інновацій, новітніх технологій, високоінтелектуального продукту;
- включає широку систему тарифних і нетарифних засобів, методів відкритого та прихованого протекціонізму;
- умовою ефективної реалізації є активна участь держави у народногосподарських процесах, а також вибір правильного проміжку часу для державного захисту.

Вітчизняні вчені-економісти, зокрема, В.Геєць, П.Єщенко, Л.Кудирко, Д.Лук'яненко, І.Малий, Г.Філюк вказують на низку як позитивних, так і негативних ефектів та результатів неопротекціонізму. Виокремлюючи позитивні характеристики, вчені відзначають, що неопротекціонізм, зокрема:

- є ефективним механізмом державного регулювання економічного розвитку;
- забезпечує захист нових галузей промисловості від конкуренції з імпортерами;
- сприяє збільшенню зайнятості населення, яка зменшується через погіршення рентабельності імпортозаміщувальних виробництв;

– забезпечує незалежність національного виробника у стратегічно важливих галузях економіки та сприяє економічній безпеці країни.

Крім того, неопротекціонізм створює сприятливі умови для реалізації інноваційної політики, а, відповідно, сприяє технічній та технологічній модернізації, диверсифікації виробництва, є ефективним механізмом виходу країни з фінансово-економічних криз, посилення ролі держави як в середині країни, так і у світовому економіко-політичному просторі.

Реалізація політики нового протекціонізму характеризується й певними недоліками, зокрема неопротекціонізм:

– спричиняє диспропорційний розвиток вітчизняного виробництва;

– посилює податкове навантаження на вітчизняного споживача та виробника;

– стає причиною погіршення добросусідських відносин країни з торговельними партнерами, введення торговельних санкцій та створює загрозу економічної блокади та торговельної війни;

– ускладнює взаємовигідний міжнародний поділ праці та інтернаціоналізацію виробництва.

Більше того, коли протекціонізм починає використовуватись на постійній основі, без прив'язки до існуючих соціально-економічних умов, тобто уряд продовжує підтримувати вітчизняних виробників навіть тоді, коли вони досягли достатнього рівня конкурентоспроможності, протекціонізм створює негативні ефекти як для самих підприємств, оскільки знижує інноваційну активність підприємницького процесу, так і для країни, тому що подібна політика скерована лише на захист корпоративних інтересів, є політикою «латання дір», не забезпечує стратегічного спрямування економічного розвитку на реалізацію загальнонаціональних інтересів [1, с. 17].

Наявність значних переваг та недоліків неопротекціонізму створює широке поле для наукових дискусій між його прихильниками та опонентами та перешкоджає формуванню однозначного ставлення до даного явища. Неможливо визнати політику захисту вітчизняного виробника абсолютно позитивним чи негативним явищем у зовнішній торгівлі та чітко визначити умови й необхідність її реалізації в тій чи іншій країні.

Суперечливість внутрішньої природи неопротекціонізму зумовлює необхідність розвитку новітніх синтезуючих концепцій. Зокрема, Я.Жаліло обґрунтовує концепцію «економічного протекціонізму», відповідно до якої політика державного заступництва має бути скерована на захист та підтримку системи «господарського порядку» заходами, характерними для ліберально-консервативних концепцій, при цьому реалізація такої політики має здійснюватися не з позиції обмеження іноземної конкуренції, а за принципом забезпечення на внутрішньому ринку добросовісної та продуктивної конкуренції [2, с. 242]. Інший підхід пропонує у свої наукових дослідженнях В.Сіденко [3], який обґрунтовує концепцію «обмеженого, тимчасового та активного протекціонізму», який має застосовуватися в умовах радикальних трансформацій економічних структур та до моменту створення

конкурентоспроможних у міжнародному масштабі форм національного господарства [4, с. 189]. У працях А.Поручника запропоновано модель сильного (агресивного) протекціонізму, який передбачає підтримку розвитку найбільш стратегічних та високо монополізованих сфер господарства та має реалізовуватися у поєднанні з процесом поетапної транснаціоналізації національної економіки [5, с. 68]. Слід відмітити, що попри їхню універсальність, застосування зазначених концепцій в якості теоретичного підґрунтя розробки практичних механізмів протекціонізму передбачає необхідність врахування особливостей етапу та рівня економічного розвитку країни, в якій вони запроваджуються.

На сучасному етапі усталене трактування протекціонізму як зовнішньоекономічної політики захисту національного виробника має бути суттєво розширене, зокрема, доповнене змістовним модулем «внутрішнього протекціонізму», який можна трактувати як систему регуляторних заходів, скерованих на розвиток економічного (як суми потенціалів природних, виробничих, інформаційних та трудових ресурсів, господарського механізму, відносин власності, конкуренції) і соціального (рівня довіри, підприємницької та соціальної активності, соціального залучення, інтенсивності соціальних контактів) потенціалу країни з метою збільшення рівня та якості життя населення.

Література

1. Єщенко П.С. Економічна теорія та економічна політика в трансформаційному суспільстві / П.С. Єщенко // Економіка і прогнозування. – 2006. – №4. – С. 9–22.
2. Жаліло Я. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави : монографія / Я. Жаліло. – К. : НІСД, 2009. – 336 с.
3. Сиденко В.Р. Глобализация и экономическое развитие : монография / В.Р. Сиденко. – К. : Феникс, 2008. – 376 с.
4. Сіденко В.Р. Лібералізація та протекціонізм перехідних економік в глобальному середовищі / Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : монографія / За ред. д-ра екон. наук проф. Д.Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2001 – 538 с. – С. 174–194.
5. Поручник А.М. Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі: Монографія. – К.: КНЕУ, 2008. – 352 с.

Мотовилова А.
студентка групи ЕП-14
ДонНУЕТ імені М. Туган-Барановського

ТВОРЧИСТЬ ІВАНА ФРАНКА В ФОРМУВАННІ СУЧАСНОЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ІДЕЇ УКРАЇНИ

На даний час корисно звернутися до постаті Івана Франка, щоб натрапити на думку як покращити стан нашої країни. В його громадянській поезії є багато творів, детальне ознайомлення з якими може дати відповіді на багато питань.

Мета роботи полягає у висвітлити основні ідеї Івана Франка, на яких базувалася творчість і громадянська позиція поета.

28 травня 1916 року виповниться 100 років, як перестало битися серце Івана Франка – людини, ім'я якої навіки вписано в історію нинішньої цивілізації. Титан мислі, невтомний трудівник пера, борець за українську національну ідею та соціальну справедливість – таким знають його всі освічені люди планети.

За неповні шістдесят років земного життя митець інтелектуальною діяльністю досяг феноменальних результатів: його творча спадщина налічує понад п'ять тисяч літературних творів та наукових праць! Геній українського народу зробив величезний внесок у розвиток багатьох сфер людської думки – філософії, історії, народознавства, літературознавства, мовознавства, соціології, економіки, політології, релігієзнавства тощо. Письменник, поет, дослідник, аналітик, критик, доктор філософії Іван Франко вільно писав українською, польською, німецькою й перекладав із 14 мов.

Усе життя письменник присвятив пошукові шляхів здобуття рідним народом гідного майбутнього, його твори пронизані любов'ю до людей та бажанням допомогти їм пізнати Істину.^[1] Українці по праву вважають Франка взірцем національної честі й гідності, носієм національної ідеї.

Суть цієї ідеї та шляхи її втілення окреслені письменником, зокрема, у статті «Одвертий лист до галицької української молоді». Характеризуючи добу, яка мала прийти на зміну царському режимові в Росії після революції 1905 року, Франко зазначав: «Сей наступник – то не жоден таємний незнайомий, ...се буде лібералізм капіталістичного складу. Се буде ліберальний, по-європейськи освічений російський дідич, польський шляхтич, багатий фабрикант, купець, адвокат, професор, журналіст, лікар і в якійсь невеличкій мірі інтелігентний пролетарій. Ось хто надасть фізіономію новому режимові Росії – капітал і інтелігенція».

Цей опис «фізіономії нового режиму» Росії, зважаючи на умови народження обох режимів – і російського і австрійського, цілком підходить і для України. Щоправда, така фізіономія є дуже непривабливою, можна сказати – по-хижацьки спотвореною. Непривабливість її полягає насамперед у дикості тих рис, які надав їй капітал, повністю затьмаривши собою риси інтелігентності. Але ж саме перед українською інтелігенцією, як писав Іван

Франко в «Одвертому листі до галицької української молоді», стоїть «... величезна дійова задача – витворити з величезної етнічної маси українського народу українську націю, суцільний культурний організм, здібний до самостійного культурного й політичного життя». За твердим переконанням письменника, для того щоби навчитися «чути себе українцями без офіціальних кордонів», ми маємо «... поперед усього пізнати ту свою Україну, всю в її етнографічних межах, у її теперішнім культурнім стані, познайомитися з її природними засобами та громадськими болячками і засвоїти собі те знання твердо, до тої міри, щоби ми боліли кожним хоч і як дрібним та частковим її успіхом, а головно, щоби ми розуміли всі прояви її життя, щоби почували себе справді частиною його».

Чи такі задачі – глибокого пізнання пострадянської України та її тодішніх «болячок» – були першочерговими для наших державників при закладанні основ нової України? Чи є вони пріоритетними нині? Ні, першорядними завданнями визначено матеріальний добробут і досягнення високих соціальних стандартів [1]. Очільники держави, нічого нового не придумавши, перетягнули гасла про доходи та статки з радянського минулого в реальний час, надавши їм сучасного звучання за допомогою інших гасел – про «європейські стандарти», «світовий рівень» і т. п. та змусивши законодавство їх обслуговувати. Про формування ж єдиного культурного організму взагалі не йшлося і досі не йдеться.

Ніяк не можуть зрозуміти наші керманічі, що без досягнення високого рівня культури, без почування кожним громадянином України в собі українського духу – тієї сили, яка творить націю і робить її цілісною, ми ніколи не зможемо побудувати міцну й зможну державу. Зрозуміли б, якби самі мали належний рівень культури й знання праць наших українських геніїв. Зрозуміли б, якби перестали змагатися між собою в оголошенні популістських гасел щодо життя українців і логічно поміркували стосовно ролі будь-якої держави в історії людства. Міркуючи, дійшли б простої істини: тих, хто житиме через кілька сотень років, цікавитиме не кількісний рівень матеріальних статків українців початку третього тисячоліття, а те, що саме вони залишили по собі і яким чином вплинули на подальший розвиток цивілізації. Справжні державотворці працюють не на гаслах про добробут. Це елементарна істина, яка «чомусь» є недосяжною для державних мужів. Чому недосяжною? Тому що здебільшого вони представляють інтереси бізнесу. А він, хоч і спроможний так-сяк підтримати матеріальні основи держави (звісно, задовольняючи насамперед свої інтереси), ніколи не зможе перетворити населення країни на єдиний народ.

Ми намагаємося рівнятися на тих, хто має зовсім інші історію, умови формування державності, нарешті, інакшу ментальність. Ми сліпо копіюємо чийсь моделі держави, політичної системи, механізмів влади, та вони неефективні, а то й зовсім не працюють.

В історичній утопії «Захар Беркут» Франко зобразив ідеальний громадський лад на Прикарпатській Русі XIII ст. Він прагнув, аби його сучасники та наступні покоління певним чином наслідували той зразковий

суспільний устрій, оту, сказати б словами Платона, ідеальну державу [2]. Щоб українці, такі схильні до внутрішніх колотнеч, до національної зради, в організації свого суспільного життя орієнтувалися на високий зразок громадянської єдності, полум'яного патріотизму, який за необхідності веде до самозречення, - те, що демонструють у повісті Захар та Максим Беркути, Мирослава, загалом жителі села Тухлі та навколишніх сіл.

Спогадаймо Івана Франка й, довіряючи ходу мислі генія нашого народу, зазначимо: найкращим пам'ятником митцеві стане втілення його ідей.

Отже, унікальність І. Франка полягає в тому, що в Галичині, яка юридично належала Австро-Угорській імперії, де були сильні польські впливи і де серед української громади, зокрема інтелігенції, вирували різноманітні суспільно-політичні та культурні тенденції, він зумів сформулювати національну ідею, що сконцентрувала українське суспільство й повела в одному напрямку. Як відзначив С. Петлюра: «Франко виявив історичну чуйність в розумінні національного ідеалу, ввів у нього нові моменти й риси, що обумовлені сучасним йому станом у розвитку українського народу, і тим самим посприяв дальшій кристалізації його.» Пробуджена в Шевченковій поезії національна ідея набула у Франкових художніх, літературознавчих та суспільно-політичних працях нових, актуальних часових акцентів. Франко розгорнув її в усій широті і дав цю ідею не лише Галичині, а й усій Україні.

Література

1. Чуб Л. До істини Франковими шляхами / Л. Чуб // Літературна Україна. – 2011. – №19, 12 травня. – С. 12.
2. Пастух Т. Його духовний універсум / Т. Пастух // Літературна Україна. – 2006. М №36. – С. 1.

Мацнєва Є.А.
старший викладач,
Кошова К.М.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВПЛИВ МАРКСИЗМУ НА ЕКОНОМІЧНІ ПОГЛЯДИ І.ФРАНКА

У рік вшанування пам'яті Івана Яковича Франка (1856-1916рр.), з нагоди 160-річчя від дня народження та 100-річчя від дня смерті, особлива увага громадськості прикута до цієї видатної особистості. Серед культурно-громадських і політичних діячів українського народу останньої чверті 19 століття одне з найпочесніших місць належить саме Івану Франкові. Значення його творчості в розвитку громадської думки виходить далеко за межі України. Провідною ідеєю його складного життя була ідея дружби народів без різниці

рас, вір і національностей, у визвольній боротьбі проти світу рабства, капіталістичної експлуатації та дискримінації трудящих.

І.Я. Франко, енциклопедично освічена людина, був не лише відомим письменником, поетом, перекладачем, критиком, публіцистом, філософом, істориком, громадським діячем, він був ще і вченим-економістом та розробником української економічної термінології.

Мета доповіді – висвітлити основні риси економічних поглядів Івана Франка, на яких базується його творчість і громадянська позиція.

Економічні погляди Франка відображають складний процес поступового засвоєння вченим кращих зразків світової суспільної думки. І.Я. Франко як письменник і мислитель формувався в умовах глибоких соціально-економічних, національних, політичних і культурних зрушень усього тогочасного світу. Відбувався пошук кращих форм соціального і політичного устрою, які б ґрунтувалися на принципах прогресу та соціальної справедливості. В Європі ці принципи довгий час (принаймні за часів життя і діяльності Франка) пов'язувалися з марксизмом і соціал-демократичним рухом. Тож, природно, що Франко поділяв і пропагував ці принципи. Ідеями марксизму Франко захопився ще у студентські роки, він вивчав твори К. Маркса і Ф. Енгельса, першим переклав на українську мову окремі глави «Капіталу» та «Анти-Дюрінга».

Тематика економічних досліджень Франка є надзвичайно широкою. Він цікавився теоретичними питаннями політичної економії, здійснив прикладний аналіз економічного стану Галичини, вивчав становище селянства та пролетаріату.

Під впливом марксизму трансформувалася погляд Франка на предмет політичної економії. Якщо спочатку він розглядав політекономію як науку про народне господарство, то пізніше він стверджував, що «політекономія – це наука абстрактна, предметом якої є не лише дослідження економічних законів теперішньої суспільності, а й загальних законів людської праці». Винятковою заслугою Франка є те, що він привніс в економічну думку категорії марксистської політичної економії для дослідження капіталістичних виробничих відносин. Окрім цього, його великою заслугою є розробка української наукової термінології з політекономії, тому що до Франка в Україні були поширені лише російські, польські та німецькі її мовні інтерпретації.

Франко приділяв першочергову увагу з'ясуванню найголовніших категорій політекономії. У процесі опанування марксистських економічних категорій ним поглиблювалося розуміння таких економічних категорій, як капітал, товар, додаткова вартість, зарплатня та ін.

Франко висловив багато правильних думок відносно матеріального виробництва, вважаючи економічні відносини справжнім мотором суспільного розвитку. Однак усупереч марксизму, велике значення в цьому відводив ще й ролі ідей, освіти, культури.

Близькими до марксистських були погляди Франка на класову структуру суспільства. Він розглядав класи як історичну категорію і вважав приватну

власність матеріальною основою розподілу суспільства на класи. Класову боротьбу в суспільстві вважав рушійною силою його розвитку.

Але разом з цим Франко піддає гострій критиці деякі марксистські положення, геніально передбачає негативні наслідки реалізації деяких постулатів марксизму, прагне до більш адекватного сучасній йому дійсності тлумачення громадського, в тому числі й політичного життя, до комплексного вирішення важливих політичних питань суспільного розвитку в цілому.

Критикуючи марксистські погляди на шляхи утвердження соціалізму, Франко в той же час стояв за соціалізм. Сама «народна революція» асоціювалася Франком з корінною перебудовою суспільних відносин на соціалістичних засадах. Він був переконаний, що тільки так можна реалізувати ідеї соціальної справедливості, встановити дійсно гуманні принципи у суспільстві.

Аналізуючи сучасний йому капіталістичний світ, він прийшов до висновку, що тільки соціалізм може забезпечити кожному з народів свободу і соціальну справедливість, тому що цей порядок, на його думку, найбільш вільний і забезпечує народу належний матеріальний достаток. Франко визнавав минулий характер капіталізму і прагнув використовувати знання економічної теорії для боротьби за утвердження нового економічного ладу – соціалізму, підґрунтя якого повинні складати громади, як основні господарські одиниці, а централізоване керівництво не повинне буде жорстким. Однак він не підтримував ідею диктатури пролетаріату, обережно ставився до революції, відстоював мирний шлях об'єднання українських земель.

Марксизм відводив головну роль державі в організації нового економічного життя суспільства. За Франком, новий соціально справедливий устрій повинен базуватися на якнайширшій самоврядування громад і країв, які повинні складатися із вільних людей і поєднуватися між собою вільною федерацією, яка б ґрунтувалася на солідарності інтересів.

Ознаками майбутнього соціалістичного суспільства повинні бути співдружність людей праці, побудована на господарській рівності, встановлення повної цивільної і політичної свободи. Політична свобода, в його розумінні, – це відсутність політичного тиску зверху на народ, відсутність держави як сили примусу, відсутність управління згори, а сам народ знизу управляє сам собою, працює сам на себе, сам визнається і сам захищається.

Важливою складовою економічної програми Франка, поряд із реалізацією ідеї усупільнення, було звільнення українського народу від колоніального поневолення і возз'єднання всіх українських земель у єдиній державі. Франко все життя шукав свій шлях розбудови суспільства соціальної справедливості. Ця ідея пронизує всю наукову і художню творчість письменника. Якщо в ранній період він віддавав належне революційним формам і методам боротьби, то в зрілі роки все більше схилявся до еволюційних форм і методів розв'язання складних соціально-економічних проблем.

Мірилом поступу суспільства Франко вважав щастя і свободу людини. Він був глибоко переконаний, що само багатство, сама наука не можуть дати

людині повного щастя, оскільки сама людина може бути щасливою лише у співжитті з іншими людьми, в родині, громаді, нації. «Скріплення того почуття любові до інших людей, до родини, до громади, до свого народу – це основна підвалина всякого поступу: без неї все інше буде лише мертво тіло без живої душі в ньому».

Отже, економічні погляди революціонера-демократа Івана Франка становлять цілу епоху в історії української економічної думки, продовжуючи кращі традиції минулого, ввібравши й критично переробивши досягнення світової суспільної думки щодо особливостей соціально-економічного розвитку України.

Його самобутні економічні погляди сформувалися під впливом праць соціалістів та марксистів. Він вивчав і пропагував праці К.Маркса, Ф.Енгельса та інших соціалістів. Франко усвідомлював марксизм не як ідеологію пролетаріату, теорію його боротьби, а як суму благородних істин, що виражають інтереси найширших трудящих верств суспільства. У розумінні ідеї суспільного прогресу Франко виділяє насамперед людину, рівень задоволення її матеріальних і духовних потреб. Це, на його думку, не є можливим без миру й злагоди між людьми, тому шлях до добробуту і щастя лише один – через свободу людини і гарантію її людських прав.

Література

1. Історія вчень про державу і право [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1439022552019/pravo/ivan_franko_1856-1916
2. Іван Франко: актуальність і суперечливість генія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://journ.lnu.edu.ua/publications/zbirnyk07/Zbirnyk07_Kost.htm
3. Економічні погляди І. Франка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lib.if.ua/franko/1321278202.html>
4. Франко та марксизм [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://banauka.ru/2506.html>
5. Іван Франко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/1858031853796/politekonomiya/>

Furt D. V.
senior lecturer
Vlasenko A.V.
DonNUET, Kryvyi Rih

THE FACTORS OF UKRAINIANS' PREFERENCES FORMATION IN CHOOSING COUNTRIES FOR RECREATION AND TOURISM

In many countries, including Ukraine, tourism has become increasingly important. So, the analysis of the factors that have influence on the choice of the countries for travelling becomes important too.

The aim of this article is to research the Ukrainians' preferences in choosing countries for recreation and tourism and to determine the socio-economic factors of these preferences formation.

One of the most important tasks of the modern interaction of tourism and sociology is to determine the tourists' preferences in choosing countries to travel, which helps tour operators and travel agencies to generate and distribute their products taking into consideration customer's preferences, that is to form an offer according to the demand, which is the basic foundation of any economic activity.

Unfortunately, strong currency fluctuations and overall economic collapse in Ukraine couldn't but affect on Ukrainian travel packages market.

Tours has become much more expensive in UAH equivalent, so the Ukrainians have to reconsider their vacation plans and choose the cheapest countries. Moreover, periodic market appearances of so-called "hot tours" don't contribute to sales intensification, because even such offers are still inaccessible for most of the Ukrainians.

However, some part of our compatriots still seeks of spending their holidays abroad, which helps Ukrainian tourist market to survive.

As it's known, the most popular tours in Ukrainian outbound tourism market are Egypt, Turkey and Bulgaria [1]. But it's important to distinguish the trip with the purpose of travel and, for example, visiting relatives, because visits for this purpose are carried out mainly in the CIS countries. As for travelling, according to 2015 ratings, the top five countries which are most popular among Ukrainians are Turkey, Egypt, Bulgaria, Spain and Greece [2]. These data also confirms Google, which analyzed the results of the Ukrainian users' searches and made rating of the most popular touristic destinations. The results showed that Ukrainians are mostly interested in Turkey, Bulgaria, Egypt and Greece [3].

So, what affects the popularity of these countries? Firstly, the tours low prices. Moreover, this price matches the quality of services, so the "price-quality" ratio in these tours is on a very high level.

Secondly, an important role is played a simple visa regime in these countries, because the majority of Ukrainians do not want to spend much time on the visa formalities [4].

Thirdly, the level of service and infrastructure also has an effect on the popularity of these countries. It is on a very high level.

Fourthly, it's important for these countries to have a lot of historical, cultural and architectural objects, which are the base of sightseeing tourism.

Fifthly, touristic image of these countries is long-formed and resting in these countries has become a tradition for many Ukrainians, which excludes such factors as suspense and unclear expectations of the journey.

However, a large number of Ukrainians still seeks to discover new directions, expand the geography of travels, which affects the growing popularity of tours in other countries - Montenegro, Croatia, Thailand, Tunisia. Simplified visa regimes, creation of charter flights to long-haul destinations and other factors have an influence on this growing [5].

Moreover, preferences in choosing touristic destination largely depend on the age, income, social status of a tourist.

So, the formation of Ukrainians' preferences in choosing countries for recreation and tourism are mostly influenced by such factors as a price, simple visa regime, the service and infrastructure level, availability of attractions, formed culture of visiting these countries etc. Also age and tourist's incomes play an important role. In addition, an increasing number of tourists want to expand their travels geography.

Reference

1. Where did Ukrainians rested [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.segodnya.ua/economics/business/gde-otdohnuli-ukraincy-eksperty-nazvali-samye-populyarnye-strany-655324.html>. – Title from title screen.
2. Most popular countries among Ukrainians in 2015 [Electronic resource]. – Mode of access: <https://lyonl.com/ru/puteshestviya/2015/4/7/samye-populyarnyye-mesta-dlya-otdykha-sredi-ukraintsev-v-2015-godu/>. – Title from title screen.
3. Google identified the preferences of Ukrainians [Electronic resource]. – Mode of access: <http://tour.bigmir.net/news/102297.html>. – Title from title screen.
4. Kravchenko A.F. Ukrainian touristic destinations: Kyiv, 2014. – 101 p.
5. Top-10 of outbound tourism countries [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.companion.ua/articles/content?id=301502>. – Title from title screen.

Furt D.
senior lecturer,
Alfer A.
student,
Ivanchenko K.
student,
DonNUET, Kryvyi Rih

DZHAYLOO TOURISM MARKET OPPORTUNITIES ON THE UKRAINIAN TOURIST SERVICES MARKET

Nowadays, people are looking for more original ways to spend their vacation, so in twenty-first century a new type of tourism that is significantly different from other has appeared. Usually the word "tourism" is associated with excursions to local cultural attractions or hotels on the coast with "all inclusive" service system. You should forget about it in the case of dzhayloo-tourism.

Dzhayloo tourism is an extreme and relatively new kind of tourism, which feature is the lack of comfort for travelers, but instead they get an opportunity to feel like one of the locals and learn their way of life.

The tourist company is not only aimed at the mass tourists and beach holidays, but it also wants to expand target audience and attract young people to dzhayloo-tourism. It is important to notice that target audience has very little available travel offerings on the Ukrainian tourism market [1].

In this research, based on the methodology and analysis of the company marketing environment, a rough plan of marketing activities in 2016 is described.

The marketing plan is based on the following key assumptions:

- Economic growth in Ukraine will continue, and the capacity of the enterprise market will grow by 10%;
- Marketing competition policy will not change.

The main objectives of the marketing plan for 2016 are:

- to increase the share market company that offers this type of tourism from 37% to 43%;
- to increase company financial and economic parts by increasing the number of tourists at our market now.

The marketing efforts analyze was made by 4P method. The company product policy had small changes, as it is purposed to introduce a new direction in tourism for young and active people. The company is about to change the pricing policy and its marketing channels, because in such way it has competitive advantages.

The main marketing affords in 2016 are connected with creating new cooperation channels, new partners and investors.

An important indicator of the employees' effectiveness in the tourism company is the quality of services they provide.

High staff professionalism and competence, his ability and willingness to serve guests clearly, quickly and culturally play an important role in creating a quality tourism product [2].

Successful business efficiency and employees' level are largely determined by the availability of competent, well-trained and reliable personnel. It is difficult to achieve this target without highly qualified specialists training. The budget marketing plan for a new tourism product in 2016 is presented in Table 1.

Table 1. Expenses for marketing in 2016

| Name of the event | Total, thousand. UAH. |
|-------------------------------------------------------|------------------------------|
| Salaries of managers working with clients | 22 |
| Salary of Marketing Manager | 14 |
| Salary of manager | 14 |
| Senior manager (salary and training) | 10 |
| Travel expenses | 8 |
| Recruitment agencies payment | 1,5 |
| Advertising, participation in specialized exhibitions | 5 |
| TOGETHER: | 74,5 |

The marketing activities plan for Q1 in 2016 is presented in Table 2.

Table 2. The marketing activities plan in the I quarter of 2016

| Events | Period of performance | Executor |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------|-------------------------------------------|
| Participation in specialized exhibition "Hospitality Industry" | January | Managers |
| Participation in the exhibition "Tourist activity in 2016" | January | Service marketing and advertising Manager |
| Participation in the exhibition "World without Borders" | February | Advertising manager |
| Participation in the promotional tour "undiscovered country" (Tunisia. New World) | March | Marketing Manager |
| Advertising in TV | January- March | Managers |
| Direct mail, greeting regular customers from February 23 and March 8 and invitations age group use the new service agencies | February - March | Managers |

Consequently, it can be noted that the company product policy has some changes, our company has a broader product range and it intends to introduce a new

type of tourism—"Dzhayloo tourism", which success in Ukraine is much lower than in European countries. Pricing changes and marketing channels are not planned by the company as they are also competitive advantages.

The main marketing policy in 2016 is to make contacts and channels with new investors for new tourism programs development. It should be noted that an important indicator is also employees efficiency of tourism company and the quality of services they are provided.

So, in conclusions, we should say that "dzhayloo-tourism is extreme and relatively new type of tourism, the feature of which is the lack of comfort for travelers, but instead they get the opportunity to feel like one of the locals and learn their way of life, so our travel agency has decided to introduce a new service to our customers.

Analising the Ukrainian marketing environment we created marketing activities rough plan of company that introduce "dzhayloo-tourism" to Ukrainian citizens in 2016.

References

1. Барышев А.Ф. Маркетинг в туризме и гостеприимстве : [учеб. пособие] / А.Ф.Барышев. – М. : Финансы и статистика, 2007. – 160 с.;
2. Дурович А. П. Маркетинг в туризме: Учеб. пособие [под ред. З. М. Горбылевой] / А. П. Дурович, А.С. Копанев – Мн. : Экономпресс, 1998. – 400 с.

Попозогло Т.С.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПРОБЛЕМА НАРОДОНАСЕЛЕННЯ

Проблема народонаселення зараз є дуже актуальною. Як відомо, протягом усієї історії людства динаміка чисельності і відтворення населення постійно змінюється. Впродовж ХІХ – ХХІ ст. воно небувалим чином зросло. Глобальні проблеми, такі, як подолання відсталості країн, що розвиваються, забруднення довкілля, подолання небезпечних хвороб, запобігання ядерній війні, безперечно, посідають важливе місце щодо їх вирішення. Але не більш важливою на сьогодні є демографічна проблема. Держави всього світу почали усвідомлювати небезпеку стрімкого зростання світового населення. Особливо, на це звернули увагу країни, які мають відсталу економіку та нерозвинену соціальну сферу. Вони бачать реалії сьогодення і розуміють, що не в змозі перетворити цей ріст на благо свого розвитку. Залишатись осторонь щодо цієї невирішеної проблеми не можна. Люди повинні знайти шляхи подолання

демографічної кризи, яка постала на даний момент у нашому світі, щоб продовжити своє існування. Тому основною метою дослідження є розкриття суті проблеми народонаселення, які загрози для людей несе невирішення цієї проблеми та знаходження шляхів її подолання.

До вивчення цієї проблеми зверталися такі вчені як Т. Мальтус, Д. і Д. Медоузи, Ф. Ноустайн, А. Вишневський, П. Калатбарі, С. Струмлілн, А. Ландрі, Д. Коулмен, В. Іонцев, А. Печчеї та інші.

Розпочавши говорити про проблему народонаселення, необхідно одразу звернутися до терміну демографія, який тісно пов'язаний з самим населенням. Демографія (дав.-гр. δῆμος — народ та лат. graphē — письмо, описання) – це наука, яка вивчає склад і рух населення та закономірності його розвитку. Вона описує не просто населення як таке, а процеси відтворення та репродукції людності. Демографія вивчає не тільки кількість, як це вважалося раніше, а й якість населення. А до якості людності в першу чергу відносять потенціал до самовідтворення – «демографічний потенціал»[1]. Тому саме завдяки цій науці спостерігаються зміни та аналіз у процесах народонаселення. За останні роки ці зміни показали, що темпи росту населення всього світу є одними з найбільш важливих показників:

- 1 млн. років тому населення всього світу становило лише близько 125000 чоловік,
- 300000 років тому – 1 млн. чоловік,
- виникнення клинопису (Письмової Історії) – 7 млн. чоловік,
- до Різдва Христового – 300 млн. чоловік,
- у 1800 р. – 1 млрд. чоловік,
- у 1930 р. – 2 млрд. чоловік,
- у 1960 р. – 3 млрд. чоловік,
- у 1999 р. - 6 млрд. чоловік,
- у 2011 р. - 7 млрд. чоловік,
- до початку 2014 року чисельність населення планети сягнула вже 7,2 млрд. чоловік.

З цих даних ми можемо побачити як різко зросло населення впродовж ХІХ – ХХІ ст. Це пов'язано з тим, що безперервно знижувалася смертність при збереженні високої народжуваності. Показник смертності тісно пов'язаний з рівнем соціально-економічного розвитку тої чи іншої країни, матеріальним положенням населення і станом системи охорони здоров'я[2]. Виходячи з вище сказаного, можна стверджувати, що людина с кожним століттям вдосконалювала себе як розумову істоту, а також навколишній світ. Саме такі поліпшення умов життя і підвищили показник народжуваності, знизивши при цьому смертність. Тому сутність проблеми народонаселення полягає у швидкому рості кількості населення. На перший погляд можна не помітити тої глобальності, яку несе ця проблема. Розглянемо загрози, які можуть виникнути на планеті та вплинути на життя людей. Саме розуміння цих загроз зможе сформулювати наше уявлення щодо глобальності демографічної кризи.

Т. Мальтус – перший, хто спробував оцінити динаміку чисельності населення та відповісти на питання, чи зможе Земля прогодувати всіх, хто на ній живе. Він вбачав згубні екологічні наслідки у швидкому зростанні народонаселення. Будучи релігійним функціонером, у своїй книзі «Досвід про закон народонаселення» він заявляв, що як чесна людина він прагне до гуманного, справедливого суспільства, але як вчений він проти цього. З наукової точки зору, стверджував він, люди – щури. Для них не можна створювати комору, в якій вони будуть швидко розмножуватися, так як дуже скоро їм нічим буде харчуватися і рід їх загине[3]. Т. Мальтус стверджував, що чисельність населення зростає в геометричній прогресії, а харчові ресурси, необхідні для проживання людей, при цьому – в арифметичній. Він вважав, але ніколи не закликав, що загальмувати ріст населення, коли лінія його росту перетнеться з лінією харчових ресурсів, зможуть тільки війни, злидні, хвороби та пороки. Але у других виданнях він пропонував і інші шляхи вирішення проблеми народонаселення. Це могли бути пізні шлюби, безшлюбність, вдівство. Після виходу книги Т. Мальтуса у світ, вона, безперечно, стала предметом гострої дискусії, але його ідеї впродовж часу знов і знов відроджуються. Послідовники Т. Мальтуза пояснюють бідність населення не низьким рівнем розвитку продуктивних сил, а «природним законом природи», а соціально-економічна відсталість країн, викликана виключно зростанням народонаселення.

Важливість глобальної проблеми народонаселення визнана всіма державами світу. І на фоні цієї проблеми деякі країни вже вжили певні заходи щодо її вирішення. Багато держав стали регулювати ріст населення. Наприклад, Китайська Народна Республіка, де спостерігається найбільша людність у світі, поставила собі за мету обмежити народжуваність. Уряд держави заборонив сім'ям мати більше однієї дитини. Ті сім'ї, у яких виявлялося більше однієї дитини, піддавалися штрафам, або виселенню у віддалені автономні райони. В результаті чого річний приріст населення знизився з 2,8 до 1,0% і став нижче середньосвітового. Але віднедавна уряд прийняв новий закон, який дозволяє мати другу дитину. Хоча при цьому повинні виконуватися такі умови:

- один з батьків – єдина дитина у сім'ї,
- сім'я повинна проживати у місті.

На даний момент двох дітей у Китаї мають право народити: національні меншини, жителі міста, якщо вони єдині діти у сім'ї, жителі сільської місцевості, у випадку якщо перша дитина – дівчинка. Послаблення у демографічній політиці були прийняті у зв'язку зі старінням нації.

До такої політики прилучалися такі країни як Індія, Бангладеш, Індонезія, Іран, Пакистан. А от такі розвинуті країни як Франція, Німеччина, Данія, Бельгія, Угорщина, навпаки, вирішили проводити політику спрямовану на підвищення дітонародження.

Отже, проблема народонаселення є досі актуальною і не вирішеною. Результатом цього дослідження є ознайомлення з суттю самої проблеми. Вона постає перед нами у швидкому темпі зростання кількості населення.

Визначивши загрози, які вона може нести, ми можемо усвідомити її глобальне значення. Використавши всі харчові ресурси, людина може загинути, бо буде безсила їх відтворити. Ігнорувати такі важливі питання у нашому сучасному світі просто не можна. Якщо суспільна думка об'єднається щодо визначення шляхів вирішення цієї проблеми, то цю кризу можна буде здолати. Звісно, на цей час є багато пропозицій щодо вирішення проблеми. Наприклад, політика регулювання росту населення, пізні шлюби, безшлюбність, вдівство, але наразі вони не є дуже активними у боротьбі з демографічною кризою. Тому це невелике ознайомлення може подати ідеї для розвитку нових теорій та практики. Зволікати вже не має часу, треба діяти якомога швидше. Адже всі наші лиха, трапляються через невизначеність населення на планеті Земля, виснаження природних ресурсів, які забезпечують нам безтурботне життя. Новітні технології роблять велику справу у сучасному світі, дають багато можливостей людині, але демографічну кризу вони так і вирішили. Бо дію цих технологій людина направляє не в те русло, застосовує їх у менш важливих цілях. Тому проблема народонаселення залишається нависати загрозою над всім світом. Велике завдання, запобігти цій проблемі та не втратити можливість існування людського роду.

Література

1. Демографія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Демографія>
2. Брук С. І. Народонаселення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dic.academic.ru/dic.nsf/bse/112489/Народонаселение>
3. Нікітін Л. Н. Філософія. – Донецьк. – 2009. – С. 106.

Furt D. V.
scientific supervisor,
Lavrinenko D. M.
DonNUET, Kryvyi Rih

THE DEVELOPMENT OF ECOLOGICAL TOURISM IN UKRAINE NOWADAYS

Tourism is now the world's largest industry, with nature tourism the fastest growing segment. People want to experience nature and the world, but should try to do so in a way that doesn't impact the natural environment. In response to this increasing appreciation of nature experiences, a new travel ethic has arisen called ecotourism.

The Nature Conservancy adopts the definition articulated by the World Conservation Union (IUCN): "Environmentally responsible travel to natural areas, in

order to enjoy and appreciate nature (and accompanying cultural features, both past and present) that promotes conservation, have a low visitor impact and provide for beneficially active socio-economic involvement of local peoples."

Ecotourism is a relatively new concept in the tourism business. Instead of hot weather, people prefer shady forests, of five-star hotels they give preference to a small villa or apartment in a quiet place. This makes us talk about the phenomenon of ecotourism, that according to some ratings, covers more than 10% of the tourism market and its growth rate is 2-3 times higher than the corresponding rate in the entire tourism industry [2].

Unfortunately, the political, military and economic crisis in our country has influenced on the tourism market. Ukrainian tourist industry lost approximately 80% of its capacity and has undergone two attacks: first political and then economic.

Today, most Ukrainian people can't afford to spend holidays abroad, so they have to rest on the territory of Ukraine. And in certain situations, development of the exactly inland ecotourism is possible.

The urgency of the problem is that speaking about ecotourism, we cannot ignore the problem of the current environmental situation, both in the world and in our country as well. Secondly in terms of political and economic crisis, this kind of tourism has a chance for development in our country [2].

The purpose of the essay is to review the state of ecotourism in modern travel conditions and reveal the concept of ecological tourism in Ukraine.

Ecotourism has generated and is generating an interest among many researchers. H. Huzhyn, M. Belikov, E. Klimenok, Marcus Endicott, Miller and others were really interested in this issue.

The task of ecotourism is that during the process of incredibly rapid development of modern technologies that surround us in everyday life and in political crisis conditions, to help our country to survive and to become stronger.

Ecotourism is becoming increasingly popular worldwide. It is based on personal responsibility towards nature. Ecotourist doesn't only enjoy the environment and fresh air, he also contributes to the protection of wildlife and it improves it [5].

For the first time it was mentioned about the green tourism as a new kind of Ukraine's vacation in 1996.

The development of Ukrainian inland ecotourism is one of the tourism development possibilities. Today, ecological tourism in Ukraine is on the initial stage of development. Ecotourism trips are organized mainly at amateur level and commercial activity in this area is just appearing.

In our country you can find many objects of ecological tourism. This new type of travelling was developed in the western part of the country, mainly in Lvivska, Ivano-Frankivska, Zakarpatska and Chernivetska regions. A lot of hiking and biking tours were made in forests and mountains. Rafting is also very popular in these regions. Speaking about this rather new kind of activity in Ukraine, it's necessary to say that rafting can be a dangerous activity that is why it is usually done in groups and under the supervision of an experienced guide. If you love adventure and want to do something special for your vacation, then this kind of tourism would be a good

idea. White Water Rafting or what is simply known as Rafting is a popular outdoor activity which makes use of an inflatable raft to navigate a body of water with turbulent current, usually a river. Learning the different skills and techniques is also a must so you can steer the raft properly and enjoy the ride.

Green tourism is less developed in Kievska, Poltavska and Dnipropetrovska regions [1].

This year's exhibition program's UITT 2016 includes roundtable discussion "Innovations and best solutions for ecotourism activities." The possibilities of spring-summer season will be viewed and interesting offers will find beach and mountains supporters and excursions fans [4].

United national stand of Ukraine created a special project that presents regions and cities, commercial institutions, public organizations, associations and alliances that offer rest in our country. It is also a firm step in the development of ecotourism in the country [4].

For the development of ecotourism the appropriate nature reserve is fund, but legislative organizational and investment support are needed. The international cooperation will be more effective for its development. It is necessary to develop appropriate programs and present them on the international competitions. The United Nations, World Bank and other international organizations have already interested in the unique Ukrainian natural and cultural potential.

There are several reasons to prefer ecotourism to all other types of activities. Here are some of them: health and being in a good form are inherent components of ecotourism, adventures and new knowledge is a way of recreation, and the main reason is that ecotourism is the best way to distress you.

In conclusion, it is important to say that Ukraine has sufficient ecotourism resources, the usage of which naturally will lead to the development of infrastructure and the territorial organization of ecotourism activities. Remember: "We dream of outdoor activities and nature dreams of having a rest from us" [3]. It doesn't matter what happens, we need to develop ecotourism actively. It's rather a long process, but we should do it, because only people can protect nature and make the world better. We must understand it and move towards this goal. We should love and respect nature, it's our home.

References

1. Dmitruk O. Ecotourism: modern concepts of management and marketing / O. Dmytruk // Textbook. - K .: Alterpres, 2004. - 192 p.
2. Ecotourism: useful outdoor recreation [electronic resource]. Access mode: <http://travel.tochka.net/ua/5470-ekologicheskyy-turizm-poleznyy-otdykh-na-prirode/>
3. The Epoch Times [electronic resource]. Access mode: <http://www.epochtimes.com.ua/travels/helpfull-tips/ekologichnyy-turyzm-podorozhi-bez-ryzyku-dlya-pryrody-102045.html>
4. Ukraine. Travel and Tourism. - [Electronic resource]: - Access mode: <http://www.uitt-kiiev.com/>

5. Hrabovchenko V. Ecological tourism / V.V. Hrabovchenko // Training handbook. - М .: Finance and Statistics, 2003. - 208 p.

Мацнєва Є.А.
старший викладач,
Куліков В.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЕМПАТІЯ ЯК АНТРОПОЛОГІЧНИЙ ФЕНОМЕН

Феномен емпатії (від грецького *patho*, що означає глибоке, сильне, чутливе почуття (відчуття), близьке до страждання) – це здатність розуміти думки, почуття і потреби людей, чутливо заглиблюватись у суть події, явища тощо, глибоко відчувати стан іншої особи чи групи людей, сприймати і розуміти їх вчинки. Тобто, це здатність дивитися на світ з точки зору іншої людини, щире бажання відчувати і зрозуміти її.

У сучасному світі спостерігається дефіцит емпатії

Зараз, коли в країні сотні тисяч людей, втративши свої домівки, роботу, звичний спосіб життя, не з власної волі опинилися в нових життєвих умовах, дефіцит емпатії більшість із них відчують досить відчутно. Стикаємося з тим, що розуміння і співчуття формально декларуються, але до дієвої фази вияву такі прояви емпатії, як правило, майже не доходять. Перебуваючи безпосередньо у середовищі цих людей, спілкуючись із ними, починаєш замислюватися над цією проблемою.

Емпатію вивчали такі авторитетні дослідники, як К.Роджерс, К.Рудестам, Є.Мелибруда, Г.Андреєва, Г.Перепечина та ін. Вони однакові в тому, що емпатія проявляється насамперед у спілкуванні. Єдиного визначення цього поняття у науковому дискурсі немає. Проте найчастіше використовуються чотири дефініції емпатії: 1) розуміння почуттів, потреб інших; 2) глибоко чутливе сприйняття події, природи, мистецтва; 3) афективний зв'язок з іншими; відчуття стану іншої особи чи групи; 4) властивість (риса) психотерапевта [1].

У контексті духовного розвитку особистості емпатію розглядають як: 1) здатність людини: перейматися почуттями та переживаннями іншої особи (істоти); реалізовувати свою потребу у безкорисливому створенні сприятливих умов для позитивного емоційного стану та життєдіяльності особи (істоти), що потребує підтримки; 2) один із системотворчих компонентів гуманістичної складової духовності; 3) як один з показників високого рівня розвитку гуманістичної складової духовності та духовності в цілому, якщо емпатійний процес у переважній більшості випадків завершується гуманним вчинком суб'єкта емпатії [2].

Емпатійна взаємодія виникає у разі наявності трьох основних її чинників:

Емпатогенна ситуація, тобто, ті обставини, які спричинили у певної особи (істоти) особливий емоційний стан та потребу у підтримці з боку іншої особи.

Такі ситуації можуть бути як психотравмуючими, так і приємними. Відповідно, емоції носять негативний або позитивний характер.

Об'єкт емпатії, тобто, особа, яка потребує підтримки або сприяння.

Суб'єкт емпатії, тобто, особа, у якої виникають певні переживання щодо об'єкта емпатії, а також є здатність надати відповідну підтримку.

З огляду на це емпатійний процес розглядається як когнітивно-емотивну взаємодію людини, яка потребує психологічної або іншої підтримки (об'єкт емпатії), із особою, яка здатна надати таку підтримку (суб'єкт емпатії).

Існує широкий діапазон проявів емпатії. Позиція повного занурення в світ почуттів партнера по спілкуванню (не просто знання емоційного стану людини, а безпосереднє переживання його почуттів, співпереживання) – таку емпатію називають емоційною. Інша позиція більш абстрактного, об'єктивного розуміння переживань партнера по спілкуванню без значного емоційного занурення в них (формальне переживання почуттів іншого безвідносно до власного стану) – таку емпатію називають когнітивною. У зв'язку з цим розрізняють такі рівні емпатії: співпереживання (віддзеркалення емоцій іншого), співчуття (емоційний відгук, бажання допомогти), симпатія (тепле, доброзичливе ставлення до інших людей) [3].

Емпатія забезпечує: зменшення кількості конфліктів (за часту конфлікти виникають саме через нерозуміння або не бажання розуміти); більш якісні стосунки з людьми; близькість у стосунках; велику кількість друзів і позитивно налаштованих знайомих; більше інформації про навколишній світ і людей; відчуття внутрішнього благополуччя та задоволеності. Розвинена емпатія сприяє збалансованості міжособистісних стосунків і є ключовим фактором успіху в багатьох видах діяльності.

Можна виділити три основних фази перебігу емпатії, функціонування яких забезпечується різними психологічними механізмами: 1) емотивно-когнітивна фаза емпатійного процесу (емпатійна ідентифікація) – результатом є співпереживання; 2) почуттєва фаза емпатійного процесу (емпатійна децентрація) – результатом є виникнення співчуття; 3) вчинково-дієва фаза емпатійного процесу (активне втручанням суб'єкта емпатії в ситуацію, що склалася у об'єкта емпатії) – результатом є гуманний вчинок.

У деяких випадках дорослі люди концентруються на інтелектуальній роботі психіки, намагаючись уникнути будь-яких переживань, і переходять відразу до третьої фази емпатійного процесу – вчинково-дієвої, психологічний механізм якої складає гуманна дія, а точніше – гуманний вчинок. Гуманний вчинок ми розуміємо як безкорисливу дію щодо інших осіб, мотивом якої є потреба людини у створенні сприятливих умов для їх позитивного емоційного стану та життєдіяльності. Гуманний вчинок є, з одного боку, кінцевою фазою емпатійного процесу, з іншого – вищою формою прояву емпатії [2]. Ми можемо зараз спостерігати численні факти такого прояву емпатії у розгортанні волонтерського руху в країні.

Отже, емпатія дає нам близькі контакти, вдячність і відповідну уважність від людини, що позитивно відображаються на нашому емоційному стані, і

навпаки – відсутність проявів емпатії в житті людини може спричинити в неї психологічні проблеми [4]. Існують думки психологів, що дефіцит емпатії перетворює людину в егоїста і циніка.

Багато фахівців вважають емпатію вродженою властивістю, яка генетично детермінована. Емпатія залежить від доступності і багатства життєвого досвіду, точності сприйняття, вміння налаштуватися, слухаючи співрозмовника, на одну емоційну хвилю з ним. Крім того, життєвий досвід індивіда може тільки посилити або послабити її. Треба додати, що на розвиток і вияв емпатії людей-членів певного суспільства суттєво впливають соціальні умови.

На думку Дугласа Лабіра [4], в наш час проблема браку емпатії у спілкуванні між людьми, дефіцит живого спілкування і взаєморозуміння є однією із найгостріших. Серед причин цього те, що тривалий час у світі панує консюмеризм, споживацькі настрої, схвалення егоїзму («любим себе і почитай свої інтереси»), а також стрімкий розвиток технічного прогресу (доставка документів електронною поштою, віртуальне консультування фахівців, приватне віртуальне спілкування тощо), що дає можливість економити час. Проте вивільнений час люди, як правило, не витрачають на безпосереднє живе спілкування, а навпаки збільшують оборот своїх віртуальних комунікацій.

Емпатія одна із тих здібностей, яка «олюднює людину», тому, безсумнівно, розвитку емпатичних здібностей, починаючи з дитинства, необхідно приділяти особливу увагу протягом усього ланцюжка освітньо-виховного процесу, оскільки згодом у дорослому житті діти/молоді люди стануть чиновниками, політиками, журналістами, фахівцями у різних сферах тощо; і від того, якими особистостями вони стануть, залежатиме «здоров'я» нашого суспільства.

Отже, почуття, співчуття, переживання допомагають адекватному розумінню інших людей. Уміння сприйняти почуття іншої людини як власні, здатність до емоційного відгуку є необхідним компонентом спілкування, специфічним засобом пізнання людини людиною, і до того ж це позитивно відображається на нашому емоційному стані. Системна робота з відновлення емпатії повинна стати базовою в процесі формування особистості.

Література:

1. Феномен емпатії у спілкуванні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/psychology/10108/>
2. Емпатія [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/>
3. Эмпатия [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://psyfactor.org/personal25.htm>
4. Человечество вымрет от недостатка эмпатии <http://www.jv.ru/news/psikhologhiia/15823-chelovechestvo-vimret-ot-nedostatka-empatii.html>

СЕКЦІЯ 3. СТРАТЕГІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ МІКРО-, МЕЗО- ТА МАКРОРІВНІВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Чернега О.Б.

доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної економіки та туризму,

Іванова Л.Г.

студентка 5-го курсу
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

НАЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

В контексті глобальних тенденцій світогосподарського розвитку та національних аспектів трансформації української економіки відзначається зростаюче значення рівня розвитку процесів інформатизації, що визначається як процес використання інформації та інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) з метою сприяння розвитку та перетворення економічних та суспільних відносин до ступеня мінімізації культурних, технічних та економічних бар'єрів.

Ефективна інформатизація вносить істотний внесок в економічний розвиток і процвітання суспільства. У зв'язку з цим постає необхідність в роботах великих масштабів та спеціальних дослідженнях, щодо виявлення напрямів та значимості впливу процесів інформатизації на розвиток національних економік, що дозволить створити ефективну стратегію національної модернізації.

Теоретичні основи процесів інформатизації та їх значення в економічному, соціальному та політичному аспекті розвитку світового та національних господарств викладені в працях таких вчених, як: У.Бек, Д. Белл, М. Кастельс, Е. Тоффлер, Ф. Махлуп, У. Мартін, Б. Бернхард, Д. Харві, С. Нора, А. Мінц, Е. Роджерс, М. Порат та інші.

Метою даної роботи є дослідження тісноти взаємозв'язку між інтенсивністю процесів інформатизації в Україні та соціально-економічним розвитком.

Основною якісною характеристикою стану інформатизації в Україні є усвідомлення соціумом її ролі та значимості для прискорення переходу країни до інформаційної фази розвитку і її входження в число інформаційно розвинутих держав світу. Кількісною характеристикою є рівень індексу інформаційного прогресу, що визначається середнім геометричним трьох міжнародних індексів: EGRI - індекс готовності до електронного уряду; IDI - індекс розвитку ІКТ; NRI - індекс мережевої готовності [3].

За індексом інформаційного процесу автором була розроблена класифікація країн світу, яка включає три групи: ІТ-лідери, які характеризуються максимальним та зростаючим розповсюдженням інформаційних технологій та їх високою якістю, високим рівнем розвитку інформаційно-комунікаційної інфраструктури, значним людським капіталом та всестороннім сприянням урядів країн проникненню інформаційних технологій у всі сфери господарювання; Напівпериферія інформаційного розвитку, яка загалом характеризується незначною державною підтримкою інформаційного розвитку, всебічним використанням зарубіжних ІКТ, недостатнім людський потенціал та середнім рівнем суспільної обізнаності в сфері інформаційних послуг та технологій; ІТ-аутсайтери, країни якої не мають економічних умов та нормативно-правової середовища для розвитку ІКТ, а основною перешкодою для розвитку процесів інформатизації є неготовність громадян, ділових кіл та державних органів до використання ІКТ [1,2].

Україна входить до числа країн другої групи (країни ІТ-здогоняючого розвитку), що підтверджується збільшенням масштабів, інтенсифікацією процесів проникнення ІКТ в усі сфери життя громадян, суспільства, суб'єктів господарювання й держави, а також посиленням їх впливу на процеси глобалізації, забезпечення національної та міжнародної безпеки, узагалі на соціально-економічний розвиток країни та її конкурентоспроможність.

Для виявлення тісноти взаємозв'язку розвитку процесів інформатизації та соціально-економічного розвитку (ВВП на душу населення) було проведено кореляційний аналіз даної залежності в деяких країнах світу. Отримані коефіцієнти кореляції, дають змогу стверджувати, що існує тісний зв'язок даних показників у 89 % країн. При цьому, враховуючи те, що не можна вважати достовірним коефіцієнт кореляції, якщо статистична помилка вища за 25% і ступінь надійності менший за 3, лише по 5% країн дана залежність не підтверджується.

Таким чином, для країн із високим рівнем доходів характерний тісний зв'язок між рівнем інформатизації та доходом (розвитком) – коефіцієнт кореляції перевищує 0,9; для країн з низьким та середнім рівнем доходу складові інформаційної інфраструктури хоча і є детермінантами, які мають вплив на ВВП, але не є статистично значимими. Такий результат пояснюється низьким рівнем використання інформаційних технологій у даних групах країн та їх незначним впливом, що зумовлюється індустріальною або, навіть, аграрною стадіями розвитку країн відповідних груп.

Україна належить до країн із середнім рівнем доходів, проте при показнику ВВП на душу населення 3560 дол. Україна має середній, але зростаючий рівень інформатизації. В період із 2010 року до 2014 р. цей показник зріс на 18,5 %, де ІІР складає 1,94 до 2,3, відповідно. В українському випадку взаємозв'язок між інформатизацією та економічним розвитком більш значимий, ніж в більшості країн в даній групі. При зростанні ВВП на душу населення в період 2010-2014 рр. на 19 % спостерігається зростання рівня інформатизації на 18,5 %, в цьому випадку коефіцієнт кореляції складає 0,95,

достовірність якого підтверджується досить низькою статистичною помилкою (13,3 %) та критерієм ступеня значимості ($3 \leq 7,2$).

Існування зв'язку між інформатизацією та рівнем розвитку країн висуває нові завдання як перед українським урядом, та і перед урядами усіх країн світу та глобальним співтовариством, які полягають у посиленні уваги до розвитку інформаційних технологій, формуванню механізмів підтримки ІТ-галузей, створенню передумов для накопичення інноваційних конкурентних переваг.

Література

1. Khosrow M. Encyclopedia of information science and technology / M. Khosrow // 2nd ed. – Information Resources Management Association, 2009. – 4292 p.
2. Webster F. Theories of the Information Society / F. Webster [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cryptome.org/2013/01/aaron-swartz/Information-Society-Theories.pdf>;
3. Лазарев, А. Н. Международные индексы для оценки развития информационного общества: новые показатели / А. Н. Лазарев // Открытое образование [Текст]: Научно-практический журнал. – М.: Издательский центр МЭСИ, 2011г. N 4 – С.75-84;

Бочарова Ю.Г.

к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ДЕТЕРМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ КОНКУРЕНТНОЇ АРХІТЕКТУРИ ТА СЕКТОРАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ГОТОВИХ ПРОДУКТІВ ХАРЧУВАННЯ ТА НАПОЇВ

Одним з лідерів глобального ринку готових продуктів харчування та напоїв є ЄС. ЄС займає перше місце в світі за обсягами експорту (18% глобального експорту готових продуктів харчування та напоїв) та 2 місце за обсягами імпорту (14% глобального імпорту готових продуктів харчування та напоїв) готових продуктів харчування та напоїв, а отже тенденції та особливості розвитку даного ринку у ЄС відбиваються на тенденціях та особливостях розвитку зазначеного глобального ринку, а тому потребують більш детального аналізу та оцінки. Слід зазначити, що найбільшими експортерами готових продуктів харчування та напоїв в світі, окрім ЄС, є США, Китай та Бразилія, імпортерами – США, Японія, Китай та Росія [1].

Як свідчать результати проведеного дослідження, на сьогоднішній день європейський ринок готових продуктів харчування та напоїв характеризується наступними тенденціями та особливостями розвитку [2]:

1. Є одним з найбільших промислових ринків ЄС та виступає важливим джерелом зайнятості.

2. Річний товарооборот (виручка) ринку становить 1244 млрд. євро.

3. На ринок припадає 15% сумарного товарообороту промисловості ЄС.

4. Функціонування даного ринку забезпечує роботою (створює робочі місця) 4,2 млн осіб; додана вартість – 1,8% загальної доданої вартості країн ЄС.

5. На ринок припадає 12,8% сумарної доданої вартості промисловості ЄС.

6. На ринку функціонує понад 289000 підприємств.

Основними європейськими підприємствами, що здійснюють свою діяльність на ринку готових продуктів харчування та напоїв, є: Nestlé, Unilever, Heineken, Danone, Lactalis, Diageo, Royal FrieslandCampina, Arla Foods, DSM, Carlsberg, Ferrero, Associated British Foods, Pernod Ricard, Danish Crown, Südzucker, Kerry Group, Parmalat, Oetker Group, Red Bull, Vion, Barry Callebaut, Agrokor, Bongrain / Savencia, Tereos, LVMH, Tate & Lyle[1], [2].

7. Споживання – 14% витрат домогосподарств на продукти харчування та напої.

8. Малі та середні підприємства, які функціонують на даному ринку, забезпечують 49,6% річного товарообороту ринку та 63,3% від загальної кількості робочих місць, створених даним ринком.

9. Європейський експорт готових продуктів харчування та напоїв становить 91,7 млрд євро, імпорт – 64,1 млрд євро, сальдо – 27,6 млрд євро.

10. Витрати на НДДКР становлять 2,8 млрд євро.

11. Як і світовий, європейський ринок готових харчових продуктів та напоїв характеризується високим рівнем диверсифікації, наявністю великої кількості субсекторів: від фруктів та овочів до переробленої молочної продукції та напоїв. Найбільш динамічно зростаючими та найбільш успішними на європейському ринку є 5 підгалузей (субсекторів): хлібобулочні та борошняні продукти, м'ясні продукти, молочні продукти, напої та продукція, що належить до категорії «різні харчові продукти»). На зазначені сегменти ринку готових харчових продуктів та напоїв припадає $\frac{3}{4}$ річного товарообороту та 80% від загальної кількості зайнятих та компаній даного ринку.

13. Країнами-лідерами ринку готових харчових продуктів та напоїв серед європейських країн є Німеччина, Франція, Італія, Великобританія та Іспанія.

14. Як свідчать результати дослідження авторів роботи [3], ключовими факторами, які визначають особливості розвитку та обумовлюють інновації на ринку готових продуктів харчування та напоїв Європи та світу, є: бажання отримати задоволення від споживання їжі або напоїв; бажання бути здоровим, бажання підтримувати себе у відмінній фізичній формі, зручність споживання, етичність споживання. Протягом 2013-2014 рр. ключовим фактором інновацій на ринку готових продуктів споживання та напоїв було бажання отримати задоволення від споживання їжі або напоїв. Так, бажання отримати задоволення від їжі та напоїв обумовлює необхідність відповідності готових харчових продуктів та напоїв критеріям: витонченість; забавність, екзотичність, різноманітність смаків; бажання бути здоровим – природність; рослинність;

рекомендованість лікарями; бажання підтримувати себе у відмінній фізичній формі – сприяти схудненню, забезпечувати достатньою кількістю енергії, «косметичність»; зручність споживання – заощадження часу на приготування та споживання продукції; підтримання номадизму; етичність споживання – екологічність, солідарність.

Як результат, сьогодні найбільш інноваційними сегменти на ринку харчових продуктів та напоїв в Європі є:

- 1) ринок безалкогольних напоїв;
- 2) ринок готових молочних продуктів;
- 3) ринок пікантних заморожених продуктів;
- 4) ринок готових страв;
- 5) ринок бакалійних товарів, що збільшують апетит;
- 6) ринок м'яса, ковбасних виробів, птиці;
- 7) ринок печива;
- 8) ринок алкогольних напоїв, аперитивів;
- 9) ринок шоколадних виробів;
- 10) ринок приправ та соусів;
- 11) ринок сирів;
- 12) ринок десертів;
- 13) ринок пива та сидру;
- 14) ринок морозива;
- 15) ринок злаків [3].

Література

1. Продовольча безпека і персоніфікація харчування: у пошуках балансу і ефективної системи управління: монографія / М-во освіти і науки України; О.Б. Чернега [та ін.]; наук. ред. О. Б. Чернега – Кривий Ріг: Оксан-Принт, 2015. – 256 с.

2. 2020 Vision: Global Food & Beverage Industry Outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.slideshare.net/FrostandSullivan /2020-vision-global-food-beverage-industry-outlook/28>

3. European Food And Drink Industry 2014-2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fooddrinkeurope.eu/uploads/publications_documents/Data_and_Trends_2014-20151.pdf.

Рудзинський О. В.
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЗАСОБИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

У глобальній економіці конкурентоспроможність означає здатність зайняти найбільш вигідну позицію в постійно мінливій маркетинговому середовищі, що формується під впливом факторів, які перебувають за межами національної економіки.

На перше місце в умовах глобалізації виходять такі фактори підвищення конкурентоспроможності, як трудові ресурси, відповідні до вимог міжнародного ринку праці, інновації, відповідність системи якості на підприємстві міжнародним стандартам, безперервне вдосконалювання реалізованої на внутрішньому ринку продукції.

Постійне підвищення конкурентоспроможності підприємства є необхідною умовою ефективного функціонування. Відповідно, невід'ємною частиною процесу управління стає розробка концепції комплексного підходу підвищення конкурентоспроможності підприємства. Залежно від впливу зовнішнього середовища, внутрішніх факторів, стратегічних завдань, індивідуальних особливостей підприємства концепція підвищення конкурентоспроможності може містити в собі безліч різних елементів: організаційно-управлінських, технологічних, маркетингових, фінансових, інвестиційних.

Конкурентоспроможність базується на якості, швидкості прийняття рішень, технічній перевазі, обслуговуванні й диференціації продукції. Головною детермінантою конкурентоспроможності є підвищення загальної продуктивності. Мінлива природа виробництва і його організації, так само як і зміни ринкової ситуації, вимагає нових концепцій продуктивності. Безумовно, що на підвищення конкурентоспроможності підприємства величезний вплив спричиняє ринкове середовище, у якому функціонує підприємство, і його особливості. До таких особливостей можна віднести: глобалізацію ринку та наявність всесвітньої інформаційної мережі.

Глобалізація – це загальна світова взаємозалежність країн, підприємств і людей у рамках відкритої системи фінансово-економічних, суспільно-політичних і культурних зв'язків на основі сучасних комунікацій і інформаційних технологій [1].

Істотними факторами глобалізації стали всесвітньо доступні засоби інформації – радіо, телебачення, преса й Інтернет. Глобальне інтернет-середовище сприяє якнайшвидшому проникненню компаній на глобальний ринок. Відсутність національних кордонів у кібернетичному просторі сприяє процесу глобалізації виробництва, торгівлі, фінансових потоків. Інформація перетворюється в основний виробничий ресурс [2].

За відповідних умов, технології, люди, інформація, гроші, система менеджменту міняються набагато швидше, ніж раніше, приводячи до створення усе більш конкурентних ринків. Підприємства змушені постійно розробляти й застосовувати інноваційні стратегії, щоб зайняти конкурентну позицію на ринку.

Підвищення конкурентоспроможності підприємства досягається шляхом орієнтації підприємства на споживача, поліпшення якості продукції, впровадження інноваційної політики, більш якісного використання ресурсів, у тому числі людських.

Основними факторами, які визначають конкурентоспроможність підприємства, є: стратегія фірми, наявність матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, інноваційний потенціал, частка ринку, ефективність менеджменту, випуск конкурентоспроможної продукції. Існують два види конкурентної переваги:

1) більш низькі витрати – означають здатність підприємства розробляти, випускати й продавати схожий товар з найменшими витратами, ніж у конкурентів;

2) диференціація товарів – це здатність забезпечення покупця більшою цінністю у формі нової якості товару, його особливих споживчих властивостей або післяпродажного обслуговування, що дає можливість встановлювати більш високі ціни [3].

Швидкість, ефективність, оригінальність, орієнтація на споживача, якість і продуктивність – це фактори, які забезпечують сильну конкурентну позицію.

Фактори, що впливають на конкурентоспроможність можна розподілити можна розділити на внутрішні й зовнішні. До зовнішніх факторів ставляться: політична обстановка в державі й вплив держави на цінову політику, податкову, зовнішньоекономічну, фінансово-кредитну, науково-технічну й інноваційну політику, державне регулювання якості продукції, антимонопольне законодавство, система заходів державної підтримки вітчизняного виробника, стан попиту та пропозиції на ринку й розвиток інфраструктури ринку, наявність конкурентів і стан конкуренції на ринку, розміщення виробничих сил і рівень концентрації виробництва, наявність сировинних ресурсів, загальний рівень техніки, технологій і інновацій у галузі.

До внутрішніх факторів відносяться: система й методи керування фірмою, рівень технологій процесу виробництва, система довгострокового планування, орієнтація на маркетингову концепцію, наявність кваліфікованих трудових ресурсів, система керування якістю на підприємстві, асортиментна політика, доступ до якісної сировини й оптимізація ефективності використання сировинних ресурсів, інноваційний характер виробництва [4].

Для виходу вітчизняних підприємств на глобальний ринок необхідне виконання ряду певних умов.

По-перше, впровадження у процес управління підприємством інноваційної політики, яка визначає можливість підприємства конкурувати не тільки на внутрішньому, але й на зовнішніх ринках. Ціль інноваційної

діяльності визначає її спрямованість на створення виробництва нових або відсутніх на ринку товарів і послуг. Сучасна інноваційна політика являє собою сукупність науково-технічних, виробничих, управлінських, фінансових і інших заходів, спрямованих на виробництво й просування нової або поліпшеної продукції на ринок збуту. Для підприємства важливо заздалегідь передбачати інноваційні можливості, комплексно управляти всім інноваційним циклом, що забезпечує його конкурентоспроможність і довгострокову ефективність.

По-друге, наявність кваліфікованих трудових ресурсів. Трудові ресурси є однією з найважливіших складових діяльності підприємства й найважливішим фактором підвищення конкурентоспроможності в глобальній економіці. Досвід закордонних компаній говорить про посилення ролі керування трудовими ресурсами в системі факторів, які забезпечують конкурентоспроможність підприємства. Згідно із сучасними концепціями керування люди є одним з найважливіших економічних ресурсів підприємства, що впливають на її дохід, конкурентоспроможність і розвиток. На жаль, на сьогоднішній день цей фактор є найслабшою ланкою в діяльності вітчизняних підприємств.

По-третє, наявність системи керування якістю на підприємстві. Сьогодні, коли споживач може вибирати з величезного числа пропонованих товарів і послуг, однією з найважливіших детермінант існування й розвитку підприємства на ринку є якість пропонованих їм товарів або послуг. Якщо ж підприємство прагне до завоювання міжнародного ринку, тоді його продукція повинна відповідати міжнародним стандартам якості й повинна мати сертифікат відповідності системи якості міжнародному стандарту ISO 9001.

Виходячи з проведеного вище аналізу, можна зазначити, що в умовах глибоких структурних змін міжнародного й національного ринку головне завдання підприємства полягає в знаходженні своєї ніші в жорстких умовах конкуренції на світовому ринку. Для цього підприємство, що діє в глобальній економіці, повинне враховувати особливості сучасного ринку.

Література

1. Конкурентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [монографія / за заг. ред. О.Г. Янкового]. – Одеса: Атлант, 2013. – 470 с.

2. Мануйлович Ю.М. Дослідження сутності та трактування поняття конкурентоспроможності підприємства / Ю.М. Мануйлович // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.irbis-nbuv.gov.ua>.

3. Волинський Г. Про конкурентні переваги в умовах глобалізації / Г. Волинський // Економіка України. – 2006. – № 12. – С. 68-72.

4. Завійська О.І., Ільчишин С.М. Алгоритм управління конкурентоспроможністю торговельного підприємства / О.І. Завійська, С.М. Ільчишин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.7. – С.

Бавико О.Є.
д.е.н., професор
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОПТИМІЗАЦІЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РОЗВТКУ МЕРЕЖЕВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Контент-аналіз регуляторних документів, що врегульовують відповідну сферу соціально-економічних відносин, дає змогу точно визначити реальну спрямованість державної політики [1-4]. За зовнішньою оболонкою визнання першочергової значимості розвитку інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ), скривається ідейно застаріле відношення до мережевого сектору, як до інфраструктурного сегменту, що лише поліпшує умови економічної діяльності та не впливає суттєво на загальні економічні результати. Такий підхід спричиняє розповсюджене відношення управлінських структур різного рівня до проблеми фінансування розвитку ІКТ як до одного з видів видаткової частини бюджетних коштів. В той час, коли у всіх розвинених країнах, фінансування розвитку ІКТ розглядається як інвестиції у загальний соціально-економічний розвиток, які спричиняють зріст кількісних та якісних показників на всіх рівнях суспільної організації.

Основною причиною такого стану речей є відсутність сучасних концепцій розвитку національного та регіонального економічних просторів, які враховують специфіку постіндустріальної цивілізації.

В уявленні тих, хто керує сьогодні національною економікою України, основним засобом виробництва залишаються матеріальні та фінансові фактори. Це спричиняє розвиток затратної моделі економічного розвитку, коли, перш за все, враховуються та обліковуються кошти витрачені на придбання матеріальних ресурсів, а не знань і технологій, та результат до якого мають призвести ці видатки. Інформація, знання і технології залишаються другорядними факторами економічного розвитку. Необхідна модернізація парадигми управління розвитком економічного простору має базуватись на відношенні до ІКТ, як до самостійного сектору економіки та відповідній зміні вектору державного фінансування з видаткового на інвестиційний.

Сучасні програми та відповідні організаційно-економічні механізми розвитку мережевого сектору економіки повинні передбачати його фрактальну вбудованість в економічний простір. Перш за все, зміна управлінського вектору, має спричинити збільшення обсягів внутрішніх та зовнішніх інвестицій, а подальший розвиток галузей ІКТ забезпечить зріст інформатизації суспільства та інноваційності економіки, значне зниження трансакційних та прямих витрат, зріст зайнятості населення, підвищення рівня та якості життя, продуктивності праці, збільшення доданої вартості у ВВП, спричинене зростом товарообороту.

Сама назва сучасного етапу розвитку економіки – трансформаційна або перехідна, апріорі передбачає спрямованість розвитку на структурну

перебудову та підсилення ролі сучасних галузей і секторів у кінцевому результаті. За даними сучасних досліджень підвищення рівня розвитку мережевого сектору економіки на один відсоток від досягнутого рівня спричиняє зріст ВРП у діапазоні від 0,79 до 1,34%. Саме на відповідній залежності має будуватись інвестиційна політика держави та бізнесових кіл щодо розвитку ІКТ в регіональній економіці.

На основі визначених організаційно-економічних проблем розвитку мережевого сектору регіонального економічного простору пропонується програма оптимізації організаційно-економічного механізму, яка базується на активізації і координації організаційної та інвестиційної діяльності державних, місцевих органів влади, бізнесових кіл, державно-приватного партнерства щодо розвитку ІКТ.

Пропонована програма оптимізації передбачає:

- визначення тактичних і стратегічних цілей розвитку на основі ґрунтового аналізу стану та динаміки всіх системних елементів функціонування мережевого сектору економічного простору;

- оптимізацію нормативного регулювання, шляхом включення до законодавчих актів, які встановлюють та регулюють механізми управління розвитком ІКТ норм прямої дії у частині визначення обсягів фінансово-інвестиційної підтримки розвитку мережевого сектору економіки, це забезпечить державні гарантії фінансування відповідних програм та окремих завдань з інформатизації;

- планування обсягів інвестицій у мережевий сектор економіки під час формування державного та місцевих бюджетів має базуватись на визначеній залежності росту ВРП від розвитку ІКТ, тобто, запланований зріст ВРП передбачає відповідний зріст інвестицій;

- забезпечення розвитку кадрового потенціалу сектору регуляторними заходами щодо гарантування працевлаштування молодих спеціалістів з відповідною освітою, шляхом розширення кількості посад в інформаційних відділах та управліннях державних і місцевих органів влади, податкових преференцій господарюючим суб'єктам сектору, які працевлаштовують спеціалістів відповідної категорії;

- розширення обсягів використання радіочастотного ресурсу за рахунок конверсії радіочастотного спектру у найбільш використовуваних сучасними технологіями радіозв'язку діапазонах;

- розробку та впровадження стандартизованих макетів інформаційної інфраструктури (Е-уряд) центральних та місцевих органів влади та відповідного сертифікованого програмно-технологічного забезпечення;

- впровадження та розвиток єдиної автоматизованої системи електронного документообігу органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування;

- розвиток віртуальних форм організації (віртуальні підприємства, кластери, краудсорсинг) соціально-економічного розвитку;

- створення автоматизованої системи процесів формування та моніторингу виконання Національної програми інформатизації;

- збільшення обсягів повноважень Генерального державного замовника НПІ у частині контролю за формуванням бюджетних запитів з метою інтеграції всіх відповідних бюджетних видатків та програм у сфері інформатизації.

Література

1. Закон України «Про інформацію» від 2 жовтня 1992 року № 2657-ХІІ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2657-12>.
2. Закон України «Про Концепцію національної програми інформатизації» від 04 лютого 1998 року № 75/98-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/75/99-ВР>.
3. Закон України «Про Національну програму інформатизації» від 04 лютого 1998 року № 74/98-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/74/98-ВР>.
4. Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки» від 09 січня 2007 року № 537-V. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/537-16>.

Перепелюкова О.В.

к.е.н.

Інститут економіко-правових досліджень НАН України

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНІВ

На розвиток національної економіки кожної з країн сучасного світу впливають безліч негативних чинників зовнішнього середовища які створюють проблеми для стабільного розвитку економіки. Сукупність цих факторів сприяє зниженню розвитку економічної системи, отже, внутрішні проблеми зростають. У таких умовах все більше зростає роль держави в забезпеченні стійкості розвитку регіонів, як основи, що створює стабільність соціально-економічного розвитку країни в цілому і підвищення рівня життя населення. Тому актуальним є питання стратегічного управління, стратегічного підходу до соціально-економічного розвитку регіону, за допомогою яких принципів формується система стратегічного управління розвитком регіону, які особливості треба враховувати при дослідженні стратегічного управління соціально-економічним розвитком, виявлені основні особливості організації стратегічного управління соціально-економічним розвитком.

Суть стратегічного управління соціально-економічним розвитком регіону полягає в тому, що сталий соціально-економічний розвиток регіональної

системи має визначатися раціональною організацією, підвищенням ефективності використання всіх видів ресурсів.

В цілому стратегія управління, спрямована на досягнення поставлених цілей в умовах нестабільного, конкурентного середовища.

Стратегічний підхід до управління соціально-економічним розвитком регіону можна визначити як сукупність програм, принципів, методів, за допомогою яких планується розвиток соціального но-економічної системи на середньо та довгострокову перспективу.

Важливе значення в стратегічному управлінні мають такі показники [1]:

- вміння виявити проблему, що дозволить встановити довгострокові напрямки соціально-економічного розвитку регіону та знайти певну позицію на ринку;

- виявляти необхідні зміни та сформулювати цілі. Виявлення довгострокових цілей визначить, що робити регіону протягом тривалого періоду часу. Короткострокові пов'язані з результатами, які керівництво має намір отримати найближчим часом;

- вибір базових стратегій, аналіз внутрішнього та зовнішнього становища на ринку;

- реалізація стратегій полягає в тому, щоб впровадити стратегію і отримати необхідні соціально-економічні результати в запланований час. Вона включає наступні аспекти: вдосконалення структури управління соціально-економічним розвитком регіону, здатного успішно використовувати стратегію, розробку фінансового плану, створення відповідної дієвої мотивації для громадян регіону, створення культури управління і ділового клімату;

- управління змінами. Воно обумовлено появою нових обставин і необхідністю проведення корегування дій.

Розглядаючи регіон як складну зі соціально-економічну систему, можна використовувати методи дослідження системного аналізу. З позицій системного підходу регіон може розглядатися, з одного боку, як складна система, а з іншого - як підсистема соціально-економічного комплексу країни в цілому. Як складної системи регіональна соціально-економічна система повинна бути охарактеризована як об'єкт управління. Необхідно виділити структуру, елементи і комплекс взаємозв'язків і взаємодій, що виникають в процесі функціонування і розвитку регіону. Для стратегічного управління регіоном як соціально-економічної системи необхідно розглядати всі її складові: соціальну, екологічну та економічну. Вона складається з результатів діяльності комплексу регіональних виробничих систем окремих підприємств, що здійснюють виробничу та господарську діяльність, а також механізму управління регіональними ресурсами відповідно до заданих цілей [2].

Стратегічне управління регіоном розглядається як динамічна сукупність взаємопов'язаних і взаємозалежних управлінських процесів, а саме:

- аналізу зовнішнього і внутрішнього середовища регіону;
- визначення місії регіону, цілей стратегії його розвитку;
- вибору стратегії функціонування і розвитку регіону;

- реалізації стратегії розвитку регіону;
- оцінки реалізації стратегії розвитку регіону, контролю за виконанням поставлених цілей.

Стратегія соціально-економічного розвитку регіону базується на теорії програмно-цільового управління і передбачає постановку стратегічних і тактичних цілей, а також критеріїв їх досягнення - кількісних показників, що визначають міру або склад оцінки досягнення мети, але порівняно з іншими можливими варіантами розвитку регіону. Використання програмно-цільового методу при реалізації стратегії створює істотні передумови для досягнення намічених стратегічних цілей з найменшими витратами, подолання бар'єрів, об'єднання інтересів підприємств і організацій різних форм власності.

У процесі стратегічного управління соціально-економічним розвитком регіону необхідно передбачити кілька сценаріїв реалізації стратегії, які застосовуються в залежності від прогнозних змін зовнішніх умов у тих чи інших межах, а також провести оцінку ймовірності та розміру подібних змін у зовнішньому середовищі і, відповідно, передбачити можливі коригування стратегії в процесі її реалізації в залежності від того, який сценарій реалізується в дійсності. Прийнята стратегія повинна служити основою для розробки як довгострокових, так і оперативних рішень з управління стратегічним соціально-економічним розвитком регіону. Сьогодні для регіонів настає момент кількісних та якісних змін стратегій розвитку, що вимагають здійснення перетворень іншого рівня. Йдеться про формування нових регіональних стратегій в якісно новому масштабі в єдиний вектор розвитку мотиваційних, економічних, організаційних та інших складових. Проблеми розробки стратегії соціально-економічного розвитку регіонів носять масштабний характер. У перспективі можна стверджувати що України, як і інші країни, буде одночасно впроваджувати координаційну політику на різних рівнях для вирішення проблем розвитку регіонів. Здійснення політики вимагає втручання в різні галузі економіки, які потребують великих фінансових витрат, наприклад будівництво великої транспортної, комунікаційної та економічної інфраструктури, формування ділового клімату через інвестиції, розвиток людських ресурсів. Існують явні переваги від впровадження систем регіонального стратегічного соціально-економічного розвитку, які включають як регіональний так і державний рівень. Загальнодержавний рівень встановлює загальні принципи, що дають можливість вирішити проблеми регіону. Регіональний рівень формує більш детальний стан та потенціал свого розвитку. Регіони також здатні внести свої накопичені знання і навички в області економічного розвитку. Механізм планування програмного методу, який вже функціонує у вигляді цільових програм розвитку регіонів, слід розвивати та корегувати з урахуванням сучасних умов. Комплексні програми соціально-економічного розвитку, які становлять основу стратегічного управління регіоном і розробляються з метою досягнення максимальної взаємодії, інтеграційного зближення регіонів, концентрації їх ресурсів на вирішенні загальнонаціональних завдань, на практиці часто підміняючи стратегічне

управління соціально-економічним розвитком регіону, коли тільки їх наявність вже пов'язують з певним комплексом функцій стратегічного управління. На рівні регіонів програми вирішують питання пріоритетного розвитку спеціалізації, фінансової стабілізації, інфраструктури та ін. Однак практика реалізації програм показує, що найчастіше вони не узгоджуються один з одним, в них немає чіткого виділення галузевих і територіальних пріоритетів, що призводить до розбалансування обмежених фінансових ресурсів.

Тому необхідна чітка розробка програм соціально-економічного розвитку регіонів, яка повинна включати всі особливості різних галузей економіки.

Література

1. Майбутнє України: стратегія поступу : монографія. — Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. — 304 с.
2. Василенко В. М. Про деякі результати економічної діагностики розвитку регіонів / В. М. Василенко // Економіка України. - 2013. - № 1. – С. 12-25.

Гончар О.М.

аспірант, асистент кафедри міжнародної економіки та туризму
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ УРБАНІЗАЦІЇ

Урбанізація є однією з головних глобальних тенденцій сьогодення та найближчих десятиліть. З огляду на це, питання урбанізації регулярно обговорюється в рамках програм Організації об'єднаних націй (ООН) та її структурних підрозділів. Питання урбанізації є одним з ключових у сформованих Цілях сталого розвитку. Міста є центрами економічної діяльності, що найчастіше пов'язують з підвищенням продуктивності. Промисловість і послуги, як правило, зосереджені в міських районах, що приваблює підприємства і кваліфіковану робочу силу. Зосередження фінансового і людського капіталу в одному місці дозволяє підтримувати високий рівень продуктивності за рахунок кращого поділу праці, підвищення внутрішньогалузевої спеціалізації, легкості поширення знань і досвіду, збільшення економії за рахунок масштабу і дешевого транспортування.

Значний внесок у вивчення процесу урбанізації зробили наступні вітчизняні та зарубіжні науковці: Аверкіна М. Ф., Гукалова І.В., Омельченко Н.В., Д. М. Кузьменко, К. Ю. Сегіда, Перцик Є. Н., Т. Б. Заставецький, С. Tacoli, G. McGranahan та D. Satterthwaite, А. Є. Буряченко та інші.

Не дивлячись на значну увагу до урбанізації науковців та міжнародних організацій, серед вітчизняних і зарубіжних вчених немає єдиної думки щодо трактування поняття «урбанізація». Більшість вчених визначають поняття урбанізації з точки зору демографічних перетворень.

C. Tacoli, G. McGranahan та D. Satterthwaite[3] зазначають, що урбанізація визначається демографіями, як збільшення частки населення, що проживає в міських районах. Міські райони визначаються по-різному в різних країнах, але, як правило, міськими вважаються райони, які є більш щільно та густонаселеними, ніж сільські населені пункти і є більш прийнятними для розміщення адміністративних об'єктів і виконання адміністративних функцій. Адміністративні та популяційні критерії взаємопов'язані, так як міський адміністративний статус, як правило, надається великим населеним пунктам.

Відсутній єдиний підхід щодо трактування урбанізації серед міжнародних організацій, в тому числі і структурних підрозділів ООН. Світовий банк визначає урбанізацію як зростання міст внаслідок переміщення населення із сільських районів у пошуках кращої роботи і кращих умов для життя[5]. UN-НАВІТАТ визначає урбанізацію як процес концентрації населення в містах в результаті міграції з сільських районів або збільшення кількості міських районів[6]. Департамент Організації Об'єднаних Націй з економічних і соціальних питань зазначає, що урбанізація країни - це процес збільшення частки міського населення, який супроводжується зростанням економічної, політичної і культурної значущості міст в порівнянні з сільською місцевістю[7].

Головними рисами урбанізації є підвищення ролі міських поселень у системах розселення і соціально-економічних системах; збільшення кількості міст і, відповідно, міських мешканців; розширення площ урбанізованих поселень; популяризація міського способу життя; розвиток взаємозв'язаних форм міського розселення - агломерацій тощо. Крім того, досить яскравою рисою є зміна психологічної поведінки в місті, що виявляється в урізноманітненні потреб, підвищенні вимог до якості життя, трансформації моральних норм, культури тощо[4, 86].

У світі немає єдиного загального підходу до визначення, що являє собою міське поселення. В результаті, дефініції «міського», які застосовуються національними статистичними управліннями коливаються в широких межах в різних країнах, а в деяких випадках змінюються з плином часу в межах однієї країни. Критерії для визначення міських поселень можуть ґрунтуватись на одній або комбінації характеристик, таких як: адміністративні критерії; мінімальний поріг чисельності населення; густота населення; частка зайнятих в несільськогосподарському секторі; наявність інфраструктури (прокладені дороги, електрифікованість, наявність водопроводу або каналізації); а також наявність освітніх або медичних послуг[1, 4].

Урбанізація часто ототожнюється зі зростанням міського населення, проте існує ряд протиріч. По-перше, урбанізація визначається як зростання частки міського населення, отже якщо міське і сільське населення зростають пропорційно, то урбанізація відсутня. По-друге, якщо загальна чисельність

населення не змінюється, але частка містян зростає, то зростання міського населення є результатом урбанізації. Дані протиріччя свідчать про недосконалість демографічного підходу до визначення урбанізації, відповідно до якого, урбанізація, в першу чергу, є результатом міграції, проте міграційна складова урбанізації, на нашу думку, є лише зовнішнім проявом та результатом урбанізації, а не навпаки. Демографічна складова міграції включає в себе міграцію між сільською та міською місцевістю, розширення меж міста, першопричиною якої є економічна складова.

Включення зростання міського населення, що є результатом розширення міських кордонів, до складу урбанізації, викликає суперечності серед демографів[2, 6-8], оскільки на практиці, люди, накопичуючись в приміських поселеннях або селищах міського типу, мають два основні мотиви: по-перше, бути ближче до більших населених пунктів або, по-друге, подалі від центру міських поселень, віддаючи перевагу їх периферії. Проте, розглядаючи урбанізацію як наслідок економічного розвитку та пов'язаних з ним перетворень, суперечності усуваються, оскільки урбанізація має як позитивні, так і негативні наслідки. Саме останні спонукають жителів міст віддавати перевагу периферії. Тому сільсько-міська міграція в усіх напрямках може бути наслідком урбанізації. Різниця у природному прирості населення між міськими районами та сільською місцевістю може також сприяти урбанізації. Тобто різниця в доступі до соціальних благ, екологічна складова можуть бути причиною розривів між показниками смертності та народжуваності у містах та селах. Таким чином, урбанізація має як економічну, так і соціальну, і екологічну складову, що пов'язує її із поняттям сталого розвитку.

У більшості країн світу існує стійка тенденція до урбанізації, яка є природним наслідком і стимулом економічного розвитку, що проходить стадії індустріалізації і постіндустріалізації. Тому рівень урбанізації, вимірюваний відношенням міського населення до загальної чисельності населення країни, особливо високий у розвинених країнах і набагато нижче в країнах з низьким доходом на душу населення[7]. Кореляція між показниками урбанізації та показниками економічного розвитку неодноразово привертала увагу вчених[2;4]. З огляду на це, зв'язок урбанізації з економічним розвитком є незаперечним.

Отже, урбанізація є не тільки соціальним та демографічним, але і економічним процесом. Під урбанізацією, у економічному сенсі, слід розуміти процес кількісних та якісних (структурних) змін в економіці, що змушує оточуюче середовище пристосовуватись до змін і проявляється у зростанні ролі міських поселень, зростанні частки індустріальних підприємств та підприємств сфери послуг, розширенні меж міст, поширенні міського способу життя, прагненні до підвищення життєвих стандартів, міграції, зміні екологічного стану та ін. Таким чином, урбанізація створює потенціал для розвитку, використання якого має як позитивні, так і негативні наслідки. Отже, додаткової уваги потребуватиме мінімізація негативних наслідків урбанізації.

Література

1. United Nations, Department of Economic and Social Affairs, Population Division (2014). World Urbanization Prospects: The 2014 Revision, Highlights (ST/ESA/SER.A/352). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://esa.un.org/unpd/wup/Highlights/WUP2014-Highlights.pdf>
2. Cecilia Tacoli, Gordon McGranahan and David Satterthwaite. 2015. Urbanisation, rural-urban migration and urban poverty. IED Working Paper. IED, London. [Internet resource]. – Access mode: <http://pubs.iied.org/10725IED>
3. Gordon McGranahan and David Satterthwaite. 2014. Urbanisation concepts and trends. IED Working Paper. IED, London. [Internet resource]. – Access mode: <http://pubs.iied.org/10709IED>
4. Буряченко А. Є. Урбанізація в контексті фінансового, демографічного та соціального розвитку / А. Є. Буряченко // Вчені записки : зб. наук. пр. / Мін-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана». – Київ: КНЕУ, 2013. – Вип. 15. – С. 84–95.
5. Урбанизация. Материалы Всемирного банка для учащихся. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/youthink/urbanization.shtml>
6. Time To Think Urban: UN-Habitat brochure 2013. 24th Session Governing Council, NAIROBI, 15-19 APRIL 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unhabitat.org/time-to-think-urban-un-habitat-brochure-2013>
7. Рейтинг урбанизации стран мира [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gtmarket.ru/ratings/urbanization-index/info>

Непиталюк А.В.

викладач кафедри фундаментально-економічних дисциплін ВКІ

Сичевська Н.С.

к.п.н., доцент кафедри фундаментально-економічних дисциплін ВКІ

Вінницький кооперативний інститут

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Ефективність функціонування національної економіки значною мірою залежить від раціональності використання земельних ресурсів. Тому питання становлення та розвитку повноцінного земельного ринку займає центральне місце в комплексі економічних реформ України. Ринок землі являє собою систему економіко-правових відносин між громадянами, юридичними особами та державою, що виникають у процесі купівлі-продажу, оренди, обміну та іпотеки земельних ділянок для здійснення ефективної господарської діяльності. За умови раціонального функціонування ринок землі виконує наступні функції:

стимулюючу; регулюючу; контролюючу; ціноутворюючу; інформаційну.

Процес формування земельного ринку повинен відбуватися поступово, еволюційним шляхом, зі створенням наступних умов: відповідної нормативно-правової бази; плюралізму форм власності на землю; наявності земель для продажу; попиту на землю; методики ціноутворення, яка б враховувала усі фактори, що визначають вартість землі; розвинутої системи державного регулювання ринку землі на місцевому, регіональному та національному рівнях; відповідної ринкової інфраструктури; дієвої системи державної підтримки виробників товарної сільськогосподарської продукції; умов для функціонування та розвитку іпотеки; правового закріплення вимог до покупців земельної ділянки агропризначення; відповідних екологічних та технологічних умов землекористування з метою забезпечення вимог щодо ефективного використання ділянок; ефективного організаційно-правового механізму оформлення угод; соціально-економічної мотивації виходу на ринок продавців земельних ділянок тощо.

Специфіка землі як фактора виробництва полягає в тому, що вона є компонентом природи, кількісно обмежена і штучно не створюється; в процесі використання якість землі може як покращуватися, так і погіршуватися; землю не можливо перемістити в просторі; в багатьох сферах діяльності немає альтернативи заміни її іншими ресурсами. Із специфічних особливостей землі впливають й специфічні особливості ринку, які проявляються в тому, що пропозиція землі є абсолютно нееластичною; визначальними чинниками, під впливом яких формується ціна землі є її якість, наявність попиту, а також місце розташування ділянки; просторове закріплення, «немобільність» ресурсу примушує покупця самому прибути до місця розташування земельної ділянки; грошовий капітал, який вкладений в землю, не знецінюється, а навпаки, за умови ефективного використання, має тенденцію до зростання що зумовлене підвищенням родючості, обмеженістю площі та приростом населення.

Основними елементами кон'юнктури ринку землі є попит, пропозиція, конкурентна ситуація та ринкові ціни. Пропозиція землі є абсолютно нееластичною, оскільки її кількість обмежена в просторі. Попит еластичний і залежить від цілої низки факторів. Визначення ціни землі здійснюється на основі її оцінки, експертної грошової та нормативної, кожна з яких має свою мету та методику. Нормативна оцінка проводиться з метою встановлення розміру оподаткування земельних ділянок, державного мита при їх міні, спадкуванні, даруванні, орендної плати за земельні ділянки державної та комунальної власності, визначення втрат сільськогосподарського та лісогосподарського виробництва, включення вартості землі при розрахунку норми прибутку в аграрній сфері, розробки показників та механізмів раціонального землекористування. Експертна грошова оцінка потрібна при здійсненні будь-якої господарської операції, пов'язаної із зміною власності на землю – купівлі-продажу, оренди, обміну чи застави. Щоб ціна землі максимально відповідала її ринковій вартості, в процесі оцінки необхідно дотримуватися ряду принципів, серед яких: принцип відповідності попиту та

пропозиції; принцип конкуренції і надлишкового прибутку; принцип заміщення; принцип найкращого і найбільш ефективного використання; принцип прогнозування.

Процес формування повноцінного земельного ринку передбачає насамперед еволюцію відносин власності та визнання землі сільськогосподарського призначення товаром. Процес формування ринку сільськогосподарських земель в Україні проходив у три етапи. Перший почався у 1992 році та був пов'язаний з процесом роздержавлення земель та передачею їх у власність колективним агропідприємствам, сільгоспкооперативам, а також аграрним акціонерним товариствам. В результаті цього ряд громадян та колективних сільськогосподарських підприємства стали власниками державних актів на право власності на землю. На другому етапі земельної реформи було проведено первинну грошову оцінку сільськогосподарських земель та їх паювання. Третій етап земельної реформи почався у 2000 році і триває до сьогодні. Він характеризується розвитком земельно-орендних відносин, посиленням ролі держави на земельному ринку.

На сучасному етапі розвитку ринок сільськогосподарських земель в Україні реалізує себе в основному за допомогою механізму оренди, що далеко не завжди сприяє ефективному та раціональному землекористуванню. Із загальної площі земель, що знаходиться у власності громадян, понад 63% передано у тимчасове користування на орендних умовах новоствореним агроформуванням. Орендні відносини в Україні характеризуються недостатньо високою соціально-економічною та екологічною ефективністю. На сьогоднішньому етапі становлення ринку землі в Україні триває підготовка до іпотечного кредитування. Можливості розвитку іпотеки на сучасному етапі еволюції ринку є досить обмеженими, що пояснюється недосконалістю законодавства, відсутністю належної ринкової інфраструктури, а також зрозумілої та ефективною системи державної реєстрації речових прав на нерухоме майно, недосконалістю методики грошової оцінки земель та іншими причинами [1].

Процес формування цивілізованого земельного ринку складний і тривалий. Невід'ємною умовою його становлення та розвитку є участь держави, пріоритетним завданням якої на сучасному етапі розвитку має стати вирішення основних завдань земельної щодо підвищення ефективності використання ресурсів, створення сприятливих умов для формування та розвитку повноцінного ринку, підвищення ефективності земельних орендних та іпотечних відносин тощо. Розв'язання усіх цих завдань можливе лише за умови впровадження належно сформованого нормативно-правового поля, трансформації суспільної свідомості щодо проведення земельних реформ, удосконалення системи державного регулювання ринку землі на загальнодержавному та регіональному рівнях, а також формування усіх необхідних для його розвитку елементів. Держава повинна регулювати процес перерозподілу земель, встановлювати максимальні розміри приватного землеволодіння, забезпечувати раціональне та ефективне землекористування,

забезпечувати формування відповідної ринкової інфраструктури, у законодавчому порядку встановити для землевласників та землекористувачів відповідні екологічні і технологічні вимоги з метою забезпечення найбільш раціонального та ефективного землекористування, запровадити дієву систему податкового регулювання земельних відносин, яка б базувалася на диференціації податкових платежів з урахуванням функціонального призначення земель, дохідності землекористування та терміну володіння земельною ділянкою тощо. Земельне законодавство повинне забезпечити сприятливі умови для розвитку прозорого ринку, сприяти раціональному та ефективному землекористуванню, стимулювати довготривале використання ресурсів, визначати відповідальність за використання земельної ділянки не за цільовим призначенням. Формування нового та удосконалення діючого правового поля повинне відбуватися з урахуванням світового досвіду із залученням науковців та фахівців-практиків [2].

Таким чином, складність процесу формування та розвитку повноцінного земельного ринку обумовлює потребу у проведенні подальших наукових досліджень. Врахування у вітчизняній практиці сучасних наукових ідей у комплексі із прийняттям та вдосконаленням відповідних законодавчих та нормативно-правових актів забезпечить ефективне функціонування ринку земельних ресурсів, його прозорість та спрямування на задоволення інтересів народу та контроль з боку народу і держави. Ефективне використання земельних ресурсів в перспективі має стати фундаментом потужної національної економіки. Процес введення земель сільськогосподарського призначення в ринковий обіг має відбуватися під суворим контролем державних інституцій та громадськості.

Література

1. Власов В.І. Використання земельних ресурсів у країнах – основних виробниках сільськогосподарської продукції / В.І. Власов // Економіка АПК. – 2010. – №4. – С. 152 – 154.
2. Данилко В.К. Законодавча база земельних відносин в Україні: статистичний аспект / В.К. Данилко, Т.В. Кобилянська // Статистика України. – 2014. – № 4. – С. 29 – 33.

Олійник В.А., Шерстюк К.О.
студентки 1 курсу
Науковий керівник: **Гончар О.М.**
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Виникнення глобальних проблем пов'язане як з конкретною сферою життєдіяльності суспільства, так і з конкретним соціально-економічним середовищем, де реалізується та чи інша сфера діяльності людей. Подібні проблеми стосуються інтересів усіх класів і верств населення, усіх країн і народів планети, впливають на всі сфери суспільного життя і відображаються певною мірою на стані справ у всіх районах планети, тому вирішення глобальних проблем на сучасному етапі розвитку світової економіки є гострим та актуальним питанням.

Головною метою дослідження є визначення основних глобальних проблем світової економіки, їх особливостей і важливості.

Сутність глобальних проблем - це те, що вони в тій чи іншій мірі впливають на економіку будь-якої країни. В сучасних умовах можна виділити такі основні проблеми[2]:

1. Екологічні проблеми. Виникнення екологічних проблем, пов'язане з прискоренням науково-технічного прогресу. Навіть позитивне перетворення природи в інтересах суспільства не може не мати негативних наслідків для навколишнього середовища. Людство ще не має єдиної програми розв'язання екологічних проблем. Національні програми охорони природного навколишнього середовища будуть ефективними лише тоді, коли відповідатимуть міжнародним потребам.

2. Проблема війни та миру. Найгострішою проблемою сучасності є проблема війни та миру, мілітаризація та демілітаризація економіки. Виготовлення та нарощення великих арсеналів зброї нанесло і наносить непоправну шкоду навколишньому середовищу. Утримання армії, виробництво озброєння і воєнні дослідження вимагають великих витрат ресурсів, відволікають їх від мирного виробництва. Людська цивілізація дійшла до такого стану, коли локальні міжнаціональні конфлікти без вживання ефективних запобіжних заходів можуть перетворитися на глобальні й становити безпосередню загрозу життя на землі.

3. Проблема вичерпності ресурсів. Науково-технічний прогрес дав поштовх розвитку сучасній промисловості і зажадав різкого збільшення видобутку різних видів сировини в усьому світі. З кожним роком зростають обсяги видобутку різних корисних копалин, що значно зменшує світові запаси ресурсів. Для розв'язання цієї проблеми, необхідно швидко впроваджувати в економіку нові ресурсно- та енергозбережні, екологічно чисті технології,

розвивати і використовувати сонячну енергію, енергію вітру і термальних вод, перехід до використання вторинної сировини.

4. Соціально-економічні проблеми. Проблема «Північ - Південь» - це проблеми розвинених країн з країнами, що розвиваються. Суть її полягає в тому, що для подолання розриву соціально-економічного розвитку між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, існує потреба в поступках від розвинених країн.

5. Демографічна проблема. Найбільш поширеною причиною загострення глобальних проблем є інтенсивне зростання в останні роки народонаселення планети, або, так званий, демографічний бум, який до того ж супроводжується нерівномірністю зростання чисельності населення в різних країнах та регіонах, причому найвищий приріст населення спостерігається в країнах з низьким рівнем розвитку продуктивних сил. Демографічна депресія загрожує підвищенням середнього віку працюючих, а це означає зниження здатності кадрів та підвищення і зміни кваліфікації. Збільшення в структурі населення частки осіб старшого працюючого і пенсійного віку лягає важкою ношею на економіку країни [4].

Отже, загострення глобальних проблем світової економіки позначає вступ людства в особливу смугу історичного розвитку, яку в економічній глобалістиці називають «ерою ризику». Суть цього поняття полягає в тому, що країни страждають під тягарем непосильної вантажу глобальних проблем, до якого не можна пристосуватися без ризику власної деградації або катастроф [3].

На сьогоднішній день число глобальних проблем у світовій економіці зростає. Для вирішення глобальних проблем в даній сфері суб'єктам світової економіки необхідно розробляти нові методи боротьби з цими проблемами.

Дана проблематика є основою досліджень більшості науковців в галузі глобального розвитку економіки, які, в свою чергу, стали підґрунтям для розробки заходів щодо подолання наслідків глобальних проблем світової економіки. Глобальні проблеми привертають значну увагу світових лідерів та є предметом обговорень на рівні ООН. Члени ООН ухвалили Порядок денний в галузі сталого розвитку до 2030 року. Він містить ряд цілей, спрямованих на ліквідацію злиднів, збереження ресурсів планети і забезпечення благополуччя для всіх. Кожна з 17 Цілей містить ряд показників, які повинні бути досягнуті протягом 15 років. Ця програма охоплює низку проблем, що тісно пов'язані між собою. Попередником цілей сталого розвитку були Цілі розвитку тисячоліття, прийняті на Саміті тисячоліття у Ріо-де-Жанейро. Все більша увага приділяється глобальним проблемам, про що свідчить зростання кількості цілей з 8 (прийнятих у Ріо) до 17. За рекомендацією ООН шлях до сталого розвитку повинна пройти кожна країна, у співпраці зі світом, адаптувавши цілі сталого розвитку під національні особливості.

Література

1. Україна і сучасні процеси світової економічної глобалізації. Електронний ресурс. Режим доступу: <http://slavutajournal.com.ua/arxiv->

nomeriv/slavuta-vipusk-6-2013/ukra%D1%97na-i-suchasni-procesi-svitovo%D1%97-ekonomichno%D1%97-globalizaci%D1%97/

2. Іскров Г.Д. Економічні аспекти глобальних проблем та їх вплив на економічний розвиток України / Г. Д. Іскров // Управління розвитком. - 2013. - № 14. - С. 82-84.

3. Азроянц Е.Д. Глобалізація: катастрофа чи шлях до розвитку? – М.: Новий вік, 2006.

4. Логвина В.Л. Політологія: навчальний посібник / В.Л. Логвина. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. - 304 с.

Гохберг Г.О.

аспірант кафедри міжнародної економіки
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

УЧАСТЬ МІЖНАРОДНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ У ФОРМУВАННІ ГЛОБАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

На протязі останніх десятиріч у світовому суспільстві сформувалася потужна система інституцій, які регулюють глобальні міжнародні відносини. В умовах посилення міжнародної нестабільності та накопичення проблем людства значну роль відіграють міжнародні організації, які формують нормативно-правові засади міжнародного регулювання процесів, націлених на скорочення розривів у темпах розвитку між окремими країнами світу.

Як свідчить статистична інформація, розрив у ВВП на душу населення між найбільш та найменш забезпеченими країнами світу у 2012 році складав майже 6000 разів [1]. Згідно з доповіддю ФАО “Досягнення нульового голоду. Критична роль інвестицій в соціальний захист та сільське господарство”, від голоду на сьогодні страждають майже 800 млн людей, що складає майже чотири п'ятих від загального числа нуждених, які проживають в сільських районах. Також у цієї доповіді зазначено, що на продовольство йде у середньому до 70% доходів людей, що живуть за межею крайньої бідності [2].

Вперше питання подолання голоду і зубожіння у міжнародному контексті підіймалось Лігою Націй, яка своїм головним завданням вбачала розвиток співробітництва між народами та гарантію миру та безпеки. Зокрема, було зроблено спробу допомогти вирішити питання Голодомору у вересні 1933р., але жодних наслідків ця спроба не мала, бо одним із основних принципів Ліги Націй є неможливість втручання у внутрішні справи країни [3]. Але згодом

деякі дослідження Ліги Націй (зокрема, наробки щодо раціонального харчування) були використані у діяльності створеної пізніше ФАО.

Однією із основних причин неспроможності Ліги Націй вести політику, спрямовану на подолання голоду у світовому масштабі, можна вважати відсутність цієї мети серед стратегічних цілей і документів організації. Однак, створена згодом Організація Об'єднаних Націй вже фіксує у Статуті необхідність сприяння підвищенню рівня життя, а також умов економічного і соціального прогресу та розвитку [4]. Таким чином було зумовлено створення вищезазначеної організації ФАО (Продовольча та сільськогосподарська організація Об'єднаних Націй), яка основною своєю метою, відображеною у девізі, вбачає допомогу у побудові світу без голоду. Задля досягнення цієї мети, ФАО було виділено 5 стратегічних цілей діяльності, зображених на рис. 1.

Задля реалізації практичної продовольчої допомоги у країнах, що розвиваються, було створено організацію із назвою Всесвітня продовольча програма. Місія ВПП ООН – викоренення світового голоду – зумовлює її стратегічні цілі [5] (рис. 1). Як можна побачити, стратегічні цілі ФАО спрямовані на вирішення глобальних проблем, які передбачають значного фінансування, як міжнародних, так і національних інституцій та потребують спеціальних механізмів забезпечення стійкого зростання світової економіки. А цілі ВПП спрямовані на вирішення тактичних завдань і в першу чергу пов'язані із ліквідацією стихійних лих та непередбачених політичних ситуацій.

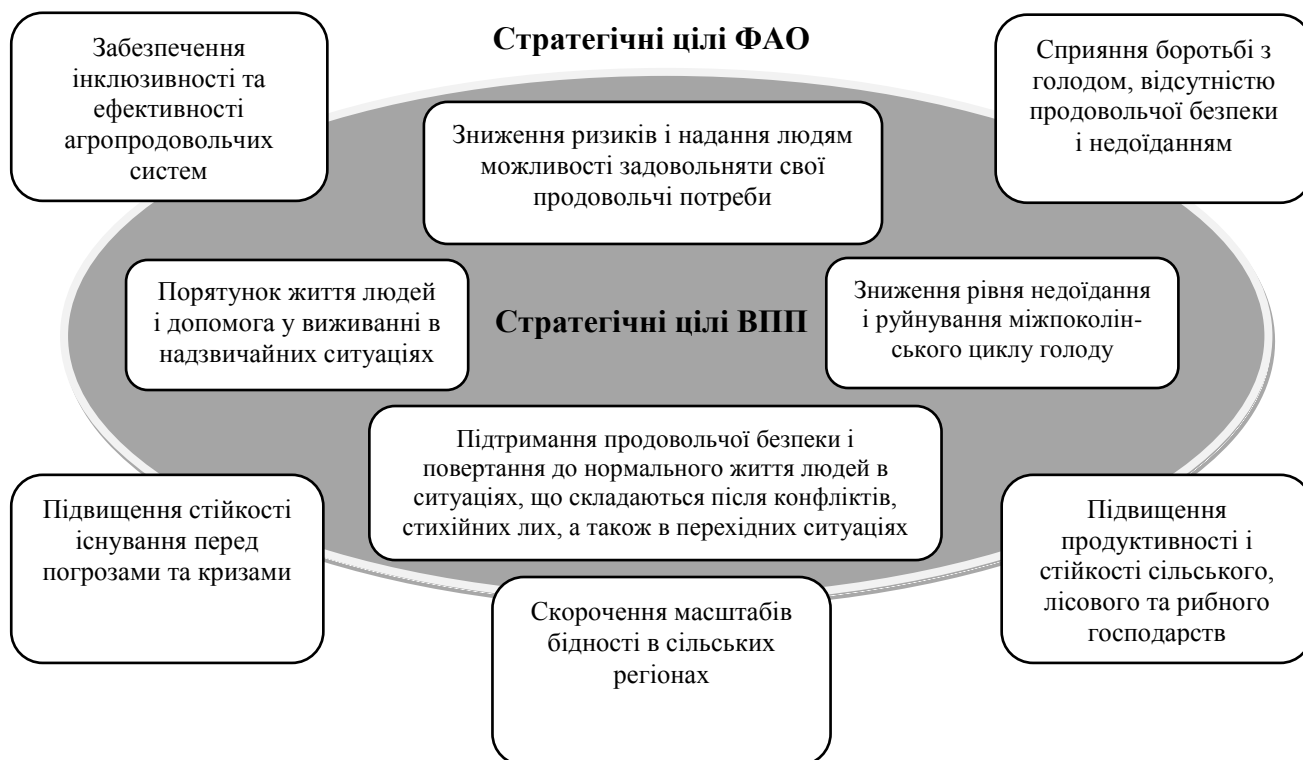


Рис.1 – Компаративний аналіз стратегічних цілей ФАО та ВПП

Таким чином, найважливіше місце у забезпеченні продовольчої безпеки мають міжнародні організації, серед яких ООН, ФАО ООН, ВПП ООН тощо. Реалізація завдань міжнародних організацій залежить від особливостей нормативно-правового регулювання їх діяльності, а саме, чіткого визначення у статутній документації цілей, завдань та їх механізмів реалізації. Подолання голоду та зuboжіння – комплексна та складна задача людства, та задля її вирішення мають використовуватись як глобальні, так і локальні ресурси, залучені шляхом міжнародного співробітництва. Крім того, останні документи ООН підкреслюють домінуюче значення національних ресурсів, які мають враховувати ситуацію в продовольчому секторі, можливості зростання за рахунок підтримки малого та середнього бізнесу в сільськогосподарських регіонах, формування мереж фермерських господарств та накопичення переваг в результаті підвищення ефективності перерозподілу доходів.

Література

1. Асоціація «Всемирная Организация устойчивого развития» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wodngo.org/ru>
2. Достижение нулевого голода. Критическая роль инвестиций в социальную защиту и сельское хозяйство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fao.org/3/a-i4951r.pdf>
3. Голодомор и Европа: уроки демократии. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.unian.net/society/573736-golodomor-i-evropa-uroki-demokratii.html>
4. Устав ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/charter-united-nations/index.html>
5. Всемирная Продовольственная Программа [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ru.wfp.org/>

Міщук І. П.,
к.е.н., доцент;
Міщук А. І.
аспірант

Львівський торговельно-економічний університет

ІННОВАЦІЙНІ ЗАСОБИ ДІАГНОСТИЧНИХ ДОСЛІДЖЕНЬ В ТОРГІВЛІ

В умовах ринкової економіки інформаційні та інноваційні можливості, як результат сучасного інтелектуального продукту, створюють суттєвий потенціал для нового підходу до економічної діагностики функціонування торговельних підприємств, на підставі чого може кардинально змінюватися управління їх розвитком відповідно до сучасних змін та потреб суспільства. Для

торговельного підприємства це, насамперед, постійна і своєчасна робота з асортиментом товарів та послуг, організація їх реалізації згідно з договорами поставки та попитом обслуговуваних контингентів споживачів. Для удосконалення діяльності торговельних підприємств з використанням інструментарію моделювання необхідно впровадити принцип пріоритетності взаємопов'язаних показників комерційної діяльності. При цьому з множини основних показників треба виділити найбільш суттєвий показник як пріоритетний, визначити зону (діапазон) допустимої зміни його величини.

Для проведення діагностичних досліджень важливим є аналіз розв'язків оптимізаційних моделей. Так, за допомогою методів оптимізації визначаються оптимальні величини цільової функції $f(x)$ в окресленій області допустимих розв'язків D , яка формується згідно з межовими обсягами використання товарних ресурсів. Для сформованої моделі ведеться пошук максимального або мінімального значення цільової функції $f(x)$ при виконанні умов виробничо-збутового характеру в області допустимих її значень D . Найбільш характерними базовими моделями цього напрямку є моделі оптимального використання вихідних товарних ресурсів та визначення їх резервів, оптимальний розподіл товарних ресурсів за напрямками їх використання.

Метою аналізу ситуацій з використанням методів оптимізації є з'ясування сильних та слабких сторін функціонування торговельного підприємства, знаходження „вузьких місць” в обслуговуванні покупців в межах доцільного використання товарних ресурсів та можливих загроз, які можуть виникати при розвитку торговельного підприємства.

Економічний діагностичний аналіз з використанням методів оптимізації передбачає пошук допустимих діапазонів змін як кінцевих показників діяльності підприємства торгівлі, так і витрат вихідних ресурсів та знаходження їх резервів, за допомогою яких можливо рекомендувати вектор покращення якості обслуговування покупців та функціонування торговельного підприємства. Тобто після розв'язання та визначення оптимального варіанта будь-якої ситуації у сфері торговельного обслуговування необхідно провести діагностичні дослідження зміни торговельної діяльності при фактичних змінах умов надання торговельних послуг. Наявність поточної достовірної інформації щодо попиту на товари дозволяє проводити економічну діагностику та наукове обґрунтування досягнутого стану показників ефективності торговельної діяльності. Такі превентивні дослідження на основі діагностичних процедур сприяють розвитку торговельної інфраструктури, плануванню розширення торговельного бізнесу та підвищення його ефективності.

Проведення економічної діагностики по фактичних результатах наданих торговельних послуг дозволить науково обґрунтувати прогнози подальшої діяльності торговельного підприємства для впровадження інноваційних управлінських рішень в питаннях планування інвестицій, розширення торгових площ, підвищення якості обслуговування та ін., щоб забезпечити максимальний прибуток при мінімальних витратах. З цією метою слід використовувати інноваційний інструментарій економічного діагностичного аналізу на основі

методів оптимізації, після чого можна дати обґрунтовані рекомендації по змінах у вихідних даних, які впливають на кінцеві показники, не порушуючи структуру витрат вихідних ресурсів.

Інноваційні засоби діагностичних досліджень з використанням двоїстих оцінок дозволяють провести аналіз одержаних оптимальних розв'язків з таких аспектів: дефіцитність вихідних ресурсів або виявлення їх резервів; рентабельність діяльності (доцільність продажу окремих видів товарів та надання окремих видів торговельних послуг); доцільність розширення асортименту товарів; діапазон цін на товари (послуги) тощо.

Так, за інноваційним підходом математична модель даної ситуаційної задачі, яку будемо називати прямою задачею, розв'язується як задача лінійного програмування - фіксується оптимальний варіант у вигляді симплексної таблиці. Згідно з математичною моделлю прямої задачі будується математична модель двоїстої задачі за стандартним алгоритмом перетворення. Згідно з теоремами двоїстості [1] встановлюється відповідність між основними змінними прямої задачі x_j і її додатковими змінними x_{n+i} та основними y_i і додатковими y_{m+j} змінними двоїстої задачі:

$$x_j \leftrightarrow y_{m+j} \text{ та } x_{n+i} \leftrightarrow y_i$$

Для знаходження оптимальних значень двоїстих змінних використовуються оціночні коефіцієнти γ_j з останньої оптимальної симплексної таблиці розв'язку прямої задачі наступним чином:

$$\text{- якщо } F \rightarrow \max, \text{ то } y_i = \gamma_{n+i} \text{ і } y_{m+j} = \gamma_j,$$

$$\text{- якщо } F \rightarrow \min, \text{ то } y_i = -\gamma_{n+i} \text{ і } y_{m+j} = -\gamma_j$$

Далі проводяться діагностичні дослідження за вказаними напрямками. При цьому використовується схема відповідності змінних x_j прямої і y_i двоїстої задач та оціночних коефіцієнтів γ_j з симплексної таблиці оптимального варіанту наступним чином:

$$x_j \leftrightarrow \gamma_j \leftrightarrow y_{m+j},$$

$$x_{n+i} \leftrightarrow \gamma_{n+i} \leftrightarrow y_i.$$

Якщо основні змінні двоїстої задачі $y_i \neq 0$, то i -й вихідний ресурс є дефіцитним, при $y_i = 0$ i -й ресурс має залишки, величину яких можливо знайти, використовуючи обмеження по i -му ресурсу прямої задачі. Для цього оптимальні значення x_j підставляються у відповідні обмеження і знаходяться залишки Δ_i , як резерви по i -му вихідному ресурсу:

$$\Delta_i = b_i - \sum a_{ij} x_j,$$

де b_i - загальний обсяг i -го вихідного ресурсу;

x_j - оптимальний обсяг j -го кінцевого продукту (торговельної послуги);

a_{ij} - нормативний коефіцієнт витрат i -го ресурсу на одиницю j -го продукту.

Якщо додаткові змінні $y_{m+j} \leq 0$, то відповідна j -а складова кінцевого продукту рентабельна і обсяги її дорівнюють x_j . При $y_{m+j} > 0$ включати до

кінцевого продукту j -у складову недоцільно, тому що її подальше використання нерентабельне.

Якщо необхідно розширити асортимент товарів, то треба новий $(n+1)$ -й вид товару характеризувати його ціною C_{n+1} та нормативними коефіцієнтами в i -х ресурсах $a_{i(n+1)}$.

Для проведення діагностичних процедур на доцільність представлення нового товару або пропозиції нових послуг складається додаткове обмеження для математичної моделі двоїстої задачі у вигляді:

$$a_{1(n+1)} y_1 + a_{2(n+1)} y_2 + a_{3(n+1)} y_3 + \dots + a_{m(n+1)} y_m \geq c_{n+1},$$

а потім проводиться аналіз на різницю правої та лівої частин цього обмеження за конкретним величинам $a_{i(n+1)}$ і c_{n+1} , тобто знаходиться:

$$y_{m+(n+1)} = a_{1(n+1)} y_1 + a_{2(n+1)} y_2 + a_{3(n+1)} y_3 + \dots + a_{m(n+1)} y_m - c_{n+1}$$

Якщо величина $y_{m+(n+1)} > 0$, то додатковий товар (послугу) нерентабельно включати до асортименту, тому що він збитковий. Щоб такої ситуації не спостерігалось треба змінити або ціну c_{n+1} , або нормативні витрати $a_{i(n+1)}$ вихідних ресурсів таким чином, щоб $y_{m+(n+1)} < 0$. Якщо має місце $y_{m+(n+1)} = 0$, то остаточне рішення залишається за відповідним працівником або потребує додаткових досліджень.

Аналогічним чином можливо провести аналіз на організацію додаткових точок обслуговування, визначення межі прибутковості по кожному виду товарів (послуг), оцінити збитки або прибуток сфери торгівлі в цілому або по окремих її складових. Така діагностика особливо важлива в питаннях, коли є потреба в збільшенні вимог до якості товарів (послуг); необхідно виявити та виключити такі товари (послуги), які несуттєво впливають на кінцевий результат; є потреба в уточненні параметрів, що знаходяться в зоні високої чутливості, а також цін на товари (послуги).

Література

1. Городня Т. А. Математичне програмування / Т. А. Городня, А. Ф. Щербак. – Львів : Магнолія 2006, 2007. – 200 с.

Горіна Г.О.

к.е.н., доцент

Реха К.Х.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПЕРСПЕКТИВИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У ПРОМИСЛОВІСТЬ УКРАЇНИ

У сучасний кризовий період економіка України характеризується гострою нестачею власних економічних ресурсів, низьким рівнем капітальних вкладів,

недостатнім рівнем розвитку промисловості, особливо наукомістких галузей. Враховуючи дефіцит внутрішніх ресурсів, залучення прямих іноземних інвестицій у промисловість України дозволить комплексно модернізувати цю галузь виробництва шляхом використання зарубіжного організаційного та управлінського досвіду, доступу до інноваційних технологій і ноу-хау, впровадження сучасних видів устаткування, реструктуризації та оновлення економіки тощо.

Проблема залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України відображена у працях багатьох науковців, серед яких: Гой І.В. Міщук О.В., Клімова О.І., Фатюха Н.Г., Дем'яненко Я.Ю., Смелянська Т.П. та інші.

Однак, незважаючи на значну кількість досліджень щодо прямого іноземного інвестування, багато питань, зокрема залучення прямих іноземних інвестицій у промисловий сектор економіки України, залишаються недостатньо вивченими, тому обрана проблема є актуальною.

Варто зазначити, що промисловість виступає найважливішою ланкою господарського комплексу України, яка має потужну матеріально-технічну базу. Забезпечуючи всі галузі народного господарства знаряддями праці та новими матеріалами, вона є найбільш активним фактором науково-технічного прогресу і розширеного відтворення в цілому [1]. Частка експорту промислової продукції у валовому внутрішньому продукті становить близько 40%, проте його структура незадовільна через переважання сировинної складової, яка перевищує 60%. Продукція високотехнологічних та наукоємних галузей у загальному обсязі становить лише 15% [2]. Отже, наведені дані демонструють об'єктивну необхідність залучення ПІІ у промисловий сектор економіки України, особливо у наукоємні галузі.

Статистичні дані щодо розподілу прямих іноземних інвестицій в промисловий сектор економіки України наведені в табл. 1.

Таблиця 1. ПІІ в Україні за видами промислової діяльності
[складено за даними 3]

| Вид промислової діяльності | Обсяги прямих іноземних інвестицій за рік млн. дол. США | | | | Темп росту, % 2014/2011 рр. |
|----------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|-----------------------------------|
| | 2011 рік | 2012 рік | 2013 рік | 2014 рік | |
| Промисловість, в т. ч.: | 15238,6 | 17166,7 | 18012,5 | 14817,1 | 97,2 |
| Добувна промисловість | 1492,4 | 1548,4 | 1668,9 | 1461,2 | 97,9 |
| Переробна промисловість в т.ч.: | 13056,8 | 14078,7 | 14701,5 | 12569,5 | 96,3 |
| - виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів; | 2065,7 | 3039,9 | 3287,2 | 2732,4 | 132,3 |
| - легка промисловість | 139,2 | 145,1 | 146,1 | 132,4 | 95,1 |
| - виготовлення виробів з | 547,6 | 545,2 | 497,1 | 460,1 | 84,0 |

| | | | | | |
|----------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|-------|
| <i>деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність</i> | | | | | |
| - виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення | 441,6 | 408,3 | 403,9 | 273,4 | 61,9 |
| - металургійне виробництво | 6084,2 | 6157 | 6270,5 | 5538,3 | 91,0 |
| - машинобудування | 1226 | 1154,7 | 1102,4 | 1012,3 | 82,6 |
| <i>Інші галузі промисловості</i> | 2552,5 | 2628,5 | 2994,3 | 2420,7 | 94,8 |
| Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води | 689,5 | 1539,7 | 1642,2 | 786,4 | 114,1 |

Проаналізувавши дані табл. 1, можна стверджувати, що протягом 2011-2013 років ПІІ в промисловість України мали тенденцію до зростання, але у 2014 році вони різко скоротилась на 3195,4 млн. дол. США або на 17,7% відносно 2013 року та на 421,5 млн. дол. США або на 2,8% відносно 2011 року. ПІІ в добувну промисловість зменшились на 2,1% відносно 2011 року, а у виробництво та розподілення електроенергії, газу та води ПІІ зросли на 14,1% відносно 2011 року. Якщо говорити про ПІІ у переробну промисловість, то у 2014 році вони скоротилась на 487,3 млн. дол. США або на 3,7% відносно 2011 року, у тому числі ПІІ зросли лише у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів у 2014 році на 32,3% відносно 2011 року, а ПІІ у інші галузі переробної промисловості значно скоротилися, зокрема, у легку промисловість зменшились на 4,9%, у виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність – на 16%, у виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення – на 38,1%, у металургійне виробництво на – 9%, у машинобудування – на 17,4%.

Отже, аналіз даних табл. 1 показав, що у 2014 році відбулось різке скорочення ПІІ у промисловість України. Стримуючий вплив на активність іноземних інвесторів могли спричинити такі фактори, як зниження темпів економічного розвитку України, суттєві інфляційні процеси, девальвація національної валюти, високий рівень макроекономічної невизначеності, несприятливий інвестиційний клімат, високий рівень оподаткування підприємств і недосконалість інвестиційного законодавства.

Для того, щоб прямі іноземні інвестиції більш активно залучались у розвиток промисловості України, уряду необхідно здійснити наступні заходи: провести політику зі зниження інфляції та інфляційних очікувань, врегулювати проблеми державного боргу, забезпечити процедуру захисту прав власників та інвесторів, почати розвивати інфраструктуру і кластери міжнародного рівня, поліпшити фіскальну стабільність держави щодо захисту інвестицій та

майнових прав, створити спеціальні служби підтримки інвесторів. Також необхідно забезпечити чіткий зв'язок між політикою залучення іноземних інвестицій та промисловою політикою, тому пільги щодо ПІІ мають надаватися урядом, виходячи з планів відносно того, який промисловий пейзаж країна хотіла б мати в майбутньому [4]. Отже, основним завданням уряду щодо політики ПІІ є створення сприятливих умов, які б підвищили міжнародну репутацію країни та зацікавили потенційного інвестора працювати на території України на довгострокову перспективу.

Також, варто зазначити, що ПІІ інвестиції, окрім вдосконалення промислового сектору економіки України, сприятимуть наступним потенційним вигодам, зокрема: ПІІ виступають як дієвий фактор структурної трансформації економіки, вони зміцнюють господарські зв'язки між економічними суб'єктами; ПІІ є розвиненою формою міжнародного економічного співробітництва і розглядаються як ефективний спосіб інтеграції національної економіки у світову економіку; ПІІ забезпечують трансферт технологій, ноу-хау, передові методи управління та маркетингу [5].

Таким чином, дослідивши сучасні тенденції залучення прямих іноземних інвестицій у промисловий сектор національної економіки, можна зробити висновок про те, що сьогодні в Україні спостерігається несприятливий інвестиційний клімат, який спричинений політичною та макроекономічною нестабільністю, тому для притоку ПІІ державою найближчим часом мають бути здійснені такі заходи як: вдосконалення законодавчої бази, створення виробничої інфраструктури міжнародного рівня та поліпшення фіскальної стабільності України щодо захисту інвестицій та майнових прав.

Література

1. Гой І.В. Підприємництво [текст]: навч. посіб. / І.В. Гой, Т.П. Смелянська К.: «Центр учбової літератури», 2013. - 368 с
2. Клімова О.І. Інвестиції як основа розвитку промисловості України / О.І. Клімова // Глобальні та національні проблеми економіки. - 2015. - №4. – С. 154-158. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/4-2015/34.pdf>
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
4. Міщук О.В. Прямі іноземні інвестиції у забезпеченні інноваційного розвитку економіки України / О. В. Міщук // Інноваційна економіка. - 2013. - №7. - С. 242-245. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_7_58
5. Фатюха Н.Г. Стан і перспективи залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України / Н. Г. Фатюха, Я.Ю. Дем'яненко // Сталий розвиток економіки. - 2014. - №3. - С. 54-59. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/sre_2014_3_11
6. Міщук О.В. Прямі іноземні інвестиції у забезпеченні інноваційного розвитку економіки України / О. В. Міщук // Інноваційна економіка. - 2013. -

№7. - С. 242-245. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_7_58

Кухарська Н.О.

д.е.н., професор

Одеський національний економічний університет

СТВОРЕННЯ РЕГІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ КЛАСТЕРІВ – ШЛЯХ ДО ЕФЕКТИВНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Процеси глобалізації та посилення міжнародної конкуренції, що характеризують світову економіку, з'явилися об'єктивною передумовою зміни парадигми управління конкурентоспроможністю, яка полягає у відмові від традиційної промислової політики і переході до нової промислової політики, заснованої на кластерній моделі розвитку.

Основним напрямком цієї політики повинна стати кластерна стратегія, в рамках якої передбачається створення такої форми організації конкурентоспроможного виробництва як регіональні економічні кластери (РЕК), що представляють собою добровільну просторово-економічну сукупність підприємств і організацій різних форм власності та певних видів економічної діяльності в суміжних виробництвах, і їх деяку територіальну обмеженість з метою підвищення конкурентоспроможності регіону як на макро-, так і наднаціональному рівні. Особливе значення створення РЕК набуває в контексті проведення самостійної економічної політики владою регіонального рівня і посилення господарської самостійності регіонів. Учасники РЕК, доповнюючи один одного, знижують витрати, збільшуючи при цьому частку доданої вартості своєї продукції (робіт, послуг).

Невід'ємною властивістю РЕК є системність, яка обумовлюється наявністю різноманітних зв'язків між учасниками цих утворень і породжує синергетичні ефекти, що в кінцевому підсумку і призводить до більш високої ефективності регіону. За своєю сутністю кластери являють собою організаційну інновацію – кожен кластер є унікальною комбінацією ресурсів.

Ключовими особливостями регіональних економічних кластерів є: створення інноваційного продукту, наявність внутрішнього конкурентного середовища, кооперація всіх основних учасників, встановлення і розвиток тісних відносин з «контактними аудиторіями», а також передумови для їх створення там, де є перспективи подальшого розвитку цих територіально-виробничих організацій. Створювати кластери на порожньому місці – там, де бізнес-ініціативи підміняються ініціативами чиновників, не перспективно. Ініціювати створення кластерів повинні самі підприємства і організації.

Виділення регіональних економічних кластерів в територіальному просторі дозволяє визначити пріоритетні виробництва, що мають економічний потенціал і сприяють підвищенню конкурентоспроможності, виявити фактори і елементи, що впливають на ступінь розвитку конкурентних переваг. Ефективний розвиток регіональних економічних кластерів є основоположним для підвищення регіональної конкурентоспроможності за основними його потенційним складовими: виробничому, фінансовому, продовольчому, ресурсному, соціальному, а також потенціалу внутрішньорегіональних і міжрегіональних зв'язків. В результаті буде досягнуто основної мети ефективного розвитку економіки як в рамках регіону, так і в рамках держави – поліпшення якості та рівня життя населення.

Виробництва, в які будуть направлятися іноземні інвестиції, повинні відповідати таким умовам:

- їх продукція повинна бути конкурентоспроможною на зовнішньому ринку і сприяти підвищенню експортного потенціалу;
- продукція повинна проходити максимальну обробку в Україні з метою зниження частки необробленої сировини в експорті;
- продукція повинна бути імпортозамінною, що уможливить насичення значного внутрішнього ринку регіону, відродження промисловості, скорочення безробіття, підвищення рівня життя населення, що в подальшому дозволить знизити кредитну залежність регіону від міжнародних фінансових організацій і зміцнить його економічну безпеку.

При формуванні кластерів, які «зв'язують» територію і формують «резидентну економіку», можливе використання різних форм стимулювання економічної активності, починаючи від виділення земельних ділянок і преференцій до концесій і формування зон інтенсивного економічного розвитку. Особливе значення для прискорення різного роду інновацій має розвиток малого інноваційного бізнесу, інноваційної інфраструктури, приватно-державних партнерств.

В даний час майже всі регіони України мають свої програми стратегічного розвитку. У зв'язку з цим застосування підходу по створенню регіональних економічних кластерів може істотно збагатити як міжрегіональне, так і транскордонне економічне співробітництво України. Регіональні економічні кластери, як добровільні об'єднання підприємств, які є гнучкими системами, сприятимуть ефективному впливу держави на економіку в цілому, створенню регіональних «точок зростання» і стимулюванню розвитку окремих виробництв.

Також створення РЕК матиме особливе значення для підвищення конкурентоспроможності регіонів держави та їх виходу на світовий ринок, так як дасть можливість забезпечення і розширення взаємного співробітництва між підприємствами різних країн.

Регіональні економічні кластери як просторове поєднання юридичних і фізичних осіб різних держав сприятимуть підвищенню якості та рівня життя населення, зниження диференціації соціально-економічного розвитку регіонів

України. Визначивши юридично статус регіональних економічних кластерів, це просторово-економічне утворення може бути введено до Закону України «Про господарські товариства».

Федорченко А.О.

старший викладач,

Романюк К.К.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЄМЗ»

У сучасних умовах господарювання не викликає сумніву той факт, що ключовим параметром успішної діяльності будь-якого підприємства та важливим аспектом його розвитку є ефективне управління потенціалом підприємства, оскільки управлінський фактор є основою функціонування будь-якої системи та виступає як загальноекономічний фактор раціонального споживання ресурсів і ефективного функціонування виробничої системи. Вирішення проблеми ефективного управління потенціалом підприємства різко зростає у сучасних умовах, в умовах економічної кризи в Україні, що, в свою чергу, диктує необхідність пошуку нового підходу до ефективного управління діяльністю підприємства та підкреслює актуальність обраної теми.

Відомо, що навіть ті підприємства, які мають близькі за рівнем потенціали, часто різняться за результатами їх діяльності. У цих умовах різницю в результатах можна пояснити лише неоднаковим ступенем точності цільової орієнтації системи. Інакше кажучи, за інших рівних умов, величина результату буде тим більше, чим краще буде система управління потенціалом підприємства [4].

Метою роботи є оцінка ефективності управління потенціалом на промисловому підприємстві ПАТ «ЄМЗ» за допомогою методів, інструментів і загальних показників.

Визначення методів, інструментів і показників ефективності управління загалом та відповідно ефективності управління потенціалом конкретного підприємства — процес багатоаспектний і малоописаний у сучасній літературі, але зацікавленість ним виникає на різних рівнях управління економікою – від власників приватного підприємства до керівників держави. Багато уваги управлінню потенціалом підприємства присвячено у роботах вітчизняних вчених Авдеєнко В.Н., Котлова В.А Рєпіпа І.М. Одегов Ю.Г Бичина К.Л. тощо [3].

Управління потенціалом підприємства являє собою процес, що має етапи початку, здійснення управління та його завершення, характеризується

визначеними цілями управління та направлений на отримання кінцевого результату. На даному етапі розвитку економіки ефективним дієвим інструментом управління діяльністю підприємства виступає «квадрат потенціалу». «Квадрат потенціалу» – це метод оцінки стану корпоративного управління, спрямований на визначення слабких місць у всій системі відносин, властивий корпоративному управлінню.

Для оцінки потенціалу підприємства використовують показники, що відображають ті аспекти діяльності підприємств, які являються ключовими факторами успіху, а саме: фінанси, персонал, зовнішнє середовище та внутрішні бізнес-процеси.

Об'єктом дослідження виступає Публічне акціонерне товариство «Єнакієвський металургійний завод» та його головні конкуренти ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та ПАТ «Запорізький металургійний комбінат».

Алгоритм дослідження має наступний вигляд:

- 1) розробили перелік вихідних даних для оцінки потенціалу підприємства;
- 2) побудували таблицю стандартизованих показників відносно відповідного показника еталонного підприємства (табл.1)
- 3) визначили потенціал для кожного підприємства скориставшись функцією Excel «Корінь і Ступінь»;
- 4) трансформували отриману в ході ранжування суму місць у довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства [2].

Таблиця 1 Загальна оцінка потенціалу підприємств-конкурентів

| Блок показників | ПАО "ЄМЗ" | ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» | ПАТ «Запорізький металургійний комбінат» | Умовно-краще підприємство |
|--------------------------|-----------|---------------------------------|------------------------------------------|---------------------------|
| Фінанси | 89,6 | 106,9 | 91,81 | 100 |
| Персонал | 99,8 | 99,7 | 88,64 | 100 |
| Зовнішнє середовище | 105,7 | 100,39 | 86,03 | 100 |
| Внутрішні бізнес-процеси | 101,91 | 100,2 | 74,74 | 100 |

Проведена оцінка дала змогу оцінити позицію ПАО «ЄМЗ» у рейтингу серед підприємств-конкурентів, з таблиці 1 видно, що досліджуване підприємство займає 2 місце. Для більш наглядної оцінки потенціалу підприємств побудуємо діаграму на основі даних з таблиці 1 і виявимо сильні і слабкі сторони нашого підприємства відносно умовно-кращого підприємства (рис.1).

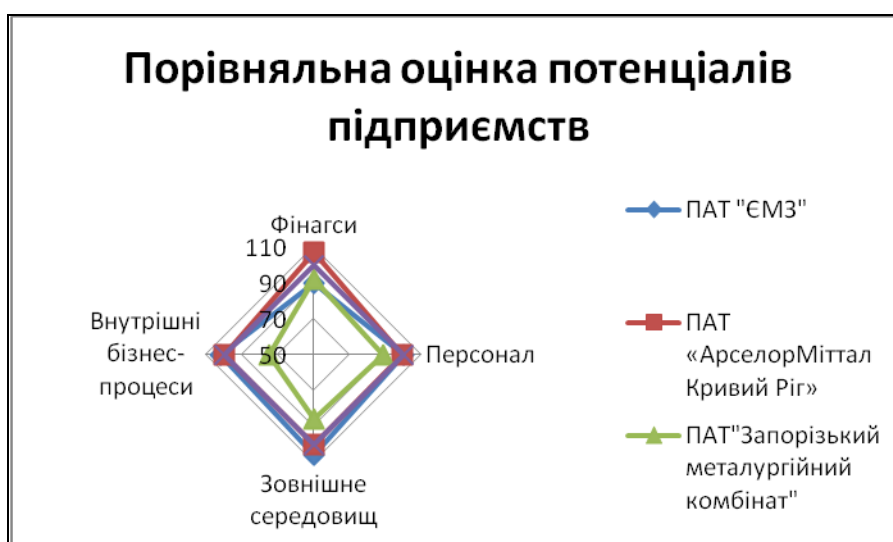


Рис. 1. Квадрат потенціалів підприємств

Таким чином можна зробити висновок, що умовно-краще підприємство – ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг», тому що у нього найвищі показники серед конкурентів у області, а тому найбільший «квадрат потенціалу». Найменш конкурентоспроможним підприємством серед наведеного переліку підприємств став ПАТ «Запорізький металургійний комбінат».

Однак, слід зазначити, що форма „квадрату потенціалу” може бути двох типів: правильна та викривлена. Проведене дослідження виявило правильну форму квадрату, таким чином, можна сказати, що кожне підприємство незважаючи на позицію у рейтингу має збалансований потенціал, а це в свою чергу основа успіху його діяльності.

Проведений аналіз потенціалу підприємства дав змогу зробити висновок, що ПАТ «ЄМЗ» хоча й майже не уступає своїм конкурентам, однак йому необхідно звернути увагу на покращення використання трудових ресурсів та фінансових. В першу чергу необхідно підвищити рівень рентабельності капіталу шляхом збалансування доходів та витрат; оптимізувати систему управління підприємством; забезпечити ефективне виконання планових завдань усіма структурними підрозділами для досягнення головної цілі діяльності підприємства – отримання максимального розміру прибутку та досягнення соціального ефекту[1].

Таким чином, ефективне управління потенціалом підприємства дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення, знизити ризик неплатоспроможності підприємства та підвищити ефективність використання залучених ресурсів. Саме оцінка потенціалу підприємства стає актуальним інструментом на сучасних вітчизняних підприємствах. Це дає новий поштовх підприємствам стати конкурентоспроможними на ринку і підвищити ефективність управління своєю діяльністю.

Література

1. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. - М.: Экономика, 2011. - 240 с.

2. Адимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования. - Алма-Ата: Наука, 2012. - 369 с.

3. Одегов Ю.Г. и др. Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования / Ю.Г. Одегов, В.Б. Бычин, К.Л. Андреев: Под ред. Н.А. Иванова. - Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2010. - 172 с.

4. Рєпіпа І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. - 2010. - №2. - С. 262-271.

Адамко О. А.

наук. керівник: к.е.н., проф. **Медвідь Л. Г.**

Львівська комерційна академія

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ЯК СКЛАДОВА ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕЛЕКТРОЛАМПОВИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

У період трансформаційної економіки України постає проблема вдосконалення економічного механізму управління діяльністю електролампових підприємств, який дозволить суб'єктам господарювання зберігати і зміцнювати стійке положення, а також збалансовано розвиватися.

Економічний механізм управління промислового підприємства має складну структуру, однак можна виділити такі його складові, як механізм формування і використання ресурсів (капіталу); механізм управління витратами; механізм управління фінансами; мотиваційний механізм; механізм взаємодії з ринком [1, с. 22].

Механізм управління витратами досліджували у своїх працях такі вчені як: В. Бачинський, І. Бланк, О. Бородкін, Ф. Бутинець, С. Голов, З. Гуцайлюк, В. Єфіменко, М. Костів, П. Куцик, В. Лінник, Л. Медвідь, В. Озеран, М. Пушкар, К. Редченко, В. Рудницький, В. Сопко, М. Чумаченко, В. Швець, С. Шкарабан, І. Басманов, В. Івашкевич, В. Палій, Я. Соколов, Дж. Рісс, Дж. Фостер, К. Друрі, Д. Хігінс, Ч. Хорнгрен, П. Фрідман та інші.

Управління витратами на сьогоднішній день – це процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами, місцями та носіями й постійного контролю рівня витрачання ресурсів і стимулювання економії. Встановлено, що від рівня операційних витрат істотно залежать ефективність функціонування підприємства та його конкурентоспроможність. Тому управління витратами є важливою функцією економічного механізму кожного підприємства [3, с. 22].

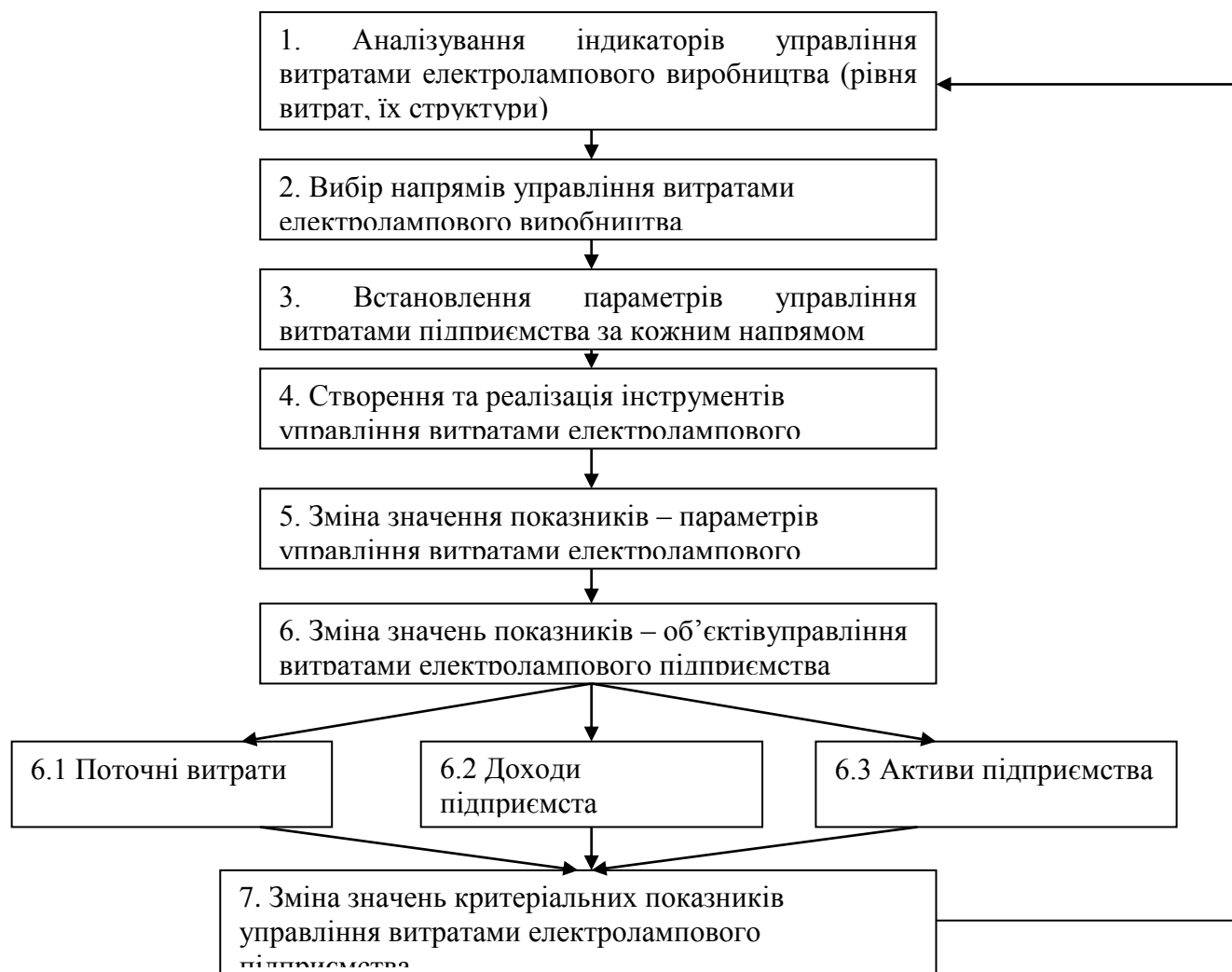


Рис. 1 Схема функціонування механізму управління витратами електролампового підприємства

Механізм управління витратами передбачає застосування певних методів та інструментів, за допомогою яких вивчають витрати, досліджують їхню поведінку, щоб управляти ними. Вибір методів полягає у застосуванні різноманітних способів і прийомів, за допомогою яких можна вивчити та отримати точну інформацію про витрати і на її підставі приймати ефективні управлінські рішення. Прийняття управлінських рішень впливає на величину фінансового результату підприємства, і тому завершальним етапом є оцінка прийнятого рішення на відповідність поставленим завданням.

Основними принципами управління витратами є:

- застосування системного підходу до управління витратами;
- відповідність системи обліку завданням управління витратами;
- аналіз і виявлення альтернативних шляхів досягнення мети;
- повнота і аналітичність інформації щодо рівня витрат;
- застосування ефективних методів зниження витрат;
- стимулювання і мотивація працівників до зниження витрат;

– оцінка і контроль результатів діяльності структурних підрозділів.

Процес управління витратами електролампового підприємства можна розглядати як комплекс цілеспрямованих дій, що мають на меті раціоналізацію розміру та структури цих витрат. Такий підхід до трактування даного процесу дозволяє чітко встановлювати його складові та взаємозв'язки між ними або, інакше кажучи, описати механізм управління витратами електролампового підприємства (рис. 1)

Як випливає з цієї схеми, управління витратами повинно передбачити неперервність та цілеспрямованість механізму такого управління.

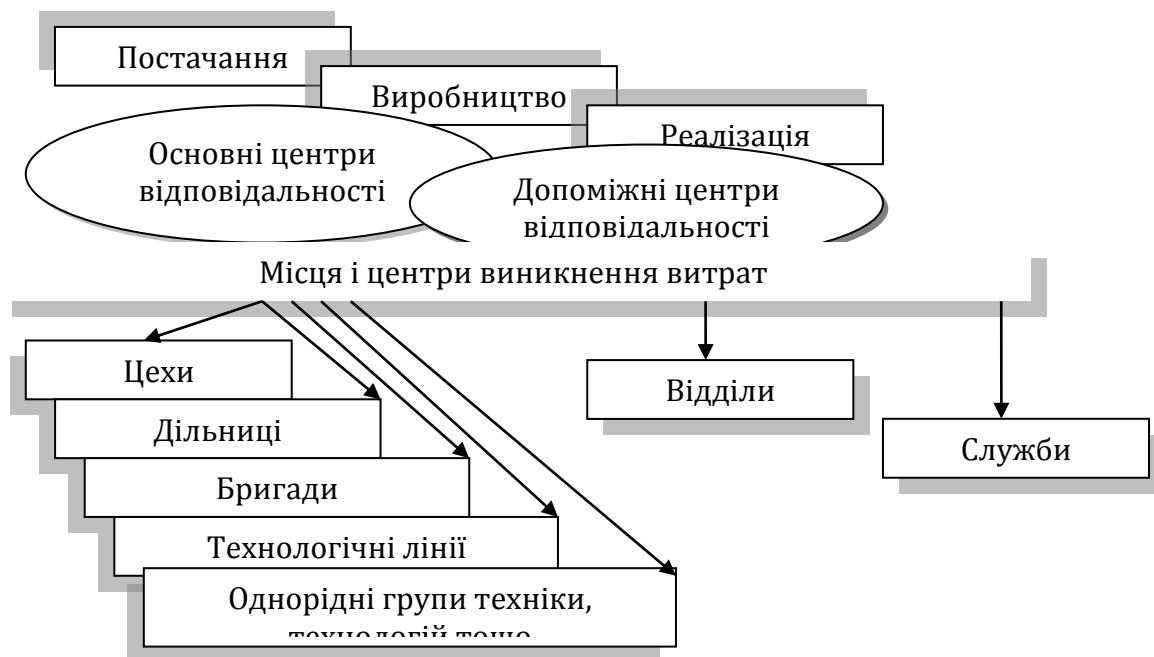


Рис. 2 Схема центрів відповідальності та їх взаємозв'язок з центрами витрат

Формуючи систему управління витратами, потрібно враховувати їхні особливості, а саме: динамізм витрат, тобто те, що вони постійно змінюються; різноманіття витрат, тобто потрібно застосовувати багато методів і прийомів в управлінні ними.

В управлінні витратами важливе місце посідає класифікація витрат за центрами відповідальності, що дозволяє визначити центри витрат, встановити роль витрат і організувати контроль за процесом їх формування, виявити якісні показники господарської діяльності як підприємства загалом, так і його окремих структурних підрозділів, встановити напрями дій щодо зниження витрат електролампового виробництва. Тому на основі розгляду полеміки вчених і практиків, вивчення вимог методичних рекомендацій, було визначено центри відповідальності, які доцільно виокремлювати на електролампових підприємствах (рис. 2).

Із зазначеного можна констатувати, що електролампове підприємство повинно використовувати такий механізм управління витратами, який дасть змогу отримати повну інформацію про витрати на виготовлення продукції.

Саме така інформація є гарантом успіху підприємства в конкурентному середовищі. Вчасне реагування на відхилення витрат від нормативних значень дасть змогу попередити зростання витрат виробництва, що прямо пропорційно впливають на собівартість продукції і прибуток підприємства.

Література

1. Внутрішній економічний механізм підприємства: [навч. пос.] / П. В. Круш, С. О. Тульчинська, Р. В. Тульчинський, С. О. Кириченко – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 206 с.
2. Костів М. А., Медвідь Л. Г. Класифікація витрат електролампового виробництва / М. А. Костів, Л. Г. Медвідь // Вісник Львівської комерційної академії / [ред. кол. : Башнянин Г. І., Апопій В. В., Вовчак О. Д. та ін.]. – Львів : Видавництво ЛКА, 2010. – Вип. 33. – 260 с. – (Серія економічна). – С. 100-106.
3. Фроленко Р. В. Інтегрована система стратегічного управління витратами промислових підприємств / Р. В. Фроленко // Інноваційна економіка. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. – 2010. - № 15 (1). – с. 22 – 26
4. Цал-Цалко Ю. С. Витрати підприємства : [навч. посібн.] / Ю. С. Цал-Цалко. – К. : Вид-во ЦУЛ, 2002. – 656 с.

Задоя О.А.

аспірант

Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля

ІНСТИТУТИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ В УКРАЇНІ ЯК ІНСТРУМЕНТ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ У ІНВЕСТИЦІЇ

В економічній системі України спостерігається стан крайньої незбалансованості. Невизначеність з політичним вектором розвитку привела до невідповідності і дисбалансу в економіці. З точки зору економічної науки, як класичного, так і кейнсіанського напрямів, для збалансованої економіки необхідна рівність заощаджень та інвестицій. Основний внесок у аналіз цієї проблеми вніс Джон Мейнард Кейнс (1883-1946). Його роботи спрямовані на дослідження інвестиційних процесів в умовах кризового розвитку економіки. Зокрема, він стверджував про необхідність створення умов, в першу чергу макроекономічних, для формування механізмів залучення інвестицій з метою прискорення економічного зростання [1].

Одним з варіантів прийняття рішення по використанню заощаджень є інвестиції в інститути спільного інвестування - ІСІ (інвестиційні компанії, інвестиційні фонди). Це досить ефективний спосіб досягнення рівноваги між заощадженнями та інвестиціями. Але з однією істотною ремаркою: в економічно розвинених країнах. На жаль, гіркий досвід 90-х років, правовий

вакуум в цьому напрямку і, відповідно, незахищеність населення від несумлінного виконання своїх зобов'язань фінансовими інститутами практично виключили цей варіант трансформації з економіки України. Однак, світова практика і прийняття законодавчих актів у відповідність до вимог країн ЄС залишає цю нішу досить привабливою.

З точки зору зростання майбутніх реальних інвестицій на першому етапі необхідно забезпечити трансформацію заощаджень у приріст фінансових активів. З огляду на соціальну напруженість в Україні необхідно зазначити важливість регуляторної діяльності з метою відновлення довіри та створення сприятливих умов для формування інвестиційного клімату. У даній роботі ми розглянемо переваги і недоліки окремих видів інвестиційних фондів (ІСІ) як для інвестора, так і для засновника.

При проведенні економічного огляду розвинених країн у розрізі участі дрібних інвесторів (домогосподарств) у ІСІ можна зробити висновок, що це одне з основних джерел формування і мобілізації грошових коштів з метою інвестування. Звичайно, це ризикові операції, але за рівнем ризику вони знаходяться між облігаціями і деривативами. Тобто, рівень ризику трохи більше депозитного вкладу в банку, але рівень прибутковості може бути помітно вищим. Більш того, необхідно враховувати ліквідність вкладень: при терміновому депозиті немає можливості повернути гроші раніше встановленого терміну без втрат, а за участю інвестора в ІСІ відкритого типу протягом трьох днів можливо реалізувати свої сертифікати за ринковою ціною. Це говорить про те, що хоч юридично вашими засобами управляє інвестиційний фонд, але фактично у інвестора є право реалізувати свій сертифікат. Інвестиційні фонди закритого типу мають переваги вільного продажу акцій (сертифікатів) на вторинному ринку, що теж, у свою чергу, підвищує ліквідність вкладених коштів.

Світова практика передбачає можливість створення двох типів інвестиційних фондів: закритий інвестиційний фонд і відкритий інвестиційний фонд.

Інвестиційні фонди відкритого типу:

- не мають певного терміну існування;
- обсяги та терміни емісії акцій не обмежені;
- акції не можуть бути продані третім особам;
- акції у інвесторів викупає інвестиційний фонд за ціною, яка дорівнює вартості чистих активів, що припадають на одну акцію.

Інвестиційні фонди закритого типу:

- мають певний термін існування;
- обсяги емісії акцій строго обмежені, в процесі функціонування фонду додатково емісій немає;
- акції вільно перепродаються на вторинному ринку;
- на акції щорічно нараховуються дивіденди;

- по закінченню строку існування фонду цінні папери, щоо знаходяться у його власності, продаються, а отримані кошти розподіляються між акціонерами.

Однак, в Україні з 1 січня 2014 року вступив в силу Закон України «Про інститути спільного інвестування» [2], який передбачає створення третього типу інвестиційного фонду - інтервального. Інститут спільного інвестування належить до інтервального типу, якщо інститут (компанія з управління його активами) бере на себе зобов'язання здійснювати на вимоги учасників цього інституту викуп цінних паперів, емітованих таким інститутом (компанією з управління його активами), протягом обумовлених у проспекті емісії строку (інтервалу).

Інвестиційні фонди створюються для акумулювання вільних грошових коштів, а саме заощаджень, з метою отримання прибутку. На ранньому етапі становлення економіки України інвестиційні компанії та фонди мали величезний успіх, але на жаль практично усі з них не тільки мали ознаки фінансових пірамід, але і такими були насправді (що зайвий раз доводить необхідність прозорого законодавчого регулювання у цій сфері). Тому природне формування належного суспільного середовища, яке б нормально сприймало можливість інвестування у цінні папери інвестиційного фонду, може зайняти багато часу, якого у економіки України зараз немає. Необхідна активна участь держави у поверненні довіри до цієї форми трансформації заощаджень у інвестиції. Вона, зокрема, може реалізуватися через наступне:

- створення державного інвестиційного фонду, який надавав би певні гарантії дрібним інвесторам та доводив привабливість використання такого типу посередників на інвестиційному ринку;

- за принципом створення державою і регуляторами у банківській сфері фонду гарантування повернення вкладів, необхідно на законодавчому рівні сформувані органи, які візьмуть на себе відповідальність і контроль щодо формування фонду повернення інвестованих коштів домогосподарств. Іншими словами, створення фонду страхування інвестицій ІСІ дозволить відновити довіру дрібного інвестора і тим самим зробить можливим залучення величезної маси грошових коштів в розвиток реального сектору національної економіки.

Також варто звернути увагу на актуальність можливості створення регіонально-орієнтованих інвестиційних фондів, які матимуть на меті залучення коштів для інвестування в проекти добре зрозумілі і схвалені місцевою громадою.

Література

1. Кейнс Д. Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей // http://www.koob.ru/keynes/general_theory_employment
2. Про інститути спільного інвестування Верховна Рада України; Закон від 05.07.2012 № 5080-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5080-1>

Зиза О.О.

к.е.н., доцент

Зайченко Ю.В.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ДОХОДИ І СПОЖИВАННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ В УКРАЇНІ

Формування доходів і видатків домогосподарств відіграє важливу роль у реалізації макроекономічної політики держави особливо в період криз.

Домашнє господарство є особливим явищем ринкової економіки. Поняття "домашнє господарство" близьке до поняття сімейного господарства у звичайному розумінні: люди, пов'язані родинними зв'язками, мають спільні доходи і спільно їх використовують, мають на меті максимальне задоволення власних потреб. Але в ринковій економіці домашні господарства є особливим утворенням: вони не лише отримують і витрачають доходи, а й є власниками та постачальниками всіх ресурсів, необхідних фірмам для виробництва товарів і послуг — землі, праці, капіталу, підприємницьких здібностей.

Розглядаючи дане питання не можна не згадати вчених, які стояли біля витоків теорії доходів і витрат. Так видатний класик політекономії Д. Рікардо вважав що саме визначення законів, що управляють розподілом доходів (заробітною платою, прибутком і рентою), є головним завданням політичної економії. Інший класик, Ж.Б. Сей, став автором теорії "трьох факторів виробництва", за якою вартість і багатство створюються витратами трьох виробничих факторів – праці, землі і капіталу, які рівноправно беруть участь у процесі виробництва, мають власну продуктивність, створюють відповідну частку продукту і породжують відповідні доходи – заробітну плату, ренту та прибуток. Неокласик Дж.Б.Кларк розробив концепцію розподілу доходів, що спирається на принцип результативності виробничих факторів і виділив четвертий фактор виробництва – підприємницьку діяльність.

На теперішній час виділяють основні форми доходів населення: заробітна плата - дохід працівника за працю; відсоток – дохід на грошовий капітал; рента – дохід від використання землі та інших природних ресурсів; підприємницький дохід – дохід за підприємницьку діяльність; державні трансферні платежі.

Розглянемо склад і структуру доходів (ресурсів) і видатків домогосподарств в Україні на прикладі таблиць 1 і 2.

Аналізуючи склад і структуру видатків домогосподарств в Україні за даними таблиці 1, бачимо, що сукупні середньомісячні витрати домогосподарств протягом періоду з 1999 р. по 2010 р. зросли з 426,5 грн. до 3072,7 грн., або в 7,2 рази. За цей же період часу кумулятивний показник інфляції становив, відповідно до даних НБУ, 332 % відносно до 1999 р., інакше кажучи, національна грошова одиниця зменшила свою купівельну спроможність в 4,3 рази. Таким чином, можна говорити про певне підвищення життєвого рівня населення. Частка продуктів харчування та безалкогольних напоїв в загальній структурі витрат в докризовий період зменшилась з 65,2 % в

1999 р. до 48,9 % в 2008 р., або на 16,3 відсоткових пункти. З одного боку, даний процес свідчить про позитивні результати розвитку економіки. З іншого, це може означати погіршення якості даних продуктів і напоїв, а також переорієнтація домогосподарств на їхні імпортні аналоги. У подальші роки частка продуктів харчування та безалкогольних напоїв в загальній структурі витрат збільшувалася.

Таблиця 1 Склад і структура витрат домогосподарств України з 1999р до 2014роки*

| Показники | 1999 | 2001. | 2005 | 2007 | 2008 | 2009. | 2010. | 2013. | 2014 ** |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------|-------|-------|------------|------|------------|------------|------------|------------|------------|
| Витрати домогосподарств, в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн. | | | | | | | | | |
| Всього | 426,5 | 607 | 1229, 4 | 1722 | 2590, 4 | 2754, 1 | 3072, 7 | 3220, 3 | 4048, 9 |
| Структура сукупних витрат домогосподарств, % | | | | | | | | | |
| Продукти харчування та безалкогольні напої | 65,2 | 62,6 | 56,6 | 51,4 | 48,9 | 50 | 51,6 | 50,1 | 51,9 |
| Алкогільні напої, тютюнові вироби | 2,9 | 2,8 | 2,9 | 2,6 | 2,2 | 3,2 | 3,3 | 3,5 | 3,4 |
| Непродовольчі товари та послуги | 28,5 | 28,3 | 31,6 | 36 | 35,1 | 34,6 | 35,1 | 36,6 | 36,3 |
| Неспоживчі сукупні витрати | 3,4 | 6,3 | 8,9 | 10 | 13,8 | 12,2 | 10 | 9,8 | 8,4 |
| Всього | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

* Джерело: дані Держкомстату України

**без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м.Севастополя і без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Аналіз даних таблиці 2 показує, що номінальні доходи домогосподарств України зросли протягом періоду з 1999 р. по 2014 р. з 332 грн. на місяць до 4563,3 грн. на місяць (на 4231,3 грн., або на 1374,5 %). Основне місце в доходах в 2014 році займає заробітна плата (2226,8 грн., або 48,8 %). З даних таблиці можна бачити, що протягом досліджуваного періоду саме частка оплати праці показала найбільше зростання, підвищившись з 34,1 % від загальної суми доходів до 48,8 %, або на 14,7 відсоткових пункти. Це говорить про порівняно з 1999 роком високу зайнятість населення. Позитивним, на нашу думку, є

зростання в 2 рази (з 2,6% у 1999 році до 5,2% у 2014 році) частки доходів від підприємництва та самозайнятості, що говорить про зростання за цей період підприємницької активності. Негативним є зменшення вартості спожитої продукції особистого селянського господарства (23% у 1999 році до 4,6% у 2014 році).

Таблиця 2 Склад і структура доходів (ресурсів) домогосподарств України з 1999р до 2014роки*

| Показники | 1999 | 2001 | 2005. | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2013 | 2014 ** |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|------------|
| Доходи домогосподарств, в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн. | | | | | | | | | |
| Всього | 332 | 520,8 | 1321,4 | 2012,1 | 2892,8 | 3015,3 | 3469,1 | 4454,5 | 4563,3 |
| Структура сукупних доходів домогосподарств, % | | | | | | | | | |
| Оплата праці | 34,1 | 40,8 | 46 | 50,6 | 49,4 | 47,9 | 47,9 | 50,6 | 48,8 |
| Доходи від підприємництва та самозайнятості | 2,6 | 3,1 | 4,9 | 5,2 | 5,3 | 5,1 | 6,2 | 4,1 | 5,2 |
| Доходи від продажу с.г. продукції | 3,8 | 5,5 | 4,6 | 3,6 | 3,3 | 2,9 | 3,4 | 2,8 | 3,2 |
| Соціальні трансферти готівкою | 16,2 | 18 | 24 | 23 | 23,1 | 26 | 25,9 | 27,1 | 27 |
| Грошова допомога від родичів | 7,1 | 8,4 | 6,9 | 6,6 | 6,8 | 6,6 | 6,7 | 6,2 | 7 |
| Вартість спожитої продукції ОСГ*** | 23 | 13,1 | 6 | 4,8 | 4 | 4,6 | 4,8 | 3,9 | 4,6 |
| Безготівкові пільги та субсидії | 4,6 | 3,2 | 1,1 | 1,2 | 1 | 1,2 | 1 | 0,9 | 0,8 |
| Інші надходження | 8,6 | 7,9 | 6,5 | 5 | 7,1 | 5,7 | 4,1 | 4,4 | 3,4 |
| Всього | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

* Джерело: дані Держкомстату України

**без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим та м.Севастополя і без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

***особисте селянське господарство

В цілому слід зазначити, що періодична нестабільність і економічні кризи достатньо сильно позначилася на реальних доходах і витратах домогосподарств. В дійсності негативний ефект може бути ще більшим, якщо врахувати схильність державних структур України применшувати офіційно визнаний рівень інфляції. В той же час подолання кризових явищ напряму пов'язане із збільшенням споживання товарів та послуг в домогосподарствах. І, як зазначає Шваб, реальний вихід з економічної кризи буде здійснений лише

тоді, коли основна маса товарів, яка споживається населенням, буде вітчизняного виробництва. Це сприятиме створенню нових робочих місць, підвищенню доходів населення, а отже, і збільшенню попиту і споживчих видатків.

Для реалізації такої стратегії, на нашу думку, потрібно здійснити наступні кроки:

1. Створення режиму максимального сприяння малому і середньому бізнесу;
2. Боротьба з корупцією;
3. Податкові пільги національним товаровиробникам, в першу чергу сільськогосподарським;
4. Вдосконалення функції та підвищення ролі громадського економічного та фінансового контролю.

Таким чином, покращення фінансового стану домогосподарств тісно пов'язане з відновленням економічної активності підприємств, в першу чергу виробничої сфери.

Література

1. Конспект лекцій з дисципліни “Історія економічних учень” для студентів напрямку підготовки 6.050100 (078-206) - Рівне: НУВГП, 2006. – 75 с.
2. Офіційний сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
3. Шваб П.В. Витрати і доходи домогосподарств України в період економічної кризи//Облік і фінанси АПК: бухгалтерський портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaf.org.ua/vitrati-i-dohodi-domogospodarstv-ukraini-v-period-ekonomichnoi-krizi.html>

Запорожець Ю.В.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

МІЖНАРОДНІ РЕЙТИНГОВІ АГЕНТСТВА

Економіка, кредити, рахунки, ведення обліку, все це супроводжує не тільки звичайних людей, таких як ми із вами, але й цілі держави, тільки в більших масштабах. Для того щоб людині дали кредит у банку, про нього збирають всю необхідну інформацію, щоб оцінити його платоспроможність. Банку вигідно, щоб йому повернули гроші і при цьому, бажано з відсотками.

Точно так само і з державами, тільки в ролі банкірів для держави виступають приватні інвестори та інвестиційні фонди. Але як їм дізнатися отримають вони прибуток, якщо інвестують в ту чи іншу країну. Не прикриють бізнес або що в деяких країнах цілком реально, не націоналізують. Оцінити ці і

багато інші ризики, а також рівень платоспроможності покликані міжнародні рейтингові агентства.

Основною метою роботи – є аналіз рейтингових агентств.

За своєю сутністю рейтингове агентство – це компанія, яка виробляє певний товар[1]. Товаром є оцінка того чи іншого суб'єкта світової ринкової економіки, їх товар – це наполеглива праця сотень аналітиків з багаторічним стажем, які можуть відрізнити потенційного банкрута від перспективного підприємства, проаналізувавши їх офіційну звітність.

Рейтингові агентства хоч і комерційні компанії, але ініціаторами їх створення часто виступають держави. До складу співзасновників часто входять консалтингові фірми, інформаційні агентства і фінансові інститути. Щоб зробити роботу рейтингового агентства незалежною, контроль над його діяльністю розподіляють між учасниками таким чином, щоб ні в одного не було вирішального голосу або можливості одноосібно вплинути на найважливіші рішення менеджменту компанії.

Перед тим як зануритись у цю тему далі, варто відразу сказати, що ті оцінки і рейтинги, що виставляють агентства, не є 100% гарантією платоспроможності об'єкта дослідження. Рейтингові агентства не дають ніяких гарантій і ніколи нікому не розповідають про свій метод присвоєння рейтингу.

Як вже було неодноразово сказано, рейтингові агентства оцінюють платоспроможність емітента боргових зобов'язань, виставляючи йому відповідну оцінку. Грубо кажучи, вони перевіряють країну або компанію на предмет того, зможуть вони повернути борги чи ні. Крім того, деякі значення рейтингів, означають, будуть погашені зобов'язання за основною сумою боргу та за відсотками.

Чим вище так званий кредитний рейтинг, тим оцінюваний об'єкт надійніше для інвестування в нього засобів. Найбільш надійними цінними паперами в світі вважаються облігації казначейства США, їм присвоєно найвищий рейтинг.

Найбільш відомими рейтинговими агенствами є: Fitch Publishing, Moody's та Standard Poor's.

Організація, яка спочатку рейтинговим агентством не було, а було це видавництво Fitch Publishing Company утворена понад століття тому в 1913 році в США у місті Нью-Йорк і його засновник Джон Фітч, власне його ім'ям названа компанія.

У 1924 році була вигадана шкала оцінки і стали формуватися рейтинги компаній і галузей, ближче до 2000-их років з агентством відбувалися зміни: за допомогою поглинання змінювалися власники, відбувалися розширення компанії за рахунок придбання інших компаній.

В результаті, у 2006 році компанією Fitch Ratings було заснувало перше рейтингове агентство Derivative Fitch, яким проводилися аналітичні дослідження ринків і оцінки їх споживчої спроможності, а також надавалися кредитні рейтинги.

Основною метою агентства Fitch є незалежне дослідження ринків, формування незалежної аналітики та надання усіх сформованих даних на світовий кредитний ринок.[2]

Рейтингове агентство Moody's, це досить велика компанія, що має представництва в десятках країн, в його штаті є близько 5 тис. співробітників, також є частиною цілої корпорації Moody's Corporation. Як і Fitch, Moody's займається аналітикою і дослідженням ринків і присвоєння їм кредитних рейтингів.

Перші рейтинги почали проводитися на початку 20-го століття і склалися вони для облігацій. [2]

Діяльність агентства Standard Poor's схожа з подібними рейтинговими агентствами, це все та ж аналітика, прогнозування фінансових ринків. Цим агентством сформований знаменитий фондовий індекс S&P 500.

Standard Poor's складає різні кредитні рейтинги, це і довгострокові і короткострокові, та за міжнародною національною шкалою, також формує прогнози.[2]

До 2008 року, визначити недоліки рейтингових агентств в повній мірі не виявлялося можливим, так як практично не було прецедентів які дали би можливість засумніватися в компетентності персоналу і ненадійності оцінок міжнародних рейтингових агентств. Але, саме 2008 рік усе змінив.

Провідні рейтингові агентства не змогли передбачити кризи нерухомості в США і крах таких корпорацій, як AIG, Enron, Lehman Bros., Parmalat і багатьох інших. Це завдало значного удару по репутації оціночних компаній, і значно підірвало довіру до їх діяльності.

Із-за цієї кризи виявилася головна проблема рейтингових агентств – повільність. Виставлення оцінок, часом не встигає за динамічно мінливою світовою економічною обстановкою.

Виходячи з цього, об'єкт, який оцінюють, може стати ненадійним позичальником, до того поки буде присвоєно рейтинг. Або ж, навпаки, фінансове становище компанії може стати більш привабливим, а рейтинг вона отримає нижче, ніж варто було б виставити, але це не так погано для інвесторів, як попередній варіант.

Такі компанії, як Standard Poor's, Fitch Ratings, Moody's та інші – це свого роду «санітари лісу», які допомагають зробити фінансовий світ чистішим, а інвестиційну діяльність простіше. Без подібних компаній, процес оцінки того чи іншого суб'єкта світової економіки обіймав би роки, особливо якщо мова йде про державу. Рейтингові агентства міцно зайняли свою нішу, і за кілька століть стали частиною величезного механізму світової економіки.

Література

1. <http://forexlabor.info/blog/mezhdunarodnye-rejtingovye-agentstva/>.
2. <http://mlminvestor.ru/lyubopyitno/mezhdunarodnyie-reytingovye-agentstva-i-ih-reytingi/>.

Роженко О.В.

ст.викладач

Воробйова Ю.М.

студентка 2 курсу гр.ЕП-14

ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського

ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ РИНКУ ПРАЦІ ЯК ФАКТОР СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Одним із глобальних проблем, що постали сьогодні перед Україною, є формування ринку праці, в основу розвитку якої поставлена соціально-економічна безпека. Конвенція Міжнародної організації праці про основні цілі та норми соціальної політики № 117 проголошує, що будь-яка політика має спрямовуватися насамперед на досягнення добробуту й розвитку населення (ст. 1). Підвищення життєвого рівня населення у [1] розглядається як основна мета планування економічного розвитку, стрижневим елементом якого є забезпечення повної та продуктивної зайнятості.

Проблеми розвитку ринку праці та соціального захисту населення в умовах набуття Україною незалежності та реформування економіки, забезпечення соціально-економічної безпеки за зростаючих глобалізаційних процесів розглядають наступні автори: Корнілова О.В., Іляш О.І., Аблов А.В., Волкова О.В., Головіна С.В., Кривенко С.В. тощо. Однак проблеми соціальної політики, соціального захисту населення, підвищення рівня його життя на засадах розвитку ринку праці та соціалізації економіки потребують подальшої їхньої теоретичної розробки і практичного впровадження.

Отже, ринок праці розглядається як система відносин між роботодавцем і працездатним населенням з укладання трудових договорів (контрактів) щодо кількості, умов та оплати праці; між населенням і органами державного управління з забезпечення права здійснювати будь-яку економічну діяльність, захисту від дискримінації в сфері праці, допомоги і компенсацій при безробітті. [4, с.5]

Процеси, що відбуваються на ринку праці, досить істотно впливають на динаміку детермінант соціально-економічної безпеки, а показники зайнятості населення виступають важливим індикатором стану захищеності національних інтересів. Визначення проблеми та тенденції які спостерігаються на вітчизняному ринку праці, можуть призвести до руйнації соціально-економічного потенціалу України, кількісної та якісної зміни трудових ресурсів. Дослідження цих проблем дозволить визначити, які з них становлять реальну та потенційну загрозу соціально-економічній безпеці України. Головною визначальною особливістю ринкової економіки є наявність вільного ринку праці, завдяки якому кожна людина має можливість продати свою робочу силу, розпоряджатися нею на свій розсуд. [5]

Рівень економічної активності населення за статтю та місцем проживанням у 2014-2015 рр. графічно зображено на рисунку 1.

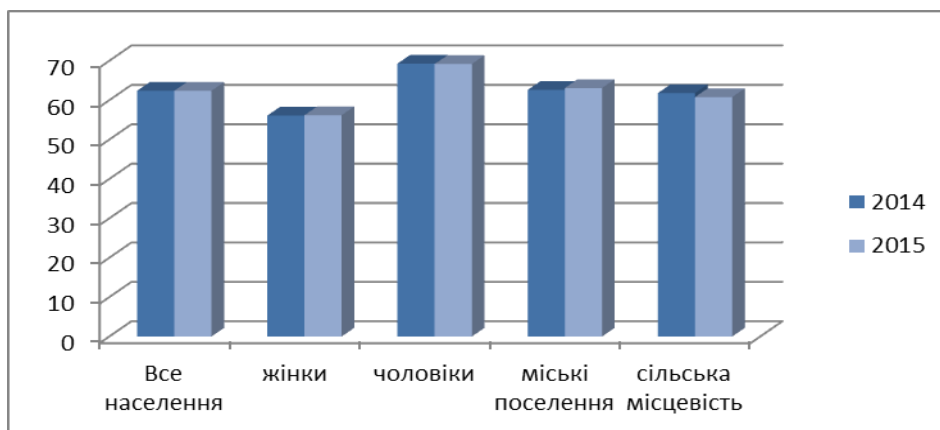


Рисунок.1 - Рівень економічної активності населення за статтю та місцем проживанням у 2014-2015 рр.

Чисельність зайнятого населення за період 2014- 2015 рр. було не змінним. Рівень зайнятості серед міського поселення 2014 р. порівняно з 2015р. збільшилось на 0,8%, а от сільська місцевість зменшилась на 1,6%. Рівень зайнятості серед чоловіків був вище ніж серед жінок, відповідно видно зменшення на 1%. Найвищий рівень зайнятості спостерігався у м. Києві (62,3%) та Дніпропетровській (61,1%) області, а найнижчий – у Донецькій (50,6%) та Тернопільській (52,1%) областях. Дані дослідження графічно зображені на рисунку 2.

Спостерігаючи за даними рисунка 2 бачимо зменшення в сфері операції з нерухомим майном 12,3%; на другому місті професійна, наукова та технічна діяльність 4,7 та освіта 2,6%. Також бачимо збільшення у сферах оптова та роздрібна торгівля ,ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів понад 0,8% порівняно с попереднім роком; будівництва 0,4%; сільське, лісове та рибне господарство та тимчасове розміщування й організація харчування на 0,2%.

Як свідчать дані Державної служби статистики України, ситуація на ринку залишається напруженою та супроводжується скороченням попиту на робочу силу в деяких сферах економічної діяльності .

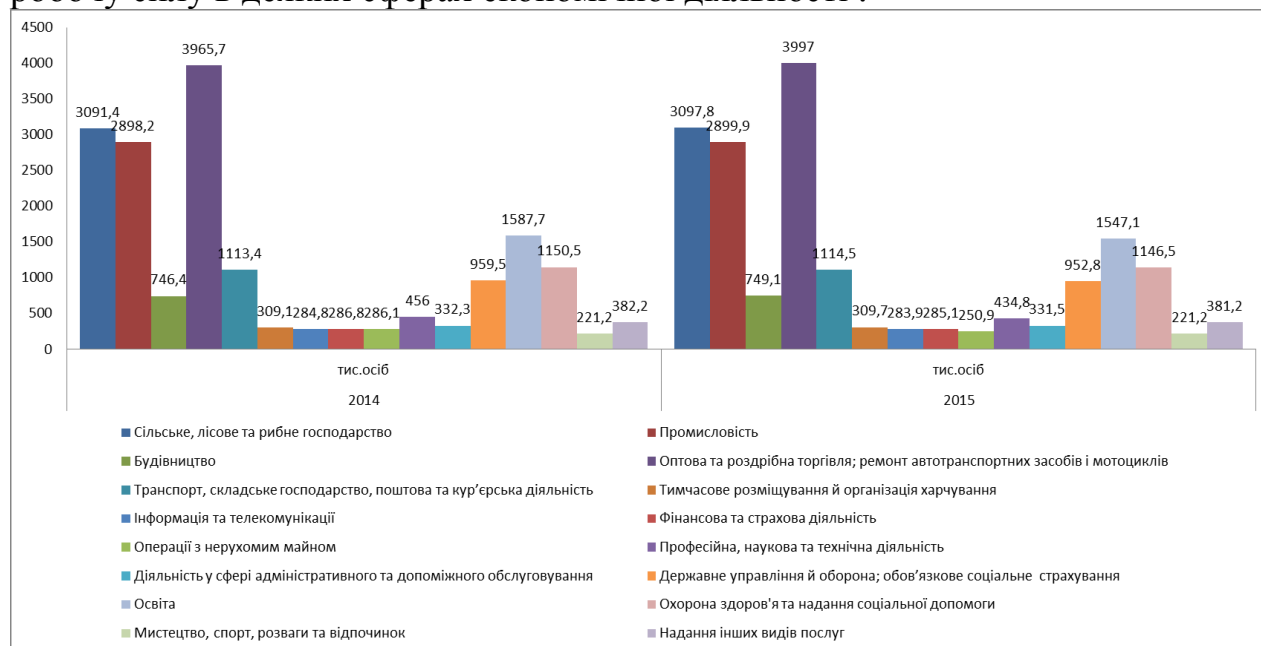


Рисунок 2. Зайняте населення за видами економічної діяльності у 2014-2015 рр.

Одним з шляхів розвитку ринку праці є формування ефективної та дієвої його моделі, від якої залежить концепція державної політики зайнятості. З цим тісно пов'язано і співвідношення витрат на активну та пасивну політику, систему соціального захисту і, головне, ступінь втручання держави у процеси, які відбуваються на національному ринку праці. Кожна країна має власну соціально-економічну стратегію, що враховує характеристику свого населення, яка проявляється в притаманній лише їй ментальності, рівні освіти, культурному середовищі та традиціях. Дослідження загально прийнятих в світі моделей ринку праці [3,с.5] демонструють доцільність застосування в Україні характерні ознаки Шведської та Японської моделей ринку праці. Відповідно до цього й обирається комбінація моделі ринку праці для України (рисунок 3).

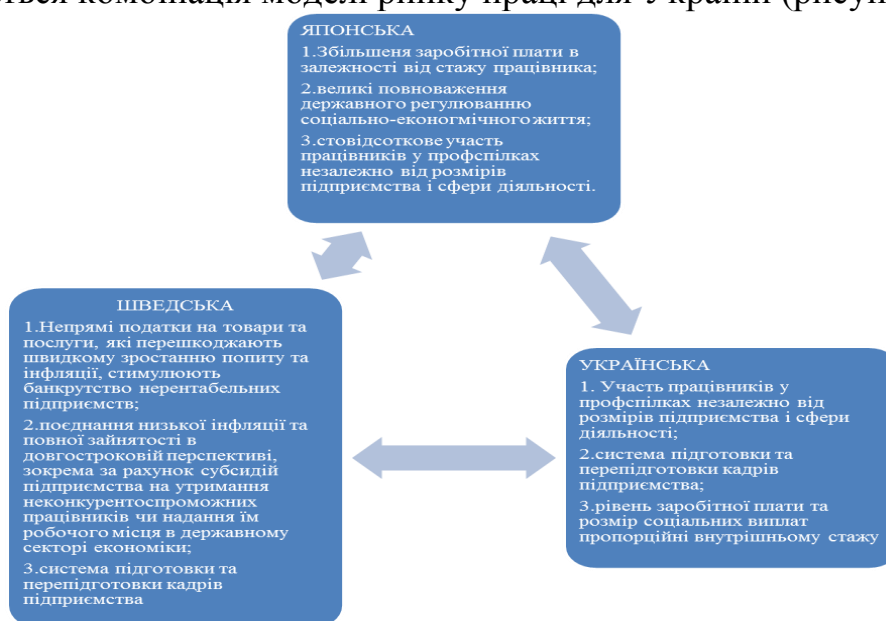


Рисунок 3. Комбінація вибору моделі ринку праці для України

Отже, застосування закордонного досвіду в питанні формування моделі ринку праці є цілком доцільне, але з урахуванням особливості специфіки ринку праці України та її державного регулювання. Крім того, досвід зарубіжних країн показує, що ще жодній країні не вдалося цілком розв'язати всі наявні проблеми сфери ринку праці лише одним методом.

Тому, при формуванні моделі ринку праці необхідно враховувати особливості моделей ринку праці, що існують у світовій практиці, соціально-трудова традиції та психологічні національні особливості працівників, початкові умови соціально-економічної безпеки формування ринку праці.

Україна поки не має чітко вираженої моделі ринку праці, що пояснюється перехідним періодом. Але, враховуючи історичні особливості, менталітет народу, Україні найбільш притаманна може бути Шведська модель ринку праці.

Література

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» // [Електрон.ресурс] - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15>
2. Офіційний сайт Державного комітету статистики України // [Електрон.ресурс] - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Богиня Д. Соціально-трудові відносини в Україні в контексті організації оплати праці та регулювання доходів // Україна: аспекти праці, 2003, №7. - С 3-8.
4. Мортіков В. Роль інформації у функціонуванні сучасного ринку праці // Україна: аспекти праці, 2003, №5. - С 3-7.
5. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України. Аналітична записка. // Національний інститут стратегічних досліджень//[Електрон.ресурс]- Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1358/>

Роженко О.В.

ст. викладач

Панкевич О.В.

Студентка 2 курсу

Спеціальність «Економіка та підприємництво»

ДонНУЕТ ім. М. Туган - Барановського

СТАН БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ, ЯК ЗАГРОЗА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ДЕРЖАВИ

Існують об'єктивні умови розбалансованості ринку робочої сили та розвитку національної економіки, в результаті чого певна частина працездатного населення може не знайти роботу, тобто стати безробітною. В реальному житті так воно і відбувається. Безробіття є не тільки економічною, але й серйозною соціальною проблемою. Причому соціальні втрати більш суттєві для суспільства. Більш того, безробіття стало невід'ємним атрибутом ринкової економіки. На сучасному етапі розвитку суспільства спостерігається загострення проблем зайнятості. Економічна криза, яку нині переживає Україна негативно впливає на ринок праці. В Україні спостерігається катастрофічне збільшення кількості безробітних[2]. На сьогодні майже кожний третій працездатний у світі, або не має роботи взагалі, або має випадковий чи сезонний заробіток. Тому безробіття є центральною соціальною проблемою сучасного суспільства.

Згідно Закону України «Про національну безпеку» безробіття є одним із найголовніших загроз соціально-економічній безпеці держави, а цей фактор являється негативним по відношенню до економіки країни, так як під цим впливом втрачається потенційна можливість товарів та послуг.[1]

Проблеми безробіття, як загрозу соціально-економічній безпеці неодноразово досліджували багато вчених і практиків, серед яких: Корнілова О.В., Іляш О.І., Небава М.І., Вольська А.В., Галицький В.В., Гнибіденко І.В., Єневич Л., Кондратьєв Г.В., Іванов С.В., а також інші світові фахівці. Проте, незважаючи на значний загальносвітовий науковий доробок, проблеми безробіття і по цей час залишаються вивченими недостатньо глибоко, і разом з тим це залишає місце для подальших наукових досліджень.

Дослідження сутності безробіття[2;3;5] дозволяють зробити висновок, що так як безробіття являється однією з загроз безпеці держави, тому потребують першочергового вирішення для налагодження ефективної діяльності економіки, отже проблеми безробіття не вирішуються в один крок, а носять характер багатосторонніх програм, які і необхідно реалізовувати для запобігання та зниження рівня безробіття.

Рівень безробіття в 2015 році в Україні графічно наведено на рисунку 1.

За даними рисунку 1, найвищий рівень безробіття зафіксований у Чернігівській – 11,2%, Рівненській – 11,1%, Тернопільській – 11,0% та Житомирській – 10,9% областях, а найнижчий у м. Київ – 6,2%, АР Крим – 6,7%, Одеській області – 6,8% та м. Севастополь – 6,9%. Дану ситуацію ми можемо спостерігати у 2012 році, а в 2008 у певній мірі перелік лідерів відрізнявся від географії безробіття у 2013 році, найвищі показники рівня безробіття належали Чернівецькій – 10,9%, Черкаській – 10,5% та Тернопільській – 10,4%, найнижчі м. Київ – 3,2% та м. Севастополь – 4,1%, Дніпропетровській області – 5,6%. Загальні показники рівня безробіття з 2008 по 2013 рік за відповідні періоди підвищилися з 7,6% до 8,6%, а з 2012 по 2013, навпаки знизилися з 9,1% до 8,6%.

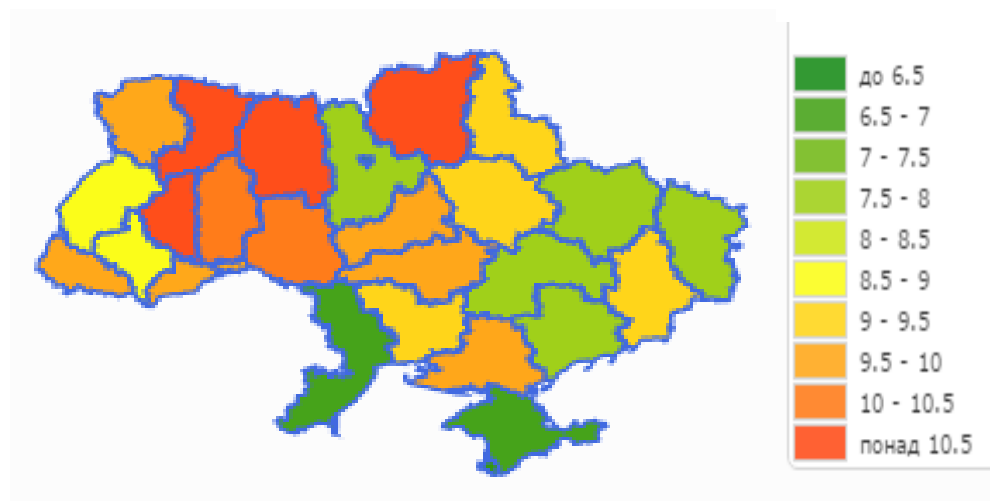


Рис.1 Рівень безробіття в 2015 році [4]

Безробітне населення та рівень безробіття (за методологією МОП) за 9 місяців 2015 року в Україні графічно зображено на рисунку 2.

Чисельність безробітних, що проживають у сільській місцевості, за 9 місяців 2015 року становила 525,3 тис. осіб. Рівень безробіття у сільській

місцевості зріс з 9,0% за 9 місяців 2014 року до 9,2% за 9 місяців 2015 року. У 2015 році статус безробітного у державній службі зайнятості мали 555,3 тис. осіб з числа мешканців сільської місцевості. Чисельність працевлаштованих за направленням служби зайнятості з числа сільських мешканців становила 277,8 тис. осіб, зокрема, 187,7 тис. безробітних.

Одним із можливих шляхів вирішення проблеми зайнятості на селі — це сприяння самозайнятості населення шляхом відкриття власного бізнесу. Протягом 2015 року започаткували власну справу за рахунок виплати допомоги по безробіттю одноразово 3,4 тис. безробітних з числа мешканців сільської місцевості. Для профілактики безробіття та пом'якшення дисбалансу на ринку праці державною службою зайнятості здійснюється професійна орієнтація громадян. У 2015 році профорієнтаційними послугами було охоплено 777,7 тис. осіб, зокрема 533,9 тис. безробітних з числа сільських мешканців. Для забезпечення відповідності професійно-кваліфікаційного рівня безробітних вимогам роботодавців, за направленням служби зайнятості протягом 2015 року професійне навчання за направленням центрів зайнятості проходили майже 83,9 тис. безробітних з числа мешканців сільської місцевості. У громадських та інших роботах тимчасового характеру у 2015 році взяли участь 119,4 тис. мешканців сільської місцевості, з яких 117,5 тис. безробітних[4]. Більш детально та наглядніше можна на діаграмі (рис.2.).

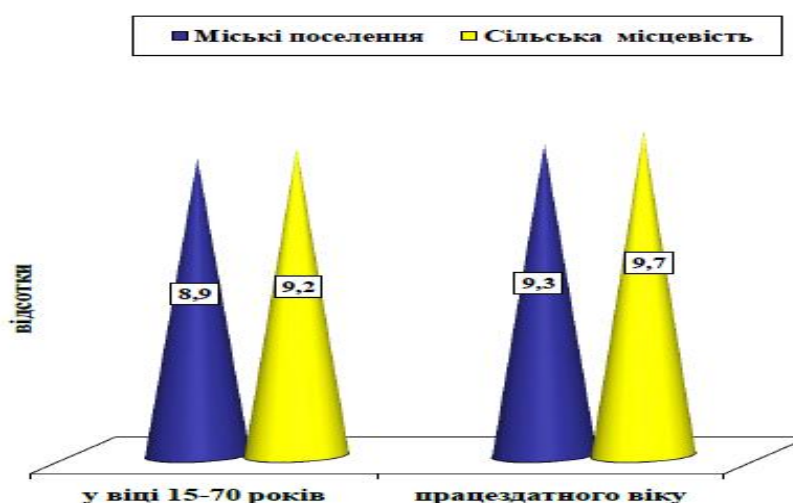


Рис.2 Безробітне населення та рівень безробіття (за методологією МОП) за 9 місяців 2015 року (за місцем проживання)[4].

Отже, загалом в результаті аналізу рисунку (рис.2) стає зрозумілим те, що рівень безробіття з кожним роком збільшується скоріше, а ніж зменшується.

Для вирішення цієї проблеми пропонуються шляхи вирішення: запровадження механізмів захисту внутрішнього ринку праці; сприяння стабільній діяльності стратегічно важливих підприємств; зниження податків для підприємств, за умови збереження робочих місць (для компенсування витрат на прийом нових працівників); забезпечення збереження ефективно функціонуючих робочих місць та створення нових; створення сприятливих

умов для розвитку малого бізнесу та підприємницької діяльності безробітних; надання державою пільгових кредитів для виплати зарплати додатково зайнятим на виробництві, які за розміром будуть дорівнювати зарплаті; легалізацію тіньової зайнятості.

Література

1. Закон України «Про національну безпеку» . – Режим доступу : http://kodeksy.com.ua/pro_osnovi_natsionalnoyi_bezpeki_ukrayini.htm
2. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України. Аналітична записка. // Національний інституту стратегічних досліджень – електронний ресурс : <http://www.niss.gov.ua/articles/1358/>
3. Небава М. І. Теорія макроекономіки. – Режим доступу: http://posibnyky.vntu.edu.ua/makro_ek/33.htm
4. Державна служба зайнятості. – Режим доступу: http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog/list/category?cat_id=30543
5. Рівень безробіття в Україні // Про гроші. - Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/2012/02/16/269711>

Крижимінська Є.Г.

асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОСОБЛИВОСТІ МЕРЕЖЕВОЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ТУРИСТСЬКИХ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В умовах глобалізації, сучасні туристські ТНК являють собою відкриту мережу, в якості «термінальних вузлів» якої виступають підрозділи або стратегічні зони бізнесу.

Принцип мережі як організаційної структури ТНК полягає у формуванні власного внутрішнього ринку, і передбачає створення ринкової економіки всередині компанії. Єдиною особливістю такої ринкової економіки є те, що відносини в її межах виникають не між окремими, незалежними підприємствами, а між підрозділами однієї корпорації. Наприклад, в мережу можуть об'єднатися постачальники туристичних послуг (готелі, авіакомпанії, meet-компанії) і туроператори, з метою реалізації нового туристичного проекту (вихід на нові ринки, популяризації нового напрямку, тощо)[2].

При мережевій організаційній структурі місце знаходження підрозділів ТНК, взаємодія між якими головною мірою визначається змістом і спрямованістю нових пріоритетних проектів, що створюються і реалізуються центральним правлінням корпорації, не має бути конкретизованим, як наприклад, у ієрархічних організаційних структурах. Такий динамізм

організації взаємодій всередині корпорації викликаний необхідністю нарощування гнучкості в мінливих умовах ринку туристичних послуг, а також таким важливим чинником, як наявність у мережевій структурі ТНК безлічі підрозділів і груп, що фактично виконують ідентичні види робіт. Останній чинник порушує традиційний принцип поділу праці і не дозволяє формувати у рамках туристичного транснаціонального бізнесу стійких виробничих взаємодій. Так, у складі туристських ТНК може бути кілька авіакомпаній, готельних ланцюгів і агентських мереж, виконуючі ідентичні виробничі функції за своїм призначенням, які успішно конкурують між собою в середині корпорації. У разі розробки нового перспективного проекту, керівництво ТНК має можливість задіяти задля його реалізації подібні за характером діяльності компоненти мережі на свій розсуд.

Наявність в мережевій структурі ТНК підрозділів і «термінальних вузлів», що виконують однакові виробничі функції, здатних замінити і доповнити один одного, завжди надає альтернативу керівництву корпорації при розгляді стратегічних проектів та значні можливості у сфері подальшої оптимізації виробничої діяльності (реорганізація, продаж або ліквідація нерентабельних «термінальних вузлів»).

Єдність мережі туристської транснаціональної корпорації забезпечується:

1) наявністю в кожній структурній групі або стратегічній зоні бізнесу менеджерів, об'єднаних в єдину систему ТНК. По суті, саме менеджери підрозділів забезпечують формування і функціонування мережевої структури ТНК, представляючи собою ланки внутрішньокорпоративних взаємодій мережі. Налагоджені горизонтальні і вертикальні зв'язки, регламентовані внутрішньокорпоративними договорами і стратегічними партнерськими угодами, спрямовані на забезпечення стійкості мережевої ТНК. Використовуючи управлінців, керівництво ТНК реалізує загальнокорпоративну стратегію, залучаючи до генеральних проектів ті чи інші підрозділи;

2) існуванням і ефективним захистом корпоративних правил поведінки, системи етичних і професійних кодексів, що регламентують поведінку працівників і пропагують загальнокорпоративні цінності та пріоритети;

3) значенням керівництва ТНК, яке постійно задіяне в розробці та реалізації корпоративних проектів, включенням у них тих чи інших структурних підрозділів і груп корпорації. Залежно від ступеня важливості проекту, що реалізується для всієї корпорації, керівництво створює форму, періодичність та систему показників звітності для менеджерів структурних підрозділів, визначаючи тим самим ступінь автономності підрозділу корпорації.

4) інструментами підвищення або зниження вхідних і вихідних бар'єрів з мережі ТНК для її учасників [1].

Підсумовуючи вищенаведене доцільно стверджувати, що в умовах глобалізації світового ринку послуг, і ринку туристичних послуг зокрема, мережева організаційна структура для туристських ТНК є найбільш оптимальною, адже дозволяє залучати підрозділи корпорації з однаковими

виробничими функціями відповідно до потреб перспективного проекту, тим самим підвищуючи очікувану корисність від його реалізації.

Література

1. Азарова Т. В. Стратегії розвитку транснаціональних корпорацій в контексті підвищення міжнародної конкурентоспроможності країн / Т. В. Азарова, В. І. Охота [Електронний ресурс] — Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua>.

2. Dunning J., Lundan S. Multinational enterprises and the global economy, second Edition, MPG Books Ltd. Bodmin Cornwall, 2008. – 455 p.

Роженко О.В.

ст.викладач,

Белканія Л.Г.

Донецький національний університет
економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського

МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ВЗАЄМВІДНОСИН ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА ЗІ СПОЖИВАЧАМИ

Взаємозв'язки підприємства із споживачами – це взаємопов'язана та взаємозалежна система господарсько-виробничих, господарсько-торговельних та посередницьких відносин підприємства із споживачами та відносин споживача з підприємством, які проявляються у придбанні та виявленні прихильності до продукції у перспективі. Зміст цих взаємозв'язків полягає не тільки у процесі купівлі-продажу, але й у систематичній оцінці їхньої ефективності (взаємній вигоді обох сторін) та надійності (ймовірності того, що взаємозв'язки будуть сталими упродовж певного проміжку часу), розробленні, економічному обґрунтуванні та впровадженні заходів для підтримки оптимального рівня цих показників (як ефективності, так і надійності).

Метою даної роботи є розкриття сутності та особливостей функціонування складових взаємовідносин підприємства із споживачами продукції з подальшим детальнішим аналізом і пошуком резервів підвищення ефективності та надійності їхнього функціонування.

Вагомий внесок у розроблення теоретичних і прикладних засад управління та організування відносин підприємств із споживачами зробили такі вітчизняні та іноземні науковці: І.Алексєєв, Т.Амблер, О.Білий, І.Бланк, А.Войчак, С.Гаркавенко, В.Герасимчук, П.Гінстон, П.Диксон, Ф.Котлер, Є.Крикавський, Н.Куденко, О.Кузьмін, Л.Мороз, Й.Петрович, В.Прауде, М.Портер, С.Скибінський, Т.Скоробагатова, А.Сливоцький, Н.Чорнописька, Н.Чухрай, Л.Штерн та інші.

Основним законом що регулює відносини між споживачами таврів та виробниками, продавцями різних форм власності, а також встановлює права споживачів є Закон України «Про захист прав споживачів» [1].

Споживач - фізична особа, яка придбаває, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити продукцію для особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних з підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника [1].

Закон про захист прав споживачів надає споживачам широке коло прав, серед яких слід зазначити право на належну якість продукції (ст. 6 Закону), права споживача у разі придбання ним товару неналежної якості (ст. 8 Закону), права споживача при придбанні товару належної якості (ст. 9 Закону). Відповідно до положень останньої норми споживач має право обміняти непродуктовий товар належної якості на аналогічний у продавця, в якого він був придбаний, якщо товар не задовольнив його за формою, габаритами, фасоном, кольором, розміром або з інших причин не може бути ним використаний за призначенням. Дане право може бути реалізоване протягом 14 днів, не рахуючи дня купівлі. Обмін товару належної якості можна провести, якщо він не використовувався і якщо збережено його товарний вигляд, споживчі властивості, пломби, ярлики, а також розрахунковий документ, виданий споживачеві разом з проданим товаром.

Але не завжди ці права знаходять місце і, як правило, не завжди дотримуються.

Згідно [2], захист прав споживачів – це комплекс заходів, яка безпосередньо пов'язана із зміцненням національної безпеки держави та захистом її громадян. Проблема захисту прав споживачів торкається всього ланцюга виробничих відносин: товаровиробник – торгівля – споживач.

Найважливішими проблемами на ринку, з якими зіштовхуються споживачі, залишається: поява на ринку товарів не одного продавця (в особі держави, як це було раніше), а багато продавців, кожний з яких прагне завоювати певну частку на вільних ринках й одержати доходи від реалізації своїх товарів; вільний вхід на наш ринок товарів будь-якого як вітчизняного так і закордонного підприємця, виробника та їх продавців; непогодженість діяльності органів державного контролю та неінформованість споживача про результати їх діяльності; неповне нормативне забезпечення сфери захисту прав споживачів; відсутність інформаційного забезпечення споживачів, підробок тих чи інших товарів.

На сьогодні в першу чергу постає проблема виготовлення і реалізації товару, виконання робіт та надання послуг, що не відповідають вимогам нормативних документів щодо якості, тобто неякісних або небезпечних. Тому у зв'язку з актуальністю даних проблем сьогодні кожному споживачеві необхідна підтримка держави та захист від цих негативних факторів. Держава, органи виконавчої влади і місцевого самоврядування зобов'язані створити організаційно-правові, соціально-економічні та примусово-владні гарантії

забезпечення права споживачів на безпеку і належну якість товарів, робіт, послуг, що сприятиме забезпеченню належного захисту прав споживачів.

Держава, при здійсненні захисту прав споживачів, концентрує свої зусилля на створенні й удосконаленні нормативно-правової бази, реформуванні системи управління у сфері захисту прав споживачів. Держава при прийомі нормативно правових актів прагне змусити підприємців пропонувати покупцеві тільки якісну продукцію.

Процес, спрямований на вдосконалення нормативно-правової бази у сфері захисту прав споживачів, триває і зараз. Так з 15.07.2015 започатковано проект Закону про внесення змін до статті 22 Закону України «Про захист прав споживачів»(щодо відшкодування моральної(немайнової) шкоди).

Проте проблема існує не тільки в недосконалості законодавчих норм, а швидше в їх виконанні, так більшість прав споживачів залишаються на папері, які в реальному житті важко застосувати. Також з боку підприємців існує введення в оману споживача є не тільки повідомлення яких-небудь помилкових відомостей, але і замовчування деяких властивостей товару. Отже, послідовна політика України щодо захисту прав споживачів повинна стати важливим чинником ефективного розвитку ринку, що забезпечує вплив Уряду на повсякденне життя сприяє підвищенню добробуту споживачів і в той же час створює сприятливі умови ведення бізнесу для сумлінних виробників товарів та послуг.

Одним із напрямів вдосконалення системи захисту прав споживачів можна вважати посилення відповідальності за порушення норм відповідного законодавства. Якщо якість продукції впливає на здоров'я споживачів, то необхідно передбачити не тільки адміністративну відповідальність, наприклад, накладення штрафів, а й кримінальну. У деяких європейських країнах така норма уже передбачена законодавством. Разом з цим необхідно розвивати систему навчання та інформування громадян про їх права як споживачів продукції і послуг, про законодавство в цій галузі, про ініціативи щодо захисту їх прав, про ініціативи підприємств щодо захисту продукції від підробок; забезпечити доступність споживачів до інформації про внутрішню діяльність підприємств із забезпечення та поліпшення якості товарів і послуг.

Отже, для розвитку країни і для поліпшення відносин між виробниками і продавцями, необхідно впроваджувати нові підходи до вдосконалення споживчої політики, налагодження та вдосконалення законодавства, впровадження світового досвіду.

Література

1. Про захист прав споживачів : Закон України від 1 грудня 2005 р. №3161 – ЗУ «Про захист прав споживачів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/1023-12
2. Колісникова Г. Особливості цивільно-правового захисту прав споживачів.// Право України. – 2008. - №3. – С. 100-102.

**Федорченко А.
Романюк К.**

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ЄМЗ»

У сучасних умовах господарювання не викликає сумніву той факт, що ключовим параметром успішної діяльності будь-якого підприємства та важливим аспектом його розвитку є ефективне управління потенціалом підприємства, оскільки управлінський фактор є основою функціонування будь-якої системи та виступає як загальноекономічний фактор раціонального споживання ресурсів і ефективного функціонування виробничої системи.

Вирішення проблеми ефективного управління потенціалом підприємства різко зростає у сучасних умовах, в умовах економічної кризи в Україні, що, в свою чергу, диктує необхідність пошуку нового підходу до ефективного управління діяльністю підприємства та підкреслює актуальність обраної теми.

Відомо, що навіть ті підприємства, які мають близькі за рівнем потенціали, часто різняться за результатами їх діяльності. У цих умовах різницю в результатах можна пояснити лише неоднаковим ступенем точності цільової орієнтації системи. Інакше кажучи, за інших рівних умов, величина результату буде тим більше, чим краще буде система управління потенціалом підприємства [4].

Метою роботи є оцінка ефективності управління потенціалом на промисловому підприємстві ПАТ «ЄМЗ» за допомогою методів, інструментів і загальних показників.

Визначення методів, інструментів і показників ефективності управління загалом та відповідно ефективності управління потенціалом конкретного підприємства — процес багатоаспектний і малоописаний у сучасній літературі, але зацікавленість ним виникає на різних рівнях управління економікою — від власників приватного підприємства до керівників держави. Багато уваги управлінню потенціалом підприємства присвячено у роботах вітчизняних вчених Авдеєнко В.Н., Котлова В.А Рєпіпа І.М. Одегов Ю.Г Бичина К.Л. тощо [3].

Управління потенціалом підприємства являє собою процес, що має етапи початку, здійснення управління та його завершення, характеризується визначеними цілями управління та направлений на отримання кінцевого результату. На даному етапі розвитку економіки ефективним дієвим інструментом управління діяльністю підприємства виступає «квадрат потенціалу».

«Квадрат потенціалу» — це метод оцінки стану корпоративного управління, спрямований на визначення слабких місць у всій системі відносин, властивий корпоративному управлінню.

Метод дозволяє системно встановити кількісні та якісні зв'язки між окремими елементами потенціалу, рівень його розвитку та конкурентоспроможності і на основі цього своєчасно обґрунтувати та реалізувати управлінські рішення щодо підвищення ефективності функціонування підприємства. Він має декілька теоретичних аспектів, які необхідно враховувати при обґрунтуванні управлінських рішень [1].

Для оцінки потенціалу підприємства використовують показники, що відображають ті аспекти діяльності підприємств, які являються ключовими факторами успіху, а саме: фінанси, персонал, зовнішнє середовище та внутрішні бізнес-процеси.

Об'єктом дослідження виступає Публічне акціонерне товариство «Єнакієвський металургійний завод» та його головні конкуренти ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» та ПАТ «Запорізький металургійний комбінат».

Алгоритм дослідження має наступний вигляд:

- 1) розробили перелік вихідних даних для оцінки потенціалу підприємства;
- 2) побудували таблицю стандартизованих показників відносно відповідного показника еталонного підприємства (табл.1)
- 3) визначили потенціал для кожного підприємства скориставшись функцією Excel «Корінь і Ступінь»;
- 4) трансформували отриману в ході ранжування суму місць у довжину вектора, що створює квадрат потенціалу підприємства [2].

Таблиця 1 Загальна оцінка потенціалу підприємств-конкурентів

| Блок показників | ПАО "ЄМЗ" | ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг» | ПАТ «Запорізький металургійний комбінат» | Умовно-краще підприємство |
|--------------------------|-----------|---------------------------------|------------------------------------------|---------------------------|
| Фінанси | 89,6 | 106,9 | 91,81 | 100 |
| Персонал | 99,8 | 99,7 | 88,64 | 100 |
| Зовнішнє середовище | 105,7 | 100,39 | 86,03 | 100 |
| Внутрішні бізнес-процеси | 101,91 | 100,2 | 74,74 | 100 |

Проведена оцінка дала змогу оцінити позицію ПАО «ЄМЗ» у рейтингу серед підприємств-конкурентів, з таблиці 1 видно, що досліджуване підприємство займає 2 місце. Для більш наглядної оцінки потенціалу підприємств побудуємо діаграму на основі даних з таблиці 1 і виявимо сильні і слабкі сторони нашого підприємства відносно умовно- кращого підприємства (рис.1).

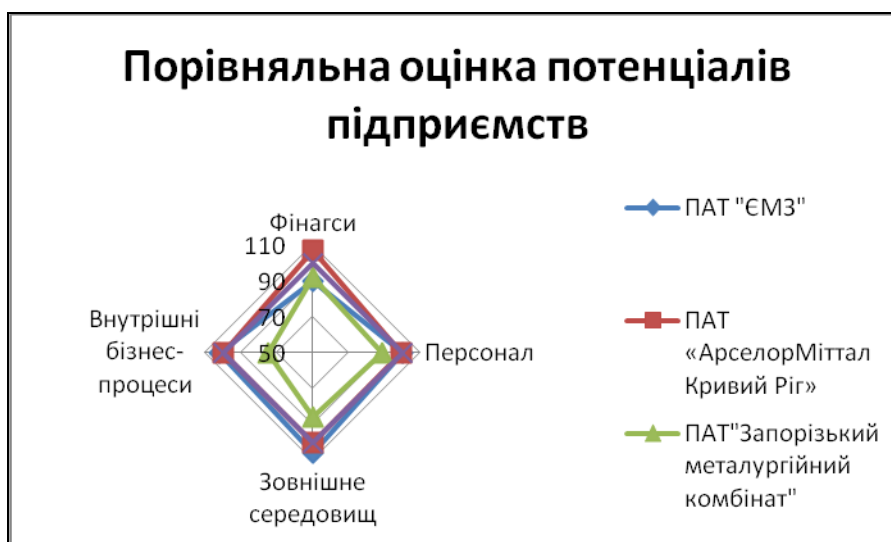


Рис. 1. Квадрат потенціалів підприємств

Таким чином можна зробити висновок, що умовно-краще підприємство – ПАТ «Арселор Міттал Кривий Ріг», тому що у нього найвищі показники серед конкурентів у області, а тому найбільший «квадрат потенціалу». Найменш конкурентоспроможним підприємством серед наведеного переліку підприємств став ПАТ «Запорізький металургійний комбінат».

Однак, слід зазначити, що форма „квадрату потенціалу” може бути двох типів: правильна та викривлена. Проведене дослідження виявило правильну форму квадрату, таким чином, можна сказати, що кожне підприємство незважаючи на позицію у рейтингу має збалансований потенціал, а це в свою чергу основа успіху його діяльності.

Проведений аналіз потенціалу підприємства дав змогу зробити висновок, що ПАТ «ЄМЗ» хоча й майже не уступає своїм конкурентам, однак йому необхідно звернути увагу на покращення використання трудових ресурсів та фінансових. В першу чергу необхідно підвищити рівень рентабельності капіталу шляхом збалансування доходів та витрат; оптимізувати систему управління підприємством; забезпечити ефективне виконання планових завдань усіма структурними підрозділами для досягнення головної цілі діяльності підприємства – отримання максимального розміру прибутку та досягнення соціального ефекту[1].

Таким чином, ефективне управління потенціалом підприємства дозволяє приймати обґрунтовані управлінські рішення, знизити ризик неплатоспроможності підприємства та підвищити ефективність використання залучених ресурсів. Саме оцінка потенціалу підприємства стає актуальним інструментом на сучасних вітчизняних підприємствах. Це дає новий поштовх підприємствам стати конкурентоспроможними на ринку і підвищити ефективність управління своєю діяльністю.

Література

1. Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. - М.: Экономика, 2011. - 240 с.

2. Адимбаев Т.А. Экономический потенциал и эффективность его использования. - Алма-Ата: Наука, 2012. - 369 с.

3. Одегов Ю.Г. и др. Трудовой потенциал предприятия: пути эффективного использования / Ю.Г. Одегов, В.Б. Бычин, К.Л. Андреев: Под ред. Н.А. Иванова. - Саратов: Изд-во Саратов. ун-та, 2010. - 172 с.

4. Репіпа І.М. Підприємницький потенціал: методологія оцінки та управління // Вісник Української академії державного управління при Президентіві України. - 2010. - №2. - С. 262-271.

Фоміна О.О.

к.е.н., доцент

Українець Н.С.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЕКОНОМІЧНА КРИЗА УКРАЇНИ ТА МОЖЛИВІСТЬ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Національна економіка України вже тривалий час знаходиться у кризовому стані, що поглиблюється конфліктом на Сході країни, корумпованістю всіх гілок влади, безвідповідальною поведінкою всіх суб'єктів господарювання щодо перспективи розвитку країни взагалі і окремої особистості зокрема. Така ситуація ставить насамперед головне завдання формування такої моделі економічного розвитку, що в змозі подолати означені вище проблеми, оскільки за визначеннями відомих науковців криза в Україні має системний затяжний характер і включає до свого складу світові проблеми, які є уособленням об'єктивних протиріч, характерних логіці соціально-економічного розвитку економічної системи будь-якого типу [1].

Зважаючи на сутність економічного зростання – складного багатofакторного процесу, що передбачає збалансування рівня економічної динаміки та формування і реалізації антикризової економічної політики держави, вона має включати аспекти як стабілізаційного характеру, так і структурного. В рамках стабілізаційної політики вирішуються завдання згладжування коливань обсягів виробництва в економіці, це виступає актуальним завданням на шляху трансформації відносин в аспекті євроінтеграційних процесів. Вона націлена на протидію спаду економіки та підтримки реальних обсягів виробництва і зайнятості, що здатні утримувати економіку у стані довгострокової рівноваги. Це дуже складне завдання для нашої країни, оскільки ВВП нашої країни дуже скоротився, що підтверджуються статистичними даними, зокрема індекси фізичного обсягу ВВП відповідно до попереднього року (таблиця 1) та рівнем зайнятості і безробіття (таблиця 2) [2].

Таблиця 1. Динаміка ВВП в Україні 2010-2014 року

| Рік | ВВП у фактичних цінах, млн. грн. | ВВП у цінах попереднього року, млн. грн. | Індекс фізичного обсягу, відсотків до попереднього року | Індекси-дефлятори, відсотків до попереднього року |
|------|----------------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| 2010 | 1079356 | 949619 | 104,1 | 113,7 |
| 2011 | 1299991 | 1138338 | 105,5 | 114,2 |
| 2012 | 1404669 | 1303094 | 100,2 | 107,8 |
| 2013 | 1465198 | 1404293 | 100,0 | 104,3 |
| 2014 | 1586915 | 1369190 | 93,4 | 115,9 |

Щодо структурної політики, то її слід розглядати в двох аспектах, перший стосується ефективного використання ресурсів і підвищення ефективності, на що має бути спрямована податкова реформа, реформа банківської сфери та реформа галузевої структури економіки, а саме розвиток виробництв і галузей що ви значать науково-технічний прогрес, сприяють розвитку малого і середнього бізнесу тощо.

Таблиця 2. Основні показники зайнятості і безробіття в Україні 2010-2014 року

| Рік | Економічно активне населення у тому числі | | | | | | | |
|------|-------------------------------------------|----------------------------------|--------------------------|--------------------------------------------|----------------------------------|-----------------------------------------------------------------|--------------------------|-----------------------------------------------------------------|
| | зайняте | | | | безробітне (за методологією МОП) | | | |
| | у віці 15-70 років | | працездатного віку | | у віці 15-70 років | | працездатного віку | |
| | у середньому, тис.осіб | у % до відповідної вікової групи | в середньому у, тис.осіб | у % до населення відповідної вікової групи | в середньому у, тис.осіб | у % до економічно активного населення відповідної вікової групи | в середньому у, тис.осіб | у % до економічно активного населення відповідної вікової групи |
| 2010 | 19 180,2 | 58,4 | 17 451,5 | 65,5 | 1 713,9 | 8,2 | 1 712,5 | 8,9 |
| 2011 | 19 231,1 | 59,1 | 17 520,8 | 66,3 | 1 661,9 | 8,0 | 1 660,9 | 8,7 |
| 2012 | 19 261,4 | 59,6 | 17 728,6 | 66,9 | 1 589,8 | 7,6 | 1 589,2 | 8,2 |
| 2013 | 19 314,2 | 60,2 | 17 889,4 | 67,3 | 1 510,4 | 7,3 | 1 510,3 | 7,8 |
| 2014 | 18 073,3 | 56,6 | 17 188,1 | 64,5 | 1 847,6 | 9,3 | 1 847,1 | 9,7 |

Проаналізувавши ситуацію з урахуванням досліджень відомих економістів щодо розвитку економіки України виокремимо таке.

1. Українська економіка потребує модернізації. Ця проблема є об'єктом багатьох дискусій, проте вона лише задекларована на папері. Перш за все слід створити умови, тобто визначитися із законами, податками, поточними проблемами і вирішити, що ми хочемо бути, припустимо, як Румунія зараз, або

через 20 років як Польща зараз. Чи ми хочемо бути такими як Америка років через 200. Починати потрібно добробуту нації, оскільки саме людина – є рушієм соціально-економічного прогресу [3].

2. Ще одним пріоритетом виходу з кризи економіки України постає реформа фінансової та банківської систем, оскільки саме в цій сфері відбувається регулювання грошової маси, її стабілізація та забезпечення, через неї відбувається інвестування у реальний сектор економіки. Але проблема полягає у корумпованості економічної системи влади та підвладних їй ланок, корумпованості фінансової системи. Виникає потреба у створенні механізму контролю за банківською діяльністю, оскільки зважаючи на корифеїв економічної науки, зокрема П. Кругмана: «Нерегульована фінансова система – це вірний шлях до катастрофи» [4]. Тому є потреба в організації бюро щодо боротьби з корупцією на всіх ланках економічної діяльності та провести реформи судової системи, для відновлення довіри до владних структур та можливості притягнення до відповідальності певних осіб [5].

3. Разом з тим можна прислухатись до публіцистів, що мають раціональне зерно у своїх висловлюваннях. Зокрема, існує екзотичний шлях виходу з кризи, коли потрібно виробити кілька головних пріоритетів і на них спрямувати всі ресурси країни, не зважаючи на поради ззовні. Наприклад, 40 років тому Єгипет був абсолютно бідною безперспективною країною в пустелі з низьким рівнем народонаселення і відсутню засобів до існування. Проте виникла ідея про побудову на березі Червоного моря курорту світового значення. Така ідея була сприйнята в світі як утопія. Але на сьогодні Хургада є одним з головних курортів у світі, де ВВП на душу населення в два рази більше, ніж у нас, поширюється ринок праці. Таким шляхом свого часу пішла і Малайзія, що була убогою країною, що з ресурсів мала джунглі, слонів, і малочислену низьку якість робочої сили, не було жодних перспектив розвитку. Але король вирішив, що вони побудують найбільші будівлі в світі (дві вежі у Куала-Лумпурі), навколо яких згодом виникла величезна інфраструктура: і промислова, й аграрна, і фінансова. Сьогодні Малайзія є передовою країною світу в галузі освіти. До таких прикладів слід віднести і Японію після Другої світової війни. [3].

Звісно, для проведення всіх вищевказаних заходів, потрібна в-першу чергу воля політичної еліти. Необхідно усвідомити те, що без встановлення довготривалих, прозорих та чесних „правил гри” на політичній та економічній аренах, говорити про стабільність, ефективний розвиток та безпеку в сучасному суспільстві немає сенсу. Кризи будуть виникати одна за одною, періодичність їх виникнення стане все частішою, глибина ураження – все глибшою [6].

Література

1. Борейко В. Шляхи виходу економіки України з кризи [Тест] / Володимир Борейко. – Економіст. – 2016. – №2. – С.17-19
2. Державна служба статистики України [Економічний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3. Україна має два шляхи виходу з кризи: стандартний та екзотичний [Економічний ресурс] – Режим доступу: http://espreso.tv/news/2015/04/20/ukrayina_maye_dva_hlyakhy_vykhodu_z_kryzy_standardnyu_ta_ekzotychnyy_vchenyy

4. Онищенко В.Ф. Выход из кризиса требует решительных действий [Тест] / В.Ф. Онищенко – Экономика Украины. – 2015. - №6. – С.71-73

5. Грищенко А.А. - Сучасна криза в контексті логіки соціально-економічного розвитку // Економіка України. - 2015 - № 6. - С.18-38.

6. Сучасна політична та економічна кризи в Україні – причини та шляхи виходу [Економічний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rayoninfo.info/news/suchasna-politichna-ta-ekonomichna-krizi-v-ukraini--prichini-ta-shlyakhi-vikhodu/>

Добровольський В.В

к.е.н., доцент

Іванченко К.Л.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ФОРМУВАННЯ ОБЛИЧЧА КРИВОГО РОГУ, ЯК ІНВЕСТИЦІЙНО ПРИВАБЛИВОГО МІСТА

Сьогодні Україна стала однією із самих відвідуваних країн в Європейському регіоні, тому туризм в нашій країні є одним із пріоритетним напрямком в розвитку ринкових відносин в економічному просторі. Кожне місто України намагається просувати себе у сфері туризму, відкриваючи нові туристичні та готельні підприємства. Цей процес не оминув і місто Кривий Ріг, яке ніколи не було туристичним центром, однак нині в регіоні відбуваються активні підготовчі процеси до формування нової туристичної дестинації. Підставою для цього стало те, що Кривий Ріг володіє цілим рядом унікальних, у тому числі всесвітньовідомих, промислових підприємств та може запропонувати потенційним туристам знайомство з потужним гірничо-металургійним комплексом, одним із найбільш на Дніпропетровщині, тому розвиток промислового та ділового туризму є перспективним напрямком для міста.

Соціально-економічне становище міст, розвиток регіонів і держави в цілому зумовили об'єктивну необхідність і соціально-економічну доцільність дослідження проблематики міст. Так, у дослідженнях М. Орлатого та О. Ігнатенка предметом окремого розгляду виступають проблеми розвитку інфраструктурного потенціалу населених пунктів [3]; питання стратегічного управління та розвитку міст та окремі проблеми становлення їх економіки

грунтовно досліджені в працях В. Вакуленка [2]; актуальні аспекти ефективності управління містами докладно висвітлені В. Бабаєвим [1].

Метою даної теми – це визначити місце Кривого Рогу в економічному та туристичному просторі країни, та підвищити конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість міста.

Місто Кривий ріг – один із найпотужніших економічних центрів не тільки Дніпропетровської області, а й України. Місто відоме та розвивається завдяки неоціненним природним багатствам. Загальні розвідані запаси залізних руд у Кривбасі складають за різними оцінками від 18 млрд. тонн до 32 млрд. тонн.

Сучасний Кривий Ріг - це велике індустріальне місто, Адже щомісячний обсяг виробництва промислової продукції дорівнює аналогічним показникам столиці України міста Києва.

В місті функціонують потужні та різнопрофільні промислові підприємства (4 гірничозбагачувальні комбінати, металургійний комбінат ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», найглибші залізнорудні шахти Європи, що мають глибину понад 1,5 км). Гірничо-збагачувальні комбінати та шахти Криворіжжя видобовують майже 70% усієї залізної руди в Україні.

ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг", найбільше гірничо-металургійне підприємство України, за підсумками 2015 року отримало 1,38 млрд гривень чистого прибутку, чистий дохід від реалізації продукції становив 46,26 млрд гривень, а сума капітальних інвестицій становила 5,17 млрд гривень. До 2020 року компанія "АрселорМіттал" додатково направить 1,2 млрд доларів на виконання масштабної інвестиційної програми ПАТ "АрселорМіттал Кривий Ріг, яка об'єднує всі ключові напрямки діяльності підприємства: охорону праці, виробництво і екологію.

У м. Кривому Розі один із найкращих в Україні показників зайнятості населення. У 2015 р. середньооблікова чисельність штатних працівників підприємств, установ та організацій міста (з кількістю працюючих 10 осіб і більше) склала 181,4 тис. осіб. Середньомісячна номінальна заробітна плата, нарахована одному штатному працівнику в місті, у 2015 р. дорівнювала 4965,0 грн., що у 3,6 рази більше законодавчо визначеного рівня мінімальної заробітної плати (1378 грн.). Станом на 31.12.2014 року чисельність персоналу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» склала 30 000 осіб. За результатами 2015 року рівень середньої заробітної плати в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» є одним з найвищих серед найбільших підприємств гірничо-металургійного комплексу України - 6352,2 грн. Прогнозується, що сукупний фонд оплати праці в Кривому Розі збільшуватиметься, незважаючи на зменшення зайнятості, оскільки передбачається, що рівень заробітних плат зростатиме швидше, ніж інфляція, внаслідок збільшення продуктивності упродовж тривалого періоду.

У добувній промисловості та розробленні кар'єрів у січні 2016 р. становило 4,2 млн.т, Прогнозується, що до 2017 р. випуск у добувній промисловості міста зросте до 4,6 млрд грн.

У січні 2016 р. у металургійному виробництві випускались така продукція, як сталь без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям,

чавун, прокат готовий чорних металів. Прогнозується, що від 2016 до 2017 рр. середнє зростання реального випуску в цьому секторі буде на рівні 5,6 %.

Очікується, що до 2017 р. реальний випуск у переробній промисловості міста зросте до 8,8 млрд грн [5].

Обсяг унесених з початку інвестування в економіку міста прямих іноземних інвестицій на 01 липня 2015 р. становив 4541,3 млн.дол. США (62,6% загального обсягу по області).

Таким чином, уже зараз місто є частиною каркасу світової економіки, а отже має певний імунітет від загальноукраїнських рейтингів, що є стимулом для активнішого просування міста як інвестиційно-туристичного продукту.

Сьогодні туристична інфраструктура міста включає в себе 67 туристичних агенцій, які надають мешканцям Кривого Рогу послуги міжнародного та внутрішнього туризму, 11 підприємств готельного господарства, центри туризму, 7 музеїв промислових підприємств міста, Криворізьке бюро подорожей та екскурсій ПрАТ «Дніпротурист».

З вищенаведених даних, можна побачити, що промисловий сектор дуже добре впливає не тільки на економіку країни, а й на туристичну індустрію також. У місті представлена система унікальних гірничопромислових ландшафтів європейського значення (шахтні провалля, великі кар'єри). Для Криворіжжя характерна багата індустриальна спадщина, що включає залишки (більше 800) виробничих об'єктів, залізниць, гідротехнічних споруд, мостів, фрагменти стародавніх гірничопромислових ландшафтів, залишки робочих поселень і кладовищ тощо. Також тут наявні унікальні інженерно-техногенні утворення: Саксоганський підземний дериваційний тунель, що являє собою підземну річку; Криворізький Гранд-Каньйон, що виник у результаті штучного «затискання» долини річки Інгулець відвалами.

23 червня 2015 року проведено інформаційний тур по найбільш привабливим об'єктам Кривого Рогу для представників туристичних операторів міста в рамках реалізації Програми розвитку промислового туризму на 2013-2015 рр.

Першим кроком у реалізації поставленого завдання став одноденний тур 30 червня поточного року, який відбувся за підтримки виконкому Криворізької міської ради, за інформаційної та організаційної підтримки КП "Інститут розвитку міста Кривого Рогу". Участь в екскурсії взяла група активної молоді міста та члени молодіжного виконкому. Маршрут екскурсії здійснено різними об'єктами промислового туризму Кривого Рогу [4].

Співробітництво між промисловістю й туристичною сферою є вигідним обом сторонам. Залучення в туристичну сферу діючих підприємств, створення реєстру пам'яток промислової архітектури, виявлення та облаштування для відвідування історичних гірсько-промислових ландшафтів сприятиме формуванню нового, позитивного іміджу міста та надасть додаткові можливості щодо залучення інвестицій. Саме розвиток індустриального туризму є одним із чинників, що може позитивно вплинути на туристичний імідж міста.

Література

1. Бабаєв В.М. Управління міським господарством: теоретичні та прикладні аспекти: монографія/ В.М. Бабаєв – Х.: Вид-во ХАРІ НАДУ «Магістр». 2004. – 204 с.
2. Вакуленко В. М. Стратегічне планування на місцевому та регіональному рівнях навч. посіб./ В. М. Вакуленко, В.В. Мамонова, Ю.П. Шаров. – Ужгород: ПАТЕНТ, 2004. – 198 с.
3. Державне регулювання розвитку соціальної інфраструктури населених пунктів України: навч. посіб./ В.М. Вакуленко, О. С. Ігнатенко, О.Ю. Лебединська та ін. – К.: Вид-во УАДУ, 2002. – 112 с.
4. Діюча індустрія: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://krt.dp.ua/ua/>
5. Проект «Місцевий економічний розвиток міст Кураїни»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mled.org.ua/>

Сватуок О. Р.

к.е.н., доцент

Львівський державний університет внутрішніх справ

ІННОВАЦІЙНИЙ ПРОЦЕС ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ МЕТОДОМ ІНДЕКСАЦІЇ

Головні цілі та пріоритетні напрями науково-технологічного та інноваційного розвитку задає держава, на основі чого визначаються методи прийняття рішень, які мають здійснюватись через удосконалення управління в науково-технологічній та інноваційній сферах. Такий варіант передбачає розроблення різних державних програм, великі капіталовкладення у масштабні інноваційні проекти, використання інших прямих форм державної участі в регулюванні інноваційних процесів. Держава підтримує лише довгострокові інноваційні проекти, які потребують значних фінансових вкладень, а тому можуть реалізовуватися лише потужними підприємствами [1, с.212].

Функціональна взаємодія управлінського персоналу, що притаманна системі, структурі, функціям і процесу управління та досліджена рядом таких науковців як Мильнер Б.З., Друкер П. Ф., Завадський Й.С. Зазначені категорії в свою чергу є щільно взаємопов'язаними між собою і знаходять свій прояв в процесі вироблення системою управління цілеспрямованого впливу на об'єкт управління. З точки зору функціонального призначення підприємства як бізнес-системи вивчення даної взаємодії дасть можливість виявити резерви щодо більш ефективної реалізації функцій управління через забезпечення відповідності виконання функцій рівню управління.

Тому дослідження функціональної взаємодії здійснюється за етапами: на першому етапі аналізується процес управління, визначаються управлінські

роботи, закріплені за кожним органом і виконання яких вимагає залучення інших органів, склад взаємодії управлінського персоналу та здійснення ними управлінських дій. На другому етапі виділяються зв'язки між органами, що забезпечують здійснення управлінських дій при виконанні робіт.

З метою дослідження можливих зв'язків між відповідними органами управління на предмет оцінки їхнього впливу щодо забезпечення якості процесів управління скористуємося методом індексації [2, с.116].

Склад дій процесу прийняття управлінських рішень може бути визначений через набір таких індексів:

P_p – підготовка рішення. Участь різних органів управління у виконанні даної дії може проявлятися неоднаково. Так, один функціональний відділ може приймати участь у підготовці рішення тільки частини проблеми, інший готує проект рішення за проблемою в цілому. Розподіл робіт між органами, що виконують дану операцію, відображається через індекси P_r і P_c , де:

P_z – підготовка рішення за проблемою в цілому здійснюється управлінським підрозділом, що несе відповідальність за виконання даної роботи;

P_c – підготовка рішення підрозділом-співвиконавцем, що готує необхідні матеріали для головного органу.

P – прийняття рішення;

B – виконання рішення;

K_p – контроль за виконанням рішення.

Сукупність зазначених робіт характеризує повний управлінський цикл, який може бути визначений набором індексів P_z , P_c , P , B_z , B_c , K_p . В той же час значимість виявленого складу управлінських робіт полягає у виділенні та оцінці зв'язків за кожною управлінською роботою, що встановлюються між органами управління. При цьому, виходячи з основних положень функціонально-структурного організування підприємства, існування органу управління як елементу керуючої системи неможливе без відповідної взаємодії з іншими елементами. Тому, враховуючи деяку універсальність характеру взаємодії, виявленої в процесі дослідження, можна умовно прийняти, що всі стійкі зв'язки, встановлені в процесі управління, є взаємодіями:

$Пд1$ – зв'язки між відповідальним виконавцем та іншими ланками управління, що надають необхідні дані, які дозволяють здійснити підготовку рішення;

$Пд2$ – зв'язки між відповідальним виконавцем та органом, що приймає рішення;

$Пд3$ – зворотний зв'язок: підписане і організаційно оформлене рішення доводиться до ланки, відповідальної за його виконання;

$Пд4$ – зв'язки між органом – відповідальним виконавцем даного рішення та іншими органами, що приймають участь в його виконанні;

$Пд5$ – зв'язки між базовим органом і органом, що здійснює контроль виконання рішення;

$Ус1$, $Ус2$, $Ус3$ – дії з узгодження управлінських робіт.

Зв'язки, необхідні для виконання базової роботи, відображаються через набір індексів $Пд_1, Пд_2, Пд_3, Пд_4, Пд_5, Ус_1, Ус_2, Ус_3$ (табл. 1).

Таблиця 1. Індксація функціональних зв'язків

| Управлінські дії, пов'язані з: | Функціональні зв'язки, за допомогою яких здійснюється: | | |
|--------------------------------|--------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|----------------------------------|
| | визначення даних для розрахунку показників | визначення підготовленого рішення на затвердження | визначення даних на узгодженість |
| Підготовка рішення | $Пд_1$ | | $Ус_1$ |
| Прийняття рішення | | $Пд_2, Пд_3$ | |
| Виконання рішення | $Пд_4$ | | $Ус_2$ |
| Контроль виконання | $Пд_5$ | | $Ус_3$ |

Система управління розглядається нами відносно органа управління, відповідального за виконання управлінських робіт ($Б_p$). Так, орган – I як відповідальний виконавець ($Б_p$) створює базовий документ і виконує управлінські дії, пов'язані з підготовкою рішення за проблемою в цілому ($П_r$) та його виконанням ($П_c$). Орган - II і - III є співвиконавцями, взаємодія яких з базовим органом здійснюється з метою підготовки даних ($Пд_1, Пд_4$) і узгодження основних дій ($Ус_1, Ус_2$). Прийняття управлінського рішення є прерогативою органу–IV, причому реалізація даної функції обумовлює взаємодію між органом – IV і базовим органом ($Пд_2, Пд_3$). Функція контролю за виконанням рішення реалізується також органом – IV. В процесі виконання даної дії між базовим органом і органом – IV встановлюється відповідна взаємодія ($Пд_5, Ус_3$).

На даному етапі вирішення проблеми оцінки взаємодії управлінського персоналу необхідно, сформулювати критерії вдосконалення взаємодії і умови, що визначають її ефективність. В якості критеріїв раціональної структури управління в праці [3, с. 141] приведені такі, як: відповідність ланок управління функціям управління; найменша кількість ланок в ієрархії управління; виключення дублювання функцій. В праці [4, с. 124] виділяються: ретельність управлінського персоналу; досягнення балансу стратегічних та поточних завдань; адаптивність організаційної структури до змінюваних цілей.

Таким чином, забезпечення якості процесів управління з точки зору забезпечення досягнення поставлених цілей в рамках обраної стратегії розвитку безпосередньо пов'язано із вдосконаленням функціонально-структурної взаємодії управлінського персоналу на основі підвищення якості роботи керівництва підприємства.

Література

1. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навчальний посібник // Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 448 с.
2. Мильнер Б.З. Теория организации: Учебник./ Б.З. Мильнер – Изд. 8-е, перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2012.— 807с.
3. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер. // Пер. с англ.: учеб. пос. М.: Вильямс, 2000. – 272с.
4. Завадський Й.С. Менеджмент: Management. / Й.С. Завадський - У 3 т. - Т. 1. - 3-вид., доп. - К.: Вид-во Європ. ун-ту. - 2001. - 542 с.
5. Ставицький О. В. Особливості розвитку стратегічного управління в Україні/ О. В. Ставицький. Ефективна економіка, НУХТ, № 8, 2011. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=646>

Костакова Л.Д.

асистент,

Свиридюк А. А.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ПРОФЕСІОГРАМИ ЕКОНОМІСТА

На сучасному етапі розвитку економічних відносин в Україні, підприємствам різних галузей потрібні висококваліфіковані та творчі кадри - спроможні вирішувати нестандартні завдання. Саме тому, сучасні підприємства висувають серйозні вимоги до своїх кандидатів. Такі вимоги знайшли своє відображення у професіограмах.

Професіограма - повний опис особливостей певної професії, що розкриває зміст професійної праці, а також вимог, які вона ставить перед людиною.

Для майбутніх фахівців в галузі економіки підприємств, важливим є розуміння сутності професійних знань та вміння їх застосовувати в практичній діяльності суб'єктів господарювання. Тож, огляд професіограми економіста, розгляд якостей, необхідних для успішного виконання професійної діяльності набуває особливого значення.

Проблемам досліджень в галузі складання професіографій, професіограм та професійно-комунікативної підготовки майбутніх економістів присвячені праці як українських так і закордонних науковців. Серед них такі, як С. Ю. Головін, С. Я. Карпіловська, Р. Й. Мітельман, Є.С. Романова, В. В. Синявський, О. М. Ткаченко, Б. О. Федоришин, І.Д. Ярошук та інші.

Проведений теоретичний аналіз наукових підходів свідчить про актуальність проблеми, а також потреби сучасного підходу і подальшого її вивчення в Україні.

Найважливішою умовою конкурентоспроможності професії на ринку праці є її ретельне вивчення і аналіз. Для розробки інформаційних методичних посібників, практичних рекомендацій з приводу відповідності людини певній професії розробляється професіографія.

Професіографія – це технологія вивчення вимог, що пред'являються професією до особистісних якостей, психологічних здібностей, психолого – фізичним можливостям людини [1].

До змісту професіографії входить і класифікація професій, що є необхідною умовою науково обґрунтованої системи професійної орієнтації. На сьогоднішній день ситуація вибору професії різко ускладнилась, що пов'язано з розширенням діапазону вибору. Тому класифікація професій стає в нагоді для доцільного професійного самовизначення людини, оскільки в ній відбувається виділення певних груп професій, об'єднаних спільністю вимог до психологічної структури працівника [3].

За допомогою професіографії складається професіограма.

Професіограма – перелік і опис знань, навичок, умінь, необхідних для успішного виконання професійної діяльності. Практичною метою розробки професіограм є забезпечення формування і розвитку необхідних особистісних характеристик і професійних якостей майбутнього фахівця [2].

До елементів професіограми входять: загальні положення; підготовка кадрів (типи навчальних закладів, рівень отриманої кваліфікації тощо); типові виробничі показники роботи (сфера діяльності та види праці, форми організації праці тощо); санітарно – гігієнічні умови праці; медичні протипоказання; кваліфікаційний профіль (професійна підготовка, загальний рівень інтелекту, тощо).

Останнім часом особливу популярність набула професія економіста. Економісти знаходять застосування своїх знань від маленьких фірм до великих корпорацій.

На думку С. Я.Карпіловської та колективу авторів, економіст повинен розуміти природу людської психіки, вміти дати психологічну характеристику особистості, її темпераменту, здібностей, інтерпретації особистого психічного стану, володіти простими прийомами саморегуляції, а також здійснювати соціально-психічне регулювання у трудових колективах [3].

Дослідження І.Д. Ярошук переконують нас в тому, що лише фахівець з високим рівнем професійних знань, комунікативних навичок, уміння вести дискусію та будувати міжособистісні стосунки спроможний результативно виконувати завдання професійної діяльності [4].

І.Д. Ярошук також систематизувала необхідні якості професіограми економіста в формі таблиці (вивчаючи праці О.С. Романової), серед яких особливу увагу приділяє аналітичному мисленню, вмінню тривалий час

займатися одноманітним видом діяльності, високому рівню математичних здібностей, відповідальності, комунікабельності, старанності тощо [5].

Проте, запропоновану О.С.Романовою класифікацію якостей економіста доцільно доповнити такими як:

- вміння організувати робочий процес, систематизація робочого процесу;
- запорука позитивного результату;
- вміння згладжувати конфліктні ситуації, оскільки конфлікти знижують продуктивність, породжують погіршення відносини між членами колективу тощо;
- здатність до самоосвіти, саморозвитку – необхідність виникає у зв'язку з постійними змінами на інформаційному полі, безперервному оновленні нормативного забезпечення та законодавчої бази.

Таким чином, ми дослідили, що професіографічна інформація спонукає суб'єкта до самоперевірки відповідності тієї чи іншої професії. Запропоновані якості можуть бути корисними для професіограми економіста, що дозволить з нової, сучасної точки зору підійти до організації економічної професії для досягнення оптимальних результатів, яких вимагає сучасність.

Література

1. Головін С. Ю. Словник практичного психолога, Мінськ.: Харвест, 1998 р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://psychology.net.ru/dictionaries/psy.2.html?word=721>
2. Степанов О. М. Психологічна енциклопедія / О.М.Степанов – К.: «АКАДЕМВИДАВ», 2006. – 424 с.
3. Карпіловська С. Я. Основи професіографії: [навч. посіб]./ С. Я. Карпіловська, Р. Й. Мітельман, В. В. Синявський, О. М. Ткаченко, Б. О. Федоришин – К.: МАУП, 1997. – 148 с.
4. Ярощук І. Проблема формування готовності майбутнього економіста до іншомовного професійного спілкування./ І.Ярощук, О.Блашків // Педагогічний дискурс. – 2015. – №19. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу:<http://peddyskurs.kgpa.km.ua/Files/19/44.pdf>
5. Ярощук. І. Д. Теоретичне обґрунтування професіограми економіста з позицій ділової комунікації. // Педагогічна наука: історія, теорія, практика, тенденції розвитку. – 2009. – №1.[Електрон. ресурс]. – Режим доступу: http://intellect-invest.org.ua/pedagog_editions_e-magazine_pedagogical_science_arhiv_pn_n1_2009_st_31/

Добровольский В. В.

к. е. н., старший викладач

Лавріненко Д.М.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА СУЧАСНИЙ СТАН ЕКОНОМІКИ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

У 2012 році Україна вперше потрапила в міжнародні туристичні рейтинги і путівники, змогла сформувати позитивний туристичний імідж. Українські туроператори чекали поступового зростання туристичного потоку, але на жаль політична, військова і економічна криза в країні вплинула на очікуваний результат. Туристичний бізнес України втратив приблизно 80% свого потенціалу. Туристичний бізнес зазнав подвійного удару спочатку політичного, потім економічного [1].

Мета роботи охарактеризувати стан туристичних підприємств України на сьогоднішній день і запропонувати інноваційні технології, які в подальшому зможуть підвищити економічний рівень туристичного бізнесу України.

Поставленні завдання:

- визначити поняття «інновація» у сфері туризму;
- проаналізувати стан туристичних підприємств України;
- виявити напрями вдосконалення та запропонувати інноваційні технології у сфері туристичного бізнесу України;

Вивченням інноваційних процесів в різних галузях займалися багато вітчизняних та зарубіжних дослідників, П. Друкер, Н. Мончев, Э. Менсфілд, І. Перлаки, М. Портер, Й. Шумпетер та інші, але всі вони трактують поняття «інновація» по різному. Інновації та нові інформаційні технології стають визначальними факторами для конкурентоспроможності індустрії туризму та активізації обмінів з іншими секторами економіки, пов'язаних з ними.

За останній рік частка людей, які можуть здійснювати великі покупки, в Україні скоротилася з 20 до 11%. На це вплинула девальвація національної валюти за останній рік. На сьогодні більшість українців не може дозволити собі відпочинок за кордоном, тому вони відпочивають на території України [3]. Ті, хто має змогу відпочинку за кордоном, обирають країни, де зберігають ліберальний підхід до наших співгромадян, як в питаннях візового режиму, так і в цій політиці (Таблиця 1).

У зв'язку зі сформованою ситуацією, хочу запропонувати можливі інноваційні нововведення саме в туристичному бізнесі України.

По перше – треба звернути увагу на діловий (MICE) - туризм в Україні. Ділові подорожі, незалежно від економічної ситуації, завжди будуть актуальні. Цього року в рамках виставки UITT 2016, вперше відбулась конференція «Перспективи розвитку ринку авіаційних перевезень України, країн СНД і Центрально-Східної Європи». За підтримки асоціації «Аеропорти України» Конференція UITT сприяє розвитку ділового туризму. Це правильний шлях для

України. Хоча зараз туризм України переживає не найкращі часи, та можливість розвитку ділового туризму у таких умовах можливий [4].

Таблиця 1. Ціни відпочинку – 2016

| Країна | Ціна | Харчування | Місто |
|-------------------------------------------------------------|-------|--------------------|----------------|
| Албанія | 1000* | ВВ (Сніданки) | Ксаміл |
| Болгарія | 1250 | ALL (Все включено) | Сонячний Берег |
| Грузія | 1300 | ВВ (Сніданки) | Батумі |
| Кіпр | 1300 | ALL (Все включено) | Пафос |
| Турція | 1000 | ALL (Все включено) | Анталія |
| Чорногорія | 1400 | ВВ (Сніданки) | Будва |
| Ціни вказані в доларах на двох, 7 ночей, червень, готелі 4* | | | |

Розвиток українського внутрішнього туризму – ще одна з можливостей розвитку туризму і підтримки туристичного потенціалу. Об'єднаний національний стенд України – спеціально розроблений проект, який презентує як туристичні регіони та міста, так і комерційні установи, громадські організації, асоціації й альянси, що пропонують відпочинок у нашій країні [4].

Цього року у рамках програми виставки UITT 2016 відбудеться круглий стіл «Інновації та кращі рішення для активного екотуризму». На ньому будуть розглянуті можливості весняно-літнього сезону: цікаві пропозиції знайдуть як прихильники пляжного, гірського відпочинків, так і шанувальники екскурсій.

Ще один шлях до інноваційних нововведень в українському турбізнесі – це «Херсонщина туристична».

На Херсонщині розпочато реалізацію проектів з оснащення пляжних і відпочинкових зон, відбувається запровадження та реалізація інноваційних проектів в сфері розвитку туризму та курортів. [2].

Розвиток українського тур бізнесу за системою франчайзингу – це одна з інноваційних можливостей українського тур бізнесу. Турагенти отримують практичні поради по налагодженню бізнес-контактів, а ще цього року, з метою розвитку бізнесу, для представників туристичних агентств було розроблено спеціальну Байєрську програму, в рамках якої відбудуться зустрічі з провідними компаніями туристичного ринку [4].

Туризм є важливим інструментом зміцнення думки про Україну в світі, формує наші цінності і сприяє розвитку привабливості країни, яка є результатом багатого культурного обміну, мовного розмаїття і творчості.

Література

1. Жураєва К.А. Інноваційні технології у туризмі. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.geograf.com.ua>.
2. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні.- Чернівці: Книги-XXI, 2003. - 300 с.
3. Туризм та Україна. Незбувшийся розквіт. – [Електронний ресурс]: - <http://rian.com.ua/analytics/20150719/370807036.html>

4. Україна. Подорожі та туризм. – [Електронний ресурс]: - <http://www.uitt-kiev.com/>

Гросул В.А.,

д.е.н., професор, зав. кафедрою економіки та управління,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

Филипенко О.М.,

к.е.н, доцент, професор кафедри економіки та управління,
Харківський державний університет харчування та торгівлі

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Формування споживчого ринку, його принципово нова структуризація з позицій відносин власності, виникнення великої кількості та якісної різноманітності господарюючих суб'єктів, їхня повна господарська й фінансова самостійність вимагають нових підходів до оцінки ефективності всіх сторін діяльності підприємств.

Ефективність підприємства є невід'ємною, обов'язковою складовою його конкурентоспроможності. У кінцевому рахунку ефективність є основним фактором конкурентоспроможності, в зв'язку з чим в сучасних умовах змінюються підходи до оцінки ефективності, стоять нові завдання формування системи і комплексу показників для різноманітних цілей дослідження, прогнозування ефективності підприємств з урахуванням галузевої специфіки.

Сучасні теорії оцінки ефективності використовують новий підхід, у контексті якого ефективність розуміється як оптимальність.

Поняття ефективність управління стратегічним розвитком підприємства пропонується розуміти, як процес пошуку розумного балансу між досягненням результату стратегічних цілей підприємства й витратами матеріального і нематеріального порядку, що виникають у процесі реалізації стратегії для одержання конкурентних переваг при раціональному використанні економічних ресурсів [1].

Розвиток науки в області оцінки ефективності діяльності підприємств іде по двох основних напрямках:

1. Удосконалення оціночних показників у рамках концепції ціннісно-орієнтованого управління (Value-Based Management).

2. Створення комплексних систем оцінки в рамках концепції вимірювання досягнень (Performance Measurement).

Можна виділити кілька ключових проблем, рішення яких може ґрунтуватися на системах управління класу Business Performance Management [2]:

- ефективна організація делегування повноважень, що обумовлює децентралізацію процесів управління, яка забезпечує мінімізацію негативного впливу бюрократизованих управлінських структур підприємства на його розвиток;

- інформаційна прозорість підприємства для менеджерів, управлінські рішення яких повинні бути засновані, насамперед, на достовірній інформації, використання якої обумовлює те, що прийняті рішення в достатньому ступені відбивають поточні проблеми підприємства і дозволяють ефективно розв'язувати управлінські завдання;

- усунення практики нераціонального стимулювання підрозділів підприємства, кожний з яких має певне коло завдань, на вирішення яких спрямована його діяльність.

До систем класу BPM належать рішення, що забезпечують ключові процеси стратегічного управління: системи управління за ключовими показниками, системи корпоративного планування і бюджетування, системи формування та аналізу консолідованої звітності, засоби моніторингу та аналізу управлінської інформації [3].

У рамках Performance Measurement підходів більше затребуваною виявилася система Balanced Scorecard як найбільш оптимальна модель оцінки ефективності. Перевагою даного методу, є визначення найбільш короткого і ефективного шляху для досягнення економічного ефекту від реалізації стратегії.

Стосовно традиційних методів, даний метод має змішаний підхід до оцінки ефективності, що припускає оцінку як фінансових складових (збільшення прибутку, обсягу продажів і т.ін.), так і нефінансових складових (роботу співробітників із клієнтами, мотивацію, кваліфікацію співробітників). Актуальність оцінки нефінансових складових висока, тому що якісна робота співробітника і якісне обслуговування клієнтів, безпосередньо впливає на доходи підприємства.

Удосконалювання системи Balanced Scorecard ведеться за двома напрямками. Перший напрямок - удосконалення вартісних показників у бік їхньої інтеграції. Другий - розвиток традиційних методів Balanced Scorecard, запропонованих Хьюбертом Рамперсадом [4].

В основі обох концепцій лежить системний підхід, що проявляється через комплексність і взаємне зв'язування різнорідних і різноякісних показників оцінки ефективності.

Використання концепції BSC, збільшить шанси підприємства в досягненні цілі. Тому що вона передбачає формування стратегічних карт, що представляють собою зоровий опис цілей і показників, а так само шляхів їхнього досягнення.

Побудова стратегічної карти підприємства складається із чотирьох складових:

- фінансова складова використовується для оцінки фінансових результатів (виручка, рентабельність і т. ін.);

- клієнтська складова використовує показники ефективної діяльності підприємства для споживачів (збільшення кількості постійних клієнтів, освоєння нових ринків збуту);

- внутрішні бізнес-процеси містять у собі показники ефективності головних бізнес-процесів, від чого залежить задоволення споживачів і зниження витрат та зменшення ризиків;

- складова розвитку і зростання персоналу оцінює задоволеність колективу та обслуговування споживачів, впровадження нових технологій, навчання персоналу підприємства.

Кількість і найменування ключових показників, що входять до складу факторів оцінки ефективності можуть варіюватися залежно від важливості для конкретного підприємства.

Кожний показник стратегічної карти впливає один на одного, тим самим впливає на результат. Такий зв'язок між складовими є причинно-наслідковим, він дозволяє побачити причини виникнення проблем у системі підприємства. Припустимо, погіршення якості продукції підприємства спричинить зменшення числа клієнтів, знизить обсяг продажів і як результат зниження прибутку. Щоб цього уникнути, підприємству необхідна побудова стратегічної карти розвитку підприємства, що вчасно визначить і допоможе підприємству усунути ряд проблем, тим самим уникне втрати прибутку.

Метод BSC дозволить максимально оптимізувати діяльність підприємства. Завдяки цьому методу можна відстежити діяльність підприємства на кожному етапі від навчання персоналу до оцінки ефективності результатів.

Література

1. Иванова Н.И. Национальные инновационные системы / Н.И. Иванова. – М.: Наука. – 2002. – 442 с.

2. Дьякова Е. Управление эффективностью бизнеса и управление бизнес-процессами: возможности интеграции / Е. Дьякова // Финансовая газета. – 2010, № 8. – С. 10.

3. Исаев Д. Системы управления эффективностью: методология и информатизация / Д. Исаев // Финансовая газета. – 2010, № 41. – С. 6.

4. Хьюберт К. Рамперсад Универсальная система показателей деятельности. Как достигать результатов, сохраняя целостность / К.Р. Хьюберт. – М.: «Альпина Паблишер». – 2009. – 352 с.

Кулініч Т.В.

к.е.н., доц., доцент кафедри менеджменту організацій,

Мних Я.І.

студентка магістратури

Національний університет «Львівська політехніка»

РОЗКРИТТЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАСОБАМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Для багатьох українських організацій проблему становить не відсутність конкурентних переваг (КП), а нездатність їх виявити і розкрити. Розв'язанню цієї проблеми сприяє ефективне застосування прийомів, методів, заходів та інструментів (а отже засобів) стратегічного управління.

За засновником теорії конкуренції М. Портером, організація може розглядати свої специфічні КП як здобуття ключових факторів успіху в залученні та збільшенні віддачі від інвестицій, у кращих умовах функціонування, у більш ефективному використанні наявних ресурсів та ін. [1, с.12]. Спрощено КП подають або через нижчі витрати, або через диференціацію товарів.

Узагальнення сучасних здобутків у сприйнятті КП може бути концентровано представлено таким чином [1, с. 37]: рівень КП (з або без поліпшення використання комплексу ресурсів) може бути оцінений через зіставлення рівня рентабельності виробництва цієї організації, еластичність попиту та розмір відносної частки ринку (за умови дотримання певних вимог ідентичності конкурентів) на найближчу перспективу за оптимістичним прогнозом.

Водночас встановлення КП ускладнюється тим, що ми насправді розуміємо під конкурентоспроможністю (КСП) організації. За найбільш «вузького» погляду на КСП можна звести таку оцінку до оцінки продукції (товарів, робіт, послуг), зокрема до характеристики порівняно кращих конкурентних властивостей найбільш типового, популярного та/ або прибуткового представника в асортименті. І тоді КП організації будуть визначатися через кращі якісні (або технічні) і економічні (цінові) параметри її продукції у їх зіставленні аналогічною продукцією конкурента, що дозволить організації у майбутньому привабити більше клієнтів (споживачів цієї продукції) і, внаслідок цього, отримати більший дохід.

За найбільш широкого погляду на КСП організації, її сприйняття може бути зведено до оцінювання вартості бізнесу [2]. І тоді порівняння двох організацій, що конкурують за приваблення капіталу у їх розвиток (на основі вартісного підходу), вимагатиме формування переліку критеріїв (що мали би в перспективі трансформуватимуться у конкурентні переваги), які дозволили би розробити і реалізувати найбільш дієву ринкову стратегію організації із максимальним нарощуванням її вартості. Оскільки існує багато різних методів встановлення вартості бізнесу (витратний, аналогів, мультиплікаторів, капіталізації, приведених грошових потоків та ін.), то встановлення КП визначатиметься вибраним для такої оцінки методом і його факторами впливу та результативними показниками.

При ніби значній розбіжності обидва підходи мають багато спільних точок: необхідність стратегічного погляду на розвиток організації, постійний пошук переваг, оптимізація використання ресурсів і резервів тощо.

При визначенні КП мають бути внесені певні обмеження, які забезпечують дещо ідентичні умови (обставини) і міру подібності (набір характеристик) порівнюваних об'єктів: однакові фази життєвого циклу, характер функціонування, шабелі в ринковій конкурентній ієрархії тощо

Знову ж таки, якщо згадати про динамічність розвитку товарів і ринків, доходимо висновку про нестійкість КП організації, а отже стає зрозумілою додаткова потреба в проведенні прогнозування для обґрунтування такої стратегії, що дозволить не тільки вистояти, але й перемогти у конкурентній боротьбі.

Утвердження переваг і здобуття перемог неможливо без суб'єктивного погляду на розвиток організації, а отже сприйняття її конкурентних характеристик передбачає врахування так званого «людського фактору». Останній хоча і вносить певну ірраціональність і неточність в оцінку процесу і результатів конкурентної боротьби, проте додає і свої «дивіденди» до більш якісного розвитку організації у вигляді синергетичного ефекту [3, с.51]. Іншим підсилюючим, але раціональним фактором, який фактично закладають в основу всіх можливих КП організації, які треба формувати і розвивати, є інновації. Вони можуть стосуватися як сфери управління витратами (через вдосконалення техпроцесів, оптимізацію використання ресурсів тощо), так і адаптивного стратегічного управління (коли КП визначає швидкість реакції, першість у прийнятті і впровадженні вірного рішення, свіжий погляд на проблему, винайдення ніші), а також реалізації стратегії «переслідування лідера» ґрунтуючись на бенчмаркінговому підході та із застосуванням результатів ін. стратегічно орієнтованих маркетингових досліджень.

Зрозуміло, що інноваційний підхід до розкриття КП організації має спиратися на можливості і винайдені внутрішні резерви у всіх функціональних сферах, а також на застосування адаптаційних тактик і стратегій щодо подолання зовнішніх перешкод розвитку з урахуванням змін у поведінці стейкхолдерів.

Для того, щоб розкриті і здобуті КП забезпечували організації стійкий і стабільний розвиток, найбільш оптимальним варіантом є «попередня реалізація збалансованої стратегії (її) росту» [4]. Остання має забезпечити: органічний (а не штучний, тимчасовий) розвиток, спрямований на розкриття і акумуляцію внутрішніх резервів; збільшення активів тільки під обґрунтовані цільові середньоризиковані інноваційні проекти; постійне проведення власних або моніторинг світових прикладних досліджень в обраній сфері впливу; паралельно-попереднє впровадження комплексу новацій, яке дозволить не допускати істотних фінансових провалів і робити певні «прориви»; поетапне додавання таких КП, яке дозволить вийти і утвердитися на зовнішніх ринках.

Література

1. Конкуренентоспроможність підприємства: оцінка рівня та напрями підвищення: [моногр.; за ред. О. Г. Янкового]. – Одеса : Атлант, 2013. – 470 с.

2. Путеводная звезда менеджера // <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=693>.
3. Тищенко А. Н. Стратегия управления развитием предприятия / А. Н. Тищенко, О. С. Головки. – Х.: ЭДЭНА, 2003. – 198 с.
4. Продуманная проактивность // <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=911>.

Ткачук В.В.

к. е. н., доцент кафедри економіки підприємства
Кам'янець-Подільського національного університету
імені Івана Огієнка

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Алгоритм розвитку української аграрної економіки вимагає активізації інноваційної діяльності та переходу на інноваційну модель, як у теоретичному, так і в практичному аспектах, оскільки інноваційний шлях розвитку економіки є невід'ємною частиною загальносвітового науково-технічного прогресу в умовах глобалізації нашої держави.

Формування інноваційної моделі розвитку аграрних підприємств потребує ретельного вивчення різних об'єктів та явищ складного і багатопланового механізму, що поєднує інвестиційну, фінансово-кредитну політику, удосконалення організації праці та виробництва.

Досвід ряду країн які досягли потужного економічного розвитку показує, що саме здатність країни до технологічних змін, спроможність суспільства опанувати та використати знання, вміння, досвід є визначальною ознакою його спроможності до соціально-економічного добробуту на основі інноваційного піднесення.

Сприяти усі цим процесам можливо лише через розвиток системи організаційно-економічних механізмів підприємства, що є результатом дії поєднання внутрішніх і зовнішніх чинників функціонування та розвитку підприємства, в якому відображається складна система різноманітних економічних відносин. Разом з тим, зі свого якісного боку, він виступає і визначальним фактором успішності цього підприємства, будучи інструментом досягнення поставленої мети

Також, як свідчать дослідження наукових джерел і практика господарювання, незважаючи на порівняно широку вживаність терміну «організаційно-економічний механізм», існує проблема щодо формування дієвого

та універсального способу його стимулювання. Тому, на основі аналізу та конкретизації процесів перетворення наукових знань на інновації, спробуємо з'ясувати дію організаційно-економічного механізму як сукупності взаємопов'язаних елементів інноваційної системи.

На нашу думку, організаційно-економічний механізм управління аграрним підприємством є складовою господарського механізму, яка представляє собою систему організаційних та економічних методів забезпечення взаємодії організаційних, виробничих, фінансово-економічних процесів на всіх рівнях управління, що сприяє збільшенню конкурентних переваг, реалізує взаємодію керуючої і керованої підсистем і представляє собою сукупність економічних методів і важелів, організаційної структури управління, форм і методів впливу на діяльність економічної системи, орієнтованих на суспільні потреби та ефективності діяльності підприємства в цілому. Основною функцією даного механізму є реалізація процесу розробки, прийняття і виконання управлінських рішень, спрямованих на досягнення поставленої мети підприємства, об'єктом впливу організаційно-економічного механізму є потенціал підприємства, а кінцевою метою його функціонування – досягнення ефективних результатів діяльності підприємства.

Поряд із загальними принципами і формами організації виробничого процесу в конкретних умовах функціонування підприємства слід враховувати особливості спеціалізації агропідприємства рослинницького чи тваринницького напрямку:

- тісний економічний взаємозв'язок з сільським господарством, який викликає залежність підприємств від виробників сировини;
 - високі витрати на заготівлю сільськогосподарської продукції;
 - сезонність та масовість виробництва;
 - використання специфічної початкової сировини, яка має характер швидкого псування;
 - урахування в сировині, крім кількісних показників, ще і якісних характеристик;
 - специфіка виробничої структури, а саме безперервність і відносно невелика тривалість виробничого процесу;
 - виробництво продукції послідовною обробкою сировини відповідно технологічних фаз, стадій із суворим дотриманням рецептурного режиму.
- Для підвищення ефективності виробництва необхідні:
- удосконалення організаційного рівня підприємства та технічного оснащення виробництва;
 - раціональна організація заготівельної діяльності на підприємствах;
 - збільшення випуску якісної продукції за рахунок ефективнішого використання робочих машин та устаткування;
 - економія і раціональне використання матеріальних ресурсів та підвищення рівня технологічних процесів виробництва;
 - підвищення рівня ефективності управління та обслуговування виробництва.

На сучасному етапі економічного розвитку підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств можливе за умов впровадження інноваційних технологій виробництва, розвитку інтеграційних процесів, залучення інвестицій для модифікації технологічного обладнання, використання математичних методів та інформаційних технологій в процесі прийняття управлінських рішень.

За підсумками результатів дослідження всі елементи організаційно-економічного механізму розвитку інноваційної діяльності аграрних підприємств можна об'єднати у три блоки

Перший – теоретичні і методологічні основи інновацій, узгодження стратегії розвитку аграрного виробництва і інноваційної діяльності на підприємстві згідно наявного інноваційного потенціалу та оцінка сучасного стану аграрного виробництва.

Другий блок – відображає елементи механізму регулювання інноваційної діяльності, а також реформування аграрних підприємств (або виробничого процесу) як основної передумови сприйняття інноваційних процесів у на підприємстві та, зокрема, у виробничій діяльності.

Третій блок – основні напрямки активізації інноваційної діяльності підприємства. В сукупності усі три блоки складають систему елементів організаційно-економічного механізму, які повинні забезпечити взаємне поєднання інноваційного процесу в напрямку розробки та впровадження науково-технологічних інновацій у системі аграрного виробництва.

Впровадження побудованих за такою схемою організаційно-економічних механізмів розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств в кінцевому підсумку повинно привести до забезпечення стабільності економічного розвитку як на рівні галузі, так і на рівні країни.

Отже, динаміка світових тенденцій спонукає Україну до вироблення відповідної інноваційної політики, без якої неможливий поступальний розвиток економіки держави.

Інновації стосуються і динаміки господарської діяльності і реалізації основних законів соціально-економічного розвитку суспільства. Кардинально змінити економічну ситуацію в Україні можна шляхом використання інноваційних факторів розвитку, досягнень сучасної науки і новітніх високих технологій як головного ресурсу економічного зростання.

Отже, втілення в життя інноваційної моделі розвитку економіки вимагає дослідження різноманітних об'єктів та явищ як системи, або складного і багатопланового механізму. Система науково-технічних пріоритетів і економічних планів держави має ґрунтуватися не тільки на зусиллях використання наявного науково-технічного та економічного потенціалів, а також на максимальній інтеграції до світового контексту науково-технічного розвитку.

На підставі проведеного теоретико-методологічного аналізу уточнено сутність організаційно-економічного механізму інноваційного процесу, підтверджено його складність та багатогранність, що характеризують

сукупність форм, методів, елементів, способів взаємодії та важелів стимулювання, спрямованих на досягнення стратегічної мети інноваційного розвитку.

Організаційно-економічний механізм підприємства аграрної промисловості слід розглядати як складу систему, що включає підсистеми прогнозування і планування розвитку, мотивації, організації, інформаційного забезпечення. Формування дієвого організаційно-економічного механізму сприятиме вирішенню однієї з найважливіших проблем сучасного господарювання – підвищення конкурентоспроможності українського аграрного сектору в цілому, як єдиної цілісної системи.

Література

1. Ансоффа И. Новая корпоративная стратегия / Ансофф И. – СПб.: ПИТЕР, 1999.-415с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: Навчальний посібник /В.О. Васеленко.- К.: ЦУЛ, 2003-428с.
3. Гудзинский О.Д. Державна політика інноваційного розвитку економіки /О.Д. Гудзинський // Інвестиції: практика та досвід - № 18. – 2010 – с. 98-102.
4. Контроль в системі стратегічного управління підприємствами (теоретико-методологічні аспекти): монографія [Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Аксентюк М.М., Пилепенко О.С.].-К.: Аграр Медіа, 2011.-325с.

Сорочан В. О.

асистент кафедри міжнародної економіки та туризму
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

Альфер О. В.

студентка 4 курсу

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОБГРУНТУВАННЯ ВПЛИВУ ПРОМИСЛОВОГО ТУРИЗМУ НА ЕКОНОМІКО-ФІНАНСОВИЙ СТАН ПІДПРИЄМСТВ

Промисловість – найважливіша структурна ланка (сектор) господарського комплексу України. На неї припадає 1/3 основних фондів та понад 35% зайнятого в даному секторі населення [1]. Спад промисловості, що спостерігається в Україні в останні роки, зумовлений різким зниженням випуску продукції, а також неефективністю функціонування підприємств [2]. Тому для успішного функціонування керівникам промислових підприємств слід на основі аналізу свого економіко-фінансового стану приймати раціональні

управлінські рішення. Виходячи з аналізу економіко-фінансового стану, будь-яке функціонуюче підприємство визначає свою конкурентоспроможність, оцінює, в якій мірі гарантовані економічні інтереси самого підприємства і його партнерів у фінансовому і виробничому відношенні. Завдяки цьому, щоб забезпечити стабільні показники економіко-фінансового стану, деякі промислові підприємства розвивають промисловий туризм.

Промисловий туризм – це організація регулярних туристичних турів на діючі промислові підприємства. Оскільки промисловий туризм – явище міждисциплінарне, то досліджень, присвячених проблемам його розвитку, небагато. Серед вітчизняних наукових дослідників, які займалися дослідженням теоретико-методологічних проблем організації та розвитку промислового туризму, слід виділити таких вчених як О.Е. Афанасьєв, В.С. Пацюк, Ю.Г. Тютюнник, В.Ф. Данильчук, В.Г. Кулеш.

Промисловий туризм дозволяє вирішити такі завдання як покращення іміджу підприємства, підвищення корпоративної культури, лояльності для існуючих та аттрактивності для потенційних клієнтів. Однак найважливішим результатом повинно стати покращення економіко-фінансового стану підприємства. Вивченням питань використання економіко-фінансового аналізу підприємства займалися видатні наукові вчені, як І. Ансофф, А.Дж. Стрікленд, А.А. Томпсон [3-4]. Зокрема, І. Ансофф поняття фінансового аналізу та процес формування стратегії підприємства розглядає як єдине ціле [3]. А. Томпсон і А. Стрікленд вважають, що фінансовий аналіз є основою здійснення правильного стратегічного вибору, на основі обґрунтованих альтернатив та критеріїв вибору [4]. Але питання впливу промислового туризму на економіко-фінансовий стан підприємств недостатньо досліджений, тому, метою дослідження є обґрунтування впливу впровадження промислового туризму на результати функціонування підприємств.

Промисловий туризм, хоча й не посідає домінуючих місць на світовому туристичному ринку, проте за кордоном вже зайняв певну нішу на туристичному ринку. Так екскурсії на підприємства видобувної промисловості, зокрема, в шахти, рудники, кар'єри відмічені на 4 континентах: Польща - шахти Величка та Бохні (6 тис./день 1); Канада - Монетний Двір (1,6 млн./рік); Австралія - золоті шахти м. Теннант Крік; Тайвань - Індустріальний парк Hsinchu Science (HSIP) (тайваньська силіконова долина) (10 тис./рік).

В Україні останніми роками починає розвиватися промисловий туризм. Для промислових об'єктів впровадження туристичних маршрутів й екскурсій є оригінальним способом представити свою продукцію, поліпшити імідж компанії й галузі в цілому, а також забезпечити стійкий економіко-фінансовий стан.

У багатьох областях України є промислові об'єкти, які можуть викликати інтерес у туристів з різних причин. Наприклад Дніпропетровська область - Завод соків та напоїв "Ерлан" (ТМ "Біола"), Донецька - Артемівський завод шампанських вин, соляна шахта в Соледарі; Запорізька - ДніпроГЕС, Запорізька АЕС, ВАТ "Запоріжжюк"; Київська - ЧАЕС, пивзавод "Оболонь";

Миколаївська - Південно-Українська АЕС, Завод “Зелений Гай”, компанія “Сандора”, Баштанський сир-завод, суднобудівний завод ім. 61 комунара, тури по винних підвалах найвідоміших виноробних господарств; Полтавська - Рудовидобувний кар’єр Полтавського гірського збагачувального комбінату (Ferrexpo Poltava Mining); Тернопільська - Фабрика ялинкових іграшок, пивзавод; Харківська ЛВЗ “Prime”.

З українських аматорів прикладом промислового туризму може слугувати Артемівський завод шампанських вин, який розташований під землею на глибині 70-80 метрів.

Артемівський завод шампанських вин (АЗШВ) - найпотужніший у східній Європі завод. АЗШВ – підприємство прибуткове і знаходиться в стадії економічного зростання. Зростають обсяги виробництва і продуктивність праці. З першого травня 2012 року збільшилась заробітна плата на 30%, а з січня ще на 20%. У 2012 році створено 96 нових робочих місць. В цьому році Артемівський завод вийшов на ринок Греції, Таїланду, Молдови, а продукція АЗШВ вже зараз представлена в більш ніж 20 країнах світу, зокрема США, Канаді і навіть Австралії. Експортні поставки в минулому році зросли у два з половиною рази [10]. Якщо проаналізувати фінансову звітність підприємства АЗШВ за останні 2 роки [11], а саме основний показник фінансово-економічного стану – дохід (табл. 1), в тому числі отриманий від екскурсійної діяльності, то можна побачити, що 2% в загальному обсязі виторгу займає саме промисловий туризм (рис.1.).

Таблиця 1

Структура доходу підприємства «Артемівський завод шампанських вин»

| Стаття доходів | Значення показника за роками, тис. грн. | |
|----------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|----------|
| | 2012 | 2013 |
| Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції(товарів, робіт, послуг), у тому числі: | 217456,3 | 255832,0 |
| - дохід від реалізації готової продукції на експорт | 43130,8 | 55995,0 |
| - дохід від реалізації товарів | 6106,8 | 11414,0 |
| - дохід від реалізації готової продукції вітчизняним покупцям | 163588,7 | 182612,0 |
| - дохід від реалізації екскурсійних послуг | 343,6 | 578,0 |
| - дохід від реалізації хліба | 99,6 | 51,0 |
| - дохід від реалізації робіт та послуг | 4186,8 | 5182,0 |
| - інші операційні доходи, з них: | 27 117,4 | 54702,0 |
| дохід від реалізації іноземної валюти | 26062,1 | 42072,0 |
| дохід від операційної курсової різниці | 543,1 | 12020,0 |
| дохід від реалізації основних фондів | 512,2 | 610,0 |

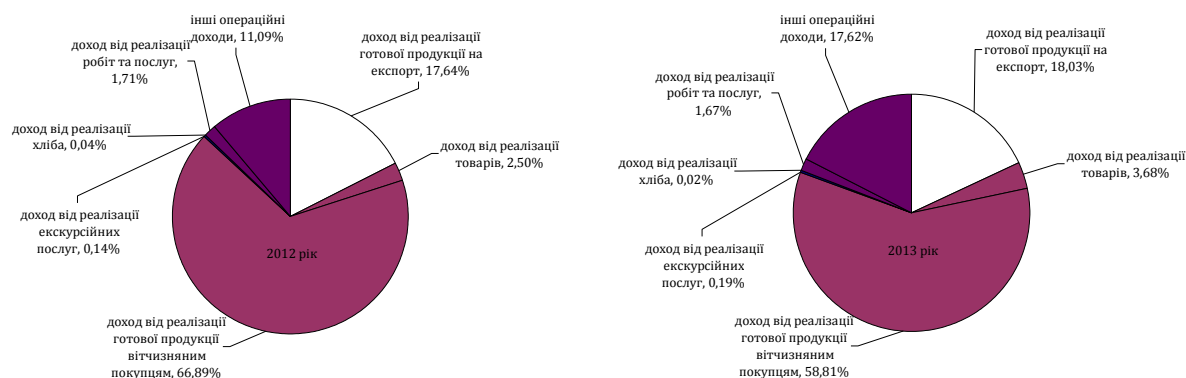


Рис.1. Структура доходів підприємства «Артемівський завод шампанських вин» за 2012-2013рр.

З діаграми видно, що дохід від реалізації екскурсійної діяльності займає не значну частку в загальному обсязі доходів, але за допомогою кореляційного аналізу можна оцінити вплив впровадження промислового туризму на фінансово-економічний стан всього підприємства «АЗШВ», використовуючи показники за останні п'ять років, які, на нашу думку, найбільш впливають на фінансово-економічний стан підприємства (табл.4).

Таблиця 2

Оцінка впливу промислових екскурсій на фінансово-економічний стан підприємства «Артемівський завод шампанських вин»

| Показники, тис.грн | Значення показника за роками | | | | | Змінні |
|------------------------------------------|------------------------------|--------|---------|--------|--------|--------|
| | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | |
| Дохід від реалізації екскурсійних послуг | 161 | 179 | 198,6 | 343,6 | 578 | x_1 |
| Собівартість реалізації продукції | 114845 | 127605 | 141784 | 172447 | 188687 | x_2 |
| Загальні витрати | 138112 | 153458 | 170509 | 202061 | 236475 | x_3 |
| Дохід від реалізації продукції | 188102 | 209003 | 232225 | 267441 | 309988 | x_4 |
| Чистий прибуток | 12643 | 14048 | 15608,9 | 15395 | 19357 | y |

На основі побудови багатофакторної кореляційної моделі [12], проведемо аналіз впливу доходу від реалізації екскурсійних послуг, собівартості від реалізації продукції, доходу від реалізації продукції та загальних витрат на показник чистого прибутку підприємства «АЗШВ» (рис.2).

| | | | |
|----------|----------|----------|----------|
| 1 | 0,930365 | 0,963131 | 0,986126 |
| 0,930365 | 1 | 0,992005 | 0,977685 |
| 0,963131 | 0,992005 | 1 | 0,994248 |
| 0,986126 | 0,977685 | 0,994248 | 1 |

Рис.2. Матриця багатофакторної кореляційної моделі

Так як в матриці виявлені сильні кореляційні зв'язки між чинниками, які передбачалося врахувати, модель багатофакторної регресії не доцільно

будувати, тому використовуємо прості лінійні залежності парних показників, доходу від реалізації екскурсійних послуг з такими показниками як чистий прибуток та доход від реалізації, а також з урахуванням часового ряду (рис.3) для визначення коефіцієнту детермінації, який показує тісноту зв'язку між чинниками.

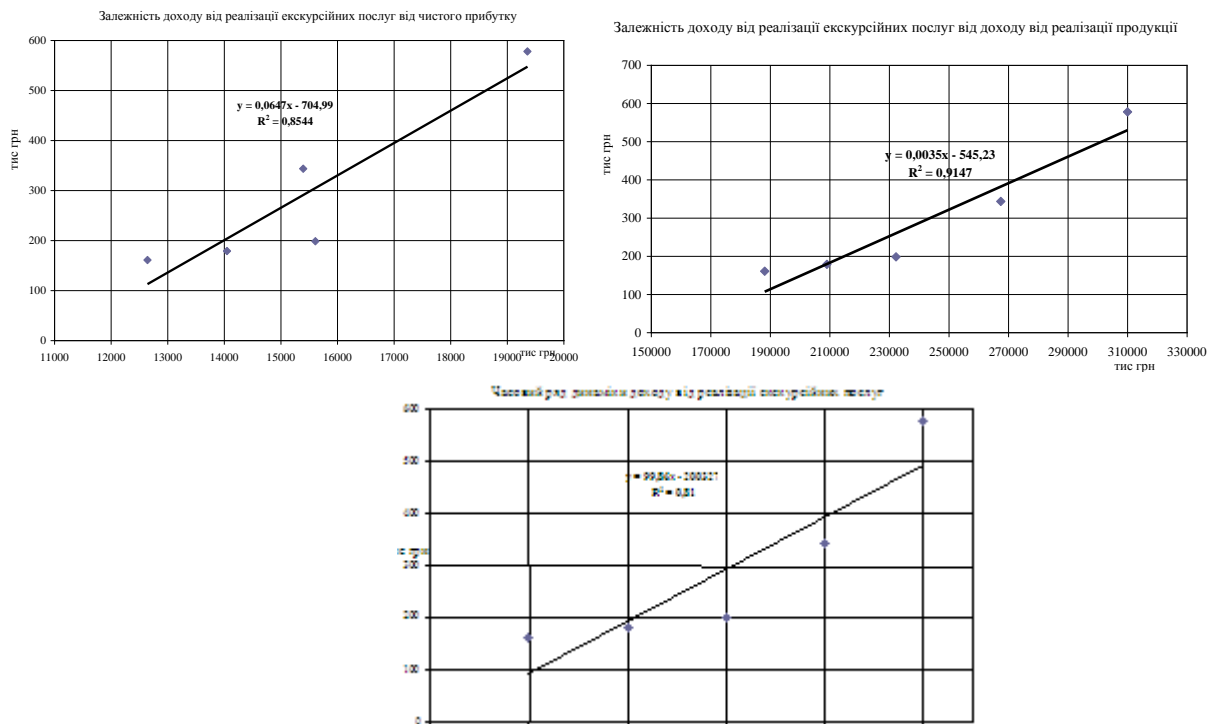


Рис.3. Коефіцієнти детермінації в залежності від показників фінансово-економічної діяльності підприємства «АЗШВ»

Таким чином, можна стверджувати про значний вплив промислового туризму на фінансово-економічний стан підприємства «Артемівський завод шампанських вин», доход від реалізації послуг якого підвищиться в середньому на 3,5% в 2013 році.

Тож, можна зробити висновки що промисловий туризм дає змогу для розвитку окремих підприємств, міст та областей, посилити економічну структуру, залучити інвестиції, збільшити обсяг продажів та отримати додатковий дохід від екскурсій. Для області промисловий туризм – це потенційний сектор росту, який відповідає характеру діяльності. Саме тому, промислові підприємства, розробляючи екскурсії для відвідування свого виробництва, завдають собі не тільки діючу рекламу, а також забезпечують ефективний та міцний економіко-фінансовий стан підприємства, та збільшують свій прибуток. Таким чином, можна стверджувати, що промисловий туризм є діючим інструментом впливу на економіко-фінансовий стан підприємств.

Література

1. Економіко-правова бібліотека (Промисловість України) [Електронний ресурс] – 2009р. / Режим доступу: <http://www.vuzlib.net/rps/22.htm>

2. Географічний портал (Курс суспільної географії) [Електронний ресурс] – Промисловість України / Режим доступу: <http://www.geograf.com.ua/human/school-course/382-promislovist-ukrajini>
3. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 2009. – 344с.
4. Thompson A.A. Strategic Management: Concept and Cases. / Thompson A.A., J. Strickland, – University of Alabama, Business Publication Inc., Plano, Texas, 1987.– 4-th ed. – 364с.
5. Артемовский городской сайт (Артемовские новости)/ [Електронний ресурс] – 2010р. / Режим доступу: http://art.dn.ua/news_one.php?news_id=443
6. Державна установа "Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України" [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://smida.gov.ua/db/emitent/year/showform/55/7306>
7. Гурман В.Е. Теория вероятностей и математическая статистика / В.Е. Гурман . – М.: Высш.шк., 2000. – 479с.

Тузова К.О., студент

Науковий керівник: **к.е.н, доцент Горіна Г.О.**
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

На сьогодні Європейський Союз є одним з головних економічних центрів світу, інтеграційне об'єднання, яке складається з 28 країн на чолі з такими розвиненими країнами: Німеччина, Франція, Італія, тому важливо визначити перспективи розвитку цього союзу як потужного фінансового, науково-технічного, культурного осередку.

Європейський союз є давнім інтеграційним утворенням, його історія починається з підписання договору про Європейське об'єднання вугілля і сталі (1951р.), що заклало основи для подальшої європейської інтеграції і інституціональної трансформації та призвело до підписання Маастріхтській договору (1992 р.) про створення Європейського союзу, який угрунтовувався на трьох колонах ЄС, а саме:

1. Договори про заснування Європейської економічно спільноти, Європейської спільноти з вугілля та сталі та Європейської спільноти з атомної енергії - перша “колона”. Охоплює широке коло напрямків діяльності, визначених у договорах: спільна сільськогосподарська політика, митний союз та спільний ринок, економічний та монетарний союз тощо;
2. Спільна зовнішня та безпекова політика, визначена в розділі V Договору про ЄС (друга “колона”);

3. Співпраця у сфері правосуддя та внутрішніх справ, визначена в розділі VI Договору про ЄС (третя “колонна”) [1].

На думку французького політолога та історика Ж.Б. Дюрозеля існує три форми єдності Європи:

- єдність через єдину ідеологію (єдина християнська релігія);
- єдність через силу (Європа, підкорена Наполеоном і Гітлером);
- єдність за власною згодою (проект Сполучені Штати Європи) [2].

Можна зробити висновок, що ЄС є проявом третьої форми єдності.

Наразі ЄС перебуває у нестабільному становищі, що пов'язано з борговою кризою Греції, де зовнішній борг держави становить більше 450 мільярдів євро, ця сума перевищує річний ВВП майже в 2 рази, що у перспективі загрожує дефолтом країні, можливістю виходу Великобританії з об'єднання, референдум щодо майбутнього членства Великобританії в Європейському союзі, запланований на 23 червня 2016 року, при цьому, якщо посилатися на соціологічні дослідження, то на сьогодні 43% опитуваних - за членство Великобританії в ЄС, а 45% - проти. Ще однією причиною для дестабілізації ЄС є дисбаланс у економічному розвитку країн-учасниць, Греція, Кіпр, Португалія, Іспанія, Хорватія, Болгарія, Румунія, Угорщина значно відстають від провідних країн: Німеччини, Франції, Великобританії, Данії, Нідерландів, Бельгії.

Незважаючи на труднощі, які переживає Європейський Союз, на нашу думку, він буде мати тенденції до розширення країн-учасниць та стабілізації свого положення. Це пов'язано з економічним співробітництвом, яке обумовлюється міжнародним поділом праці; спільними культурними цінностями та забезпеченням повної політичної та військової безпеки країн від зовнішньої агресії.

Сьогодні офіційним кандидатами на вступ до ЄС є: Албанія, Ісландія, Республіка Македонія, Сербія, Туреччина, Чорногорія, основною вимогою до країн є відповідність Копенгагенським критеріям. Найбільшою перспективою вступу до союзу, на даний момент, має Чорногорія. Невизначеною залишається позиція Ісландії, щодо вступу, через прихід нової влади у 2013 році, яка відклала рішення, а потім у 2015 році остаточно відкликала заяву на членство. Ще одним суперечливим моментом залишається можливість участі Турції у союзу, причиною є розташування тільки 3% від загальної території у Європі та сповідуванні більшості мешканців ісламу, так колишній голова Європейської ради Херман Ван Ромпей заявив, що Туреччина - не частина Європи і ніколи не стане її частиною. Розширення ЄС за рахунок Туреччини не може бути прирівняне до будь-яких розширень, які мали місце в минулому. Універсальні цінності, які втілюють могутність Європи і які є фундаментальними цінностями християнства, втрачать силу з приєднанням великої ісламської держави - такої, як Туреччина. Хоча країна має розвинуту економіку, значні збройні сили і є ключовою державою Середземномор'я. Також потенційними країнами-кандидатами на вступ до ЄС є: Боснія і Герцеговина і Косово. У 2014 році ЄС підписав угоди про асоціацію з Україною, Грузією, Молдовою, але щоб

вступити до союзу та бути повноправним учасником, країнам треба кардинально провести реформи, аби відповідати Копенгагенські критеріям.

Таким чином, хоча на даний момент ЄС переживає не найкращі часи, все ж таки, на наш погляд, об'єднання зможе подолати кризу, та буде поступово розширюватися за рахунок нових країн-учасниць, на короткострокову перспективу це будуть країни колишньої Югославії, а потім вже асоційовані, що дасть змогу створити повноцінний інтегрований європейський центр з єдиною економічною, валютно-фінансовою, військовою, соціокультурною політикою та разом відповідати на зовнішні загрози. Крім того, розширити межі Єврозони та зміцнити позиції євро як однією з основних резервних валют, що послабить тиск на валюту з боку долара.

Література

1. Політологічний енциклопедичний словник / уклад.: Л. М. Герасіна, В. Л. Погрібна, І.О. Поліщук та ін. За ред. М. П. Требіна. – Х. : Право, 2015
2. Рябинин Е.В. Европейский Союз: анализ сущности и проблем на современном этапе / Е.В. Рябинин. – Мариуполь, 2011. – 161 с.

Завербний А.С.

к.е.н., доцент

Національний університет «Львівська політехніка»

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ УПРАВЛІННЯ СОЦІЛЬНОЮ СКЛАДОВОЮ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В КРИЗОВИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Сучасні кризові умови господарювання вимагають від українських підприємств побудови ефективної систему управління їх економічною захищеністю. Дана категорія є відносно нова для українських суб'єктів господарювання. Основними складовими економічної захищеності підприємств виступають наступні: фінансова, інтелектуальна, кадрова, технічна, технологічна, інформаційна, силова та інші [2].

Безумовно, що одними з найважливіших складових є фінансова, силова та кадрова (соціальна). Якщо силова складова – це сфера юридично-правового захисту, то фінансова і кадрова – безпосередньо стосуються економічного стану. Всі складові тісно між собою взаємозалежні, взаємопов'язані та взаємодоповнюючі.

Від кадрової складової економічної захищеності в значній мірі залежатиме ефективність діяльності підприємства. На жаль, соціальна відповідальність серед українських підприємств перед своїми працівниками поки що не стала повсякденною нормою. Значний ризик економічній

захищеності підприємств пов'язаний саме з кадрами. Перш за все це стосується їх інтелектуального рівня та рівня професіоналізму. Для досягнення максимального рівня віддачі працівників, система управління кадрами повинна розвивати мотивування, забезпечення соціальними благами, свободу творчості своїх працівників тощо.

В умовах євроінтегрування України соціальна складова повинна набути нового значення. Про це йдеться в основних нормативних актах ЄС. Так Маастрихтський договір закріпив значення соціальної політики на європейському рівні, а Амстердамський договір інноваційно підійшов до координування політики зайнятості з чітко визначеними ролями та відповідальністю соціальних партнерів [1].

Побудова ефективної системи управління кадровою складовою економічної захищеності українських підприємств сприятиме підвищенню рівня за хисту як від внутрішніх так і зовнішніх загроз.

Література

1. Крещенко Н. Соціальний діалог з позиції країн ЄС / Н. Крещенко // Віче, №18, вересень 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/2197/>
2. Штамбург Н.В. Складові економічної безпеки підприємства / Н.В. Штамбург // Наука молода. – 2011. – №1(4). – 490-496 с.

Маслаков А.
студент групи ЛОГ-14

СУТНІСТЬ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА РОЛЬ ДЕРЖАВИ В ЇЇ УПРАВЛІННІ

Управління в суспільному контексті — це цілеспрямований вплив, необхідний для узгодженої спільної діяльності людей для досягнення ними бажаного результату. В свою чергу, державне управління — це організаційний і регулюючий вплив держави на стан і розвиток суспільних процесів, свідомість, поведінку та діяльність особи і громадянина з метою досягнення цілей та реалізації функцій держави, відображених у Конституції та законодавчих актах, шляхом запровадження державної політики, виробленої політичною системою та законодавчо закріпленої, через діяльність органів державної влади, наділених необхідною компетенцією. [3]

Державне управління поширює свій вплив буквально на усі сфери суспільного розвитку в межах певної держави, та стосується всіх областей діяльності суспільства. Одним з найголовніших напрямів державного управління є регулювання економіки країни.

Основними напрямками, що охоплює державне керівництво в сфері економіки, є: фінансова політика та її стабілізація; грошово-кредитна політика й зміцнення банківської системи; інноваційно-інвестиційна діяльність; удосконалення приватизаційних процесів; посилення управління державним сектором економіки; зовнішньоекономічна політика та залучення іноземних інвестицій; подолання платіжної кризи; політика доходів і регулювання заробітної плати; стимулювання малого бізнесу; соціальна політика (погашення заборгованості у виплаті заробітної плати, пенсійна реформа, зайнятість населення тощо).^[1]

Економіка країни регулюється низкою державних органів та установ. Визначальне місце в управлінні економікою держави посідає Кабінет Міністрів. Саме в цій структурі розробляються програми економічного розвитку, здійснюється управління об'єктами державної власності, формуються основні засади фінансово, податкової та інвестиційної політики держави. Спеціально уповноваженим центральним органом виконавчої влади в сфері економіки є Міністерство економічного розвитку і торгівлі України.

Якщо поглянути на загальну картину управлінської діяльності держави, то об'єктом державного управління в сфері економіки можна вважати безпосередньо саму економіку даної держави, не поглиблюючись в її більш конкретні складові. Ми знаємо, що в світі існують різні типи державного устрою, відповідно до чого різняться і системи управління в таких країнах. Типи економіки також мають різноманітний характер, що спричиняє відмінності і в системі управління економікою зокрема. Саме ці особливості я пропоную розглянути докладніше, а конкретно зосередити увагу на особливостях державного управління в країнах, що мають ринковий тип економіки.

Тип економічної системи визначає основні характеристики та особливості національної економіки. Іншими словами від нього залежить майже все, що впливає на характер економіки політику її ведення в країні. Як відомо, в світі існує декілька типів економіки, найголовнішими з яких виділяють:

- Планову
- Традиційну
- Змішану
- та Ринкову економіку

Саме за країни, в яких переважає останній тип піде мова далі.

У ринковій економіці виділяються три головних чинники, три блоки, на яких ґрунтується система. По-перше, свобода вибору — свобода підприємництва; по-друге, конкуренція і вільне ціноутворення; по-третє, право власності.^[2]

За таких умов на систему економіки в державі найбільший вплив матимуть функції які виконує саме ринок. До них належать інтегруюча, інформаційна, регулююча, стимулююча та інші.

Інтегруюча функція має на увазі таку властивість ринку, що зводить воедино ізольовані самостійні рішення мільйонів його економічних суб'єктів. Кожен діє на свій страх і ризик, керуючись розумінням того, як оптимізувати результати своїх зусиль на ринку. Однак закони ринку диктують ринковим суб'єктам цілком визначені правила поведінки. У разі порушення правил ринковий суб'єкт програє, тобто його рішення не було оптимальним. Ринок визнає і відбирає найбільш ефективні рішення, які відповідають його законам.^[2]

Інформаційну функцію виконує, насамперед, ціна. Саме через ціну виявляються потреби індивіда і суспільства в основних товарах і послугах. Ціна в значній мірі визначає співвідношення попиту та пропозиції, інформує, подає сигнал до активних дій покупцям і продавцям, споживачам і виробникам.^[2]

Регулююча функція ґрунтується на обліку платоспроможності ринкових суб'єктів. Відповідно до неї розподіляються обмежені ресурси в суспільстві, встановлюються рівноважні ціни, складається оптимальна структура виробництва і споживання.^[2]

Стимулююча функція відповідно до законів ринку спрямовує діяльність ринкових суб'єктів на ефективне ведення своєї справи. А це означає раціональне використання ресурсів, впровадження інновацій, підвищення якості товарів і послуг. В умовах жорсткої конкуренції лише ці складові сповна винагороджують ринкового суб'єкта.^[2]

Усі функції не тільки взаємозалежні, але й переходять одна в одну, утворюють круговий причинно-наслідковий зв'язок.

На мою думку, саме збільшення ролі впливу ринку в формуванні економіки країни є головною особливістю ринкової системи економіки. З цього, в свою чергу, випливає те, що роль державного управління відходить на другий план, проте державне регулювання має місце.

Загалом, роль держави в ринковій економіці проявляється через його функції. Діяльність держави спрямована на досягнення генеральної мети - блага людини, його благополуччя, максимальної правової та соціальної захищеності особистості. Одна з основних функцій державного управління - підтримка стабільності економіки та збалансованого економічного розвитку. Досягнення мети цієї функції здійснюється різними шляхами та засобами: правовим регулюванням економічних відносин між суб'єктами економіки, створення необхідних умов для нормальної діяльності цих суб'єктів, грошові емісії та вилучення, підтримка рівня державного бюджету, стабілізація національної валюти.

На сучасному етапі розвитку економіка нашої держави переживає не найкращі часи. Причиною цьому слугує низка факторів та подій. Серед них, зокрема, світова економічна криза, ситуація на Донбасі, проведення антитерористичної операції, т.д.. Безумовно це має негативний вплив на державну економіку. За таких умов, виконуючи свої основні функції державне управління проводить політику, спрямовану на стабілізацію

економічної ситуації. Проводиться грошова емісія задля підтримки національної валюти, ведуться переговори з країнами-лідерами ЄС та США щодо отримання грошових траншів, проводиться політика заохочення та підтримки національних виробників.

Безумовно система ринкової економіки є найперспективнішою, та найраціональнішою на цей день. Її головною особливістю є свобода дій яка надається суб'єктам економіки. Проте будь-яка система потребує певного регулювання, в чому і полягаю роль держави для даного випадку.

Література

1. Державне управління та державні установи: Навч. посібник для дистанційного навчання/ В. П. Рубцов, Н. І. Перинська – Київ, 2008.
2. Економічна теорія: навч. посібник/ Воробйова Є. М - Харків-Київ, 2003.
3. Політологія: навч. посібник/ Гелей С.Д., Рутар С.М. – 2007.

Дьяченко Д. О., студент групи МОТ-15

Поляков О.В., студент групи Лог-15

Науковий керівник: д.е.н., доц., Проданова Л.В.
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

РОЗВИТОК РЕНТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ: ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА

Проблема ефективного використання ресурсів та механізмів формування суспільного та індивідуальних доходів (що виникають на цій основі), залишається однією з найбільш актуальних для сучасної господарської системи України. Там, де формуються і реалізуються економічні відносини між власниками ресурсів та суб'єктами їх використання з приводу створення, розподілу і перерозподілу доходів, виникають рентні відносини.

Рента – фундаментальне поняття економічної науки, інтерес до змісту якого триває сотні років і не втрачає своєї актуальності. На сьогодні теорія рентних відносин ґрунтується на трьох основних підходах щодо розуміння сутності та визначення природи ренти (табл. 1).

У найширшому розумінні: рента (рентний дохід) як економічна категорія характеризує будь-який дохід, що отримується регулярно (з капіталу, землі, майна тощо) і не залежить безпосередньо від результатів господарської діяльності. Будь-яка рента є формою реалізації права власності на відповідний ресурс.

На практиці, зокрема у національній системі управління природними ресурсами, рента як складова суспільного доходу реалізується, в основному, в

різних формах платності користування ресурсами. Категоріями платності при цьому є: орендна плата, земельний податок, збори за спеціальне використання природних ресурсів, рентна плата, збір за забруднення навколишнього природного середовища.

Таблиця 1. – Теоретико-методологічні основи аналізу ренти [1, с. 188]

| Автори концепцій ренти | Особливості методологічних підходів |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ф. Кене, В. Петті, А. Сміт, Д. Рікардо, Т. Мальтус, К. Маркс | Аналіз природної (земельної) ренти. Джерелом утворення ренти є праця найманих працівників. В рамках трудової теорії вартості рента розглядається як одна з форм доданої вартості. В умовах ринкового капіталістичного господарства рента є надлишком доданої вартості відносно середнього (для певної галузі) прибутку. Запропоновано концепції абсолютної і диференціальної ренти |
| В. Джевонс, А. Маршалл, Дж. Кларк, Дж. Ворчестер, П. Самуельсон | Аналіз економічної ренти. Розвиток концепції граничної продуктивності, згідно з якою дохід, що припадає на кожний задіяний у виробництві ресурс (фактор виробництва), визначається його граничною продуктивністю. Рента трактується як надмірний дохід від використання будь-якого економічного фактору (не тільки землі). Вводиться поняття «квзірента» |
| Т. Веблен, В. Гамільтон, Д. Коммонс, Л. Дюмон, Д. Норт, Р. Беккер, Дж. Ходжсон, Р. Коуз, Дж. Бьюкенен, Г. Таллок | Дослідження рентоорієнтованої поведінки економічних суб'єктів як конкретного прояву рентних відносин в сучасній економіці. |

Найважливішими практичними проблемами ефективності рентних відносин в нашій країні є: вдосконалення системи оподаткування надприбутків з урахуванням специфічних джерел та умов формування природної та економічної ренти; урегулювання новітніх видів рентних доходів, зокрема забезпечення комерціалізації, охорони та захисту прав інтелектуальної власності, державної підтримки розвитку науки та освіти, стимулювання нагромадження людського та інтелектуального капіталів; удосконалення методів обліку рентних ресурсів та обчислення рентних доходів; інституціоналізації форм привласнення і вилучення ренти шляхом забезпечення чіткої специфікації прав власності, зниження ступеня персоніфікованості контрактних відносин та утвердження однакових «правил гри» для всіх учасників ринку, безвідносно до місця їхньої реєстрації та сфери діяльності; зменшення обсягів контрпродуктивних рентних доходів шляхом дебюрократизації економіки, розробки спрощених і «прозорих» процедур виконання чиновниками адміністративних функцій та запровадження дієвої системи контролю за їхньою діяльністю [3, с. 15].

Один із зазначених підходів запропонований представниками класичної школи політичної економії та марксизму і побудований на основі трудової теорії вартості. З позицій цього підходу рента (земельна) досліджується як одна з форм додаткового продукту. Інший підхід сформувався на основі маржиналістичних методологічних принципів економічного аналізу, зокрема

щодо визначення величини вартості. Рента трактується (здебільшого представниками неокласичного напрямку економічної теорії) як надмірний дохід від використання будь-якого обмеженого ресурсу, економічного фактору (не тільки землі). Третій із зазначених підходів щодо розуміння сутності та визначення природи ренти певним чином поєднує в собі елементи першого та другого підходів і широко застосовується представниками інституціоналізму.

Результатом численних сучасних досліджень рентних відносин є виявлення найрізноманітніших форм, типів, видів та різновидів ренти (табл. 2).

Таблиця 2 – Класифікація форм ренти А. Латкова (типологія рентних доходів за критерієм рентного ресурсу, 2008 р.) [складено за 2]

| | | | |
|--------------------|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|
| Економічна рента | Природно-ресурсна | Земельна рента | сільськогосподарська, лісна, водна, туристична, за місцем знаходження |
| | | Гірнична рента | нафтова, газова, мінеральна |
| | Економічна квазірента | інтелектуальна, інформаційна, технологічна (інноваційна), цінова, фінансова, управлінсько-організаційна | |
| Неекономічна рента | Неекономічна квазірента | політична квазірента, статусно-адміністративна квазірента | |

Розглянемо останні зміни у системі оподаткування в Україні (відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 року №71-VIII), що стосуються рентних податків. З 2015 року в Україні зменшується кількість податків з 22 до 11 в основному за рахунок групування, а окремі податки скасовано повністю. Як наслідок маємо наступну систему податків з 01.01.2015 року (рис. 1).

Новітні зміни в суспільному житті спричиняють розширення меж економічних відносин взагалі та рентних зокрема. Рентні відносини виходять за рамки традиційних рентних галузей, долають національні кордони. Методологічні підходи до вивчення ренти як явища сучасного суспільства сьогодні активно розробляються економічною наукою: теорія ренти набуває нового значення.



Рис. 1. Трансформування податків відповідно до змін у 2015 році

Література

1. Шерстюкова К. Ю. Методологічні основи дослідження рентних відносин // Розвиток національної економіки: теорія і практика: Матеріали міжнародної науково-практичної конференції 3-4 квітня 2015 року, проведеної на базі ДВНЗ “Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника”, м. Івано-Франківськ – Тернопіль: Крок, – 2015. - Ч.1. – С. 188-189.
2. Латков А.В. Рентоискательство и рентоориентированное поведение в контексте развития теории рентных отношений/ А. Латков // Научный семинар «Институциональная теория и ее приложения», Институт экономики РАН, 26 ноября 2013 г. – Режим доступа: http://inecon.org/docs/Latkov_paper_20132611.pdf.
3. Гражевська А. Структура та характерні ознаки системи сучасних рентних відносин // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. - 2015. – № 11 (176). – С. 13-16.

Груба І.О.

гр. ТЕМС-13

Науковий керівник: к.х.н., доц. **Дітріх І.В.**

КАПУСТЯНІ ОВОЧІ ЯК ДОДАТКОВА СИРОВИНА ДЛЯ ВИРОВНИЦТВА РИБНИХ НАПІВФІБРИКАТІВ

На сучасному етапі розвитку суспільства потрібні нові підходи до системи харчування населення – вони потребують створення продуктів, що задовольняють умови раціонального і якісного харчування. Споживачі дедалі

більше віддають перевагу готовим або максимально підготовленим до споживання продуктам з високими споживними властивостями. Таким продуктом є рибні котлети з кольрабі та червонокочанної капусти.

Отже, основна мета дослідження – отримання збалансованого харчового продукту з високою харчовою цінністю. При вирішенні цієї мети були використані наступні методи: порівняння, експеримент.

Створення комбінованих продуктів на рибній основі з додаванням інгредієнтів, сумісних з рибною сировиною за органолептичними і технологічними властивостями, у першу чергу, рослинного походження, дозволяє отримати збалансований за складом харчовий продукт з високою харчовою цінністю.

У якості рослинної сировини для виробництва нових рибних котлет було обрано кольрабі та червонокочанну капусту. На основі літературних джерел проаналізовано хімічний склад, харчову цінність та доступність сировини для виробництва нових рибних напівфабрикатів.

Розглянемо характеристику рослинних інгредієнтів.

Кольрабі ("капустяна ріпа") - стеблеплід з соковитою, ніжною і дуже смачною серцевиною. Хімічний склад цього овочу такий : вода – 91 г., вуглеводи – 3,2 г., харчові волокна – 3,6 г., жири – 1,1 г., білки – 1,7 г., вітаміни групи В – 19%, вміст макроелементів : К – 14%, Са – 2%, Mg – 5%, Р – 6%, мікроелементів: Fe – 2%, Cu – 13%.

Червонокочанна капуста відрізняється своїм забарвленням, що викликано наявністю в її складі флавоноїду антоціану. Антоціан є сильним антиоксидантом, який сприяє виведенню з організму шкідливих речовин, токсинів, а також солей важких металів. Червонокочанна капуста містить 8,3 – 11,8% сухих речовин, з яких 2,1% вуглеводи, білків – 1,7%, жирів – 0,4%, органічних кислот – 0,2%, крохмалю – 0,5%, клітковини – 10%.

Основною сировиною для виробництва рибних напівфабрикатів було обрано хек, хімічний склад якого: білки – 36,1%, жири - 3,9 %.

Технологічна схема виготовлення рибних напівфабрикатів з капустою кольрабі та з червонокочанною капустою така: після підготовки сировини, згідно вимог технологічної інструкції, йде етап подрібнення сировини: філе хеку, капусти та цибулі у фарш. Наступним етапом є приготування котлетної маси. До фаршу додають яйце у якості компоненту, що зв'язує інгредієнти котлетної маси. Далі формують котлети, панірують у сухарях та заморожують.

Результатом дослідження є готові котлети, які мають приємний аромат, запах риби не так виражений, як у звичайних рибних котлетах, текстура м'яка. Смак дуже приємний. Варто відзначити незвичайний колір рибних котлет з додаванням червонокочанної капусти. Він - фіолетовий. Завдяки цьому привертається увага споживачів, адже фіолетові котлети є оригінальним продуктом.

4. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ

Маловичко С.В.

к.е.н, доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

Галиновський М.П.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОМЕРЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ МАРКЕТИНГОВОЇ ОРІЄНТАЦІЇ НА СПОЖИВЧОМУ РИНКУ

Економіки світових держав на сьогоднішній день стрімко розвиваються. Сучасні країни направлені на інтеграцію та глобалізацію комерційної діяльності, тому перед підприємствами постають такі задачі, як орієнтація на європейські стандарти, високий рівень продажу та досягнення основної мети діяльності – отримання прибутку. Задоволення споживчого попиту – досить складний процес. Через високу конкуренцію фірмам недостатньо виробляти або закупати товар, потрібно широко його просувати та спонукати цікавість клієнтів. Таким чином, на перший план виходить проблема стратегічного управління комерційною діяльністю підприємств в умовах маркетингової орієнтації на споживчому ринку, зокрема його теоретичні засади.

Дослідженням даної проблеми займалися наступні вітчизняні та іноземні науковці: Минцберг Г., Карлоф Б., І.П. Булеєв, Н.Д. Прокопенко, М.В. Мельникова, Виханський О.С., Шморгун Л.Г., Ніколаєнко та інші. Вивчивши їх роботи, вважаємо питання теоретичних засад стратегічного управління комерційною діяльністю підприємств в умовах маркетингової орієнтації на споживчому ринку недостатньо вивченим.

Метою даної роботи є дослідження теоретичних засад стратегічного управління комерційною діяльністю підприємств в умовах маркетингової орієнтації на споживчому ринку.

Мескон М. Х., Альберт М., Хедоурі Ф. стверджують, що стратегія являє собою детальний, всебічний комплексний план, призначений для того, щоб забезпечити існування місії організації і досягнення цілей [1]. Тобто, стратегічне управління – діяльність з організації роботи підприємства заснована на детальному всебічному комплексному плані, розробленому з метою забезпечення отримання прибутку підприємством та задоволення потреб клієнтів.

Б.Карлоф пропонує певний перелік елементів, які використовуються при розробці стратегії: корпоративна місія, яка відображає існуючу на ринку можливість задовольняти конкретного споживача; конкурентні переваги; організація бізнесу; продукція; ринки; ресурси (інвестиції та поточні витрати);

структурні зміни; програми розвитку (розвиток виробництва, розширення ринків збуту, підвищення ділової активності та ін.); культура і компетентність управління, яка характеризується ставленням до основних цінностей [2].

Так, для чіткого та ефективного управління підприємством в умовах маркетингової орієнтації на споживчому ринку, як мінімум, необхідно скласти план діяльності, який відповідатиме місії підприємства, буде орієнтований на задоволення попиту реального, а не ідеального клієнта. Також такий план має включати розрахунок фінансових витрат та надходжень, напрямок співпраці з партнерами та уявлення про рівень підготовки та професійні якості команди (працівників підприємства).

Метою стратегічного управління комерційною діяльністю підприємства в умовах маркетингової орієнтації на споживчому ринку є розробка гнучкої системи, за якої можливо буде своєчасно визначати місію, стратегію та цілі, систему планів в якості інструментів для реалізації стратегічних напрямків удосконалення фірми та її підсистем, що дозволить забезпечити його конкурентну позицію в довгостроковій перспективі.

Система стратегічного управління дає змогу досягти таких основних результатів [3, с. 40]:

1. Створити системний потенціал для досягнення цілей підприємства. Цей потенціал складається з фінансових, сировинних і людських ресурсів, що використовує підприємство; виробленої продукції (послуг); сформованого позитивного іміджу підприємства.

2. Сформувані структуру та провести внутрішні зміни на підприємстві, що забезпечують чутливість до змін зовнішнього середовища і відповідну адаптацію.

В.Л. Дикань виділяє такі принципи стратегічного управління:

- рефлексії полягає в тому, що стратегічних рішень визначається не тільки ступенем оцінки об'єктивних чинників, але й тим, як враховуються інтереси суб'єктів з їх рефлексіями;

- самоорганізації. Підприємство як система може функціонувати не тільки зменшуючи небажані відхилення, але й збільшуючи бажані за допомогою позитивного зворотного зв'язку;

- обмеженої раціональності. Даний принцип означає, що основний дестабілізуючий вплив на сформовану парадигму ухвалення рішень в економічних системах створює ідея про обмежену можливість особи, що ухвалює рішення, переробляти інформацію, а таким чином, обмеженість в реалізації принципу «повної раціональності» [4, 30].

Проаналізувавши дані принципи, можемо сказати, що слід виділити ще один принцип стратегічного управління комерційною діяльністю підприємства в умовах маркетингової орієнтації на споживчому ринку – узгодженості, який полягає в співставленні та відповідності ухвалених рішень сьогодні тим, що були ухвалені раніше, такі рішення мають спиратися на основні засади діяльності фірми й відповідати її місії.

Таким чином, узагальнюючи вище викладене, можна сказати, що стратегічне управління комерційною діяльністю підприємства – складний багатогранний процес, який базується на основі ряду принципів з чітко визначеними метою та задачами, які дозволяють отримати необхідні результати.

ЛІТЕРАТУРА

1. Виханский О. С. Стратегічне управління: Підручник. - 2-е вид., Перераб. і доп. - М.: Гардаріки, 2000.
2. Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б.Карлоф – М.: Экономика, 1991.- 239 с.
3. Міщенко А.П. Стратегічне управління: навч. посіб. – Київ: Центр навчальної літератури, 2004. – 336 с.
4. Дикань В.Л. Стратегічне управління [текст] : навч. посіб / В.Л. Дикань, В.О. Зубенко, О.В. Мааковоз, І.В. Токмакова, О.В. Шраменко – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 272.

Маловичко С.В.

к.е.н, доцент

Видницький А.В.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасні ринкові умови господарювання, які характеризуються невизначеністю, динамічністю, ризикованістю, підвищенням інтенсивності конкурентної боротьби обумовлюють зміщення акцентів уваги на персонал підприємства, що стає основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Персонал є стратегічним ресурсом підприємства, який вимагає пошуку нових механізмів управління ним для забезпечення результативності його роботи в довгостроковій перспективі. [1].

В сучасних умовах господарювання треба відмітити особливу роль процесу управління персоналом, бо саме від вмілого використання результатів праці робітників залежить ефективність діяльності підприємства.

Конкурентоспроможність персоналу ТОВ «Агро-Транс-Магістр» та ПП Маяков С.В. та ПП Логут А.В. визначимо експертним шляхом (в якості експертів виступали працівники підприємств та експерти галузі). За

розробленою в табличному процесорі Excel програмою, доцільно розрахувати конкурентоспроможність персоналу підприємств-конкурентів (табл. 1).

З таблиці видно, що персонал ТОВ «Агро-Транс-Магістр» конкурентоспроможний лише за особистими якостями, персонал ПП Мачков С.В. – за професійними та особистими якостями, а персонал ПП Логут А.В. за жодним напрямком дослідження не набрав відповідну суму балів.

Загальний рівень конкурентоспроможності персоналу досліджуваних підприємств наведено на рисунку 1.

Таблиця 1 – Конкурентоспроможність персоналу ТОВ «Агро-Транс-Магістр» та ПП Маяков С.В. та ПП Логут А.В.

| Критерії оцінки конкурентоспроможності персоналу | Вага показника, (j) | ТОВ «Агро-Транс-Магістр» | | ТОВ «Інформаційні технології» | | ПП Логут А.В. | |
|-------------------------------------------------------------|---------------------|--------------------------|-----------------------|-------------------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| | | Експертна оцінка, (n) | Зважена оцінка, (j*n) | Експертна оцінка, (n) | Зважена оцінка, (j*n) | Експертна оцінка, (n) | Зважена оцінка, (j*n) |
| 1. Професійні якості: | | | | | | | |
| 1.1.Рівень освіти. | 0,1 | 4 | 0,4 | 4 | 0 | 3 | 0,3 |
| 1.2.Рівень торговельного досвіду. | 0,1 | 5 | 0,5 | 5 | 1 | 5 | 0,5 |
| 1.3.Рівень компетентності у відповідній професії | 0,1 | 4 | 0,4 | 5 | 1 | 4 | 0,4 |
| 1.4.Широта поглядів. | 0,09 | 4 | 0,36 | 5 | 0 | 3 | 0,27 |
| 1.5.Ерудиція. | 0,09 | 5 | 0,45 | 5 | 0 | 5 | 0,45 |
| 1.6.Глибоке знання як своєї, так і сміжних сфер діяльності. | 0,07 | 4 | 0,28 | 5 | 0 | 4 | 0,28 |
| 1.7.Прагнення до постійного самоудосконалення. | 0,15 | 4 | 0,6 | 5 | 1 | 3 | 0,45 |
| 1.8.Пошук нових форм та методів роботи. | 0,1 | 3 | 0,3 | 5 | 1 | 3 | 0,3 |
| 1.9.Вміння планувати свою роботу. | 0,2 | 4 | 0,8 | 4 | 1 | 4 | 0,8 |
| Загалом | 1 | 37 | 4,09 | 43 | 5 | 34 | 3,75 |
| 2. Особисті якості: | | | | | | | |
| 2.1.Фізичне та психологічне здоров'я. | 0,15 | 5 | 0,75 | 5 | 1 | 5 | 0,75 |
| 2.2.Рівень внутрішньої культури. | 0,15 | 5 | 0,75 | 5 | 1 | 5 | 0,75 |
| 2.3.Чуйність, дбайливість. | 0,15 | 5 | 0,75 | 4 | 1 | 4 | 0,6 |
| 2.4.Відношення до людей (доброзичливість, привітність). | 0,25 | 5 | 1,25 | 5 | 1 | 4 | 1 |
| 2.5.Оптимізм. | 0,15 | 5 | 0,75 | 4 | 1 | 4 | 0,6 |
| 2.6.Впевненість у собі. | 0,15 | 5 | 0,75 | 5 | 1 | 4 | 0,6 |
| Загалом | 1 | 30 | 5 | 28 | 5 | 26 | 4,3 |
| 3. Ділові якості: | | | | | | | |
| 3.1.Енергійність. | 0,08 | 3 | 0,24 | 4 | 0 | 3 | 0,24 |
| 3.2.Домінантність. | 0,09 | 4 | 0,36 | 4 | 0 | 3 | 0,27 |
| 3.3.Прагнення до влади, особистої незалежності, лідерства. | 0,09 | 5 | 0,45 | 5 | 0 | 5 | 0,45 |
| 3.4.Сміливість, рішучість, наполегливість, наполегливість. | 0,09 | 4 | 0,36 | 5 | 0 | 4 | 0,36 |
| 3.5.Комунікабельність. | 0,09 | 5 | 0,45 | 5 | 0 | 5 | 0,45 |
| 3.6.Бескомпромісність у відстоюванні своїх прав. | 0,08 | 4 | 0,32 | 4 | 0 | 3 | 0,24 |
| 3.7.Цілеспрямованість. | 0,1 | 4 | 0,4 | 5 | 1 | 4 | 0,4 |
| 3.8.Ініціативність. | 0,1 | 4 | 0,4 | 4 | 0 | 4 | 0,4 |
| 3.9.Оперативність у рішенні проблем. | 0,1 | 3 | 0,3 | 4 | 0 | 3 | 0,3 |

| | | | | | | | |
|-----------------------------------------------------------------|------|----|------|----|---|----|------|
| 3.10. Прагнення до перетворень, нововведень. | 0,1 | 4 | 0,4 | 5 | 1 | 3 | 0,3 |
| 3.11. Готовність йти на ризик та захоплювати за собою підлеглих | 0,08 | 4 | 0,32 | 4 | 0 | 3 | 0,24 |
| Загалом | 1 | 44 | 4 | 49 | 4 | 40 | 3,65 |

Як бачимо з рисунку, персонал жодного з досліджуваних підприємств не відповідає в повному обсязі сучасним вимогам конкурентоспроможності персоналу. Проте, найбільшу конкурентоспроможність має персонал ПП Маяков С.В. (13,87 балів з можливих 15 балів), конкурентоспроможність персоналу ТОВ «Агро-Транс-Магістр» складає 13,09 балів з можливих 15, а персонал ПП Логут А.В. найменш конкурентоспроможний (11,7 балів з 15 можливих).

Для підвищення конкурентоспроможності персоналу ТОВ «Агро-Транс-Магістр» необхідно приділяти більше уваги розвитку ділових та професійних якостей, персоналу ПП Маяков С.В. – ділових якостей, а персоналу ПП Логут А.В. необхідно у рівному ступені приділяти увагу розвитку як особистих, так і професійних та ділових якостей.

Література

1. Стельмашенко О.В. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах ринкової економіки: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.04 – Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності) / Стельмашенко Олена Василівна ; Донецьк. нац. ун-т екон. і торг.ім. Михайла Туган-Барановського. – Донецьк, 2009. – 19 с.

Васковський В.В.

Маловичко С.В.

к.е.н, доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВИВЧЕННЯ СПОЖИВАЧІВ ПІДПРИЄМСТВ-КОНКУРЕНТІВ

В умовах зростаючої напруженості в економічній сфері країни, нестабільності політичної ситуації необхідність пошуку та формування стійких конкурентних переваг є дуже актуальною.

За словами Лаганіна В.О. : « переваги над конкурентами є найбільш поширеним критерієм оцінювання , коли приймають ідею нового продукту , хоча не менш важливе значення мають також питання виробництва , збуту і

фінансування . Бажання встановити , чи матиме продукт гарні шанси на ринку , змушує звернутися до інших критеріїв оцінки» [1].

Для того, щоб визначити чисельність та охарактеризувати склад споживачів підприємств-конкурентів необхідно провести вибіркове опитування, саме з цією метою була розроблена анкета. Опитування відвідувачів підприємств проводилось на протязі березня-квітня кожної неділі з середи по суботу, коли потік потенційних покупців був більш інтенсивний.

За результатами опитування нами був розроблений ідентифікаційний профіль споживачів ТОВ «Інформаційні технології» та ТОВ «Технобум» . На основі ідентифікаційного профілю споживачів було здійснено сегментування ринку споживачів, згідно якого можна зробити висновок, що цільовий ринок підприємств представлений трьома сегментами: сегмент А; сегмент В та сегмент С (табл.1).

Таблиця 1 - Сегментування ринку споживачів ТОВ «Інформаційні технології» та ТОВ «Технобум»

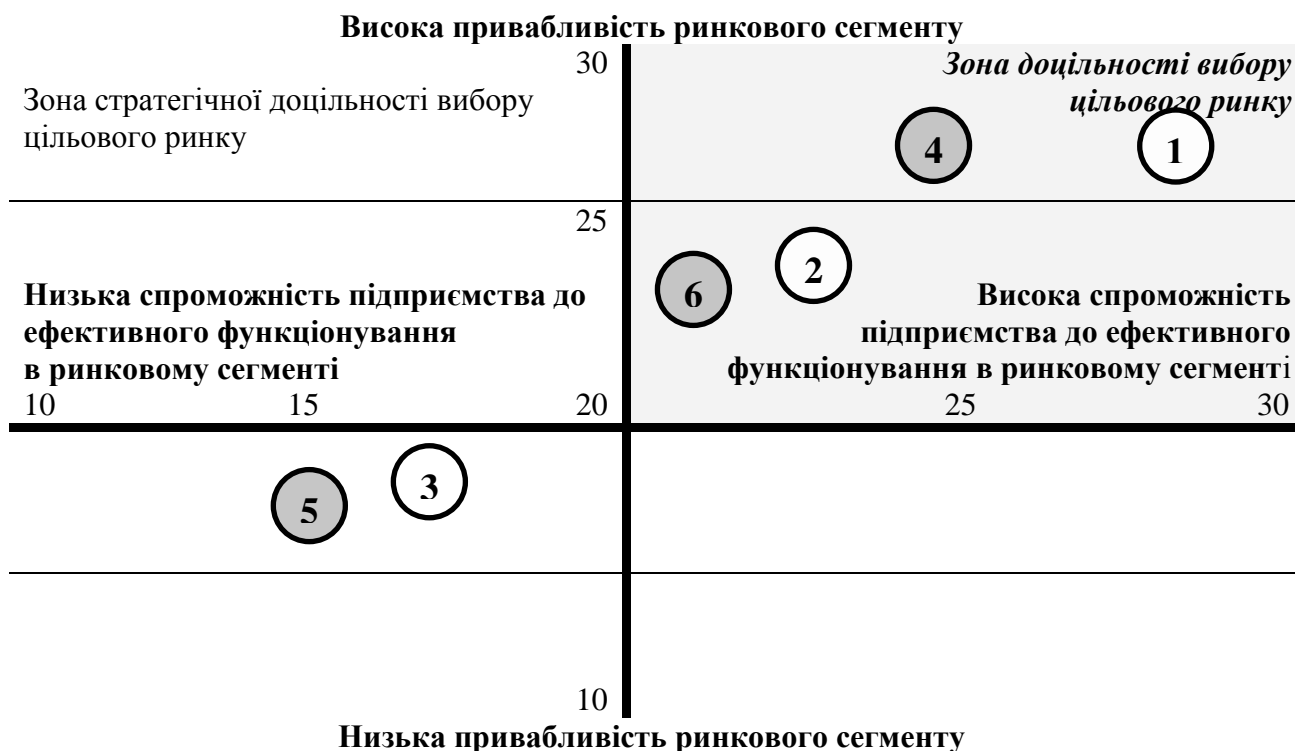
| Характеристики споживачів | Сегмент А | | Сегмент В | | Сегмент С | |
|----------------------------------|--------------------------|-----------------|------------------|--------------------|----------------------|-----------|
| | чоловіки | жінки | чоловіки | жінки | чоловіки | жінки |
| Вік | 25 – 40 | | більше 40 | 18 – 25 | 18 – 25 | більше 40 |
| Освіта | вища, середня спеціальна | вища | середня | середня спеціальна | середня | вища |
| Сімейний стан | одружені | | неодружені | | неодружені | |
| Доходи | середні | високі, середні | високі | середні | середні, низькі | |
| Мотиви | раціональний, емоційний | | раціональний | емоційний | раціональний | |
| Домінуючі фактори покупки | асортимент, ціна, якість | | асортимент, ціна | | стандартна продукція | |

Після того, як сегменти цільового ринку було чітко визначено, ми, керуючись методом експертних оцінок, розробили комп'ютерну програму для обґрунтованого вибору цільового ринку для ТОВ «Інформаційні технології» та ТОВ «Технобум», шляхом співставлення привабливості ринкового сегменту та оцінки спроможності підприємств до ефективного функціонування на них (рис. 1).

Таким чином можна зробити висновки, що для ТОВ «Інформаційні технології» у якості цільових сегментів можуть розглядатися Сегмент А та Сегмент В, бо вони є найбільш привабливими для підприємства (загальна сума 54 та 46 балів відповідно). Тоді як найбільш привабливим для ТОВ «Технобум» є лише Сегмент А (загальна сума 49 балів).

Отже, Сегмент А - чоловіки і жінки віком від 25 до 40 років, з вищою та середньою спеціальною освітою, які за сімейним станом є одруженими та мають середній та високий рівень доходів.

Для більшості покупців основними мотивами покупки є раціональний або емоційний. Велику увагу споживачі приділяють асортименту, ціні та якості продукції. Також слід відзначити, що більшість покупців підприємств є досить чутливими до заходів щодо стимулювання збуту.



Умовні позначення 1; 2; 3 – Сегмент А; В; С (відповідно) для ТОВ «Інформаційні технології»; 4; 5; 6 - Сегмент А; В; С (відповідно) для ТОВ «Технобум»

Рисунок 1 – Карта обґрунтування вибору цільового ринку для ТОВ «Інформаційні технології» та ТОВ «Технобум»

Сегмент С для ТОВ «Інформаційні технології» та Сегмент В для ТОВ «Технобум» є найменш привабливими для підприємств (загальна сума 31 та 33 бали відповідно) на даному етапі діяльності, але їх можна розглядати як стратегічно привабливі.

В процесі вивчення відношення покупців до ТОВ «Інформаційні технології» та ТОВ «Технобум» ми оцінили імідж кожного з підприємств - споживчий рейтинг, від якого залежить прихильність покупців до підприємства та який, в свою чергу, визначає особливості їх поведінки.

Література

1. Лаганін В.О. Аналіз прихильностей споживачів і оцінка корисності мультиатрибутивного товару / В. О. Лаганін // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". - 2007. - № 594. - С. 107-112.

Мельник Т.С.
Маловичко С.В.

к.е.н, доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО АСПЕКТУ В ПРОЦЕСІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ-КОНКУРЕНТІВ

Управління підприємствами і організаціями (які є складними соціально-економічними системами), в першу чергу, пов'язане з обміном інформації між компонентами системи, а також із її зовнішнім середовищем. При стратегічному управлінні конкурентоспроможністю передбачено отримання інформації про стан системи та її зовнішнього середовища в певному часовому періоді, що значно піднімає вимоги до характеристик забезпечуючи інформаційних технологій, які повинні відображати результати змін з метою забезпечення виконання управлінських рішень та їх адекватності [1, с. 59].

Інформаційну систему забезпечення управління конкурентоспроможності можна визначити як формальну систему для видачі адміністрації інформації, необхідної для ухвалення рішень [2].

Дослідження інформаційного аспекту в процесі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств-конкурентів проведемо на прикладі підприємств Київського регіону.

Для більш повного аналізу інформаційного аспекту на підприємствах ТОВ «Інформаційні технології», МКП «Грандекс» та ТОВ «ЮКОМ» ми розрахували показники якості інформації, якості процедури обробки інформації та ступеню використання різноманітних джерел інформації у процесі стратегічного управління конкурентоспроможністю (табл. 1).

Слід зазначити, що інтегральний показник інформаційного забезпечення стратегічного управління конкурентоспроможністю розраховується за формулою:

$$\text{СТКінф} = (\text{Пяі} + \text{Пяп} + \text{Пв}) / \text{Пімах} * 100\%, \quad (1)$$

де:

СТКінф - інтегральний показник стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств;

Пяі - показник якості інформації;

Пяп – показник якості процедури обробки інформації;

Псв – показник ступеню використання джерел інформації в процесі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств;

Пітах - максимальне значення використання інформаційного забезпечення стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств-конкурентів, що дорівнюється 30 балам.

Таблиця 1 – Дослідження інформаційного аспекту в процесі стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємств-конкурентів

| Показники оцінки інформації | Вага показника, (y) | Дослідження інформаційного аспекту | | | | | | Зважена оцінка, (y*n) |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------------------------------|-----------------------|----------------|-----------------------|-------------|------|-----------------------|
| | | ТОВ «Інформаційні» | Зважена оцінка, (y*n) | МКП «Грандекс» | Зважена оцінка, (y*n) | ТОВ «ЮКОМ» | | |
| 1.Визначення показника якості інформації | | | | | | | | |
| 1.1.Актуальність інформації. | 0,25 | 8 | 2 | 9 | 2,25 | 7 | 1,75 | |
| 1.2.Достовірність інформації. | 0,2 | 10 | 2 | 10 | 2 | 8 | 1,6 | |
| 1.3.Повнота інформації. | 0,18 | 8 | 1,44 | 9 | 1,62 | 6 | 1,08 | |
| 1.4.Релевантність інформації. | 0,15 | 9 | 1,35 | 9 | 1,35 | 7 | 1,05 | |
| 1.5.Адресність інформації. | 0,11 | 10 | 1,1 | 10 | 1,1 | 9 | 0,99 | |
| 1.6.Співставність інформації. | 0,11 | 9 | 0,99 | 9 | 0,99 | 8 | 0,88 | |
| Загалом | 1 | 54 | 8,88 | 56 | 9,31 | 45 | 7,35 | |
| 2.Визначення показника якості процедури обробки інформації | | | | | | | | |
| 2.1.Рівень використання аналітичного інструментарію при дослідженні стратегічного управління конкурентоспроможності. | 0,4 | 9 | 3,6 | 10 | 4 | 8 | 3,2 | |
| 2.2. Здійснення прогнозних розрахунків. | 0,25 | 5 | 1,25 | 8 | 2 | 4 | 1 | |
| 2.3.Рівень автоматизації процесів збору та обробки інформації. | 0,35 | 7 | 2,45 | 8 | 2,8 | 5 | 1,75 | |
| Загалом | 1 | 21 | 7,3 | 26 | 8,8 | 17 | 5,95 | |
| 3.Визначення ступеню використання джерел інформації в процесі стратегічного управління конкурентоспроможністю | | | | | | | | |
| 3.1.Ступінь використання первинних джерел інформації. | 0,4 | 4 | 1,6 | 6 | 2,4 | 2 | 0,8 | |
| 3.2.Ступінь використання вторинних зовнішніх джерел інформації. | 0,25 | 8 | 2 | 9 | 2,25 | 6 | 1,5 | |
| 3.3.Ступінь використання вторинних внутрішніх джерел інформації. | 0,35 | 10 | 3,5 | 10 | 3,5 | 9 | 3,15 | |
| Загалом | 1 | 22 | 7,1 | 25 | 8,15 | 17 | 5,45 | |
| Інтегральний показник інформаційного забезпечення стратегічного управління конкурентоспроможністю, % | | 77,6 | | 87,53333333 | | 64,16666667 | | |

З проведеного дослідження можна зробити висновок, що підприємства-конкуренти в процесі стратегічного управління конкурентоспроможністю використовують інформацію не в повному обсязі: ТОВ «Інформаційні технології» – на 77,6%, МКП «Грандекс» – на 87,53%, ТОВ «ЮКОМ» – на 64,17%.

Позитивним моментом у використанні інформації у ТОВ «Інформаційні технології» є наступні чинники: використання достовірної, повної інформації, її адресність, але негативно на процедуру обробки інформації впливають низький рівень використання аналітичного інструментарію та низький рівень автоматизації збору та обробки інформації. На підприємстві недостатньо уваги приділяється здійсненню прогнозних розрахунків. У МКП «Грандекс» використання інформації здійснюється на більш високому рівні, ніж на інших підприємствах: інформація, що використовується, більш актуальна, повна та релевантна; використання аналітичного інструментарію при дослідженні стратегічного управління конкурентоспроможності, здійснення прогнозних розрахунків та автоматизація процесів збору та обробки інформації здійснюється на більш високому рівні. У ТОВ «ЮКОМ» використання інформації відбувається, у порівнянні з підприємствами-конкурентами, на самому низькому рівні: і якість інформації, і якість процедури обробки інформації, і ступінь використання джерел інформації в процесі стратегічного управління конкурентоспроможністю не відповідає нормі.

Негативним для всіх досліджуваних підприємств є те, що ступінь використання вторинних внутрішніх джерел інформації.

Література

1. Романко О.П. Інформаційні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства / О.П. Романко // Інноваційна економіка, 2014. – №1 (50). – С.58 – 62.
2. Попов, D. (2003), “Evolution of indices of enterprise development strategies”, Journal «Company management», no. 2 available at:<http://zhuk.net>

Гакова М.В.

аспірант

ДонНУЕТ імені М. Туган-Барановського

ПРО ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА

Конкурентне становище підприємств готельно-ресторанного господарства багато в чому, визначається поведінкою її суб'єктів, керуючи якими, організація досягає мети свого розвитку. Мистецтво управління поведінкою персоналу в сучасному суспільстві стає вирішальною умовою, що забезпечує конкурентоспроможність підприємства.

В сучасних умовах підприємства готельно-ресторанного господарства об'єктивно змушені вдосконалювати свою систему управління поведінкою персоналу, так як даний фактор впливає на ефективність самої організації.

Проблемам теорії, методології та практики дослідження поведінки в системі управління персоналом присвячені роботи таких вчених як Ф. Герцберг, Р.Лайкерг, Д.Макгрегор А.Я.Кібанов, Ю.Д.Красовський, Ф.Лютенс, В.А.Співак, Д.В.Ньюстром Е. Мейо, К.Е. Оксінойд, Ю.Г.Одегов, та ін.

Управління поведінкою персоналу обумовлено тим, що результативність організації безпосередньо залежить від ефективної діяльності її людських ресурсів. Визначальними в даному контексті є: соціальна взаємодія, мотивація, влада і лідерство, організаційні та комунікаційні структури, змістовність роботи та інше.

Необхідною складовою послуги в готельно-ресторанному господарстві є якість обслуговування, рівень якої забезпечується зусиллями персоналу всього колективу. Репутація закладу дуже часто формується в результаті оцінки рівня і якості обслуговування виставленою самим гостем. Дослідження показують, що якщо людину обслужили добре, вона розповість про це п'ятьом. Якщо ж людина отримала негативний досвід, вона повідомить про це десятьом [1].

Персонал, його потенціал є найважливішим фактором, що характеризує підприємство. Для послуг гостинності значимість цього елемента економічного потенціалу організації особливо велика, оскільки від рівня професіоналізму персоналу, його клієнтоорієнтованої поведінки залежить якість послуги та обслуговування гостя. Поведінкові аспекти обслуговування завжди знаходяться «на поверхні», тому рівень обслуговування досить просто і чітко може оцінити клієнт. Сучасний розвиток індустрії гостинності диктує необхідність нових підходів для комунікацій з партнерами, клієнтами, співробітниками, а в основі лежить клієнтоорієнтована ідеологія, яка визначає поведінку персоналу і організації в цілому

Тому, є доцільним дослідити типи поведінки працівників залежно від їх відношеннях із клієнтами. Так, відповідно до цієї класифікаційної ознаки О. І. Горелов виділив чотири типи поведінки працівників [4]:

- приваблива клієнтурна поведінка (передбачає таку поведінку працівників, яка спрямована на максимальне залучення клієнтів, що дозволяє підвищувати показники ефективності роботи організації);
- вибіркова клієнтурна поведінка (поведінка працівників, спрямована на відбір клієнтів (на свій розсуд або на підставі розпоряджень керівника), з якими вони вважають за доцільне працювати; при цьому на інших клієнтів не звертається увага);
- антиклієнтурна поведінка (пов'язана з тим, що працівники не зацікавлені в роботі з клієнтами; ефективність поведінки є негативною);
- псевдоклієнтурна поведінка (поведінка працівників по відношенню до клієнтів є занадто настирливою, що свідчить про їх невміння працювати з клієнтами; ефективність поведінки є негативною).

Очевидним є той факт, що успішність готельно-ресторанного господарства забезпечується клієнтами. Клієнти - ключова група, заради якої, в кінцевому рахунку, і існує індустрія гостинності. Реалізація цілей діяльності організації передбачає розробку певної системи впливу на співробітників, через управління поведінкою. Необхідно підкреслити, що персонал може мати усіма необхідними знаннями про послугу або продукт, вміннями і навичками, але якщо він не направляє ці знання під потребу конкретного клієнта, то ймовірність вибудувати необхідні з ним взаємини зменшується. Таким чином, клієнтоорієнтованість персоналу забезпечується мотивацією, сукупністю різних якостей і особливостей поведінки персоналу.

Треба зазначити, що серед вчених і практиків не склалося єдиного розуміння сутності клієнтоорієнтованості організації. Узагальнюючи визначення різних авторів, можна говорити про те, що клієнтоорієнтованість полягає в проголошенні першості принципів задоволення потреб клієнтів, відповідності їх очікуванням, передбачення їх бажань, а також в умінні перевершити їх очікуванням рамках діяльності підприємства. Таким чином, щоб персонал дійсно став клієнтоорієтованим, необхідна наявність у нього мотивації і набір відповідних поведінкових і особистісних характеристик.

Клієнтоорієтований персонал - це співробітники клієнтоорієтованої організації, які завдяки наявності у них певного набору компетенції і їх реалізації у відповідній поведінці сприяють формуванню і підтриманню довгострокових відносин з клієнтами через виявлення і облік їх індивідуальних потреб, через формування інтересу до пропонованих послуг або товарів [3].

Клієнтоорієтованим можна назвати такий персонал, який [3]:

- по-перше, володіє знаннями про типи і переваги клієнтів організації, про особливості пропонованих послуг, про технології реалізації послуг та ін .;
- по-друге, має розвинені навички і мотивацію до швидкого і гнучкого виявлення і задовольнив рівню запитів фактичних і потенційних клієнтів;
- по-третє, має здібності розпізнавати і враховувати індивідуальність кожного клієнта;

по-четверте, своєю поведінкою формує і підтримує довгострокові відносини з клієнтами, орієнтуючись як на інтереси клієнта, так і на економічні цілі організації;

Спираючись на поняття клієнтоорієнтованого персоналу, де поведінкова складова дуже вагома, необхідно зазначити, що поведінка персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства, його відношення до клієнтів повинна бути головним об'єктом уваги керівників. Керівництво закладу має прагнути до того, щоб норми поведінки персоналу орієнтували б їх на повагу запитів клієнтів, також на усвідомлення того, що знання правил поведінки - запорука успіху в спілкуванні з клієнтами. Це формує такий цікавий феномен, як клієнтурних тип поведінки працівників, який ще називають клієнтоорієнтованим або сервісним.

Необхідно зазначити, що важливість клієнтурної поведінки персоналу в сфері готельно-ресторанного господарства безперервно зростає. Клієнту закладу важливо не тільки отримати якісну послугу, але важливо і те, як ця послуга буде надана. З огляду на це, на думку автора, можна дати наступне визначення клієнтурної поведінки: це комунікація персоналу з клієнтом для отримання необхідного результату, переважно в розрахунку на довгострокову перспективу.

Американський дослідник в області менеджменту Генрі Мінцберг зазначав: «Організації прагнуть до формалізації поведінки співробітників з тим, щоб знизити його варіативність, а в кінцевому рахунку - щоб прогнозувати його і керувати ним. Єдина основна причина формалізації - необхідність координації дій» [2].

Управління клієнтурною поведінкою персоналу підприємств готельно-ресторанного господарства можливо здійснювати, в тому рахунку, через наступні засоби формалізації: визначення та документальне закріплення посадових інструкцій, етичного кодексу підприємства, стандартів професійної практики. А щодо діяльності сервісних послуг, то необхідно проведення сервісного аудиту, який вимірює якість діяльності персоналу по відношенню до встановлених стандартів.

Таким чином, клієнтурна поведінка персоналу має наступні переваги: виділення на тлі конкурентів, підвищення привабливості іміджу в очах клієнтів, підвищення ступеня задоволеності, підвищення прибутковості та перспективу мати стійкій прибуток, як для персоналу так і для закладу, підвищення продуктивності праці.

Література

- 1.Тимохина Т.Л. Организация приема и обслуживания туристов: учебное пособие.М.:ООО«Книгодел»:МАТГР, 2005. — 288 с.
- 2.Минцберг Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации—СПб.: Питер, 2004. — 512 с.

3.Апенько С.Н. Методологические основы оценки клиентоориентированности персонала организаций / Апенько С.Н.// Омский научный вестник – 2010 - №1(85) - с.72-74.

4.Горелов О. И. Организационное поведение [Электронный ресурс] : учеб. курс (учеб.-метод. комплекс) / О. И. Горелов. – Режим доступа: <http://www.e-college.ru/xbooks/xbook085 /book/index/index.html>

Рибалко Л. П.,

к.е.н., доцент

Криворізького економічного інституту ДВНЗ

«Криворізький національний університет»

Шаповалова І.В.,

асистент кафедри маркетингу та менеджменту

Донецького національного університету економіки і торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського

ЗАЛЕЖНІСТЬ ЕФЕКТИВНОСТІ ТА ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ ВІД МОТИВАЦІЙНОГО ВПЛИВУ НА НИХ

Досвід передових економік світу доводить, що жодну із задач управління у будь-якій сфері діяльності неможливо реалізувати без зацікавленості в її вирішенні працівників. Мотивація праці персоналу, створення умов для його зацікавленості в результатах діяльності підприємства стають невідкладними завданнями підприємства.

Важливою проблемою сучасного суспільства є дослідження впливу мотивації персоналу щодо підвищення рівня продуктивності праці, аналіз існуючих методів мотивації та їхнє використання.

Вивчення зарубіжної та вітчизняної літератури, яка присвячена мотивації персоналу, підвищенню продуктивності праці, свідчить про зацікавлення вчених до даної проблеми. Проблеми мотивації управлінського персоналу викладені в працях вітчизняних вчених Співака В.В., Дуди С.Т., Кіцака Х.Р., Клименка М.П., Філатова О.О., Літинської В.А., Биканової О.В. та ін. У працях вищезазначених вчених знайшли своє відображення окремі аспекти мотивації праці персоналу, ефективного використання трудового потенціалу, мотивації трудової діяльності, підвищення результативності та ефективності праці. Однак, проблема сучасних мотиваційних процесів та їх впливу на продуктивність праці управлінського персоналу залишається малодослідженою.

Мотивація праці працівника займає одне з провідних місць у системі управління діяльністю підприємства. Вона доповнює адміністративне управління, що полягає в розробці і виконанні планових завдань, посадових та

інших інструкцій, наказів, розпоряджень і являє собою опосередковане управління через інтереси працівників з використанням специфічних форм і методів забезпечення їх матеріальної і моральної зацікавленості щодо праці, у досягненні високих її результатів [1].

При прийомі працівника на роботу дуже важливо визначити, який вид мотивації для нього пріоритетний. Людина, для якої головне – матеріальна мотивація, буде проявляти меншу ініціативу у нововведеннях, творчих розробках, навчаннях, ніж особа, для якої гроші не є основним фактором, щоб працювати професійно та якісно.

Характерно, що мотивація задовольняє дві обставини: 1) забезпечення індивідуальних потреб; 2) досягнення організаційних цілей. Ці умови можуть і мають задовольнятися якомога повніше [2]. Проте їх досягнення неможливе без формування дієвої системи мотивації персоналу.

Система мотивації характеризує сукупність взаємозв'язаних заходів, які стимулюють окремого працівника або трудовий колектив у цілому щодо досягнення індивідуальних і спільних цілей діяльності підприємства (організації) [3].

Відповідальність за розробку і подачу системи мотивації лежить на менеджері з персоналу. Він має розробити концепцію системи мотивації, залучити керівництво до процесу розробки, впровадити цю систему на всіх рівнях підприємства та проконтролювати виконання цієї системи. Керівники підрозділів також беруть участь у розробці системи мотивації, вони мають забезпечити її дієздатність. Рядові співробітники забезпечують зворотній зв'язок по системі мотивації.

На нашу думку, впливовими факторами у виборі засобів мотивації є стать та вік працівників. Так, матеріальне заохочення (матеріальна мотивація) впливає на незаміжніх жінок, які можуть дозволити собі відсунути особисті питання на задній план, і на тих одружених чоловіків, які не зважаючи на свій громадський стан, дозволяють собі вести насичене особисте життя. На результати праці заміжніх працівниць і неодружених чоловіків позитивний вплив має публічна похвала та суспільна повага. Співробітники віком до 30 років дуже цінують знакові відмінності.

Проведений аналіз літературних джерел показав, що практика управління персоналом підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін в системі мотивації персоналу. Для нового сучасного покоління працівників, перш за все працюючої молоді, важливими є інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до трудової діяльності, ніж для попереднього покоління. На передній план висувуються такі аспекти, як самореалізація і саморозвиток (моральна мотивація). Більш детально загальні напрями моральної та матеріальної мотивації зображено на рис. 1 [4].



Рис. 1. Схема моральної та матеріальної системи мотивації робітників

На наш погляд, ефективність та результативність праці конкретного працівника зумовлена насамперед індивідуальними можливостями та особистою зацікавленістю, а також усвідомленням власної ролі в колективних зусиллях.

Найпоширенішим механізмом мотивації найчастіше вважають заохочення грошовими винагородами, преміями, підвищенням оплати праці тощо. Тобто, дані елементи є найголовнішими і повинні задовольняти потреби працівників. Але, для сучасних менеджерів, крім заробітної плати, важливими є й інші чинники, зокрема зміст праці, умови, за яких вони можуть цілковито проявити свої здібності, уміння та навички, чітка орієнтація кар'єрного зростання, можливість проявити особисті творчі здібності у вирішенні поставлених завдань.

Незадовільна політика кар'єрного зростання на сьогодні є визначальною причиною відсутності мотивації праці. Для вирішення цієї проблеми і уникнення можливих негативних наслідків, кожне підприємство повинно усвідомлювати необхідність наявності плану кар'єрної політики і механізму просування по службі. На жаль, дійсність механізму мотивації багатьох сучасних підприємств така, що у працівників відсутня фундаментальна мотивація щодо здійснення ефективної діяльності. В наслідок чого, робітники не мають бажання брати на себе відповідальність за прийняття та реалізацію управлінських рішень, не ототожнюють себе із підприємством, на якому працюють, не розуміють необхідності досягнення єдності особистих інтересів та інтересів підприємства [5].

Таким чином, мотивація працівників сьогодні є дуже важливим елементом управління персоналом, тому для підвищення результатів діяльності та для стимулювання робітників досягати головних цілей підприємства необхідно заохочувати працівників моральними або матеріальними методами. Використання вміло налагодженого мотиваційного механізму значною мірою впливає на ефективність та продуктивність управління діяльністю підприємств. Враховуючи світовий досвід мотивації праці, можна

стверджувати, що для створення такого механізму існують інструменти, але вони потребують удосконалення. Для забезпечення дієвості та високої ефективності системи мотивації на підприємстві потрібно дотримуватись певних принципів при її формуванні та вимог у процесі подальшого функціонування.

Література

1. Співак, В.В. Мотивація як засіб ефективного менеджменту персоналу підприємств / В. В. Співак // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – №6, Т.2. – С. 178-181.
2. Дикань Н. В., Борисенко. І.І. Менеджмент: навч. посібник / Н. В. Дикань, І. І. Борисенко.- К.: Знання, 2008. - 389 с.
3. Верхоглядова Н. І., Ядранський Д. М., Іваннікова Н. А. Економіка підприємства / Н. І. Верхоглядова, Д. М. Ядранський, Н. А. Іваннікова. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2008. – 384 с.
4. Клименко М.П., Філатова О.О. Мотивація управлінського персоналу в реалізації загальної стратегії підприємства / Клименко М.П., Філатова О.О.// Сталий розвиток економіки – 2011 – №5. – С. 81-85.
5. Різник В.В. Сучасні тенденції мотивації праці управлінського персоналу / Різник В.В. // Економічний вісник університету, 15/1 – 2010. – № 15/1. – С. 58 – 62.

Рибалко Л.П.,

к.е.н., доцент

Криворізького економічного інституту
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Шаповалова І.В.,

асистент кафедри маркетингу та менеджменту

Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ З ВРАХУВАННЯМ КРИТЕРІЇВ ХАРАКТЕРНИХ КОЖНІЙ СТАДІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Підприємство, як і будь-яка система, незалежно від форми власності, галузі та масштабів діяльності, підпорядковується циклічним законам життєдіяльності і закономірно не уникає криз. Можливість модифікуватись, переходити на вищі стадії розвитку або ж, навпаки, потрапляти у кризові становища, потребує від менеджменту підприємства зміни цілей, стратегій та способів їх реалізації. Вивчення та врахування теоретичних, практичних процесів циклічності розвитку підприємств дозволить зацікавленим особам

передбачати їх стан у майбутньому, а керівникам приймати обґрунтовані управлінські рішення. Важливим та актуальним постає завдання виділення ряду критеріїв, які чітко б характеризували стан підприємства на різних стадіях життєвого циклу.

Закономірності та тенденції циклічного розвитку підприємства, особливості його стану залежно від стадії життєвого циклу досліджували зарубіжні та вітчизняні науковці, зокрема: І. Адізес, Л.А. Брагін, А.Г. Гапоненко, Л.Грінер, Ю.А. Дайновський, Т.П. Данько, Б. Коласс, О. Є. Кузьмін, Ж. Ліппіт, І.І.Мазур, О. І.Матюшенко, Н. О. Степаненко, Б. Мільнер, Н.Г. Ольдерогге, А.Н. Панкрухіна, В.Д. Шапіро, А.Ю. Юданов та інші. Деякі автори розглядали категорію «життєвий цикл підприємства», як закономірність розвитку організації. Інші трактували її як сукупність стадій, що створюють закінчене коло, відповідно називаючи стадії життєвого циклу по-різному, що призвело до різнобічного трактування як стадій, так і критеріїв, які їх характеризують [1-4]. Таке виділення дозволяє розробляти заходи, характерні кожній стадії життєвого циклу підприємства або його структурного підрозділу. Тому обрана тематика є актуальною і потребує подальших досліджень.

Метою роботи є дослідження і розробка теоретичних положень та практичних рекомендацій щодо пролонгації стадії «відродження» на етапі зростання життєвого циклу підприємства.

Об'єктом дослідження є процес пролонгації стадії «відродження» шляхом вибору критеріїв раціонального управління витратами та капітальними вкладеннями на подальших етапах життєвого циклу підприємства.

Предмет дослідження – теоретико-методичні та прикладні аспекти вибору шляхів економії використання ресурсів для пролонгації стадії «відродження» на етапі зростання життєвого циклу підприємства.

Проблематику життєвого циклу підприємства (далі - ЖЦП) вивчали такі зарубіжні та вітчизняні науковці: Д. Ліппіт та В. Шмідт, І. Адізес, Л. Грейнер, Д. Міллер та П. Фрізен, Д. Кац та Р. Канн, Б. Мільнер, С. Корягіна, Г. Широкова, Г. Козаченко, О. Шацька та ін. За сучасних умов підвищення вимог до продукції, особливо на зовнішньому ринку, та кризових ситуацій у різних сферах життєдіяльності для України, вони вимагають уточнення і більш глибокого дослідження.

Аналіз підходів науковців, щодо фаз ЖЦП показав, що вони не обов'язково мають послідовно змінювати одна одну. На нашу думку, найбільш вдалою є концепція життєвого циклу, запропонована американським дослідником І. Адізесом. Увесь цикл життя підприємства автором розділений на дві частини – ріст і старіння. На думку І. Адізеса, будь-яке підприємство приречене на старіння і вмирання. Теорія І. Адізеса виділяє два важливих параметри життєдіяльності організації: гнучкість і контрольованість. Молоді організації дуже гнучкі і мобільні, але слабо контрольовані. Коли ж розмір організації збільшується, співвідношення параметрів змінюється – контрольованість над нею зростає, а гнучкість – зменшується. На нашу думку, такий підхід визначає зміст процесів ЖЦП та за певними ознаками вирізняє

сутнісні характеристики процесів, що відбуваються від зародження до досягнення стабільності та від сталого розвитку до занепаду організації [5].

На основі аналізу існуючих концепцій ЖЦП пропонуємо удосконалити низку критеріїв, які б відповідали стадіям життєвого циклу (табл. 3).

На стадії зародження підприємство знаходиться у стані становлення, формується життєвий цикл продукції. Цілі ще нечіткі, творчий процес протікає повільно, просування до наступного етапу вимагає забезпечення стабільності. Ця стадія характеризується такими кроками: зародження ідеї, пошук односторонніх, підготовка до реалізації ідеї, юридичне оформлення організації, набір операційного персоналу і випуск першої партії продукту.

Стадія зростання (при початку S -кривої – стадія відродження) характеризується періодом швидкого росту організації, зростанням обсягів продажу та прибутків, підвищенням капітальних вкладень, раціональним управлінням витратами, усвідомленням своєї місії і формування стратегії розвитку. З урахуванням цього відбувається диференціація та диверсифікація діяльності, що означає оновлення і товару, і ринку підприємства одночасно, вихід за межі основного бізнесу, яким підприємство займалось досі, проникнення в нові галузі та сфери економіки.

Стадія зрілості підприємства означає, що йому вдається зберігати стійке положення у зовнішньому середовищі. Підприємство має стабільні показники рентабельності продажу, тому знаходиться на вершині свого розвитку.

Таблиця 1

Стандартизовані стадії ЖЦП та їх основні критерії *

| Стадії | Критерії |
|------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 |
| Зародження | <ul style="list-style-type: none"> - формування життєвого циклу продукції; - підготовка випуску першої партії продукту; - доходи підприємства менші за змінні витрати або дорівнюють їм. |
| Зростання (відродження на подальших етапах) | <ul style="list-style-type: none"> - зростання обсягів продажу та прибутків; - раціональне управління витратами; - підвищення капітальних вкладень; - диференціація та диверсифікація діяльності; - підвищення конкурентоспроможності продукції; - підвищення частки позикового капіталу; - збільшення попиту на товари та послуги; - стабілізація показників фінансової стійкості та платоспроможності; - виторг більший від змінних витрат але менший від першого порогу рентабельності. |

| | |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Зрілість | <ul style="list-style-type: none"> - диверсифікація асортименту продукції та послуг; - зайняття підприємством стійкого положення у зовнішньому середовищі; - стабілізація показників рентабельності продажу; - виторг перевищує перший поріг рентабельності. |
| Занепад | <ul style="list-style-type: none"> - уповільнення росту економічних показників та відсутність структурних змін; - падіння збуту продукції; - зниження прибутку; - висока плинність кадрів; - нерентабельна, збиткова діяльність; - слабка, необґрунтована чи відсутня стратегія; - непродуктивність працівників; - втрата конкурентоспроможності; - високий шанс банкрутства; - виторг дорівнює другому порогові рентабельності. |

* запропоновано авторами

Стадія занепаду – період, що характеризується різким падінням збуту і зниженням прибутку, підприємство шукає нові можливості та шляхи утримання ринків.

Таким чином, при розгляді різних підходів до визначення та сутності ЖЦП проведено аналіз поглядів різних авторів, що дозволило виявити відсутність єдності щодо трактування поняття ЖЦП та класифікації його стадій. Виявлено, що доцільно виокремити найоптимальнішу з існуючих модель ЖЦП – концепцію І. Адізеса, яка є найбільш розгорнутою та завершеною. Запропоновано критерії до етапів ЖЦП, що дозволяють охарактеризувати будь-яке підприємство не залежно від його виду діяльності та які можна корегувати.

Література

1. Матюшенко О. І. Життєвий цикл підприємства: сутність, моделі, оцінка // Проблеми економіки. - 2010 - № 4 - с.84
2. Степаненко Н. О. Внутрішньофірмове планування діяльності промислових підприємств: Автореф. дис.канд. екон. наук: 08.06.02 / Харківський державний економічний університет. – Харків, 2000. – 21 с.
3. Приходько Ю. С. Железное сердце Кривбасса. Железный характер, испытанный временем : [Документальные очерки] / Ю. С. Приходько. – Днепропетровск : АРТ-ПРЕСС, 2015. – 208 с.
4. Родионова Н. В. Антикризисный менеджмент : учеб. пособие для вузов / Н. В. Родионова. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 223 с.
5. Adizes I. Corporate Lifecycles: how and why corporation grow and die and what to do about it. Englewood Cliffs, N.J.: Prentice

Рибалко Л.П.,

к.е.н., доцент

Криворізького економічного інституту
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Шаповалова І.В.,

асистент кафедри маркетингу та менеджменту
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ ШЛЯХОМ ФОРМУВАННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Значний науковий внесок в дослідження щодо розробки теоретико-методологічних засад формування та реалізації стратегій підприємства шляхом формування його конкурентних переваг зробили праці таких вітчизняних та зарубіжних учених Т.Ю. Адаєвої, Г. Азоева, І. Ансоффа, Л.Варави, А. Воронкова, В. Гейця, В. Герасимчука, А. Градова, П. Забеліна, Б. Кваснюка, М. Книша, І.І. Пічуріна, Р.А. Єршової, Ф.Котлера, М.Портера, Р.А. Фатхутдінова та ін. Кожен науковець пропонує власне розуміння процесу формування стратегії управління підприємством, вибору оптимальної стратегічної альтернативи для формування його конкурентних переваг, акцентуючи увагу на тому чи іншому етапі розробки стратегії. За сучасних умов підвищення інтенсивності конкурентної боротьби на зовнішньому ринку з таким продуктом як залізорудна сировина та кризових ситуацій у різних сферах життєдіяльності всередині нашої країни, вони вимагають уточнення і більш глибокого дослідження.

Існує багато різних стратегій підприємства, але в основі будь-якої стратегії повинні лежати конкурентні переваги. Стратегічне управління можна визначити як управління конкурентними перевагами.

Конкурентні переваги забезпечують пропозицію споживачам такого продукту, який представляє для них відому цінність і за який вони готові платити гроші. Конкурентні переваги визначаються перш за все ресурсами підприємства. Іншим важливим джерелом конкурентних переваг будь-якого підприємства, його сильними або, навпаки, слабкими сторонами можуть бути окремі функціональні напрями його діяльності.

На основі сформульованої місії та мети (цілей) підприємства, а також даних зовнішнього і внутрішнього аналізу, формулюються (розробляються) різноманітні можливі варіанти розвитку підприємства, тобто визначаються можливі шляхи досягнення цілей при реалізації виявлених можливостей (так як стратегія підприємства є ніщо інше, як визначення економічних можливостей підприємства на перспективу). Ці варіанти охоплюють різні погляди на дане підприємство і утворюють стратегічні альтернативи його діяльності в майбутньому. Кожна з альтернативних стратегій, виходячи з прогнозу розвитку зовнішнього оточення, повинна представляти конкретну програму розвитку

даного підприємства, яка надається до реалізації і є зорієнтована на досягнення успіху або утримання в період криз.

Вихідними даними для вибору базової стратегії служать як макро-економічні чинники, так і внутрішні можливості підприємства, що визначаються циклом його розвитку, а основне завдання, що вирішується при цьому, полягає у забезпеченні узгодженості між цілями і ресурсами. Як результат спроб досягнення такого узгодження і виникають альтернативні варіанти.

У розробці варіантів базової стратегії широко використовується методичний прийом, пов'язаний із стратегічною сегментацією діяльності організації і виділенням стратегічних зон господарювання (далі - СЗГ). Вони розглядаються як окремі сегменти зовнішнього середовища, на які організація має або хоче одержати вихід.

Базові стратегії є варіантами загальної стратегії організації, заснованої на комплексі функціональних стратегій, проектів і програм (однією з таких функціональних стратегій і є стратегія поведінки підприємства на зовнішньому ринку), їхня розробка, об'єднання і узгодження є важливою умовою наповнення загальної стратегії конкретним змістом. Після перевірки базових стратегій на відповідність цілям організації, зіставлення їх зі стадіями життєвих циклів товарів, попиту і технології, загальна стратегія підкріплюється функціональними стратегіями, конкретними проектами і програмами. Розробка функціональних стратегій містить формування цілей і постановку завдань, що сприяють їхньому досягненню. Після цього встановлюються терміни вирішення завдань, визначаються необхідні ресурси і т.д. Формування функціональних стратегій, проектів і програм супроводжується їхнім об'єднанням і узгодженням у рамках загальної стратегії. Після цього настає період завершення формування стратегій. Він передбачає доопрацювання загальної стратегії до рівня відповідності її цілям розвитку організації.

На першому етапі розробки базової стратегії первинний аналіз полягає у виборі СЗГ і дослідженні їх у відриві від існуючої структури і виду продукції. Це дає змогу оцінити перспективи, що розкриваються в певній СЗГ будь-якому конкуренту з погляду можливостей розвитку, прибутковості, стабільності і технології, і вирішити, як організація може конкурувати в цій зоні з іншими фірмами.

Проведені дослідження показали, що використання моделі життєвого циклу продукції (далі - ЖЦП) полегшує оцінювання поточного і перспективного стану ринку, визначення СЗГ підприємства, його внутрішніх ресурсів і конкретних можливостей залежно від стадії життєвого циклу товару – залізорудного концентрату. Побудова діаграм продажу товарів різних продуктів, їх груп за попередній період з урахуванням очікуваних прогнозних перерв дозволяє оцінити перспективність видів продукції, а також перспективи і характер роботи в даній СЗГ у майбутньому.

Для аналізу нами було обрано товари, які виробляє ПАТ «Інгулецький ГЗК» (далі - ПАТ «ІнГЗК»), а саме – залізорудний концентрат та обкотиші. За

допомогою побудови матриці БКГ визначено, що вони знаходяться на стадії зрілості – у зонах «Дійні корови». Основна стратегія для цієї зони – це збереження частки ринку. Для товарів зони «Дійні корови» необхідний суворий контроль капіталовкладень і передача надлишку грошової виручки під контроль вищого керівництва підприємства. Висока доля на ринку, але низький темп зростання об'єму продажів. «Дійні корови» необхідно берегти і максимально контролювати. Їх привабливість пояснюється тим, що вони не вимагають додаткових інвестицій і самі при цьому забезпечують хороший грошовий дохід. Засоби від продажів можна направляти на розвиток товарів у зоні «Важкі діти» і на підтримку товарів у зоні «Зірки». Товар - залізорудний концентрат, здатний принести більше прибутку, ніж необхідно для підтримки його зростання. Цей товар - є основним джерелом фінансових коштів для диверсифікації і наукових досліджень для ПАТ «ІнГЗК». Основні завдання керівництва зводяться до пропозиції нових моделей товарів з метою стимулювання лояльних клієнтів до повторних покупок, періодичної реклами, що нагадує, і цінових знижок. Для того, щоб феномен товарів - «дійних корів» повною мірою використовувався в інвестиційній політиці підприємства, необхідне компетентне управління продуктами, особливо у сфері маркетингу.

Розробку стратегії поведінки ПАТ «ІнГЗК» на зовнішньому ринку необхідно удосконалювати та здійснювати на трьох різних рівнях: глобальному, стратегічному і тактичному.

Дослідження конкурентоздатності продукції підприємства в умовах економічної ситуації, яка склалась в Україні, дає змогу розглядати її як комплексну характеристику потенціальних можливостей забезпечення конкурентних переваг в перспективі. Джерелами конкурентних переваг є прогресивна організаційно-технологічна і соціально-економічна база підприємства, вміння аналізувати та своєчасно здійснювати заходи щодо посилення конкурентних переваг.

Проаналізувавши сильні та слабкі сторони ПАТ «ІнГЗК» й зіставивши можливості та загрози, було зроблено висновок, що за даних умов для підприємства буде вигідно розробити план освоєння нових ринків збуту наявної продукції та впровадження певних заходів, що сприяють зниженню собівартості продукції, а також нарощувати об'єми виробництва, здійснювати розробки в галузі інноваційних технологій. Спираючись на сильні сторони ПАТ «ІнГЗК», можна знижувати загрози, застосовуючи гнучку цінову політику для боротьби з небажаними конкурентами. Основною зі слабких сторін для реалізації можливостей ПАТ «ІнГЗК» може бути високий ступінь спрацювання устаткування, виробничий травматизм працівників та екологічна ситуація, що пов'язана з особливостями виробництва.

Стратегічним напрямом розвитку ПАТ «ІнГЗК» є зменшення собівартості продукції та збільшення об'ємів виробництва продукції, що забезпечить підприємству конкурентні переваги та можливість розширити зовнішні ринки збуту. Поведінка організації на зовнішньому ринку значною мірою визначається внутрішніми її можливостями і перспективами розвитку при

досягнутому рівні стратегічного управління. У той самий час стратегія зовнішньоекономічної діяльності є однією з важливих складових стратегічного плану підприємства і системи стратегічного управління у майбутньому.

Література

1. Бланк И. А. Финансовая стратегия предприятия. — К.: Эльга: Ника-Центр, 2004. — 720 с.
2. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент: Навч. посіб. — К.: Знання, 2006. — 366 с.
3. Шершньова З. Є., Оборська С. В. Стратегічне управління: Навч. посіб. — К.: Видавництво КНЕУ, 1999. — 384 с.
4. Варава Л.М., Арутюнян А.Р., Варава А.А. Напрями сучасних інноваційних стратегій на підприємствах гірничорудної промисловості Сучасний менеджмент: проблеми теорії та практики: міжнар. наук.-практ. конф., травень 2015р.: тези доп. – Кривий Ріг: Видавець ФО-П Чернявський Д.О., 2015. - С. 18-19.
5. Królik R. Postawy przedsiębiorcze a strategie przedsiębiorstw rodzinnych, Przedsiębiorczość i Zarządzanie, Firmy Rodzinne - współczesne nurty badań i praktyki zarządzania, 2014.- Т. 15. - Cz.3, Z. 7. - S. 245-256.

Рибалко Людмила Павлівна,

к.е.н., доцент

Шаповалова І.В.,

асистент кафедри маркетингу та менеджменту

Донецького національного університету економіки і торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського

Гура Ольга

УПРАВЛІНСЬКІ РІШЕННЯ, ЯК КЛЮЧОВИЙ ЕЛЕМЕНТ, ПРИ ВИБОРІ ВАРІАНТІВ РОЗВ'ЯЗАННЯ КОНКРЕТНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ ЗАВДАНЬ

Дослідження присвячене важливості прийняття управлінських рішень, які спрямовані на розв'язання конкретних управлінських завдань, для досягнення поставленої мети. Прийняття управлінських рішень є важливою частиною управлінської діяльності, навколо якої обертається життя організації. Від того наскільки обґрунтованими й ефективними будуть рішення, які приймаються керівником, залежить успіх роботи організації й майбутній її розвиток.

Питання пов'язані із розробкою управлінських рішень, основами вирішення завдань вивчали вітчизняні та зарубіжні науковці Н. О. Іванченко, Н. А. Карданська, Н. Т. Мала, А. Г. Пилипко, І. С. Проник, Э. А. Смирнов, С. Н. Чудновская, А.В. Шегда, В. О. , М. Вебер, Френк і Ліліан Гілберт, П. Друкер, Г. Емерсон, У. Ешбі, Р. Лайкерт, Е. Мейо, Д. Мак-Грегор, М. Мескон та інші. Не дивлячись на значущі здобутки у вивченні цього питання, воно й надалі залишається актуальним для керівників й потребує поглибленого вивчення.

А. В. Шегда вважає, що управлінське рішення – це результат вибору суб'єктом управління способу дій, спрямованих на вирішення поставленого завдання в існуючій чи спроектованій ситуації [1].

Прийняття рішень – творче відповідальне завдання управління, зміст якого в тому, щоб відповідно до ситуації визначити подальші дії підлеглих у конкретній сфері діяльності завдання структурних підрозділів у системі діяльності організації, порядок їх взаємодії [1].

Під прийняттям управлінських рішень можна розуміти процес їх розробки та вибору між можливими альтернативами вирішення проблеми, яка постає перед менеджером, задля досягнення мети організації.

Компетентність керівника значною мірою впливає на ефективність управлінських рішень, тобто його здатність об'єктивно мислити у нестандартних ситуаціях. Тому вирішення проблемного питання визначає як адміністративна ланка може застосовувати свої повноваження при ухваленні, на її думку, правильних рішень над керованою системою для досягнення максимально позитивного результату.

Прийняття управлінського рішення проходить низку етапів, виконання яких покладено на менеджерів (експертів) у галузі, в якій виникла проблема. Загальну схему розробки та прийняття управлінського рішення можна подати у такому вигляді (рис.1) [3].

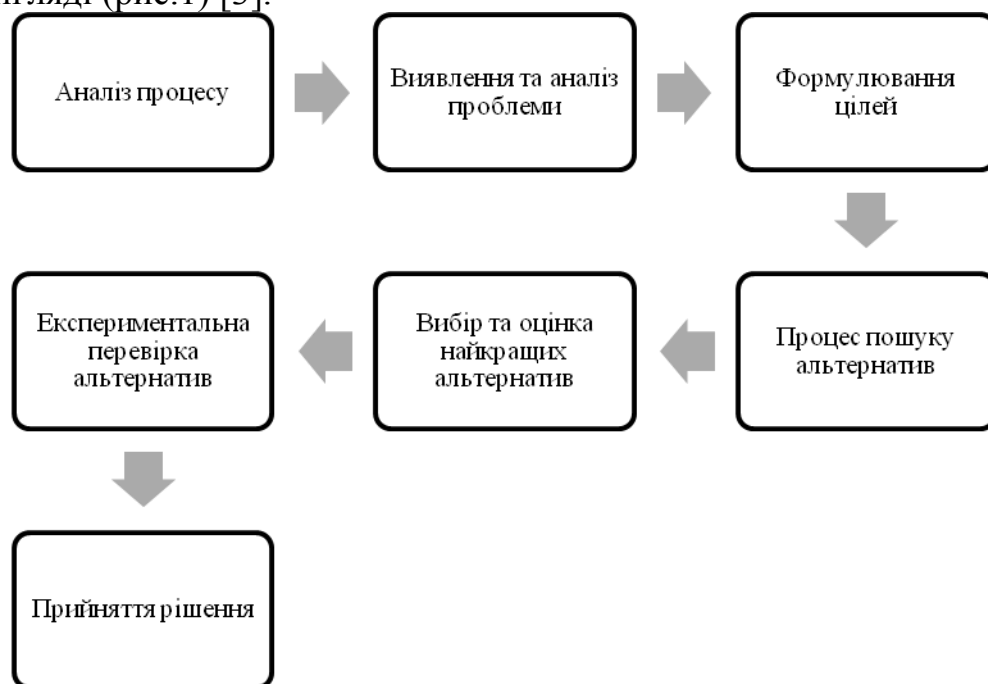


Рис.1. Схема розробки і прийняття управлінського рішення

1. Аналіз процесу – постійний та регулярний збір інформації про ситуацію на підприємстві (економічна, фінансова, соціальна, кадрова тощо).
2. Виявлення та аналіз проблеми – оцінювання меж та масштабів поширення проблеми.
3. Формулювання цілей – керівники мають чітко сформулювати ціль і завдання своєї діяльності.
4. Процес пошуку альтернатив – розробка або оцінка вже існуючих варіантів, запропонованих для вирішення проблеми.
5. Вибір та оцінка відбору найкращих варіантів – для відбору найкращої альтернативи проводять спільне обговорення, в якому мають враховуватися особливості ситуації, встановлені в процесі її діагностики.
6. Експериментальна перевірка альтернатив – спочатку оцінюють можливість реалізації кожної альтернативи, контролюють і коригують їх, а потім визначають наслідки.
7. Прийняття рішення – вибір найкращої альтернативи і втілення її в життя.

Отже, аналізуючи процес прийняття управлінських рішень треба зазначити:

1. Управлінські рішення є важливою частиною управлінської діяльності, бо вони впливають на майбутній розвиток організації і завжди спрямовані на розв'язання конкретних управлінських завдань.
2. Основними етапами розробки і прийняття управлінського рішення є виявлення й аналіз проблеми, формування цілей, визначення альтернатив, попередній вибір кращої альтернативи, вивчення та оцінка альтернатив, експериментальна перевірка альтернатив, вибір найкращого варіанта рішень. Дотримуючись цієї послідовності можна прийняти зважене, обґрунтоване управлінське рішення.
3. Управлінське рішення є результатом розумово-психологічної, творчої діяльності керівника, продуктом управлінської праці, а його прийняття – це процес, що зумовлює появу цього продукту.

Література

1. Євтушенко О. Н. Управлінські рішення: сутність та характерні риси / О. Н. Євтушенко // Наукові праці. Державне управління. – 2014. №5 (58). – С. 47 – 51. – 122.
2. Мала Н. Т. Управлінські рішення: класифікація та процес прийняття / Н. Т. Мала // Інститут підприємництва та перспективних технологій при Національному університеті “Львівська політехніка”. – 2015 / [Електронне видання] – Режим доступу. – URL: http://vlp.com.ua/files/04_31.pdf.
3. Теліна В. Ю. Сучасні підходи до розробки та прийняття управлінських рішень в умовах ринкової системи господарювання / В. Ю. Теліна // Економічний вісник Донбасу. – 2014. – № 1 (23). – С. 132 – 134. – 263.

Наторіна А.О.

к.е.н., старший викладач

Житкова А.Е.

Демченко О.М.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ІННОВАЦІЇ В МАРКЕТИНГУ

На сучасному етапі розвитку економічної системи одним з найбільш ефективних напрямків забезпечення ефективності виробництва є розвиток інноваційної діяльності, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності та підтримки високих темпів розвитку організацій і їхніх торговельних марок. Маркетингові інновації спрямовані на більш повне задоволення потреб споживачів, відкриття нових ринків збуту з метою підвищення обсягів продажів, що є запорукою успішного розвитку організації.

Розробка і комерціалізація нових товарів та послуг – складна проблема. На світовий ринок щорічно виводиться близько 100 тис. найменувань нових продуктів, однак комерційного успіху досягають не більше ніж 25%, при цьому 75% їх ринкових невдач пояснюються переважно дією ринкових факторів [1].

В останні роки в економічній літературі часто використовується поняття «інновації в маркетингу» та «маркетинг інновацій». Проблеми, пов'язані із вивченням інноваційної діяльності досліджували такі фахівці й учені як Сумец А. [1], Гусаров Ю. [2], Шустов А. [3], Антонюк Л. [4] та Наторіна А. [5].

Ними сформульована низка підходів і методичних інструментів щодо інновацій в маркетингу, спрямованих на розв'язання проблем формування і стимулювання попиту, просування інновацій на ринок тощо. Однак широке коло питань залишається відкритим.

Тому мета роботи полягає у дослідженні одного з методів підтримки високих темпів розвитку як розробка і застосування маркетингових нововведень в ринкових умовах.

Щоб встигнути за швидкоплинними потребами ринку і максимально використовувати можливості, що відкриваються у зовнішньому середовищі, підприємствам необхідна постійна робота над новими продуктами, технологіями, відносинами з навколишнім світом. Зміни у зовнішньому середовищі постійно створюють підґрунтя для інновацій, оскільки з'являються все нові можливості задоволення вже існуючих нужд і потреб [2, с. 224].

Термін «інновація» має різне трактування. Перш за все, інновація – це «створення нового». У широкому сенсі під поняттям «інновація» розуміють використання нововведень з отриманням прибутку, що виявляється у вигляді нових видів товарів і послуг, технологій, соціально-економічних і організаційно-технічних рішень виробничого, фінансового, маркетингового, комерційного, адміністративного або іншого характеру [3]. Застосування інновацій в маркетингу є основою роботи всієї маркетингової служби, аналізу ринку і знаходження конкурентної стратегії організації.

У науковій літературі зустрічається цілий ряд підходів до визначення поняття маркетингу інновацій. Автори часто змішують поняття «маркетинг інновацій» та «інноваційний маркетинг». Названі поняття ототожнюють з маркетинговими дослідженнями в процесі розробки нового продукту, використанням традиційних методів та інструментів маркетингу для створення та поширення інновацій [4]. «Маркетинг інновацій», «інноваційний маркетинг» визначають як діяльність з покращення продукції та маркетингу, маркетинг нових товарів, діяльність зі створення унікальних умов реалізації нових продуктів, складову частину процесу планування й реалізації інновацій. «Маркетинг інновацій» та «інноваційний маркетинг» характеризують як створення та використання інновацій у самому маркетингу, нові інструменти маркетингу. В літературі зустрічається тлумачення вищезгаданих понять як одночасне покращення, удосконалення як продукції так і маркетингу, пропонування нового блага, та ін.

Інновації в маркетингу – це запорука до успішного задоволення потреб споживачів. Але, на жаль, використання маркетингових інновацій має ряд обмежень [3] (табл. 1).

Таблиця 1. Обмеження при впровадженні маркетингових інновацій [3]

| Обмеження | Обґрунтування обмежень |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Висока вартість процесів розробки, підготовки та реалізації маркетингових проектів | Для впровадження інновацій в маркетингову діяльність необхідний якісний, кваліфікований персонал, який зможе застосовувати нововведення на практиці. Важливим аспектом також є підготовка засобів для впровадження інновацій та досягнення позитивного маркетингового ефекту, таких як: новітнє комп'ютерне обладнання; технічні нововведення і т. п. |
| Наявність державних і соціальних обмежень, які суттєво звужують рамки застосування інноваційних ідей | Законодавство нерідко обмежує застосування інноваційних технологій, запозичених у зарубіжних конкурентів. Так само до державних і соціальних обмежень відносять низьке фінансування НДДКР в Україні. |
| Недолік капіталу у організації | Велику частку бізнесу в нашій країні представляють підприємства, статутний капітал якого невисокий. Такі підприємства змушені «задовольнитися» застарілими, недорогими маркетинговими заходами. |
| Скорочення життєвого циклу продукту, обумовлене копіюванням новинки фірмами конкурентами | Таке явище не рідкість на сучасному ринку. В даний час існує величезна кількість «дубльованих» підприємств з схожим асортиментом і, звичайно, маркетинговою програмою. Це змушує багато підприємств не перестаючи впроваджувати інновації, що сильно скорочує бюджет компанії і призводить до її банкрутства. |
| Зростання витрат на розвиток нових продуктів | Зростання витрат на розвиток нових продуктів тягне за собою зростання витрат на їх просування. |
| Невдале позиціонування нового продукту, малоефективна рекламна кампанія або надмірно висока ціна | Цей перелік помилок властивий багатьом «молодим» організаціям з нестійкою позицією на ринку. Неправильне позиціонування себе, невірний вибір маркетингових заходів, низька підтримка держави – істотно обмежують розвиток компанії. |

Маркетингове планування щодо впровадження інновації в роботу підприємства включає в себе широкий асортимент видів діяльності, які мають прямий зв'язок з виробництвом. Цей процес багатий різноманітними по своїй суті, але об'єднаними однією метою діями, як визначення напрямів розробки, пошук «свіжих» і креативних умів, знаходження і відбір найбільш перспективних ідей, розробка маркетингової програми і її стратегії, економічний аналіз, пробний маркетинг, і, нарешті, комерціалізація інновації. Весь цей спектр компонентів одного процесу згодом утворює інноваційну маркетингову діяльність підприємства.

Інновації в маркетингу – це постійний пошук і моніторинг змін потреб і потреб покупця, що веде до оновлення пропонованого асортименту, надання товарам нових властивостей. Це знаходження нових способів задоволення потреб із застосуванням свіжих форм комунікацій і методів продажів [5].

В узагальненому вигляді суть маркетингу інновацій може бути визначена як систематична активність щодо розробки і просування на ринку нових товарів, послуг та технологій для задоволення потреб і запитів споживачів (та суспільства) у більш ефективний, ніж у конкурентів, спосіб на основі підвищення потенціалу підприємства, пошуку нових напрямів та засобів його використання з метою отримання прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку.

Таким чином, можна зробити висновок, що маркетинг інновацій доцільно розглядати як окремий вид маркетингу, напрям маркетингової діяльності, який, у свою чергу, потребує особливих методів, інструментів та прийомів.

Література

1. Сумец А. Інновації в діяльності підприємства // Маркетинг и реклама. - 2006. - № 11 (123). - С. 28-33.
2. Менеджмент реклами: учеб. пособие / Под ред. Ю.В. Гусаров. - М.: Изд-во Экономика, 2010. - 531 с.
3. Шустов А. А. Маркетинговые инновации как одно из важнейших направлений инновационной политики [Текст]: – Молодой ученый. – 2013. — 354 с.
4. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізація : [Монографія] / Л.Л.Антонюк, А.М.Поручник, В.С.Савчук . – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
5. Наторина А.А. Инновационное развитие предприятий Украины / Наука и современность – 2015: сборник материалов XL Международной научно-практической конференции / Под общ. ред. С.С. Чернова. – Новосибирск: Издательство ЦРНС, 2015. – 198 с. – С.192-197.

Наторіна А.О.,

к.е.н., старший викладач

Житкова А.Е.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

РОЛЬ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ У ПРОСУВАННІ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ ВНЗ

Маркетингові комунікації стають життєво важливим чинником, що зумовлює успіх будь-якої організації, у тому числі і вищого навчального закладу (ВНЗ). У сучасних умовах значно підвищилися вимоги з боку споживачів до ВНЗ відносно якості навчання, сприятливого освітнього середовища, психологічного і емоційного комфорту. Загострення конкуренції на українському ринку освіти примушує вищі навчальні заклади докладати все більше зусиль в пошуку заходів, які будуть сприяти залученню різних сегментів споживачів освітніх послуг: випускників шкіл, коледжів і їх батьків, керівників і співробітників підприємств і організацій, підприємців, викладачів і студентів навчальних закладів, молодих фахівців. При цьому все більше зростає роль інформації, вона стає одним з найбільш значимих елементів, які використовуються для ефективного управління ВНЗ [1, с.1].

Дослідженню питання ролі маркетингових комунікацій у просуванні освітніх послуг ВНЗ присвятили свої роботи ряд вчених та науковців серед яких: Глебова Н.М. [1], Барановский А.И. [1], Макарець А.Б. [2], Наторіна А.О. [5], Полякова О.Ю. [3], Грищенко І. М. [4].

Однак недостатньо висвітленими є способи розробки комунікацій у вищих навчальних закладах з урахуванням особливостей споживачів освітніх послуг, специфіки діяльності закладів освіти і застосовуваних ними засобів передачі інформації. Це зумовлює необхідність проведення додаткових досліджень в даному напрямі. Тому мета роботи полягає у дослідженні впливу маркетингових комунікацій на просування освітніх послуг ВНЗ.

Для просування освітніх послуг вищого навчального закладу необхідно сформулювати набір методів – promotion mix. Основними завданнями цього набору є: інформування потенційних споживачів про спектр освітніх послуг, які їм пропонуються і переконання їх в доцільності придбання. При просуванні освітніх послуг комунікативний процес вибудовується за допомогою класичних компонентів маркетингових комунікацій: реклами, зв'язків з громадськістю – паблік рилейшнз (формування сприятливої громадської думки про ВНЗ і його освітні послуги), стимулювання збуту, особистих продажів, прямого маркетингу, а також неформальних джерел інформації у вигляді чуток і думок різних категорій людей [2, с.4].

Основні інструменти маркетингових комунікацій, а також форми, які вони приймають в освітніх установах відображено у таблиці 1.

У сьогоденних умовах діяльності, комунікацію необхідно розглядати як підсистему вищого навчального закладу з її основними функціями:

- поширення стратегії розвитку ВНЗ;
- інтеграція й регулювання освіти, науки і бізнесу;
- формування громадської думки;
- розвиток і поширення іміджу ВНЗ.

Елементи комплексу маркетингових комунікацій мають неоднакові показники тимчасового і комунікативного ефекту (рис. 1). Будучи своєрідною основою, фундаментом в системі корпоративних комунікацій, формування громадської думки досягає найбільшого комунікативного ефекту і триваліші за часом дії в порівнянні з іншими елементами маркетингових комунікацій [1, с.3].

Таблиця 1 Основні інструменти маркетингових комунікацій [3, с.3]

| Інструмент | Форми реалізації |
|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Зв'язки з громадськістю | <ul style="list-style-type: none"> – участь у виставках (ярмарках), наукових конференціях, семінарах, симпозіумах; – організація зв'язків з випускниками освітньої установи; – організація системи зв'язків з органами влади і управління, лобіювання інтересів освітньої установи; – співпраця з батьківською громадськістю; – широка взаємодія з ЗМІ; – прямий маркетинг (веб-сторінка, електронна пошта, виступи на радіо, телебаченні); – кооперація між освітніми установами; – активна взаємодія з соціальними партнерами (підприємствами, організаціями, зацікавленими в діяльності освітньої установи); – корпоративний проект. |
| Реклама | <ul style="list-style-type: none"> – теле-, радіокліпи; – інформаційні листки, брошури, буклети, плакати; – регулярні публікації в пресі про установу; – пакети інших рекламних і агітаційних документів; – щитову рекламу; – логотипи, фірмову символіку освітньої установи, фірмові бланки, канцтовари; – організацію конкурсів, лотерей, розіграшів; – поширення сувенірної продукції установи. |

Комунікаційна робота ВНЗ – це сукупність процесів передавання інформації, даних про стан і діяльність вищого навчального закладу, які піддаються цілеспрямованому регулюванню й використовуються для формування іміджу, ідеологічного впливу на оцінки, думки й поведінку споживачів освітніх та наукових послуг. У системі відносин ВНЗ та ринком праці, абітурієнтами, батьками, суспільством в цілому процеси масової

комунікації є найважливішим засобом впливу суб'єкта на об'єкт, а також елементом реалізації процесу управління ВНЗ.

Роль масової комунікації полягає в наданні суб'єктам процесу можливості здійснювати спрямований вплив на масову свідомість. Цільовий вплив охоплює в першу чергу випускників шкіл, гімназій, ліцеїв, освітніх закладів середньої професійної освіти. З цією метою друкується реклама в довідкових виданнях і в мережі Інтернет, проводяться «Дні відкритих дверей», виставкові заходи тощо. У рекламних матеріалах містять інформацію про освітній заклад, факультети, спеціальності та спеціалізації, напрями підготовки (на рівень бакалавра, спеціаліста, магістра, аспіранта, докторанта), вартість навчання, можливості працевлаштування студентів.

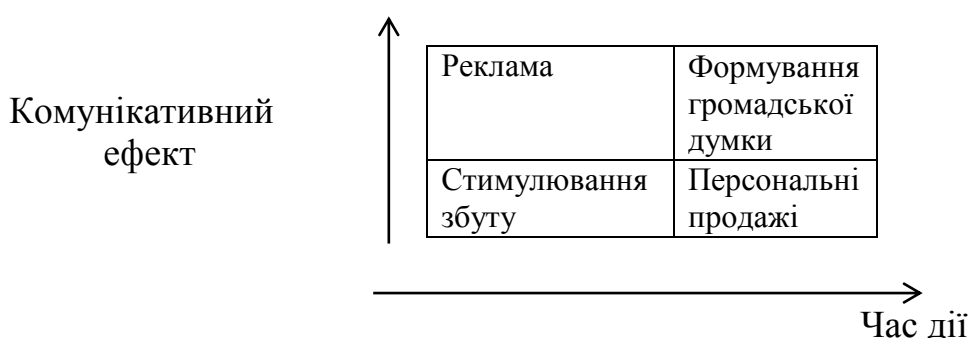


Рис. 1. Розподіл елементів комплексу маркетингових комунікацій навчального закладу за показниками «комунікативний ефект/час дії» [1, с. 3]

Таким чином, можна зробити висновок, що маркетингові комунікації в управлінні ВНЗ призводять до ефективної взаємодії з кінцевими споживачами і контактними аудиторіями, а також підвищують конкурентоспроможність освітньої послуги.

Література

1. Глебова Н.М., Барановский А.И., Лейнвебер О.Ю. Интегрированный маркетинговый подход в формировании системы коммуникаций ВУЗа // Проблемы маркетинга. Логистика. – 2011. – № 4. – С.239.
2. Макарец А.Б., Неретина Е.А. Использование интегрированных маркетинговых коммуникаций в продвижении образовательных услуг вуза // Интеграция образования. – 2013. - №1(70).
3. Полякова Е.Ю. Маркетинговый подход в управлении образовательным учреждением с учётом динамики потребительского спроса на рынке образовательных услуг // Экономика. – Ростов-на-Дону, 2014.
4. Грищенко И.М. Роль комунікацій у функціонуванні вищих навчальних закладів / И.М. Грищенко, Н.А. Крахмалева // Актуальные проблемы экономики. – № 9. – 2006. – С. 113–119.
5. Наторіна А.О. Дослідження ринку освітніх послуг України / А.О. Наторіна // IV Міжнародна науково-практична конференція викладачів,

аспірантів і студентів «Маркетинг на міжнародних ринках товарів і послуг: глобальні аспекти». – Попрад, Словаччина. – 2013. – Т.І. – С.283-2

Наторіна А.О.

к.е.н., старший викладач

Демченко О.М.

Житкова А.Е.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПСИХОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ ВПЛИВУ РЕКЛАМИ НА СПОЖИВАЧА

Сьогодні реклама посідає важливу роль в суспільстві, адже вона стала частиною повсякденного життя. Реклама дає змогу дізнатися про нові товари і послуги, та виступає одним із основних рушіїв торгівлі. Та реклама не лише інформує. Фахівці стверджують, що вона – могутній засіб впливу і маніпуляції людиною. Вона здатна формувати і змінювати світогляд і поведінку людей. Саме тому науковці нині так ретельно вивчають це явище. До цієї проблематики звертались Федотова Л.Н. [1], Власов П.К. [2], Окландер М.А. [3], Доценко О.Л. [4], Наторіна А.О. [5].

Безумовно реклама має магічний вплив на психіку споживача, на що і сподіваються виробники. При чому споживачі не завжди усвідомлюють, що їхнє прагнення придбати товар, після перегляду реклами, це лише результат впливу на їхню психіку. І дійсно, психологія допомагає створювати таку рекламу, яка справді «працює». Враховуючи потреби, бажання або певні вподобання людини, рекламні агенції створюють таку рекламу, яка допомагає продавати товар. Тому ця тема є надзвичайно актуальною на сьогоднішній день.

Метою роботи є дослідження окремих аспектів психологічного впливу, що можуть бути застосовані у рекламному зверненні.

Як зазначає більшість дослідників реклама як інформаційне повідомлення має три основні етапи проходження: до комунікативний, комунікативний та після комунікативний. Характерною ознакою першого етапу є селективність, тобто вибір форми і змісту повідомлення, яке максимально відповідало б його освітньому рівню, інтересам, запитам представників цільової аудиторії, що робить цей етап найчастіше вирішальним: якщо повідомлення не цікаве адресатові, то він не виявляє бажання знайомитися з ним (а в подальшому з товаром), і навпаки. На комунікативному етапі першочергову роль відіграють психологічні процеси сприймання, осмислення (розуміння) та запам'ятовування, які також залежать від минулого досвіду, освітнього рівня, типу мислення, ціннісних орієнтирів та інших факторів, що максимально точно характеризують цільову

аудиторію. Основною особливістю після комунікативного етапу є дослідження результату впливу на споживача.

Еволюція реклами призвела до необхідності використання в ній різноманітних психологічних засад впливу на дійсних та потенційних споживачів та перетворило її на складний процес, що передбачає привертання уваги, зацікавлення адресата, виникнення і прояв емоцій, переконання, прийняття рішення, результативну дію, тощо. Використання зазначених прийомів відобразилось у виникненні, розповсюдженні та широкому застосуванні на практиці моделей розробки рекламних звернень, серед яких найбільшої популярності набули AIDA, AIDMA, DIBABA, DAGMAR, модель «Схвалення».

Головні негативні моменти цього впливу полягають у тому, що реклама спричиняє стереотипізацію мислення, а відтак – поведінки, нав'язує готові моделі й стандарти життя. Перегляд реклами у багатьох випадках викликає в людей негативні руйнівні емоції, підвищує їх роздратованість, виснажуючи нервову систему, що згубно впливає на здоров'я людини в цілому. Крім того, комерційна реклама здатна навіть вносити корективи в ціннісну орієнтацію людини – змінюючи напрямок від духовного до матеріального. Реклама навіює людині думку, що якщо вона купить ту чи іншу річ, то вона стане щасливішою, привабливішою, успішнішою, що це сприятиме підвищенню її статусу. Люди оцінюють себе та інших в залежності від того, чим вони володіють, а не від їхніх особистих якостей. Так формується система цінностей, орієнтована виключно на споживання. Але неможливо купити все, особливо з огляду на матеріальний стан переважної більшості. У звичайному житті пересічні люди не можуть і виглядати такими привабливими і успішними, як герої рекламних роликів. Все це призводить до виникнення у багатьох людей, особливо молодих, комплексу меншовартості. Тим більше, що праця, пов'язана з досягненням добробуту, залишається «поза кадром». Подібні уявлення нерідко спричиняють асоціальну поведінку молоді. Втім, навіть у законослухняних громадян зрілого віку рекламний тиск, неможливість задовольнити усі, часом створені штучно самою ж рекламою потреби і запити, викликає стрес.

Часто сильним емоційним мотиватором залишається така емоція, як страх. Виділяють окремих напрямків у маркетингу, який отримав назву «хоррор-маркетинг» (англ. horror – страх, жах) і набув широкого використання при створенні реклами. «Хоррор-маркетинг – це категорія для відображення виду маркетингового комунікативного впливу, яка дозволяє за рахунок емоцій, заснованих на почутті страху, впливати на поведінку споживачів. Увагу отримувача привертає конкретний страх і з'являється бажання позбутися його. Споживачеві пропонується спосіб позбавлення від страху – проста, здійснена рекламна акція, яка може бути виконана за допомогою об'єкта, що рекламується цільовій аудиторії як товар чи рекомендована дія. Хоррор-маркетинг апелює до почуття уявної небезпеки у зв'язку із здійсненням чи нездійсненням різного роду дій».

На основі всього цього Ізард К.Е. робить висновок, що в емоціях переляку, страху і інтересу (порушення) існують компоненти, які частково перекриваються. Він вважає, що схожість нейрофізіологічних механізмів дозволяє будь-якої емоції бути активатором страху. Ізард К.Е. виділяє страх предметний (названий людиною або об'єктом) і безпредметний (неусвідомлений, не пов'язаний з чимось конкретним). Люди бояться багатьох речей, а сьогодні, коли різноманітна інформація, лякає, в значних обсягах надходить зі ЗМІ, кількість різних фобій досягла максимуму. При цьому страх, як сильна емоція, часто змушує людей робити такі вчинки і приймати такі рішення, які вони ніколи не зважилися б в інших обставинах [3].

Отже, сьогодні реклама є одним із основних елементів торгівлі. Вона допомагає проінформувати споживачів про появу нових товарів і послуг, а також не розгубитись у великому виборі продукції. Проте з іншого боку, вона здатна маніпулювати людським вибором. Вона примушує людину, не усвідомлюючи психологічно, здійснювати ту, чи іншу покупку, на що розраховують виробники. А також, реклама передбачає застосування низки психологічних методів, що допомагає виробнику продати свій товар, незалежно від потреби у ньому.

Література

1. Федотова Л.Н. Социология рекламной деятельности: Ученик для вузов/ Л.Н.Федотова – 3-е издание. – М.: Узд-во Онискс, 2007. – 560 с
2. Власов П.К. Психология в рекламе / Под ред. к.п.н. П.К.Власова – 2-е издание. – Х.: Узд-во Гуманітарній центр, 2007. – 320 с.
3. Окландер І. Хорор-маркетинг: модель впливу на споживачів / І. Окландер // Маркетинг в Україні. – 2010. – №2. — С. 10-12.
4. Доценко Е. Л. Психология манипуляции: феномены, механизмы и защита / Е.Л. Доценко. – Москва: ЧеРо, Издательство МГУ, 2007. – 344 с.
5. Наторина А.А. Использование психоанализа в рекламе / А.А. Наторина // Матеріали щорічної вузівської науково-практичної конференції молодих вчених та студентів «Соціальні виміри буття». – Донецьк: ДонНУЕТ. – 2009. –С.302-303.

Карабінцева М.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган – Барановського

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ВЛАДИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ДЕРЖАВНОГО І РЕГІОНАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Розвиток демократії безпосередньо пов'язаний з децентралізацією державного управління. Передача частини повноважень з центрального рівня на регіональний, у ведення місцевих органів влади, обговорюється впродовж тривалого часу. Проте лише кардинальне перезавантаження центральних органів влади зрушило це питання з місця.

Формування демократичної моделі управління, становлення громадянського суспільства можливі лише за умови оптимального співвідношення централізації і децентралізації у сфері державного управління. Механізм взаємодії централізації і децентралізації виступає головною передумовою ефективності й конструктивності управління.

Централізація в управлінні фактично підкреслює замкненість системи управління, коли воно будується з єдиного центру в напрямку «зверху вниз» з дотриманням строгих принципів єдності та чіткості розпорядництва. Характерними рисами централізації є збільшення кількості рівнів в управлінській ієрархії, зосередження прийняття більшості рішень на верхніх рівнях управління, обмеження участі органів управління нижчих рівнів у прийнятті рішень.

Децентралізація в управлінні, навпаки, підкреслює відкритість системи управління для рішень «знизу». Багато локальних рішень можуть прийматись на середніх і нижчих рівнях організаційної ієрархії без шкоди для інтересів системи, яка функціонує як єдине ціле. Система управління, в якій гармонійно враховані принципи централізації і децентралізації (досягнуто оптимальної пропорції між ними), є по суті відкрито-замкнутою [1].

Децентралізація є характерним явищем для сфери сучасного державного управління і зумовлена об'єктивними та суб'єктивними факторами. Проблема децентралізації в Україні стала актуальною внаслідок недосконалості розподілу управлінських функцій та повноважень між органами виконавчої влади різних організаційно-правових рівнів. Реальне здійснення державного управління постає як органічне переплетіння централізації і децентралізації [2].

Враховуючи те, що сутністю управління є відносини між учасниками процесу, централізація і децентралізація – це характеристики відносин між суб'єктом і об'єктом управління, що відбивають розподіл повноважень та відповідальності у прийнятті рішень стосовно внутрішніх стосунків і зовнішніх зносин системи. Розподіл функцій включати у визначення недоречно, тому що головна відмінність суб'єкта – це прийняття рішення, а збільшення функцій відбиває не зростання самостійності, а лише перерозподіл праці. Наголос на можливості регулювання зовнішніх та внутрішніх стосунків зроблено тому, що збільшення повноважень щодо взаємодії з оточуючим середовищем вимагає

внесення змін у перелік функцій, робіт, структуру, чисельність і кваліфікаційні характеристики персоналу, технологію здійснення управлінських процедур тощо. Це викликає необхідність певної самостійності у прийнятті рішень стосовно таких трансформацій.

Основними цілями децентралізації є підвищення ефективності державного сектору та якості життя населення. Децентралізація розглядається як невід'ємний елемент рішення проблем, викликаних зростанням вимог, з якими зустрічаються державні органи, зростанням надій населення на більш ефективно виконання державними установами своїх функцій. Із погляду політики, децентралізація повинна сприяти поліпшенню планування й більш ефективній роботі державних служб та її органів, при цьому враховувати місцеві потреби й умови (при одночасному досягненні регіональних і національних цілей).

Серед причин проведення децентралізації у системі державного управління визначають:

- ефективність: підвищення адміністративної й економічної ефективності розподілу обмежених ресурсів у зв'язку із кращим розумінням місцевих потреб;
- прозорість: чітко простежується зв'язок між коштами, виплаченими платниками податків, і рівнем послуг, забезпечених на місцевому рівні;
- субсидіарність: ретельність підвищується, якщо забезпечувати підлеглість демократично обраних посадових осіб своїм виборцям;
- мобілізація: широка колективна участь місцевого населення в діяльності місцевих установ повинна зміцнювати процеси прийняття рішень і розвитку демократії [3].

Здійснення певних функцій на національному або навіть на регіональному рівні може бути пов'язано із значно більшими витратами, тоді як їхнє здійснення на місцевому рівні може бути менш витратним. Децентралізація впроваджується також і з метою зміцнення демократії: шляхом наближення рівня, на якому приймаються рішення, до тих, на кого найбільше впливають дії уряду. У результаті очікується, що здійснення функцій державними установами покращиться, так як на різні потреби й запити населення будуть відповідати місцеві посадові особи, краще обізнані про потреби населення. Суттєвою рисою децентралізації повинна бути суспільна підзвітність, що дозволить забезпечувати демократичний контроль місцевих органів влади. Таким чином, громадяни повинні впливати на рішення, прийняті виборними органами місцевої влади.

Досвід децентралізації та регіоналізації у Франції, Німеччині, Польщі та Швеції пропонує цілу низку відповідних прикладів для вивчення і пристосування їх для потреб українського сьогодення. Першим важливим кроком до побудови демократичної децентралізованої держави повинна бути територіальна реформа, підкріплена фінансово, а також вдосконалення вітчизняного законодавства, запровадження принципу субсидіарності, розмежування компетенції та повноважень між місцевою та державною

владою, створення виконавчого органу районних та обласних рад з одночасною ліквідацією районних державних адміністрацій та реформуванням з пріоритетом на контрольно-наглядові функції обласних державних адміністрацій.

Література

1. Корявець М.А. Роль децентралізації для регіонального розвитку в Україні / М. А. Корявець // Поліський фонд міжнародних та регіональних досліджень. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pfirs.org/publikatsiji/item/31-rol-detsentralizatsii-dlia-rehionalnoho-rozvytku-v-ukraini.html>. – Назва з екрана.
2. Бориславська О.М. Децентралізація публічної влади: досвід європейських країн та перспективи України / О. М. Бориславська, І. Б. Заверуха, А.М. Школик, // Центр політико – правових реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravo.org.ua/files/ebook/Decentral_Power_web.pdf. – Назва з екрана.
3. Форум нова географія для вас // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.novageografia.com/vogels-139-1.html>. – Назва з екрана.

Красіцька Г.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ, ШЛЯХ ДО ДЕМОКРАТИЗАЦІЇ УКРАЇНИ

З часу коли Україна здобула незалежність вона почала вибудовувати власний шлях розвитку. Децентралізація виступає у цьому аспекті, як один з методів досягнення поставленої мети. Держава повинна передавати право на прийняття рішень тим органам які більш гостро відчувають проблеми, і найбільш зацікавленні у їх швидкому та якісному вирішенні. Але спосіб організації розподілу влади в Україні не є ефективним оскільки не у повній мірі враховує усі аспекти цього питання.

В Україні фактично зроблені перші кроки так званої децентралізації. На даний момент існує правове підґрунтя цього процесу. В 1990 році був прийнятий Закон Української РСР «Про місцеві Ради народних депутатів і місцеве самоврядування» [1]. Ним були сформовані Ради «державних органів місцевого самоврядування» і «представницькі органи державної влади», а не органами державної влади, як це було раніше. За роки становлення місцевого самоврядування в Україні основними проблемами його розвитку, як науковці так і практики, називають відсутність достатнього фінансування та нечіткість формулювання повноважень [2]. Щоб звести до мінімуму недоліки необхідно

передати на міста більшість повноважень та ресурсів. В цьому полягає сутність процесу децентралізації.

Реформування влади та посилення децентралізації дозволить активізувати населення на рішення власних (колективних) потреб і інтересів, зменшить сферу впливу держави на суспільство, замінюючи цей вплив саморегулюючими механізмами, виробленими самим суспільством. Це допоможе зменшити витрати держави і платників податків на утримання державного апарату. На сьогоднішній день цей процес набирає все більшої актуальності, в силу різних економічних та політичних причин. Так, 14 березня 2016 р. Уряд на своєму офіційному порталі оприлюднив план дій Кабінету Міністрів України на 2016 рік [3]. Одним з пріоритетів Плану, якому у документі приділено значну увагу, є децентралізація. У цій частині документ передбачає створення ефективної системи управління регіональним розвитком, законодавче забезпечення процесу децентралізації, доступність та якість адміністративних послуг, зміцнення та підвищення відповідальності місцевої влади. Запланована підтримка та законодавчий розвиток змін до Конституції України щодо децентралізації влади.

Необхідні проекти законів «Про адміністративно-територіальний устрій України», «Про місцеве самоврядування в Україні» (нова редакція) та «Про префектів» мають бути прийняті у тримісячний строк після набрання чинності змінами до Конституції України щодо децентралізації влади [3]. Але насамперед для найбільш ефективного впровадження децентралізації необхідно створити трьохрівневу систему адміністративно-територіального устрою в Україні (регіон, район, громада) і розмежувати повноваження між органами місцевого самоврядування різних рівнів. Поруч зі змінами до Конституції України відбуваються зміни бюджетної системи «Місцева влада вже може формувати свій наступний бюджет 2016 року самостійно, не чекаючи поки в Києві у Верховній раді його затвердять. Це дає прогнозованість та стабільність. Також вони мають повноваження, які дозволяють їм розширити базу оподаткування і наповнювати свій бюджет», – сказав Віце-прем'єр-міністр, Міністр регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України Геннадій Зубко [4]. Віце-прем'єр-міністр України підкреслив, що мета бюджетної децентралізації - 65% зібраних податків залишати на місцях і 35% забирати в бюджет держави на виконання делегованих повноважень.

Органи місцевого самоврядування матимуть, зокрема, частку від загально національних податків (а не тільки дотації). Якщо у місцевої влади через державні рішення виникнуть додаткові витрати, то це теж компенсує держава. Громади повинні мати власні бюджети, можливість об'єднувати зусилля і фінанси. Тоді у них з'являться ресурси для вирішення нагальних питань і розвитку. Але найбільш важливим є питання контролю. Необхідно зробити органи місцевого самоврядування підзвітними перед виборцями і державою. Люди почнуть розуміти, що від їхнього голосування залежить, чи добре працюватиме для них місцева влада. А отже від самих мешканців залежить

якість життя. Головними, хто контролюватиме владу на місцях, є самі люди. В законі про місцеве самоврядування обов'язковими нормами є залучення мешканців – членів громад – до роботи спільно. Також має бути закон про місцевий референдум, який, дозволить відкликати депутатів місцевих рад і голів громад. Чим сильнішою буде громада, тим сильнішим буде місцеве самоврядування. Реформа передбачає створення й державних представництв. Мова йде про невеликі структури, основними функціями яких є контрольна-наглядова (вони стежитимуть за дотриманням законодавства органами місцевого самоврядування) і координаційна (координація роботи органів держави на території). Якщо органи місцевого самоврядування приймуть незаконні рішення, голови держпредставництв зможуть зупинити такі рішення і звернутись до суду.

Отже, кожен громадянин України є членом територіальної громади. У цьому плані реформа дасть змогу усім їм стати безпосередніми учасниками управління державою. Децентралізація призведе до змін системи влади в країні. Наприклад всілякі дозволи, реєстрації і посвідчення – для ведення бізнесу, можна буде отримувати на місцях. Можна буде залучати інвестиції, не чекаючи дозволу з Києва. Вирішувати, чи ремонтувати школу, утеплювати дитячий садочок, де лагодити дорогу, чи треба купувати пожежну машину – можна буде самостійно. Реформа дасть нам можливість поліпшити життя у своїй громаді і в країні в цілому. Тому можна сказати, що саме ця реформа є «реформою нашого самопорятунку». Зможемо самі господарювати на власній землі без перешкод від столичних хабарників чи бюрократів. Та й жити нарешті демократично, й бути європейськими громадянами.

Література

1. Відомості Верховної Ради УРСР. – 1990. - № 31. – ст. 429
2. Петришин О.В. Нормативно-правова база регіональної влади в Україні: шляхи удосконалення / О.В. Петришин, Т.В. Кучеренко // Державне будівництво та місцеве самоврядування: Збірник праць. – С. 23-33;
3. Сайт Кабінету Міністрів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/>
4. Сайт Децентралізація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://decentralization.gov.ua/>

Лисак В.Ю.

к.е.н., доцент

Кам'янець-Подільського національного університету Імені Івана Огієнка

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЛЮДСЬКИМ КАПІТАЛОМ

В сучасних ринкових умовах господарювання для підприємств одним з найважливіших завдань є розвиток системи управління людським капіталом та підвищення конкурентоспроможності персоналу. Як свідчить досвід зарубіжних країн, найбільших успіхів в економічному розвитку досягають ті підприємства, де створенні сприятливі умови для реалізації творчих здібностей працівників та впроваджуються передові інноваційні технології управління людським капіталом.

Прогресивні зміни, до яких тяжіє сучасне суспільство і кожна людина, зазвичай ототожнюються з поняттями «соціальні зміни» та «соціальні інновації». Сьогодні спостерігається надзвичайна швидкість соціальних змін, багато з яких мають радикальний характер, впливають на усі сфери суспільного та індивідуального життя, збагачують їх новими формами людського досвіду, стають однією з соціокультурних передумов розвитку суспільної практики [1, с. 7].

На думку експертів, значущість сучасних технологій та соціальних інновацій, які спрямовані на вдосконалення системи управління людським капіталом, постійно підвищується. Це пояснюється тим, що саме людина з її здібностями та вмінням стає основним фактором конкурентоспроможності виробництва.

Відомо, що значна частка наукових досліджень щодо розроблення та впровадження інновацій в системі управління людським капіталом належить західним фахівцям. Відповідно, розподіляється і набутий досвід у цій галузі. Для підприємств вкрай важливо акумулювати та адаптувати зарубіжний досвід у цій сфері, врахувати допущені помилки та застереження передових країн світу. Перехід від планової економіки до ринкових умов господарювання гостро поставив питання оновлення системи управління людським капіталом. Оскільки, саме людський капітал в сучасному постіндустріальному суспільстві стає відігравати неабияку роль для функціонування та розвитку підприємства.

Проблема формування та використання людського капіталу до цього часу залишається не вирішеною не тільки на рівні підприємств але й на рівні окремих регіонів та країни в цілому. У зв'язку з загостренням політичної ситуації та проведення антитерористичної операції на сході країни загострюється проблема асиметричності розвитку людського капіталу регіонів, що не може не вплинути на розвиток людського капіталу як країни так і підприємств.

Як свідчить досвід, на вітчизняних підприємствах існує чимало невирішених проблем ефективного формування використання та розвитку

людського капіталу до них належать: невикористання прогресивних технологій управління персоналом повною мірою; відсутність персоналу з високим рівнем кваліфікації; складність залучення та набору висококваліфікованого персоналу; неідеальна система мотивації персоналу; низька корпоративна культура. Все це призводить до втрати ними конкурентоспроможності не тільки на міжнародному, але й на місцевому рівнях. Це пов'язано з незначним впровадженням світових інновацій в сфері формування та використання людського капіталу.

Проблема вдосконалення системи управління людським капіталом полягає в тому, що вона має обмежені масштаби, - як правило, це відбувається на локальному рівні переважно в рамках окремого підприємства. На нашу думку, одним з шляхів удосконалення управління людським капіталом виступає застосування web-технологій, оскільки саме вони дають можливість швидкого вивчення передового зарубіжного досвіду. При цьому від підприємства вимагається мінімум затрат для отримання, вивчення та його використання в сучасних умовах.

Для вдосконалення системи управління людським капіталом на підприємствах, нами були виділені основні найбільш значущі функції виконання яких має бути покладено на відділ управління людським капіталом вони складаються з:

- розробка ефективної кадрової політики, яка забезпечить досягнення цілей які стоять перед підприємством;
- визначення потреби в кадрах з урахуванням стратегії розвитку підприємства, об'єму виробництва продукції, послуг;
- формування чисельного і якісного складу кадрів (система комплектування, розстановка);
- система загальної і професійної підготовки людського капіталу;
- адаптація працівників на підприємстві;
- оплата і стимулювання праці, система матеріальної і моральної зацікавленості;
- оцінка діяльності і атестація кадрів, орієнтація її на заохочення і просування працівників за результатами праці і цінності працівника для підприємства;
- система розвитку людського капіталу (підготовка і перепідготовка, підвищення гнучкості у використовуванні на виробництві, забезпечення професійно-кваліфікаційного зростання через планування трудової кар'єри);
- міжособові відносини в середині колективу та із суспільними організаціями;
- діяльність багатofункціональної служби управління людським капіталом як органу, відповідального за забезпечення підприємства робочою силою і за надійний соціальний захист працівника [2, с. 119].

Роботу з персоналом у більшості сучасних вітчизняних виробничо-господарських організацій зосереджено в різних службах і підрозділах,

наслідком чого є недостатня її ефективність. Наприклад, чисельність персоналу, загальний фонд заробітної плати розраховує плановий відділ або відділ праці і заробітної плати; підготовкою, перепідготовкою і підвищенням кваліфікації кадрів займається відділ технічного навчання; нормуванням, аналізом продуктивності праці, встановленням розрядів, форм і систем заробітної плати, чисельності спеціалістів, складання штатного розкладу – відділ праці і заробітної плати; прийомом і звільненням працівників, аналізом їхнього руху, підтриманням трудової дисципліни – відділ кадрів. За такого організування справи роль кадрових служб незначна – вони виконують здебільшого облікові функції, відповідаючи за кадрову політику [3, с. 124].

Основними напрямками роботи оновленої системи управління людським капіталом мають стати: планування, пошук, добір та найм персоналу, розстановка персоналу; адаптація персоналу; навчання та розвиток персоналу врахування та розвиток творчих здібностей персоналу; розрахунок заробітної плати персоналу; мотивація та формування сприятливого організаційного клімату для подальшого розвитку персоналу; соціальний розвиток та управління соціальним пакетом; оцінка та атестація персоналу, аудит результатів діяльності персоналу.

Як свідчить досвід, саме по собі визнання необхідності впровадження нових методів в систему управління людським капіталом не супроводжується їх автоматичною реалізацією. Навіть поява великих і значущих інновацій не завжди призводила до якісних змін у роботі підприємства. Тому керівникам підприємств необхідно більш прискіпливо підходити до вибору шляхів управління людським капіталом, оскільки сліпе їх копіювання не дасть бажаного ефекту, а також враховувати національну специфіку трудових ресурсів.

Література

1. Людський розвиток в Україні: інноваційний вимір (колективна монографія) / За ред. Е.М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. - 316 с.
2. Маслов Е.В. Управление персоналом предприятия: Учебное пособие / Под ред, П.В. Шеметова. - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. - 312 с.
3. Менеджмент персоналу. Навчально-методичний посібник для студентів ЗДІА економічних спеціальностей / Укл.: А.М.Ткаченко, О.В.Шляга. – Запоріжжя: Видавництво ЗДІА, 2009. – 475с.

Дьяченко Д.О., студент
Науковий керівник :асистент **Данкєєва Оксана Миколаївна**
Донецький національний університет економіки та торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

УПРАВЛІННЯ ЛОЯЛЬНІСТЮ ПЕРСОНАЛУ З МЕТОЮ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лояльність персоналу в умовах економічної кризи є важливим і, мабуть, основним критерієм кадрової стабільності, що демонструє доброзичливе ставлення до фірми-роботодавця, особисту зацікавленість у її успішному розвитку. Більшість керівників вже переконалися у важливості питань кадрової політики. При певній організації управління кадрами компанія може отримати перевагу на ринку. Добре підібраний трудовий колектив здатний усвідомити і реалізувати поставлені перед компанією завдання - найважливіша умова виживання фірми за несприятливих економічних умов та її подальшого ділового успіху. Головною проблемою, з якою стикаються сучасні підприємства та організації - це підвищення економічної ефективності виробництва. Одним з варіантів вирішення цієї проблеми є формування і підвищення лояльності персоналу.

Питання, пов'язані з різними аспектами процесу формування лояльності персоналу, розглянуті в роботах таких вчених, як Агатова Л., Андрєєва І., Вершило Ю., Доміняк В., Калінеску Т., Ранде Ю., Суворова А. і інші [1-3]. Незважаючи на безліч думок щодо зв'язку лояльності персоналу та ефективності діяльності підприємства, методів і інструментів управління лояльністю персоналу, все ще, недостатня увага приділяється програмі моніторингу та підвищення рівня лояльності персоналу.

В умовах зростаючої ролі людського фактора в сучасному бізнесі найбільш актуальним стає поняття лояльності персоналу. Лояльність стає невід'ємною частиною організації і ведення бізнесу будь-якої компанії, яка збирається працювати в умовах "нової економіки". Високолояльні працівники залишаються в компанії та захищають її інтереси у будь-якій ситуації. В організації, керівництво якої користується довірою у співробітників, легше здійснювати серйозні зміни. Успіх і динамічний розвиток такої компанії гарантовано. В якості основних переваг лояльності персоналу можна назвати високу свідомість і працездатність співробітників, продуктивність їх праці, прагнення максимально ефективно використовувати ресурси організації, в тому числі і свій робочий час. Лояльні співробітники зацікавлені в результаті своєї роботи і роботи організації в цілому [1].

Досить поширеною у наш час стала трьохкомпонентна концепція лояльності Д. Мейера і М. Алєн [4]. Лояльність персоналу в ній визначається як психологічний зв'язок між службовцем і організацією, який би знизив імовірність того, що службовець добровільно залишить організацію. Вона включає три основних компоненти:

- 1) афективна лояльність: ідентифікація і залученість, а також емоційна прив'язаність до організації (в компанії залишаються тому, що хочуть цього);
- 2) пролонгована лояльність: усвідомлення працівниками витрат та прибутків (в компанії залишаються тому, що це вигідно);
- 3) нормативна лояльність: усвідомлення зобов'язань по відношенню до організації (в компанії залишаються тому, що відчують почуття обов'язку перед нею).

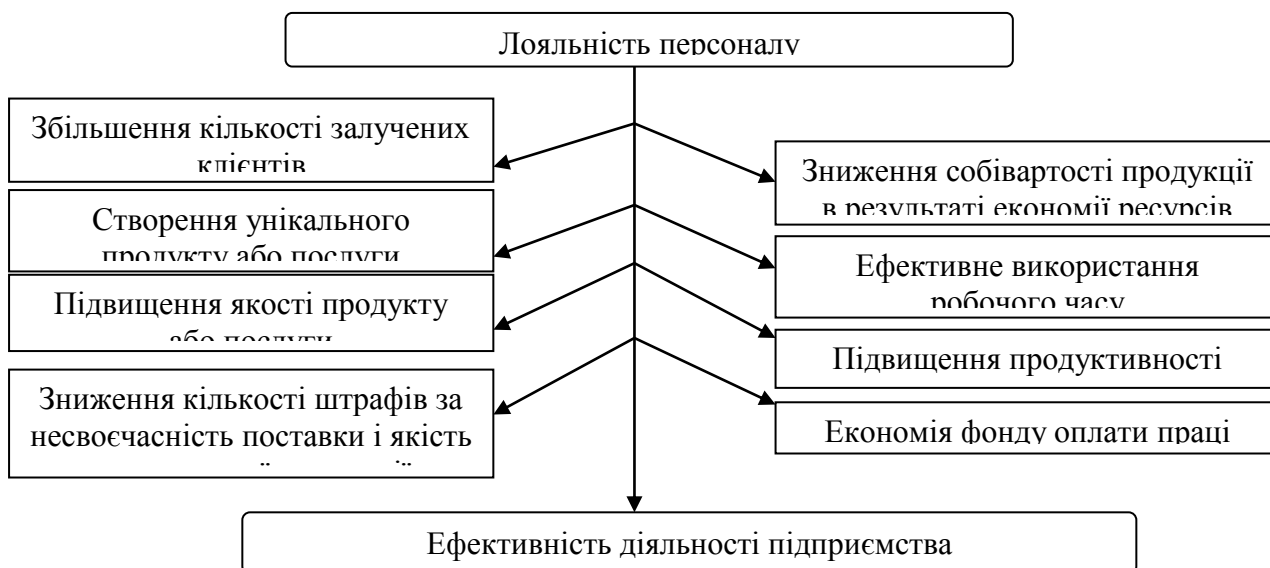


Рис.1- Схема впливу лояльності персоналу на ефективність діяльності підприємства

Таким чином, лояльність персоналу це соціально-психологічна установка, що характеризується прийняттям цілей і цінностей організації, задоволеністю співробітника умовами праці, бажанням працювати в організації, а також свідомими діями, спрямованими на підвищення ефективності своєї праці для досягнення цілей організації.

Переваги лояльної поведінки персоналу очевидні. Співробітники з високим рівнем лояльності до своєї організації мають більшу свідомість, працездатність, вони показують велику ефективність і продуктивність своєї праці. Такі співробітники більш ініціативні, мають високий рівень ентузіазму, вони готові піти на певні жертви заради своєї організації, вони більш надійні. Лояльний персонал буде прагнути знизити витрати організації і підвищити її доходи, що відповідно позначиться на економічній ефективності діяльності організації. Знизити ризик прояву негативних наслідків низької лояльності персоналу можна навіть на етапі підбору персоналу, виявляючи кандидатів схильних до прояву нелояльності.

Тому, при прийомі на роботу слід враховувати не тільки професійні якості, а й фіксувати реакцію кандидата на умови його майбутньої роботи, його здатність проявляти лояльність по відношенню до компанії.

Збереження лояльності своїх співробітників вирішується за допомогою стимулювання ефективної роботи, компенсації через несприятливі умови і

фактори, вирішення проблем співробітників, грамотної інформаційної політики та пропаганди командного духу, корпоративності.

Отже, управління лояльністю персоналу основне завдання керівництва сучасного підприємства. Через те, що людський фактор набуває все більшого значення для ефективної діяльності підприємства, сьогодні важливо налагоджувати доброзрядні і тісні взаємини між персоналом і підприємством.

Література

1. Вершило Ю.М. Вплив лояльності персоналу на ефективність роботи комерційного банку // Науково-технічні відомості Санкт-Петербурзького державного політехнічного університету Серія «Економічні науки». -2008. - № 3.- С. 25-28.

2. Доміняк В.І. Лояльність персоналу як соціально-психологічна установка / В. І.Доміняк // Ананьївські читання: тези науково-практичної конференції. - Спб .: Вид-во Спб університету, 2000. - С. 211-213.

3. Калінеску Т.В. Значення лояльності для сучасного підприємства / Т.В., В.В. Наглядovou // Часопис економічний реформ. -2011. - № 2. С. 15-18.

4. Meyer J. P., Allen N. J., Smith C. A. Commitment to Organizations and Occupations: Extension and Test of a Three-Component Conceptualization //Journal of Applied Psychology. 1993. Vol. 78. P. 538-551.

Макогон В.

к.е.н., с.н.с., доцент

Київський національний торговельно-економічний університет

НАПРЯМИ ПЕРЕХОДУ ДО ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОЇ ЕКОНОМІКИ

Забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняної економіки являє собою складний процес, який залежить від багатьох чинників, зокрема ролі бюджетної політики у забезпеченні економічного зростання, що зумовлює можливість здійснення радикальних фінансово-економічних реформ у системі державних фінансів.

Разом з тим, забезпечення сприятливого інвестиційного клімату передбачає проведення послідовної політики щодо проведення бюджетно-податкової реформи спрямованої на ринкові перетворення та створення демократичної правової держави інтегрованої в світову економіку.

На даний час важливим чинником переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки є кількісні характеристики вхідного потоку інвестицій та якісний компонент, що формується на основі потреб

економіки, зокрема джерел та структури інвестицій, рівня фінансових вкладень тощо. Разом з тим, фінансово-економічні кризові процеси в Україні зумовили зниження рівня інвестиційної діяльності, недостатній рівень нагромадження основного капіталу, що значно поступається показникам докризового рівня та не відповідає потребам забезпечення розширеного економічного відтворення. Основними сферами економічної діяльності, за обсягами залучення капітальних інвестицій залишаються: будівництво, промисловість, телекомунікації, сільське, лісове та рибне господарство, оптова та роздрібна торгівля.

Суттєво обмежує динаміку інноваційно-інвестиційних процесів в країні несприятливий інвестиційний клімат, основними проблемами якого є значний рівень корупції; недосконалість механізмів захисту прав власності; недостатній рівень інституційної структури та ефективності ринків товарів і послуг; недосконалість механізмів реалізації регуляторної політики; несприятливий фіскальний простір, який характеризується високим рівнем податкового навантаження та обтяжливою системою адміністрування податкових платежів, що не сприяють забезпеченню конкуренції та перешкоджають поживленню ділової активності.

Окрім визначених проблем, забезпеченню стабільної позитивної динаміки інвестиційних процесів перешкоджає низка зовнішніх та внутрішніх ризиків, зокрема: нестійкість процесу відновлення світових потоків прямого іноземного інвестування, що зумовлено низьким рівнем інвестиційної активності в країнах Європейського Союзу внаслідок жорсткої економії зумовленої зростанням боргових зобов'язань; зниження темпів економічного зростання в розвинутих країнах; невизначені перспективи економічного зростання; незадовільна динаміка кредитування інвестиційних цілей нефінансових корпорацій; недотримання прав міноритарних акціонерів щодо участі в управлінні товариством, отриманні достовірної інформації про діяльність акціонерного товариства, розподілення дивідендів за підсумками діяльності товариств та неможливість перевірити правдивість даної інформації та відповідно впливати на формування інвестиційної стратегії суб'єктів господарювання державного сектору; політична нестабільність та її непередбачуваність.

Відповідно, створення ефективної моделі забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняної економіки потребує удосконалення низки існуючих та запровадження нових фінансових інструментів інвестиційно-інноваційної політики. Важливими завданнями є активізація формування нормативно-правового забезпечення щодо розвитку механізму державно-приватного партнерства, зокрема щодо посилення ролі приватних інвесторів у розробці та прийнятті інвестиційних рішень; удосконалення інструментів державних закупівель з метою мінімізації рівня ризику неефективного використання державних фінансових ресурсів. Зазначене передбачає визначення чіткого переліку документів, що підтверджують відповідність учасників кваліфікаційним критеріям, зменшення розміру плати за подання скарги щодо державних закупівель та забезпечення її повернення в разі задоволення скарги.

З метою формування сприятливого інвестиційного середовища доцільним є врегулювати на законодавчому рівні механізми взаємодії регіональних центрів з інвестицій та розвитку з органами ліцензування та дозвільними органами. Для удосконалення інфраструктурного забезпечення інвестиційної діяльності важливим є удосконалення нормативно-правових засад щодо створення індустріальних парків, розробка концепції створення на засадах державно-приватного партнерства спеціалізованих лізингових центрів з метою стимулювання інвестицій в реальний сектор економіки на засадах лізингу, передбачивши спрощення процедури ввезення на пільгових умовах високотехнологічного обладнання та удосконалення законодавства, що регулює здійснення лізингових операцій. З метою створення системи державних гарантій захисту іноземних інвестицій та врегулювання комерційних спорів між суб'єктами інвестиційного процесу доцільним є удосконалення правових засад створення державних гарантійно-заставних агентств для надання додаткового гарантійного забезпечення інвестиційних проектів інноваційного спрямування, що надасть можливість для перерозподілення інвестиційних ризиків.

Таким чином, в умовах обмеженості можливостей державного інвестування, наявності низки ризиків для забезпечення підвищення рівня інноваційно-інвестиційної діяльності державна інвестиційно-інноваційна політика повинна бути спрямована на впровадження дієвих інструментів стимулювання залучення капіталу, створення ефективної системи управління інноваційно-інвестиційними процесами. До пріоритетних напрямів слід віднести: інвестиційно-інноваційне забезпечення структурної перебудови економіки; створення сучасної системи державних гарантій захисту інвестицій та врегулювання комерційних спорів між суб'єктами інвестиційного процесу; покращення інвестиційного клімату шляхом удосконалення законодавства відповідно до європейських стандартів; підвищення рівня мобілізації джерел інвестиційних ресурсів та їх ефективного використання; розвиток механізму державно-приватного партнерства; посилення ролі та ефективності державного інвестування як дієвого інструменту спрямування інвестиційних ресурсів на реалізацію стратегічних інноваційно-інвестиційних проектів; стимулювання припливу капітальних вкладень у виробництво та стимулювання процесів розвитку виробничої сфери; створення умов для накопичення внутрішніх інвестиційних ресурсів та забезпечення економічного зростання.

Разом з тим, вирішення зазначених завдань можливе лише при здійсненні комплексного, системного підходу щодо формування та вдосконалення всієї сукупності інструментів. При цьому основою реалізації зазначених завдань є нормативно-правове забезпечення, яке визначає припустимі межі і форми дії організаційних та фінансових чинників на формування інвестиційно-інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки.

Романуха О.М.

к.і.н., доцент

Єременко К.В.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановсько

ПОКРАЩЕННЯ РОБОТИ АПАРАТУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ЗА РАХУНОК ЕФЕКТИВНОЇ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ

В зв'язку зі змінами в свідомості українських громадян, більшість з яких намагаються відстояти свої права, політичні погляди та інтереси своїх спільнот, не можливо обійтись без реформування державних інститутів, в першу чергу, за рахунок змін в кадровій системі.

Сьогодні кадрова політика розуміється як генеральний напрямок кадрової роботи, сукупність принципів, методів, форм, організаційного механізму щодо вироблення цілей та завдань, спрямованих на збереження, укріплення та розвиток кадрового потенціалу відповідно до потреб самої організації, вимог законодавства та ринку праці. Вона покликана забезпечити всі ділянки діяльності відповідними за професією та кваліфікацією працівниками і створити у них мотивацію до ефективної праці [1, с. 118-119].

Кадрова політика держави, зокрема в Україні, проводиться відповідно до Закону України «Про державну службу» і спрямована на забезпечення виробничої та невиробничої сфер висококваліфікованими кадрами в конкретних історичних умовах. У демократичному суспільстві кадрова політика має будуватися на основі принципу праксеологізму, тобто принципу, при якому до управління залучають виключно професіоналів, оцінюючи їхні професійні якості, а не ідеологічні переконання [2, с. 12].

Кадрове забезпечення під час вирішення завдань, обумовлених необхідністю належної реалізації функцій держави з боку органів державної влади, фактично має чітко виражений управлінський характер і тому притаманне всім формам такої діяльності. Воно являє собою цілеспрямований вплив відповідного суб'єкта, наділеного державно-владними повноваженнями на об'єкти з метою впорядкування, організації і практичного забезпечення діяльності системи державних органів в частині наповнення організаційних структур системи державного управління відповідними за професією та кваліфікацією кадрами або проблеми кадрового забезпечення є важливим напрямком вивчення у контексті дослідження формування та реалізації державної політики, особливо в частині забезпечення компетентними кадрами органів виконавчої влади, які є суб'єктами впровадження політики [3, с. 108]. Також варто відзначити, що саме кадровий склад є останньою ланкою державного управлінського механізму, через яку реалізується виконавча влада, втілюються в життя державні вимоги та управлінські рішення, і від того, як кадровий склад розуміє і виконує свою роботу, наскільки чітко і правильно діє, залежить ефективність функціонування органу управління і всієї системи виконавчої влади [4, с. 144].

Зазначимо, що сучасні умови соціально-економічного розвитку потребують дедалі більшої уваги до роботи з кадрами, перш за все з керівниками та спеціалістами, які є головним елементом системи управління, оскільки від укомплектованості компетентними, професійно підготовленими кадрами залежить як прийняття рішень, так і їх виконання, а саме тому проблеми кадрового забезпечення є важливим напрямком вивчення у контексті дослідження формування та реалізації державної політики [3, с. 111].

В зв'язку з орієнтацією державної політики на інтеграцію з Європою, стратегічне завдання України, щодо здійснення комплексу системних перетворень та створення реальних передумов для вступу до Європейського Союзу, наближення державної служби до загальноприйнятих її засад для країн-членів ЄС набуває особливо актуального значення [5].

Кадрове забезпечення державної служби в Україні має певні недоліки, що призводять до високого рівня непрофесіоналізму, бюрократизму і корумпованості чиновників. Дані проблеми потребують подальшого вирішення, в тому числі шляхом адаптації цього інституту до стандартів управління людськими ресурсами в ЄС. Зокрема, це стосується:

- підвищення ефективності системи управління державною службою;
- проходження державної служби в державних органах, діяльність яких регламентується спеціальним законодавством;
- впровадження єдиної системи оцінювання та стимулювання роботи державних службовців;
- удосконалення системи оплати праці державних службовців;
- системи добору, призначення на посади, просування по службі, ротації державних службовців та їх професійного навчання».

Необхідна розробка нових загальних критеріїв і кваліфікаційних вимог до державних службовців залежно від виконуваних ними функцій для того, щоб проводити продуманий маркетинг управлінського персоналу, кадровий менеджмент, формувати замовлення до навчальних закладів на підготовку й перепідготовку державних службовців, вводити цільовий розподіл кращих випускників.

Важливо експериментувати, не боятися помилок, впроваджувати нові тести щодо відбору, намагатися по-іншому організувати атестації, кваліфікаційні іспити та конкурси, усіляко підвищуючи при цьому привабливість для громадян державної служби шляхом введення гідної оплати за сумлінну працю. Необхідно шукати нові підходи до аналізу особистісних та ділових якостей службовців, враховувати колективну думку під час просування співробітників, формування списків кадрового резерву.

Необхідно створювати систему матеріальних, організаційних і моральних стимулів для залучення й утримання перспективних кадрів, забезпечувати гласність прийнятих кадрових рішень про просування по службі та звільнення, організувати апеляційні комісії. Потрібно намагатися експериментувати з системами оцінки праці державного службовця. Повинен здійснюватися регулярний і багаторівневий контроль за діяльністю кадрових апаратів.

Доцільним є введення державного кваліфікаційного іспиту під час прийому на управлінські посади. Варто продовжити розробку й урегулювати законодавчо механізм перевірки правдивості відомостей про доходи й майновий стан як кандидатів на державну службу, так і осіб, які вже перебувають на державній службі. Кадрові апарати державної служби повинні орієнтуватися на майбутнє, прогнозувати суспільні, економічні й технологічні тенденції розвитку й випереджено програмувати підготовку кваліфікованих кадрів.

Можливе встановлення оптимальних строків перебування на певних посадах. Такий строк повинен дозволити державному службовцю опанувати даною ділянкою роботи, розробити й реалізувати які-небудь заходи, продемонструвати свої здатності, домогтися позитивних результатів у службовій діяльності. Відсутність гарантій на певний період роботи приводить до непевності співробітника, прагнення уникнути зайвого ризику. З іншого боку, під час тривалого перебування на одній посаді атрофуються ті знання й навички співробітника, які виявилися непотрібними на даній посаді, і знижується мотивація до продуктивної діяльності [6, с. 296].

Підсумовуючи все вище вказане, можна зробити висновок, що подолання кризи в соціальній і економічній сфері залежить, насамперед, від ефективної роботи органів державної влади всіх рівнів, а комплектування їх висококваліфікованими кадрами, спроможними забезпечити сталий економічний і соціальний розвиток держави, набуло першочергового значення. Для розв'язання цієї проблеми необхідно проводити єдину державну кадрову політику, науково обґрунтувати потребу державних органів та їхнього апарату у фахівцях, розробити ефективну систему підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців.

Література

1. Управління персоналом: Посібник для ВНЗ / Під ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Єрміна: ЮНІТИ, 2002. – 560 с.
2. Гаман Т. Кадрове забезпечення інформаційної діяльності органів державного управління в регіоні України / Т. Гатман // Вісник державної служби управління України. – 2005. – № 3. – С. 12-15.
3. Левченко К.Б. Проблеми кадрового забезпечення процесів формування тендерної політики в Україні / К.Б. Левченко // Право і безпека. – 2004. – № 1. – С. 108-112.
4. Колпаков В.К. Адміністративне право України: Підручник / В.Е. Колпаков, О.В. Кузьменко. – К.: Юрінком Інтер, 2003. – 544 с.
5. Про Концепцію адаптації інституту державної служби в Україні до стандартів Європейського Союзу: Указ Президента України від 5 березня 2004 р. № 278/2004 // Офіційний вісник України від 26 березня 2004 р. – № 10. – С. 31. – Ст. 578. – Код акту 28042/2004.
6. Т. Є. Кагановська Кадрове забезпечення державного управління в Україні [Електронний ресурс] / Кагановська Т.Є. // Режим доступу: <http://www->

jurfak.univer.kharkov.ua/kafedry/kaf_dergh
prav/dpdMetodNavch/monografiyaKaganovska_T_Ye.pdf

Крачулова Т. Кравчуа Д., студенти,
Науковий керівник: асистент **Данкеєва О.М.**
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

СУЧАСНІ ЗАХОДИ СТИМУЛЮВАННЯ ЗБУТУ

На сучасному етапі просування товарів, головною складовою системи збуту товарів, від якої залежить успіх усіх діячів ринку - є роздрібні торговельні підприємства. Завдяки правильно підібраній системі збуту, споживачі приймають зусилля підприємства та обирають його продукцію або послуги.

Забезпечити прибутковість збутової діяльності виробникам та роздрібним торговцям можна шляхом стимулювання продажу при використанні сучасних методів та інструментів збуту, тобто, застосування роздробом короткострокових заохочувальних заходів будуть сприяти більш ефективному просуванню продукції і послуг.

Причиною приділення великої уваги стимулюванню збуту є бажання підприємств збільшити обсяги продажів товарів і знизити витрати на рекламу.

Дослідження показують, що 50-75% усіх покупок товарів у роздрібній торгівлі здійснюється не заплановано. Тому, використовуючи ті чи інші інструменти стимулювання споживачів, можна досить сильно впливати на збут [1]. Отже, роздрібним підприємствам доцільно впроваджувати в свою діяльність заходи стимулювання збуту, і, таким чином, спонукати покупців здійснити купівлю зараз.

Перелік заходів стимулювання споживачів досить великий і продовжує розширюватись. Найбільш широко використовуються роздрібними підприємствами такі заходи: пробні зразки, премії (подарунки), гарантії, грошові компенсації (знижки), призи (конкурси, ігри, подарунки), демонстрація у місці продажу та купони.

Пробні зразки передбачають пропозицію безкоштовного товару. Їх можуть розносити за принципом «у кожні двері», розсилати поштою, роздавати в магазині, додавати до якого-небудь іншого товару або реклами в журналі. Це є найефективніший, але й найдорожчий метод.

Автор Л.В. Балабанова, надає таку характеристику наступному інструменту стимулювання: «премії або, ще їх називають, подарунки – це товари, пропоновані покупцям безкоштовно або за зниженими цінами до основної покупки з метою стимулювання покупок; премія може знаходитися як

всередині, так і зовні упаковки, яка також може виступати в якості премії.» [2] Тобто, ця пропозиція для потенційного покупця, яка схиляє його придбати товар з певною вигодою на даний проміжок часу, і, таким чином, «преміює» його додатковими перевагами при придбанні.

Підприємства часто об'єднують свої зусилля для проведення більш ефективного просування продукції. Така єдність має назву «спільне стимулювання». Воно передбачає, що дві або більше марки пропонують купони, компенсації або конкурси, використовуючи спільні засоби заохочення. Таким чином, фірми сподіваються привернути більше споживачів до своєї продукції, а привертаючи їхню увагу - реалізувати товар у більшому обсязі.

Останнім часом все частіше використовують такий захід стимулювання, як гарантії. На думку Т.С. Жданової, «це письмове чи усне запевнення продавця, що товар буде придатний до споживання, протягом певного часу і що в іншому випадку продавець відновить якість товару або поверне покупцеві гроші». [3] Отже, використання цього інструменту надає впевненість споживачу, що роздрібна торгівля вчасно застосує відповідні дії щодо відновлення /повернення товару/грошей протягом зазначеного періоду. Саме такі запоруки відіграють важливу роль і у формуванні позитивного іміджу підприємства - виробника та виступають «зброєю» у конкурентній боротьбі за споживача.

Стимулювання споживачів шляхом продажу за зниженими цінами (використання торговельних знижок) є актуальним сучасним інструментом через зростання ціни особливо на товари першої необхідності, та являє собою короткочасне зниження роздрібною ціни на товар. Цей метод має наступні різновиди: знижка на термін, одноденна знижка, знижка на один товар, попередня знижка, знижка при досягненні певної суми, оптова знижка, накопичувальна знижка, знижка за готівку, персональна знижка, святкова знижка, знижки при покупці в Інтернеті, ситуативна знижка, знижка конкретних груп, партнерська знижка колективна (груповая) знижка, крос-знижка, знижка за швидку плату, знижка на першу покупку, знижка-абонента, додаткова (бонусна) знижка, поза сезонна знижка, клубна знижка, конфіденційна знижка.

Найбільш популярною серед роздрібною торгівлі, є торговельна знижка, яка застосовується для заохочення постійних клієнтів. Дане заохочення здійснюється у вигляді готівки, безкоштовних або частково оплачених товарів або послуг, що надаються постійним клієнтам компанії.

При визначенні величини цінової знижки важливо знати цінову еластичність товару, що продається, та врахувати додаткові витрати споживачів, пов'язані з реалізацією купона. Може виявитися, що цінова знижка буде знаходитися в зоні байдужості споживачів до зміни ціни. У цьому випадку швидше за все купон приверне увагу випадкових покупців, які купують товар на основі ціни, але не вразить покупців, прихильних до товарів певних марок [3]. Отже, при застосуванні даного інструменту стимулювання продажу підприємство повинно враховувати наступні ознаки: соціально-економічні (рівень доходів покупців: низький, середній, високий), поведінкові ознаки (в

залежності від орієнтації купівлі покупців: економні, персоніфіковані, етичні, апатичні), а також життєві цикли товару та підприємства, оскільки від цих критеріїв залежить відношення споживачів до зміни ціни та ставлення до товару та торгівельної марки в цілому.

Призи, конкурси, ігри та подарунки - також є ефективними засобами стимулювання продажів. Вони є дуже привабливими для споживачів, тому, що передбачають надання можливості виграти грошові призи, путівки на відпочинок або інші товари у процесі здійснення покупки. Отже, призи привертають більше уваги, ніж купони або невеликі премії через їх більшу цінність.

При продажу товарів зі специфічними властивостями, (наприклад, будівельні матеріали, меблі, килими), з якими покупцям важливо особисто ознайомитися, для спонукання обміркованої покупки, торгівельні підприємства облаштовують спеціальні міста в демонстраційному залі де і здійснюється демонстрація такого товару.

Для стимулювання продажів нерідко використовують купони. Це своєрідні сертифікати, що видаються фірмою покупцеві і дають право на певну економію при купівлі конкретного товару. Купони ефективні при стимулюванні збуту відомих марок та залучення інтересу до нових. Експерти вважають, що купони забезпечують економію від 15 до 20%. Купони можуть бути у вигляді відрізних частин реклами або інформаційних проспектів, які можуть надсилатися поштою або додаватися до інших товарів. Їх застосовують для стимулювання бажання придбати новий товар, збільшення частоти покупок традиційних товарів, попит на які почав знижуватися [4]. Можна додати, що цей метод також використовують при просуванні нового товару, марки, торгівельного підприємства для привертання більшої уваги до названих суб'єктів.

Таким чином, використання сучасних інструментів стимулювання збуту є важливою складовою ведення успішного бізнесу. Це забезпечує привертання уваги нових споживачів та збереження постійних клієнтів, а також створює умови для задоволення потреб споживачів та отримання прибутку за рахунок збільшення обсягу продажів.

Література

1. Dibb S., Simkin L., Pride W., Ferrell O., Marketing: Concepts and Strategies. Second European Ed., - Houghton Mifflin Co., 2011.
2. Балабанова Л. В. Маркетинг [Текст] : підручник / Л. В. Балабанова ; Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського, Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана". - К. : КНЕУ, 2011. - 543 с.
3. Жданова Т.С. «Лінійний» маркетинг./ Т.С. Жданова. - М: Дашков І К, 2010. - 215 с.
4. Михалева, Э. П. Маркетинг. Конспект лекцій / Є. П. Михалева. - М. : Юрайт-Видат, 2010. - 224 с.

Москова В., студентка
Науковий керівник: асистент **Данкеєва О.М.**
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

МЕРЧЕНДАЙЗИНГ ЯК ШЛЯХ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

На сьогоднішній день в економіці України відбуваються суттєві зміни, які обумовлюються підвищенням конкуренції, насиченням ринку товарами, прискоренням технологічного розвитку та ін. Виробники змушені прикладати все більше зусиль для просування свого продукту та розробляти більш ефективні стратегії продажів задля успішного функціонування підприємства.

Тому через потребу підвищення своїх позицій у ринковому середовищі актуальним постає питання щодо використання підприємствами роздрібною торгівлі мерчандайзингу як невід'ємної частини своєї маркетингової стратегії та як способу підвищення ефективності діяльності підприємства.

Проблема мерчандайзингу розглядається у працях таких дослідників, як Ф. Котлер, У. Роделіус, Дж. Грейсон, К. О'Дейл, Мескон, М.У. Уеллс, П. Темпорал, М. Тротт, Дж. Маріарті та ін.

Метою даної роботи є висвітлення сутності мерчандайзингу та важливості застосування його методів для збільшення продуктивності діяльності підприємства роздрібною торгівлі.

Мерчандайзинг вперше почали використовувати в 30-х роках 20 ст. представники крупних концернів – таких, як Coca-Cola, Pepsi, Wringley`s, чий товар відносився до категорії імпульсивного попиту. Концерни провели аналітичну роботу і прийшли до парадоксального висновку, що дві третини покупців, які заходять до роздрібного магазину, ще не знають, що конкретно вони хочуть придбати, а якщо і знають, то не знають якої марки. Вийшло, що роздрібна торгівля – це останній рубіж між покупцем і продавцем, коли можна вплинути не тільки за допомогою роботи продавця, але й нюансами експозиції товару. Західні спеціалісти прийшли до висновку, що правильна експозиція дає приріст товарообігу від 12 до 18%. Тому, мерчандайзинг почав використовуватись не тільки в роботі з товарами імпульсивного попиту, але і в торгівлі товарами інших груп (товари пасивного попиту, товари особливого попиту та ін.) [1].

Мерчандайзинг – це, по суті, встановлення ефективних комунікацій між товаром та покупцем у місці продажу. Спеціалісти наводять багато визначень поняття «мерчандайзинг». Так, наприклад, Р. і К. Канаян вважають, що мерчандайзинг – «це маркетинг у роздрібній торговій точці, розробка і реалізація методів і технічних рішень, які направлені на удосконалення пропозиції товарів у тому місці, куди покупець традиційно приходив з метою здійснити покупку» [2]. У свою чергу маркетологи Б. Берман, Р. Джоел і Дж.

Еванс зазначають, що «мерчандайзинг містить у собі види діяльності щодо придбання товарів чи послуг та пропозиції їх у тих місцях, в той час і за тими цінами, які дозволяють роздрібній фірмі досягати своїх цілей» [3].

Оскільки, мерчандайзинг, в першу чергу, має на меті змусити споживача здійснити спонтанну покупку, здійснення можливе при наступних умовах:

- практичне використання знань про поведінкову психологію людини;
- дослідження цільової аудиторії;
- маркетингову політику фірми.

До основних завдань мерчандайзингу входять: удосконалення торгово-технологічного процесу, створення продуманих комбінацій товарів і збільшення обсягів продажу і прибутку, формування мотиву для покупки, задоволення потреб і створення умов для співпраці між покупцями та спеціалістами торговельної зали.

Мерчандайзинг складається з п'яти основних елементів, які повинні використовуватися для успішного стимулювання продажів (табл. 1). Поєднання цих елементів може значно збільшити обсяг продажу.

Таблиця 1 – Основні елементи мерчандайзингу

| Елемент | Сутність елементу |
|-----------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Експозиція | Порядок викладки товарів, відповідність цінників продукції, яка виставляється. |
| Логістика | Визначення запасу продукції, розміщення його таким чином, щоб продавець міг швидко поповнити асортимент. |
| Атмосфера | Освітлення, дизайн приміщення, звукове супроводження, кольорові акценти, чистота та ін. |
| Людський фактор | Правильна поведінка продавця, консультанта чи промоутера. |
| Планування потоків покупців | В зоні найбільш активного руху необхідно розміщувати основні товари і розставити стелажі таким чином, щоб вони мали фронтальний огляд. |

Автори І. Комарницький, О. Фарат, вважають, що сучасний мерчандайзинг базується на результатах психологічних досліджень. Так, психологи виявили, що на виникнення імпульсу покупки впливає яскрава та приваблива упаковка. Було також встановлено, що сильніше за все покупців гіпнотизує жовтий та червоний кольори. Колір є одним із суттєвих факторів впливу на увагу і поведінку людини на підсвідомому рівні. Тому, щоб привабити покупця і підштовхнути його до покупок, торговці можуть використовувати різні кольори і кольорові сполучення [1].

Одним із принципів мерчандайзингу є баланс між індивідуально-психологічними характеристиками відвідувача торговельної зали і обстановкою торговій залі роздрібногo підприємства. Тобто, мерчандайзинг покликаний створити таку атмосферу в приміщенні і таку розстановку товарів у ньому, за яких створюється сприятливі умови для здійснення покупки відвідувачем.

Активізувати, концентрувати та розподіляти пізнавальні ресурси покупців - дозволяє правильне розміщення оснащення, відділів, секцій, товарів

за правилами мерчандайзингу разом із інформаційним супроводом (реклама, інформаційні вказівники та ін.).

Відомо, що інструменти мерчандайзингу допомагають збільшити час перебування покупця в торговому залі. Доведено, що покупець залишає на 13% більше грошей у тих магазинах, де бездоганно витримано стандарти мерчандайзингу. Таким чином, ігнорування його виробником призводить до відсутності контролю над товаром на останньому етапі його шляху до покупця, а також до втрати конкурентних переваг товару і, в кінцевому підсумку, втрати частки ринку. Виробник, який не має своїх торгових представників на кінцевому етапі розподілу товару, не може бути впевненим, що його товар продається найефективніше [4].

Отже, в результаті розвитку маркетингової діяльності в сфері торгівлі, мерчандайзинг став інструментом, який надає суттєві конкурентні переваги підприємствам роздрібною торгівлі. Досконало продумані та професійно впроваджені заходи мерчандайзингу можуть стимулювати бажання споживача вибрати і купити товар, що просувається. Успішна реалізація програми мерчандайзингу надає можливість значно підвищити конкурентоспроможність торговельного підприємства та його прибутковість.

Література:

1. Комарницький І., Фарат О. Мерчандайзинг як умова успіху комерційної діяльності підприємства // Вісник КНУ ім. Т. Шевченка. – 2009.
2. Канаян К. Мерчандайзинг [Текст] / К. Канаян. – Москва : РИП-холдинг, 2002. – 234 с.
3. Эванс Дж. Маркетинг [пер. с английского] / Дж. Эванс, Б. Берман. – Москва : Экономика, 1990. – 340 с.
4. Земко Г., Володченко О. Вони підвищують продаж на 20% // Український діловий тижневик «Контракти». – 2005. – №22.

Причиська Д., студентка

Науковий керівник: асистент **Данкеєва О.М.**

Донецький національний університет економіки та торгівлі
Імені Михайла Туган-Барановського

ІНДЕКС NPS ЯК ІНДИКАТОР ЛОЯЛЬНОСТІ КЛІЄНТІВ

Сьогодні сучасні підприємства будь-якої форм власності та особливостей діяльності, для досягнення своїх стратегічних та тактичних цілей, використовують різні методи встановлення довгострокових, конструктивних, привілейованих стосунків з потенційними клієнтами, оскільки розуміють, що збереження конкурентних переваг та збільшення ринкової частки залежить тільки від їх лояльності.

Ця тема була, є і буде актуальною через постійну зміну уподобань клієнтів і, через це, постійне вдосконалення товарів та послуг. Дослідження лояльності клієнтів для більш ефективної роботи будь-якого підприємства – є пріоритетним напрямком багатьох провідних вітчизняних та закордонних науковців, а саме: Армстронга Г., Вонга В., Райхельда Ф., Котлера Ф., Куца С. Панкрухіна А., Маловичко С., Пастухової Т., Гаркавенко та ін..

Великий тлумачний словник сучасної української мови надає наступне визначення лояльності: «лояльність (від франц. або англ. *loyal* – вірний) – 1) вірність законам, що діють, постановам органів влади (інколи лише формальна, зовнішня); 2) коректне, доброзичливе ставлення до когось-небудь або чого-небудь [1]. Отже, лояльність споживачів, це чуттєва прихильність та позитивне ставлення, яка з часом перетворюється на вірність товару/марці/послугі/ фірмі.

Як вже відмічалось, підприємства використовують різні методи оцінки чуттєвої лояльності в залежності від параметрів оцінки (табл.1)

Проте, одним із поширених та простим у використанні вважається метод вимірювання лояльності клієнтів за індексом Net Promoter Score (NPS), який запропонував Фред Райхельд у 2003 році. Він вважає, «що успіх у бізнесі і в житті повинен залежати від впливу на людей, з якими вас зводить доля, - від того, покращуєте ви їх життя або погіршує. Звичайний фінансовий облік, незважаючи на всю його значущість, повністю ігнорує цю основоположну ідею. Для обліку впливу створив спосіб оцінки того, наскільки добре організація відноситься до людей, на життя яких вона впливає - тобто наскільки добре вона створює відносини, гідні лояльності» [3].

За більш ніж десятирічне застосування, індекс NPS набув широкого застосування і тисячі сучасних інноваційних компаній, включаючи Apple, Allianz, American Express, Zappos, Intuit, Philips, GE, eBay, Rackspace, Facebook, LEGO, Southwest Airlines і JetBlue Airways, впровадили його в свої дослідження лояльності, оскільки їм сподобалася його простота та ідея концентрації усіх членів команди на одну мету - ставитися до клієнтів так, щоб вони стали лояльними промоутерами.

Таблиця -1 - Методи аудиту (оцінки) емоційної лояльності споживачів [2]

| | Параметри оцінки | Методи оцінки |
|---|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|
| | Динаміка відношення до підприємства | |
| 1 | Відомість/популярність підприємства | Скандинавська "карта ринку" Хоукс, Шарп |
| 2 | Оцінка відношення до бренду, брендів підприємства | Оцінка відносин |
| 3 | Намір здійснення повторної купівлі, намір користуватися іншими послугами підприємства | Традиційний підхід |
| 4 | Нечутливість до дій конкурентів | Еластичність попиту |
| | | Вартість переходу (Пессемир) |
| | | Відносна лояльність (Джонсон і Шарп) |
| | | Вербальна вірогідність (Даненберг, Якобі) |
| 5 | Вірогідність рекомендації підприємства, товару або послуги іншим споживачам | Метод однієї цифри(Фред Райхельд) |

Продовження табл. 1

| | | |
|---|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| 6 | Відомість/популярність програми лояльності | Коефіцієнт поінформованості |
| 7 | Привабливість пропозиції, намір прийняти участь у програмі лояльності | Коефіцієнт залучення |

Слід додати, що згодом, компанії допрацювали і розширили цей показник, стали використовувати його для залучення і створення лояльності співробітників. Також, ними були розроблені нові методи поширення впливу цього показника не тільки на індикатор лояльності, а й на проведення змін в організації. Компанії ділилися один з одним ідеями і допрацьовували механізми застосування індексу NPS з урахуванням особливостей своєї роботи, спираючись на досвід один одного. Через це, індекс NPS швидко трансформувався в щось більше, ніж простий показник.

У практичному застосуванні категоризації клієнтів на підставі відповіді на одне питання: «Оцініть за шкалою від 0 до 10, ймовірність того, що ви порекомендуєте компанію /продукт/ послугу/марку друзі або колезі? Надалі, виходячи з результатів відповідей опитаних респондентів, вони розподіляються на три групи:

1. «Промоутери» або «Адвокати» («9» і «10» балів)- клієнти максимально задоволені компанією і, швидше за все, будуть її пропонувати своїм друзям і знайомим.

2) «Нейтралі» («7» і «8» балів)- задоволені, але байдужі клієнти, які можуть змінити свої вподобання на користь конкурентів;

3) «Критики» (0-6) - незадоволені клієнти, які можуть нашкодити бренду

На підставі цих даних, можна отримати індекс NPS - «показник чистих рекомендацій» або «чистий коефіцієнт лояльності», який розраховується як різниця між процентним співвідношенням «Промоутерів» і «Критиків» (1.1) [4].

$$NPS = \frac{\text{кількість промоутерів} - \text{кількість критиків}}{\text{загальна кількість респондентів}} * 100 \quad (1.1).$$

Говорячи про те, якою повинна бути величина індексу NPS, простіше сказати те, що вона повинна прагнути до свого максимуму, тобто до 100%. Однак для того, щоб краще зрозуміти, наскільки високий для компанії отриманий рівень індексу NPS, рекомендується обов'язково порівнювати його значення зі значеннями індексів NPS основних конкурентів. Зміна величини індексу буде говорити про поліпшення або погіршення якості надаваних товарів і послуг, а, отже, про те, про що споживачі говорять між собою щодо компанії.

Отже, згідно з дослідженнями Ф. Райхельда, для більшості галузей індекс NPS - найефективніший індикатор фінансового розвитку компанії в найближчому майбутньому, який дозволить підприємствам вийти на новий

рівень відносин зі споживачами, і підвищивши їх лояльність до компанії, отримувати більший прибуток.

Література

1. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. – Київ-Ірпінь : Вид-во "Перун", 2001. – 1440 с.
2. Корягіна С.В, Корягін М.В. Маркетинговий аудит [Текст] : навч. посібник / С.В. Корягіна, М.В. Корягін; Львів. комерц. акад. - К.: Центр учбової літератури, 2014. - 320 с.
3. Райхельд Ф.Ф. Эффект лояльности: движущие силы роста, прибыли и непреходящей ценности / Ф.Ф. Райхельд. – М. : Изд. дом "Вильямс". – 2005. – 384 с.
4. Фред Райхельд, Роб Марки. Искренняя лояльность. Ключ к завоеванию клиентов на всю жизнь / Фред Райхельд, Роб Марки [Електронний ресурс].- Режим доступу:http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=7318852&lfrom=202213444

Natorina A.O.

PhD (Economics), Senior Lecturer,
DonNUET named after Mykhailo Tugan-Baranovsky

METHODOLOGICAL APPROACHE TO CHOOSING ALTERNATIVES OF COMMODITIES STRATEGIES

The commodity-trading business is a central component of our modern ability to lay off or take on risk. Against a background of rising and uncertain prices for many core commodities in food and industrial materials, the industry is on the verge of substantial change over the next two or three years. It is experiencing eroding margins as competitive intensity, price transparency, and the capital requirements of the business all increase, while access to inexpensive financing and market volatility decrease [1].

Various aspects of choosing commodity strategy has been investigated in the scholars' works, among which it is necessary to mention Ascher J., Kaplan P., Laszlo P., Quiviger G. [1-3]. Despite many researches, the problem of selection correct commodity strategy among alternatives still not discussed adequately. That is why the aim of this work is to investigate alternative commodity strategies, analyze commodity indexes construction and identify components of business-process approach to selecting commodity strategy.

With the rise of more innovative strategies, there is reason to question how well investors are being served by the traditional long-only commodity indexes as either benchmarks or proxies for investment products. Traditional approaches to representing pure beta exposures work well for stocks and bonds but not so well for the commodities “asset class.” In fact, there is no such thing as commodity beta. Moreover, new passive strategies that use a momentum-based long/short approach rather than the long-only approach of the most common commodity indexes are better benchmarks for active strategies.

That is why “Morningstar Europe” [2] were created a family of commodity indexes that includes combinations of long commodity futures, short commodity futures, and cash – shown in Figure 1. The primary index, called the Morningstar Long/Short Commodity Index, holds commodity futures both long and short based on momentum signals. The other indexes are derived from this Long/Short index. The family includes a long/flat version, which holds cash in place of the short positions in the primary version so that investors who do not want or cannot have short positions can still get some benefits of a momentum-based long/short strategy. The family also includes a short/flat version for investors who already have long-only exposure to commodities and want some benefits of the momentum strategy without having to replicate or drop their long-only exposure.

For the remaining indexes, the direction is set as follows [3]:

1. Long-Only – always long for every commodity.
2. Long/Flat – same long positions as the Long/Short index, but replaces the short positions with flat positions.
3. Short/Flat – same short positions as the Long/Short index, but replaces the long positions with flat positions.
4. Short-Only – always short for every commodity.

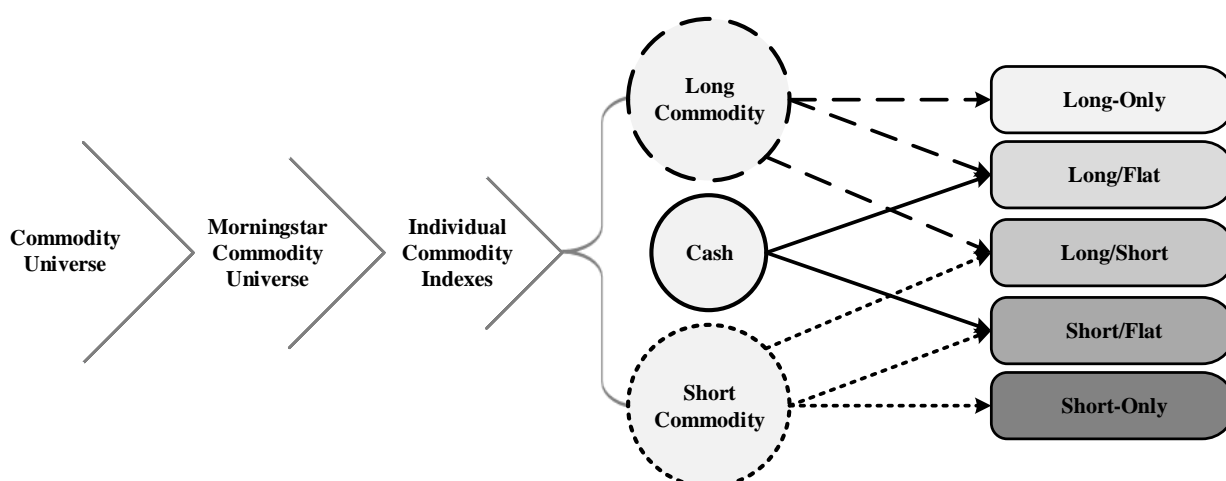


Figure 1. Morningstar commodity indexes construction [3]

In the Long/Short index each month, if the linked price exceeds its 12-month daily moving average, the index takes a long position in the subsequent month. Conversely, if the linked price is below its 12-month moving average, the index takes the short side. An exception it is made for commodities in the energy sector. If the

signal for a commodity in the energy sector is short, the weight of that commodity is moved into cash; that is taken in a flat position.

Therefore, as you can see, this approach is refined and adapted as markets and competitive capabilities changed over the years, embedding collective experiences from client interaction across a number of industries. The approach we can divided into three business-process to segment the key tasks associated with designing or improving commodity strategies (Figure 2).

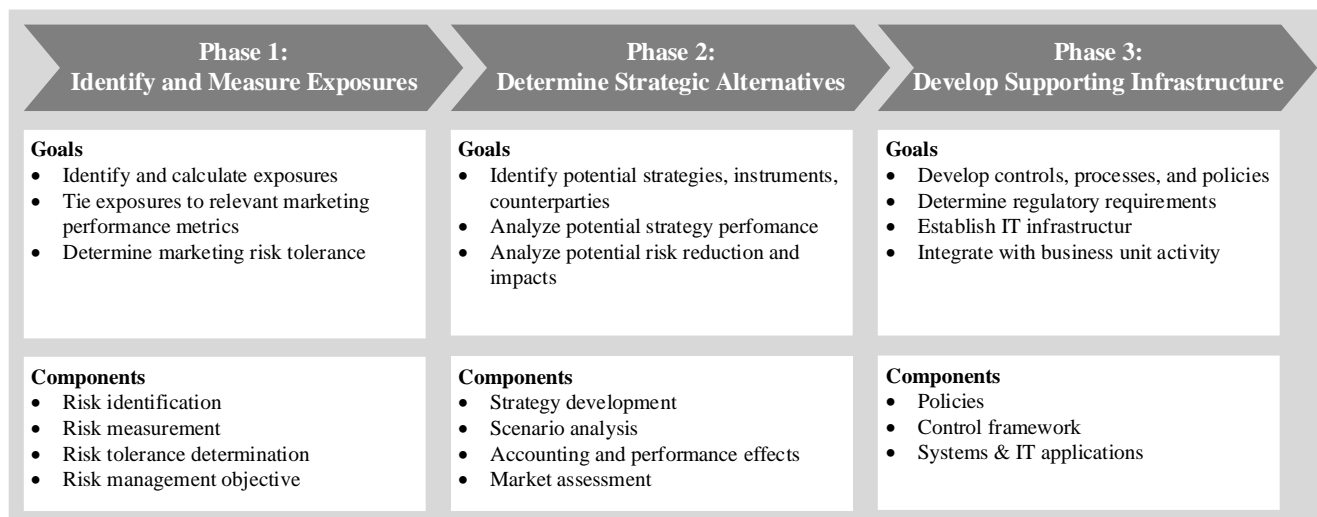


Figure 2. Components of business-process approach to selecting commodity strategy

A key driver of success is effective communication throughout the process in order to help stakeholders understand and accept a significant change to the company's strategy and operations. Business-process include a full set of tools and project accelerators, specifically for commodity hedging and risk management project delivery. This allows adding value to client.

The long-only strategies that currently dominate the commodity index market do not serve investors as investment vehicles or as benchmarks. Since futures price changes and roll yields are the sources of excess return, long-only indexes have no way to capture the returns available from shorting futures when there is downward price pressure or a positively sloped futures price curve.

Long-only indexes generate negative roll yields when markets are in contagion (when distant delivery prices exceed near delivery prices) and thus can have negative returns when commodity prices are rising. Furthermore, since many actively managed commodity-trading advisors invest in long and short futures based on momentum trading rules; the long-only indexes are not appropriate benchmarks, rendering traditional approaches to representing beta exposure unsuitable.

By using a momentum-based approach that takes into account both price change and the slope of the futures price curve, these new Morningstar indexes aim to maximize both sources of excess return – price change and roll yield – to produce better performance [3].

In addition, these indexes are logically consistent with the underlying economics of commodities futures markets, and back-tested results show an attractive

risk profile, low downside risk, and low correlations to both traditional asset classes and long-only commodity indexes. As passive investment alternatives, these rules-based indexes could offer easier access to actively managed commodities trading strategies.

Literature

1. Ascher J., Laszlo P., Quiviger G. (2012). Commodity trading at a strategic crossroad, McKinsey Working Papers on Risk, Number 39.
2. Morningstar Europe. Available at: <http://www.morningstareurope.org/>.
3. Kaplan P.D. (2007) Beyond Beta: Passive Alternatives to Active Commodity. Strategies, Morningstar.

Романуха О.М.

к.і.н., доцент

Доценко В.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ ДЕРЖАВНОГО ПОСАДОВЦЯ

Проблема відсутності тайм-менеджменту керівників державних підприємств негативно позначається на продуктивності роботи самих підприємств. Ця проблема витікає з того, що державний сектор України знаходиться у стані стагнації та частковій консервації, не впроваджуються сучасні методи та підходи, майже все діє за старими схемами. Якщо ми порівняємо робочу ефективність керівника радянських часів і сучасних, які активно користуються різними схемами та підходами до керівництва і планування роботи, то побачимо, що кваліфікований сучасний менеджер в змозі виконувати роботу декількох старих керівників. Нажаль, через те, що державний сектор країни не розвивається, держбюджет витрачає гроші на утримання штату працівників старої системи. Такі зайві витрати можна було б скоротити шляхом модернізації керівних органів, це б дозволило значно поліпшити важкий стан державного сектору України. Один з таких методів – тайм-менеджмент.

Дослідженню питання тайм-менеджменту державних посадовців присвятили свої роботи ряд вчених та науковців серед яких: Наумік К. [1], Черненко Н. [2], Вацьківська А. [3], Кирій С. [4].

Метою роботи є розгляд сутності тайм-менеджменту та аналіз сучасних механізмів удосконалення просторово-часової організації діяльності державних службовців.

Варто зазначити, що «тайм-менеджмент» – категорія дещо абстрактна. Управління часом не існує в природі. Ми можемо управляти грошима, іншими

матеріальними ресурсами, людьми, власним здоров'ям, в якійсь мірі, власною долею – всім тим, на що ми можемо спрямовувати свій вплив. Впливати на час неможливо. Найліпше, що людина може зробити – це усвідомити природу часу і навчитися будувати своє життя з урахуванням його двох основних особливостей – обмеженість часового ресурсу та безповоротність плину часу. «Час – це гроші» [3, с.2].

Виходячи з цього, можна зробити висновок, що тайм-менеджмент – це управління собою й активне формування власного способу життя.

Організація праці державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування становить систему використання живої праці у сфері управління, що забезпечує її функціонування з метою досягнення корисного ефекту трудової діяльності. Отже, це такий спосіб організації здійснення трудових процесів, що створює умови для ефективної праці службовців, для збереження їх здоров'я і працездатності [2, с.4].

При розробці програм підвищення кваліфікації державних службовців слід виходити з того, що вони перш за все займають посади у відповідних органах публічного управління, що є частиною організаційної структури держави з її правовим статусом і взаємозв'язками з іншими органами та посадовими особами. У той же час проблеми саморозвитку та самовдосконалення персоналу публічної служби в таких програмах слабо висвітлені. Передбачається, що розвиток особистісних якостей персоналу є внутрішньо-притаманною властивістю людської істоти і особливо навчати цьому державних службовців не потрібно [4, с.6].

Це ще раз доводить, що держава не приділяє увагу розвитку самоменеджменту серед підлеглих. Для виправлення цього, необхідно змінити структуру курсів, додати мотивацій та оновити штат працівників за новою, прозорою системою.

Процес відбору нових працівників може забезпечити успішне вирішення поставлених завдань, коли йому передують ретельний аналіз вимог роботи, особливостей робочого середовища й вироблення рішень, що спираються на результати проведеного аналізу. Планування у сфері відбору покликано погодити цілі відбору й найважливіші характеристики наявної ситуації [1, с.32].

В основу кадрового забезпечення мають бути покладені принципи демократичного підбору працівників, просування по службі за діловими якостями, постійного навчання державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування, заохочення їх до службової кар'єри, систематичного оновлення кадрів і здійснення контролю за їх діяльністю [1, с.25].

У більшості українських компаній, так само як і російських, жорстке планування перетворюється на абсолютно даремний процес – плани в щоденниках переписуються, а нагадування в органайзері або електронному календарі так і залишаються нагадуваннями, вважає Архангельський. Набагато ефективніше гнучке планування часу. Наприклад, випадкова зустріч з керівником у коридорі дозволяє вирішити важливе питання. Постійна стурбованість браком часу іноді призводить до того, що менеджери просто не

помічають вільних тимчасових ресурсів. Наприклад, у менеджера призначена зустріч з клієнтом, однак той запізнюється на 20 хвилин. Часто такі непередбачені тимчасові проміжки використовуються неефективно. Порада – зробити «матрицю вільного часу», яка дає можливість визначати, до якої з 20 незавершених невеликих справ слід звернутися в першу чергу [3, с.5].

Вирішити нескінченний брак часу можна за допомогою постановки пріоритетів, розділяючи справи на умовні групи, щоб ефективніше це зробити, важливо звернутись до вже відомих способів, наприклад, Принцип Парето «80:20».

Принцип Парето «80:20» був відкритий Джозефом Мозесом Юраном в 1897 році, а названий ім'ям італійського економіста Вільфредо Парето який спостеріг, що 80% власності у Італії належить 20% населення Італії. З того часу принцип підтверджувався кількісними дослідженнями в найрізноманітніших сферах життя. Наприклад 20% злочинців скоюють 80% злочинів, 20% відсотків водіїв створюють 80% аварій, 20% покупців дають 80% прибутків. Отже, згідно з емпіричним принципом Парето, лише 20 % всіх справ призводять до 80% бажаного результату. Постановка пріоритетів полягає у визначенні саме цих 20% справ, які матимуть найбільший вплив. Знаходячи можливості прийняти реальний результат замість ідеального, ви можете заощадити значні ресурси для інших справ [3, с.6].

Необхідно започаткувати практику проведення в державних установах, на курсах підвищення кваліфікації семінарів і тренінгів з сучасних проблем управління часом, які дозволять державним службовцям отримати додаткові знання та практичні навички в галузі оптимізації свого навантаження, ефективної й раціональної побудови структури часу, оволодіння методами його економії. Перелічені заходи дозволять за невеликих фінансових затрат поліпшити рівень організаційної роботи, надання методичної і консультативної допомоги, підвищити ефективність, якість і культуру праці [2, с.9].

Підводячи підсумки можна сказати, що проблема застарілості системи керування в державному секторі України є дуже важливою і актуальною, особливо на сьогоднішній день. Через відсутність або слабо розвиненість самокерування та тайм-менджменту, сильно сповільнюється як розвиток окремих підприємств, так і економіки в цілому. Якщо не вжити необхідні заходи щодо вирішення питання, то це може ще гірше вплинути на економічний стан.

Література

1. Вацьківська А.В. Збірник наукових праць ВНАУ / А.В. Вацьківська // Економічні науки – 2011 – №2 – С10
2. Кирій С.Л. Успіх як результат самоменеджменту державного службовця [Електронний ресурс] / С.Л. Кирій // Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2014-4/doc/4/05.pdf>

3. Наумік К. Г. Організація діяльності державного службовця / К.Г. Наумік // Організація діяльності державного службовця: Навчальний посібник. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2011. – 320 с.

4. Черненко Н.М Тайм-менеджмент як засіб удосконалення професійної діяльності державних службовців [Електронний ресурс] / Н.М Черненко // Режим доступу: [http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02\(6\)/11cnndds.pdf](http://www.dridu.dp.ua/zbirnik/2011-02(6)/11cnndds.pdf)

Чередниченко В.А.

к.е.н., доцент

Одеський національний політехнічний університет

МЕТОДИКА ВИМІРЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФІРМИ

Оцінка конкурентоспроможності фірми є однією з найбільш складних проблем економічної теорії і бізнесової практики. Тому не дивно, що проблеми конкурентоспроможності фірми на протязі довгого часу є актуальними і знаходяться у полі зору таких видатних дослідників як Ф.Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Р.Г.Куперт, М. Портер, Ф. Уебстер, Р.Уотермен, та ін., які досліджували окремі теоретичні аспекти вимірювання бізнесової конкурентоспроможності. Попри те, що теоретичне осмислення впливів різних факторів на конкурентоспроможність фірми доволі добре представлене в економічній літературі, все ще залишається недостатньо дослідженими питання кількісної оцінки самої конкурентоспроможності фірми.

Маркетингові методи оцінки конкурентоспроможності фірми (Бостонська матриця, матриця GE та ін.) передбачають порівняння показників фірми, яка досліджується, з показниками її найближчих конкурентів. Вибір параметрів, які порівнюються, та вибір самих еталонів мають достатньо суб'єктивний характер, передбачають використання експертних оцінок. У центрі уваги знаходяться ринкові долі, темпи зросту ринку. Ці параметри беруться у відносних долях, що створює ефект такого собі «дзеркала», в яке вдивляється фірма. І, відповідно, в залежності від того, яка фірма буде грати роль «дзеркала», будуть і визначатися результати аналізу. Популярність цих методів можна пояснити дешевизною та простотою збору необхідних для аналізу даних[1].

Оцінка ресурсного потенціалу, як основи конкурентоспроможності дещо складніша від маркетингових методів, потребує більш детальної інформації про ресурси фірм-конкурентів та про результати їх бізнесової діяльності. Дані про ресурси, що використовуються в аналізі, представлені у фізичній чи вартісній оцінці. На цих даних вибудовуються різні алгоритми оцінки

конкурентоспроможності фірми. Зазвичай використовуються математичні моделі з використанням багатофакторної регресії, чи вдаються до вирахування комплексних коефіцієнтів на базі присвоєння різним ресурсам відповідних оціночних балів. Бали призначаються з урахуванням уявлень експертів про важливість тих чи інших ресурсів з огляду їх впливу на конкурентоспроможність фірми. Такі оцінки мають доволі суб'єктивний характер і залежать від досвіту залучених до аналізу експертів та їх особистих переконань.

Крім того, для ресурсного аналізу використовуються дані бухгалтерського обліку, які відображають господарські процеси з огляду джерел засобів та характеру їх розміщення та використання. Крім того, бухгалтерський облік оцінює ресурси по ціні придбання з наступною корекцією облікової вартості за певним алгоритмом. Про реальну економічну цінність ресурсів, іншими словами, їх спроможність генерувати доходи тут не йдеться. Така задача не стоїть перед бухгалтерським обліком і тому було б дивно, щоб бухгалтери переймалися міркуваннями про явні та неявні витрати, альтернативні можливості використання ресурсів фірми тощо.

Бізнес-діяльність фірми можна представити як потік ресурсів, що активно залучені до процесу виробництва та реалізації та їх резерву, який наразі не залучений до процесу виробництва та реалізації. Зміни кон'юнктури ринку змінює і структуру потоку та резерву ресурсів. Одні ресурси вводяться у виробничий процес та активно використовуються у бізнесовій діяльності, інші виводяться і стають пасивним резервом. Не завжди можна достеменно передбачити які ресурси і скільки часу будуть знаходитися у резерві.

Треба зауважити, що рентабельність підприємства знаходиться в залежності не тільки від ефективності економічної активності, але і від особливостей структури самої галузі (промислової групи). Зазвичай цю залежність відображають за допомогою рівняння, запропонованого П.Фергюсоном [2, С.16-19, 264], який має наступний вигляд:

$$\frac{P - \overline{MC}}{P} = - \frac{HHI}{E_d} \quad (1)$$

де, P – ринкова ціна; MC – середньозважені граничні витрати по галузі; HHI – індекс Херфіндаля-Хіршмана; E_d – цінова еластичність попиту.

Таким чином, ми бачимо, що в середньому по галузі відносна величина націнки, що максимізує прибуток, визначається структурними змінними, а саме числом підприємств галузі та їх ринковими частками, що характеризується значеннями індексу Херфіндаля-Хіршмана, крім того, цінової еластичністю попиту на дану продукцію. Права частина рівняння (1) показує середній рівень ефективності ділової активності економічних агентів, що входять в промислову групу. Отже, було б логічним з цією величиною порівнювати і показники окремого підприємства. Певні труднощі виникають з визначенням еластичності попиту на продукцію галузі, а також визначення самих меж галузі (промислової

групи). Для цього слід в розрахунок приймати тільки ті підприємства, продукція яких має позитивну перехресну еластичність за ціною, що свідчить про те, що підприємства випускають товари-субститути.

Підприємство, що володіє ринковою владою, повинне мати уявлення про криву ринкового попиту та відповідної кривої граничної виручки. В іншому випадку воно не може керуватися правилом рівності граничного доходу граничним витратам для максимізації прибутку і встановлювати ціну продукції і величину випуску відповідно до розташування точки Курно. Швидше за все, додаткові витрати по розшуку точки Курно перевищать вигоду від точного встановлення оптимальної ціни. Тому часто бізнесмени користуються емпіричними правилами, приймаючи оптимально недосконалі рішення з приводу встановлення або зміни цін. Такого роду емпіричні методи можна розглядати як субоптимальні по відношенню до методів, що вимагають повної та досконалої інформованості, але вони дозволяють скоротити витрати коштів і часу, необхідні для прийняття абсолютно оптимальних рішень. Розрахунок граничних витрат також пов'язаний з певними ускладненнями, тому доцільно перейти до пошуку субоптимальних рішень, доступних з урахуванням наявної інформації. Найбільш поширеним емпіричним методом встановлення ціни є практика додавання до витрат підприємства певного відсотка прибутку або, інакше, ціноутворення за допомогою націнки. Оскільки граничні витрати приблизно дорівнюють середнім перемінним витратам, то рівняння П.Фергюсона для субоптимальних рішень можна представити так:

$$\frac{P - \overline{AVC}}{P} = - \frac{HHI}{E_d} \quad (2)$$

де, P – ринкова ціна; AVC – середньозважені змінні витрати по галузі; HHI – індекс Херфіндаля-Хіршмана; E_d – цінова еластичність попиту.

Чисельник лівої частини рівняння (2) у перерахунку для окремого підприємства з урахуванням обсягів реалізації продукції фактично збігається з показником EBITDA (Earnings before Income, Tax, Depreciation and Amortization). Отже порівнюючи відношення EBITDA до отриманої виручки з правою частиною рівняння можна робити висновок щодо конкурентоспроможності підприємства. Якщо цей показник буде кількісно меншим, то можна робити допущення про низьку конкурентоспроможність фірми, якщо цей показник буде кількісно більшим, то, навпаки, можна робити припущення про високу конкурентоспроможність суб'єкта підприємницької діяльності.

У запропонованій методиці всі розрахунки мають приблизний характер, однак, вони зав'язані на ринкові показники (параметри кон'юнктури), а не на позаринкові показники та експертні оцінки. Тому їх можна вважати більш об'єктивними та надійними для застосування у бізнесовій діяльності.

Література

1. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. / Пер. с франц. – М.: Наука, 1996. – 589 с.
2. Ferguson P., Ferguson G. Industrial Economics: Issues and -Perspectives. 2nd ed. Houndmills, 1994.

Малиновський Ю.В.

к.е.н., доцент

Петришин Н.Я.

к.е.н., доцент

Малиновська Ю.Б.

асистент

Національний університет «Львівська політехніка»

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Ефективність діяльності підприємства визначаються якістю прийнятих управлінських рішень, які в свою чергу, визначається тим, наскільки вдало організовано рух інформаційних потоків усередині підприємства та зовнішнім середовищем. Вирішення проблеми раціональної організації руху інформаційних потоків неможливе без створення на підприємстві дієвої інформаційно-комунікаційної системи, яка б забезпечувала неперервний процес збирання, оброблення, передавання та зберігання інформації, необхідної для вироблення управлінських рішень в усіх ланках, що беруть участь в управлінні підприємством. Проблематикою інформаційного забезпечення логістичного управління в першу чергу є відсутність інформації, найчастіше підприємства зазнають краху через несвоєчасність або недостовірність отриманої інформації. Недолік своєчасної інформації призводить до нагромадження матеріалів, оскільки непевність споживача, як і непевність постачальника викликає бажання підстрахуватися. Наступною проблемою налагодження логістичних інформаційних систем є слабкий розвиток комунікаційних мереж за структурою і технічним рівнем, а також відсутність інформаційної взаємодії між постачальниками-виробниками і покупцями-споживачами.

Якщо у минулому для раціональної організації логістичних процесів основними вважались транспортно-складські процеси, то на сьогоднішній день все більшу увагу приділяють інформаційному потоку, за допомогою якого планують матеріальний потік, керують ним і контролюють його [1].

Кожен рух матеріалів зв'язаний з передачею інформації. Деякі повідомлення випереджають вантаж, авізують його прибуття. Інформаційне випередження дозволяє одержувачу вчасно підготувати його приймання. Інші дані супроводжують вантаж, вони характеризують вид і кількість товарів,

відправника, одержувача і власника, звертають увагу на небезпечні властивості товару. Третій вид інформації впливає за матеріальним потоком і часто йде в зворотному напрямку. Інформаційний потік буває більш складним, ніж матеріальний, він охоплює і такі підрозділи підприємства, через які матеріал прямо не проходить.

Формування інформаційно-комунікаційної системи – складний і багатоплановий процес, у якому використовуються всі досягнення сучасної інформаційної технології, новітні комп'ютерні системи, кожна з яких робить можливим успішне керівництво виробничими процесами через використання адекватної інформаційної техніки, методів та форм інформаційного забезпечення логістичної системи та підприємства в цілому. Елементами даної системи підприємства є [1]:

- інформаційна складова;
- техніко-технологічна складова;
- соціально-психологічна складова;
- економічна складова.

Виокремлені вище елементи допомагають у повному обсязі відобразити стан, властивості та процеси, які відбуваються в середині досліджуваної системи.

Створення логістичної інформаційної системи є складним і багатоплановим процесом, який є неможливим без попереднього створення інформаційно-комунікаційної системи підприємства в цілому. Даний процес використовує всі досягнення сучасної інформаційної технології, новітні комп'ютерні технології, кожна з яких робить можливим успішне управління організацією взаємодії структурних підрозділів.

Логістична інформаційна система як механізм організації взаємодії структурних підрозділів дає нові можливості для організації необхідної інформації відповідно до конкретних потреб управлінського апарату підприємства.

Література

1. Малиновський Ю. В. Управління складовими комунікаційної системи підприємства як шлях підвищення інформаційного забезпечення логістики / Ю. В. Малиновський, І. С. Ткач // Науковий вісник НЛТУ України. - 2014. - Вип. 24.6. - С. 350-354.

Вербівська Л.В.

к.е.н., доцент

Буковинський державний фінансово-економічний університет

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

В умовах становлення ринкової економіки в Україні особливого значення набувають питання ефективного управління підприємством. Відомо, що для ефективного управління організацією необхідно враховувати проблеми в менеджменті. Реальний стан українського менеджменту та його організаційної культури є недосконалим, про що свідчить низька конкурентоспроможність більшості вітчизняних підприємств. Виникає необхідність осмислення існуючих проблем і формування більш адекватної сучасним умовам господарювання моделі вітчизняного менеджменту.

В області осмислення проблем вітчизняного менеджменту великих здобутків досягнуто такими українськими вченими як Б.П. Будзан, В.Г. Герасимчук, Г.В. Щокін, Г. Дмитренко, Г.О. Коваленко О.Є. Кузьмін, Маркіна І.А. [5], Туленков М.В. [6], Ф.І. Хміль, й інші.

Однак, до недавнього часу провідні фахівці в даній сфері вважали, що основними цілями підприємств є отримання високого прибутку і постійне випередження країн по продуктивності праці. Але в останні роки відношення до менеджменту в Україні значно змінилося. Особлива увага відомих теоретиків і практиків менеджменту приділяється необхідності активної підготовки висококваліфікованих менеджерів, здатних приймати такі рішення, що відповідають вимогам сьогодення. Але в даному напрямку в українському менеджменті виникає чимало проблем, зокрема:

- недостатність та несвоєчасність забезпечення управлінців якісною інформацією для прийняття ефективних управлінських рішень;

- невміння використовувати нові технологічні прийоми та низький рівень використаних інновацій у діяльності підприємства, в тому числі й у сфері управління;

 - низька кваліфікація менеджерів та висока потреба в них;

 - відсутня або неефективна мотивація менеджерів та низький рівень мотивації персоналу підприємства в цілому;

 - невміння керівництва компанії ставити цілі та завдання, визначати критерії ефективності роботи підприємства;

 - недосконалість організаційних структур, відсутність чіткої структури управління підприємством;

 - відсутність ефективної системи відбору та найму кадрів;

 - відставанням від високорозвинутих країн, зокрема в сфері навчання, розвитку та підвищення кваліфікації персоналу та ін. [5; 6].

Сьогодні більшість менеджерів стикаються з тим, що недостатність та несвоєчасність забезпечення якісною інформацією для прийняття управлінського рішення утруднює процес управління підприємством. Більшість

керівників нехтують проведенням маркетингових досліджень, збором інформації, що призводить до низької продуктивності і праці менеджерів та й усіх працівників підприємства в цілому. Менеджери не одноразово стикаються із проблемами пов'язаними із комунікаціями. Дослідження довели, що лише 20-25% інформації, яка виходить з правління компанії, доходить до працівників, і

вони її правильно розуміють. При цьому безпосередній керівник, наприклад менеджер, отримує лише 30%, а начальник відділу - не більше 40% інформації, яка надходить від президента фірми. В той же час до керівників компанії доходить не більше 10 % даних .

Ще одним недоліком на сьогоднішній день у діяльності підприємств є недосконалість організаційних структур, відсутність чіткої структури управління компанією, низька гнучкість організаційних структур, формалізованої ієрархії, відсутність чітких посадових зобов'язань, формалізації функціональних та інформаційних зв'язків на підприємстві; занадто глибокі вертикальні зв'язки (багато рівнів підпорядкування без встановлення горизонтальних інформаційних зв'язків між нижніми рівнями різних гілок). Наслідком цього є необґрунтована бюрократизації компанії, коли всі рішення приймаються на верхньому рівні; відсутність чітких посадових зобов'язань, формалізації функціональних та інформаційних зв'язків на підприємстві; недостатність та несвоєчасність забезпечення управлінців якісною інформацією для прийняття управлінського рішення [4, с.223].

Іншою важливою проблемою є низький рівень використаних інновацій у діяльності підприємства, в тому числі і у сфері управління. Інноваційна орієнтованість підприємства може бути забезпечена за рахунок: інноваційності персоналу, інноваційності підприємства, інноваційності продукції підприємства. Часто проблеми інноваційного розвитку підприємства пов'язані з тим, що нині часто керівництво вітчизняних підприємств здійснюють самі ж власники, а делегування цих функції висококваліфікованим менеджерам, які мають відповідні знання у сфері менеджменту відкидається [3, с. 275].

Потребує вдосконалення і функція мотивації на вітчизняних підприємствах. При розробці системи мотивації вітчизняних працівників потрібно враховувати не лише матеріальні, але й інші види цінностей, зокрема, соціальні. Так дані більшості досліджень свідчать, що пріоритетними цінностями, які українські працівники очікують отримати від роботи є: винагорода – 91%, умови праці – 59%, кар'єрне зростання – 49%, характер праці – 37%, час роботи й відпочинку – 34%, характер підприємства – 33%, якість та ергономіка устаткування – 31%, характер зайнятості – 31%, можливість прояву власних здібностей – 24%, розташування робочого місця – 19%, взаємини в колективі – 17%, взаємини з керівництвом – 15%, можливість виходу на пільгову пенсію – 11%, рівень соціальних пільг – 7%, суспільне значення результатів праці – 5% [7, с.153].

Важливою також є проблема організації відбору і найму персоналу. Адже сучасний ринок праці перенасичений робочою силою, тому підприємство повинне створювати всі умови для залучення таких працівників, навички та особисті характеристики яких найкраще відповідають його цілям. Не повинно бути як нестачі працівників, що може призвести до зменшення продуктивності праці, збільшення травматизму, конфліктних ситуацій у колективі, так і надлишку, який може спричинити збільшення грошових витрат на фонд оплати праці, зменшення зацікавленості в якісній праці, відтік кваліфікованих працівників

Ефективне управління потребує і високого рівня кваліфікації менеджерів, а також їх навчання та розвитку. Менеджер повинен володіти знаннями не тільки у своїй галузі знань, але оперувати такими науками як: маркетинг, економіка підприємства, бухгалтерський облік, фінанси підприємства, юриспруденція. На жаль сучасний фахівець не завжди володіє такими знаннями і тому рівень прийнятих рішень є низьким. Таким чином, застарілі способи управління, недостатність управлінського досвіду керівництва підприємством, брак знань є перешкодою ефективній роботі організації.

Вищезазначені проблеми менеджменту взаємозалежні та взаємопов'язані між собою, тому ефективним буде їх вирішення лише у комплексі, що вимагає застосування системних механізмів на загальнонаціональному рівні. Для вирішення проблем пов'язаних з управлінням вітчизняним підприємством необхідно узагальнити передовий досвід вітчизняних методів управління підприємствами, проаналізувати методи роботи високорозвинутих держав. Одним з головних елементів такого механізму є побудова національної системи стандартів управлінської діяльності. Потрібна також певна зміна пріоритетів з боку держави.

Література

1. Бердник А.А. Мотивування персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання / А.А. Бердник // Технології та дизайн. – 2013. – №1 (6). – С. 1-7.
2. Грібахо О.О. Організаційна культура підприємства для підвищення його конкурентних переваг [текст] / О.О. Грібахо // Вісник СУЕМ. – 2013. – № 1(14). – С.104-112.
3. Гур'янов А.Б. Системний підхід до стратегічного управління підприємством / А.Б. Гур'янов, О.А Гришко // Економіка підприємства. Вісник економіки транспорту і промисловості № 34, 2014. – С. 274-277.
4. Кравченко В.О. Організаційна культура як складова розвитку персоналу [текст] / В.О. Кравченко // Вісник ДНУ. Економіка. – 2014. – №5(10). – С.222-225.
5. Маркіна І.А. Менеджмент організації [Текст]: навч. посібник / І.А. Маркіна, Р. І. Біловол, В.А. Власенко; ВНЗ Укоопспілки "Полтавський університет економіки і торгівлі". – К.: ЦУЛ, 2013. – 248 с.

6. Туленков М.В. Сучасні теорії менеджменту [Текст]: навч. посібник / М. В. Туленков. – К.: Каравела, 2012. – 304 с.

7. Ярошенко В.І. Проблеми професійного ринку праці / В.І. Ярошенко // Формування ринкових відносин в Україні, – № 10, 2007. – С.151-157.

Лопачук О.Н.

к.э.н., доцент

Белорусский государственный экономический университет, Беларусь

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ МАРКИРОВКА ПИЩЕВОЙ ПРОДУКЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ «ЗЕЛЕНОГО» МАРКЕТИНГА

Пищевая промышленность Республики Беларусь представляет собой крупнейшее объединение, перерабатывающее преимущественно сельскохозяйственное сырье и производящее пищевые и вкусовые продукты. Производство пищевых продуктов (включая напитки и табак) занимает наибольший удельный вес в структуре обрабатывающей промышленности страны (20,2 % – в 2012 г., 27,3 % – в 2015 г.) [1]. Роль пищевой промышленности в развитии национальной экономики определяется, прежде всего, тем, что она обеспечивает рациональное питание населения, способствует устранению неравномерности потребления пищевых продуктов как во времени, так и в региональном разрезе, позволяет эффективно использовать сельскохозяйственное сырье, сокращать его потери. В свою очередь, пищевая промышленность воздействует на сельское хозяйство, стимулируя развитие новых сырьевых баз, расширение сферы применения растениеводческой и животноводческой продукции, рост товарности сельскохозяйственного производства. Экономические особенности и специфика отраслей пищевой промышленности определяются, с одной стороны, экономическим назначением производимой продукции, ее потребительской ценностью, с другой – происхождением потребляемых сырых материалов и организационно-технологическими особенностями производства и реализации продукции [2].

В настоящее время в Республике Беларусь действует около 1400 стандартов на пищевые продукты, более 900 из которых – межгосударственные стандарты, применяемые в странах СНГ (ГОСТ), причем среди действующих стандартов более 50 % регламентируют требования к методам контроля безопасности и качества как сырья, так и готовой продукции. Важно подчеркнуть, что в стране уделяется большое внимание разработке государственных стандартов на пищевую продукцию для питания детей. Так, на протяжении нескольких лет действуют государственные стандарты на

молоко, кефир, вареные колбасные изделия, мясные рубленые полуфабрикаты, соковую продукцию, предназначенные для детского питания, а также питания детей дошкольного и школьного возраста. Кроме того, приняты 9 технических регламентов Таможенного союза (ЕАЭС), на разных стадиях разработки находится еще 4 проекта ТР ТС (ЕАЭС) [3].

Способствовать компетентному выбору пищевых продуктов, повышению их конкурентоспособности и экспортного потенциала призвана маркировка знаком «Натуральный продукт», введенная в стране с 1 июня 2008 года (ТКП 126-2008 (03220) «Пищевые продукты. Правила маркировки знаком «Натуральный продукт». Основные положения»). Знак «Натуральный продукт» предназначен для применения изготовителями, импортерами, осуществляющими торговлю, организациями по сертификации пищевой и сельскохозяйственной продукции, а также органами, осуществляющими государственный надзор. Не распространяется на алкогольную продукцию, пиво, слабоалкогольные и энергетические напитки.

Пищевой продукт, на который может быть нанесен знак «Натуральный продукт», должен быть произведен:

- из натурального производственного сырья животного или растительного происхождения;
- без применения методов генной инженерии;
- без пищевых добавок.

Продукт, претендующий на звание натурального, должен также соответствовать гигиеническим нормативам, установленным Министерством здравоохранения Республики Беларусь, и по остальным показателям - действующим стандартам. Кроме того, изготовитель пищевого продукта должен иметь систему менеджмента качества продукции, сертифицированную на соответствие требованиям СТБ ISO 9001 и/или систему менеджмента безопасности пищевых продуктов, сертифицированную на соответствие требованиям СТБ ИСО 22000 (НАССР).

Предприятия Республики Беларусь достаточно активно участвуют в этом движении. Так, в настоящее время в стране действует 137 сертификатов, выданных 50 предприятиям-изготовителям на право маркировки знаком «Натуральный продукт» 265 наименований пищевой продукции (кефир, молоко, сливки, творог, масло, сметана, бифидопродукты, вода, соки, консервированный горошек, мясные полуфабрикаты и др.)

Развитие маркировки «Натуральный продукт» в Республике Беларусь рассматривается как этап, предшествующий переходу на маркировку «Органические пищевые продукты», производство которых учитывает экологические критерии на протяжении всего жизненного цикла продукции. В частности, уже разработана концепция закона о производстве органических продуктов питания; Госстандартом подготовлены проекты ТКП, определяющие требования и порядок подтверждения соответствия такой продукции, а также ее маркировку.

Кроме натуральности продукта еще одним отличительным признаком пищевой продукции, оказывающим влияние на потребительский выбор, является информация о наличии либо отсутствии в пищевой продукции компонентов, полученных из ГМО (или) с использованием ГМО.

Законодательство Республики Беларусь не запрещает использование/оборот пищевого сырья и продуктов питания, произведенных из ГМО, однако продавец обязан информировать потребителей о наличии генетически модифицированных компонентов (на ценниках, в аннотациях, на этикетках, стикерах, плакатах, постерах, воблерах и других носителях информации). Следует отметить, что в стране не установлены минимально допустимые уровни наличия ГМО. В связи с этим даже при низком содержании трансгенной ДНК, необходимо наносить маркировку о его наличии (так называемая беспороговая система маркировки, т.е. должны быть маркированы все продукты, в которых обнаружены ГМ-компоненты). Для сравнения: в Японии маркировка продукта, полученного из ГМО носит обязательный характер, при этом граница случайного, технически неустраняемого присутствия компонентов, полученных из ГМО (или) с использованием ГМО – 5 %; в России и странах Европейского Союза товар маркируют при наличии в его составе более 0,9 % ГМО.

Чтобы у потребителя была большая уверенность в том, что он получает полную информацию, касающуюся наличия/отсутствия ГМ-компонентов в продуктах питания, с 1 сентября 2008 г. в Республике Беларусь введен в действие Технический кодекс установившейся практики ТКП 131-2008 «Пищевые продукты. Правила маркировки знаком «Не содержит ГМО». Основные положения». Документ устанавливает правила добровольной маркировки пищевых продуктов указанным знаком и предназначен для применения изготовителями, импортерами, уполномоченными представителями изготовителей. Пищевой продукт, на который может быть нанесен знак «Не содержит ГМО», не должен содержать в своем составе ГМО и должен быть произведен без применения методов генетической инженерии. В список продуктов, подлежащих обязательному контролю в настоящее время, входит 25 наименований продуктов из сои и кукурузы.

Следует подчеркнуть, что основанием для нанесения знака «Не содержит ГМО» является наличие документов, содержащих результаты лабораторных исследований по качественному анализу пищевых продуктов на отсутствие ГМО. Исследования должны проводиться в лабораториях, аккредитованных в Системе аккредитации Республики Беларусь.

Таким образом, экологическая маркировка на современном этапе является неотъемлемой частью производства и реализации пищевой продукции. Она способствует идентификации продукции, формированию имиджа производителей и повышению конкурентоспособности пищевых продуктов, стимулированию сбыта через реализацию прав потребителя на получение полной и достоверной информации о пищевых продуктах.

Литература

1. Беларусь в цифрах: статистический справочник /Нац. статистический комитет Республики Беларусь. – Минск, 2016. – 72 с.
2. Национальная экономика Беларуси: учебник / В. Н. Шимов, Я. М. Александрович, А. В. Богданович [и др.]; под ред. д-ра экон. наук, проф. В. Н. Шимова. – 2-е издание, перераб. и доп. – Минск : БГЭУ, 2006. – 751 с.
3. Информационные материалы к пресс-конференции, приуроченной к Всемирному дню защиты прав потребителей и Дню потребителя в Беларуси [Электронный ресурс] /Государственный комитет по стандартизации Республики Беларусь. – Режим доступа: <http://gosstandart.gov.by/>.

Данкеєва О.М.

Воловик В.М.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ТА ФОРМУВАННЯ ВИБІРКОВИХ ОБСТЕЖЕНЬ ПІДПРИЄМСТВ ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Одним з головних завдань статистики на сучасному етапі є підвищення якості та надійності статистичної інформації, зменшення звітного навантаження на респондентів, зниження бюджетних витрат на проведення статистичних спостережень.

Мета роботи :комплексний статистичний аналіз для проведення вибіркових спостережень в сфері підприємств оптової торгівлі.

У теперішній час джерелом інформації щодо діяльності підприємств оптової торгівлі є державна статистична звітність за ф.№-1-опт «Звіт про діяльність підприємств оптової торгівлі »(річна, квартальна , місячна),яку подають підприємства з основним видом економічною діяльністю, віднесеним до розподілу G за класифікацією економічної діяльності з кодами 50.10.1; 50.30.1; 50.40.1 та 51.21.0 – 51. 90.0В. Саме статистичні звіти цих підприємств формують інформують базу статистики оптової торгівлі.

У цілому оптову торгівлю можна охарактеризувати як сферу економіки, де відбувається перетворення виробничого асортименту товарів у торговий, при цьому вона виступає як посередник між промисловістю і роздрібною торгівлею, а оптові підприємства виконують функцію посередництва шляхом просування товарів від виробника до роздрібної організації, визначаючи структуру та напрямки товарних потоків.

Утворення численних юридичних осіб, які здійснюють оптову торгівлю, приводить до збільшення кількості підприємств цього виду діяльності у десятки разів, тому з'являються проблеми щодо забезпечення статистичного обліку

оптового товарообороту повного кола суб'єктів господарювання, особливо недержавного сектору.

Типологічне і структурне різноманіття оптових організацій усіх форм власності, з одного боку, свідчить про актуалізацію функцій оптової торгівлі, а з іншого – спричинює організаційні труднощі здійснення повноцінного обліку послуг торговельних підприємств, що загалом зумовлює необхідність впровадження вибіркового обстеження у статистиці оптової торгівлі.

Вибіркові обстеження – досить поширений у міжнародній практиці статистичний інструмент, оскільки є універсальним у тому сенсі, що може бути використаний як метод збирання даних за різними показниками-характеристиками, а отримані вибіркові оцінки, як правило, є більш точними, ніж дані суцільних спостережень. Вибірковий метод спостереження передбачає застосування науково обґрунтованої системи правил відбору одиниць сукупності та способів їх характеристики. Він дає змогу поширити отримані оцінки частини сукупності (вибірки) на всю сукупність (генеральну), тобто не лише отримати інформацію про діяльність підприємств певної сфери, а й більш детально вивчити їх генеральну сукупність і побудувати на цій основі вибірку.

Застосування вибіркового обстеження має забезпечити:

- скорочення навантаження на підприємства щодо обсягів статистичної інформації, перш за все оперативного характеру, відповідно до нових потреб державного регулювання економіки;

- зменшення загальних трудових, матеріальних і фінансових витрат на збирання, зберігання й опрацювання статистичних даних;

- досягнення необхідного рівня вірогідності, репрезентативності та точності статистичних оцінок показників;

- формування необхідної структури даних за встановленими статистичними угрупованнями.

У процесі розробки методологічного забезпечення вибіркового обстеження підприємства оптової торгівлі необхідно врахувати ряд методологічних принципів, що стосуються безпосередньо побудови вибірки:

- основними суб'єктами діяльності у сфері оптової торгівлі є підприємства, що зумовлює відповідне використання статистикою торгівлі основних методологічних засад статистики підприємств і застосування для побудови вибірки загальних у цій галузі економічних стратегій та статистичних інструментів;

- методи обчислення обсягу базуються на розробленому алгоритмі, за яким проводиться вибір одиниць сукупності;

- удосконалення та постійну актуальність основи вибірки необхідно здійснювати шляхом використання статистичного реєстру підприємств.

Розробка методології впровадження системи вибіркового статистичного спостереження за результатами діяльності підприємств оптової торгівлі з питань оптового товарообігу передбачає створення для практичного застосування каналу інформації про загальний обсяг оптового товарообігу, його розподіл. Основою проведення статистичного обстеження в Україні є

державна статистична звітність за формою №1-опт «Звіт про продаж і запаси товарів (продукції) в оптовій торгівлі». Вивчення та аналіз діяльності підприємств проводять на основі редакції Класифікації видів економічної діяльності(ДК 009;2005). Також завдання організації вибірових статистичних спостережень з питань вивчення оптового товарообігу підприємств включають виявлення закономірностей і тенденцій змін розвитку товарообігу як у загальному обсязі, так і за окремими групами товарів у розрізі за допомогою методу стратифікації (поділу) сукупності підприємств.

За результатами роботи передбачається отримання вибіркової сукупності підприємств оптової торгівлі та вдосконалення методичного та програмного забезпечення побудови вибірки і проведення спеціальних експериментальних розрахунків та їх корегування, на основі точних результатів. Основою вибіркового обстеження в галузі оптової торгівлі має бути отримання оперативних даних щодо оптового товарообігу за видами діяльності та поширення вибірових оцінок на генеральну сукупність.

Література

1. Васечко О.І. Вибіркові спостереження ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 140 с.
2. Збаразька Л. Методологічні аспекти обліку промислового виробництва на базі вибірових обстежень / Проблеми статистики. – НДІ статистики Держкомстату України –1999.

Воловик В.М.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

МЕТОДИ МАТЕМАТИЧНОЇ СТАТИСТИКИ В УПРАВЛІННІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМИ ПРОЦЕСАМИ

Комплексний статистико-економічний аналіз процесу відтворення – необхідний елемент і одна з найважливіших функцій управління. Він є передумовою ефективного менеджменту і має бути складовою частиною управлінської діяльності на всіх рівнях – від підприємств і їх внутрігосподарських формувань до органів державного управління.

Використання методів математичної статистики в управлінні дає змогу оцінити підприємницькі і фінансові ризики, створити умови для підвищення ефективності виробництва на основі вірогідності оцінки стану і можливостей різних сфер діяльності, своєчасного визначення тенденцій, прогнозування їх розвитку, обґрунтування напрямів соціально-економічної політики, оцінки результатів реформування та функціонування ринкових відносин.

Метою даного дослідження є узагальнення принципів формування вихідної бази інформаційно-аналітичних показників, що відповідають потребам суб'єктів управління та комплексного використання методів математичної статистики для підвищення обґрунтованості прийняття управлінських рішень.

Основною організаційною формою інформаційного забезпечення є статистична звітність підприємств, організацій і установ, яка побудована на суспільному обстеженні господарюючих суб'єктів. Останнім часом Державною службою статистики проведена значна робота з уніфікації форм звітності, що спрощує обробку і використання звітних даних, а також дає змогу органам статистики і управління більш глибоко аналізувати економічну інформацію. Звітність значно скоротилася за формою, скоротилася за обсягом, ступенем охоплення та переліком показників. Удосконалено методика обчислення існуючих показників згідно з міжнародними стандартами обліку і статистики. Разом з тим, реформування відносин власності, удосконалення організаційно-правових форм господарювання призвели до виникнення нових суб'єктів підприємницької діяльності (наприклад, фермерських господарств) і зростання обсягів статистичних спостережень.

Останнім часом органи Державної служби статистики України, поряд з удосконаленням традиційних, орієнтуються на розробку і впровадження нових методів спостереження з метою створення чутливого механізму регулювання соціально-економічних процесів.

Важливою проблемою сучасної статистики взагалі і математичної статистики зокрема є вірогідність даних обстеження, тобто їх відповідність реальному стану. Не рідко ця вимога до якості статистичної інформації не додержується як на мікро, – так і на макрорівнях. Виконані дослідження підтверджують, що в сучасних умовах має місце тенденція зростання обсягів статистичних досліджень з одночасним збільшенням недостовірних даних.

Для забезпечення достатньої вірогідності даних органи державної статистики здійснюють періодичні перевірки достовірності статистичної звітності безпосередньо у підприємствах, організаціях і установах. При цьому перевіряють як відповідність звітних даних записам у первинних бухгалтерських документах та зведених реєстрах, так і правильність та своєчасність оформлення первинних документів.

Одним з напрямів удосконалення статистичної інформації є визначення її раціональних обсягів у відповідності з певним задоволенням потреб в аналітичних даних різних рівнів управління, забезпечення змістовності, глибини і доступності інформації.

Важливою складовою комплексного застосування методів математичної статистики є зведення зареєстрованих в процесі обстеження даних і побудова рядів розподілу. На цій стадії роботи з кількісними даними зібрані матеріали класифікують, систематизують, об'єднують в однорідні групи. Виділені групи повинні бути якісно однорідними, а у варіації групових середніх показників у максимальній мірі повинен проявлятися вплив груповальної ознаки. У науковій літературі з математичної статистики для визначення кількості груп

рекомендується формула Стерджеса. Але необхідно враховувати, що ця формула одержана чисто емпіричним шляхом і не враховує ні складу, ні характеру варіювання ознаки аналізованої сукупності. Тому, механічне її застосування може призвести до неправильних результатів. На основі ранжованого ряду можна побудувати варіаційний ряд розподілу, проміжне аналітичне групування і, проаналізувавши їх, визначити кількість істотно відмінних однорідних груп. Застосування кореляційно-регресійного методу особливо ефективне у поєднанні з методом аналітичних групувань. При цьому групування дозволяє встановити напрям і форму зв'язку між корелюючими величинами, а кореляційно-регресійний метод кількісно виміряти цей взаємозв'язок і оцінити його надійність.

Останнім часом у міжнародній та національній практиці управлінської діяльності широкого застосування для діагностики об'єктів управління набули рейтинги. Визначення рейтингу певного об'єкта у загальній сукупності означає перехід від певної множини ознак, що характеризують цей об'єкт до однієї максимально інформативної оцінки. В методичному відношенні складність подібної оцінки полягає в одержанні такого узагальнюючого показника за допомогою якого можна найбільш раціональним способом об'єднати різноманітні за формою і змістом показники в один – синтетичний, комплексний.

Оволодіння сучасними методами математичної статистики і їх використання в управлінні дає змогу оцінити підприємницькі й фінансові ризики, створити умови для підвищення ефективності виробництва на основі вірогідної оцінки стану й можливостей різних сфер діяльності, своєчасного визначення тенденцій, прогнозування їх розвитку та оцінки функціонування ринкових відносин. Вирішення потребує формування якісної інформаційної бази у відповідності з повним задоволенням органів управління в статистичних даних, впровадження сучасних комп'ютерних технологій збирання, зберігання, передачі і обробки інформації, удосконалення та комплексне використання методів математичної статистики в управлінні соціально-економічними процесами.

Література

1. Чухно А. Нова економічна політика // Економіка України. – 2005. – № 6. – С. 4-11.
2. Дегтяр А. Використання статистичних методів в процесі прогнозування наслідків державно-управлінських рішень / Вісн. УАДУ. – 2002. – № 4. – С. 47-51.

Кулінська А.В.
к. держ. упр., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОБСТАВИНИ, ЯКІ ПРИЗВЕЛИ ФІНАНСОВУ СФЕРУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ДО КРИЗОВОГО СТАНУ

Слід зазначити, що нинішній кризовий стан економіки країни, початок якої пов'язують із зміною політичної влади, не більш ніж, нове сповзання до дна економічної ями, в котру Україна потрапила чверть століття тому. Останніми роками Україна потрапила у велику залежність не лише від експорту, імпорту, а й від світової фінансової системи, отримавши від міжнародних фінансово-кредитних установ кредитів на десятки мільярдів доларів.

Проведені дослідження дозволили проаналізувати причини, які призвели безпеку фінансової сфери національної економіки спочатку до передкризового, а потім до кризового стану, і визначити обставини, які впливають на зміцнення механізму забезпечення фінансової безпеки України або викликають загрози оздоровленню національної економіки, збереженню фінансової незалежності і захопленню економіки країни за рахунок іноземного капіталу (табл. 1).

Таблиця 1. Причини кризового стану національної економіки країни, які загрожують національній фінансовій безпеці

| Перелік причин | Обставини, які впливають на зміцнення системи національної фінансової безпеки України |
|------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | 2 |
| перша – зміна економічного курсу та зупинення реформ | <p>З початку 2005 року влада різко змінила курс економічної політики, як наслідок, знизилась економічна активність суб'єктів господарювання в базових галузях національної економіки. Почалася реприватизація, переуступка активів, усунення з ринку одних учасників і просування інших. Посилився перерозподіл податкових, митних пільг та бюджетних преференцій.</p> <p>Різко лібералізували імпорт, скоротили підтримку експорту. Зросло податкове навантаження: фактично весь приріст валового внутрішнього продукту утворювався за рахунок чистих податків. Ці зміни в економічній політиці вже у 2005 році загальмували її розвиток. В обслуговуючій та соціальній сферах зупинено вже розпочаті програми ринкових реформ [4].</p> <p>Зупинилось запровадження інноваційної моделі розвитку постіндустріального укладу, моделі солідарної відповідальності країни та бізнесу і соціальної відповідальності останньої перед громадянами. Національна економіка залишилася енергомісткою та з високою часткою проміжного споживання</p> |

Продовження таблиці 1

| 1 | 2 |
|----------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>друга – здійснення агресивної імпортової політики</p> | <p>Влада завжди критикувала експортну залежність України. Але вона нічого не зробила, щоб знизити експортну залежність або розширити внутрішній ринок. Більше того, вона зробила економіку імпортозалежною. В 2009 році внаслідок зростання імпорту і незростання експорту негативне сальдо стало 5,9 млрд. дол. США, що у співвідношенні до експорту становило 47,2 %. У подальші роки ситуація в цьому напрямі більше погіршилася. У 2013 році негативне сальдо зовнішньої торгівлі з Європейським Союзом сягнуло 10,8 млрд. дол. США чи 53,2 % до українського експорту [1].</p> <p>Але у першому півріччі 2014 року відбулося збалансування зовнішньої торгівлі України. Вперше після 2004 року сальдо зовнішньої торгівлі стало позитивним (3 млрд. дол.). Позитивна динаміка окреслилася практично з усіма країнами – торговими партнерами України, у тому числі з Росією та Європейським Союзом, щоправда, з Європейським Союзом – істотніше</p> |
| <p>третя – тінізація національної економіки</p> | <p>З тінізацією економіки боролися давно, починаючи з середини 90-х років, і були результати, її рівень було знижено майже у 2 рази. З початком кризи рівень тінізації національної економіки, за даними уряду, підвищився до 36 % валового внутрішнього продукту, відкинувши Україну на 10 років назад [3]. За даними Рахункової палати України, тінізація економіки національного господарства перевищує 40 % валового внутрішнього продукту. За оцінками Міжнародного валютного фонду і Світового банку – 50 % валового внутрішнього продукту, а за оцінками експертів – 60 %. За оцінками міжнародних рейтингових агентств, Україна посідає 146-е місце серед 180 досліджуваних країн за рівнем тінізації національної економіки.</p> <p>Тривають дискусії, наскільки впала національна економіка, а наскільки сховалася в тінь. Але вже зараз можна точно сказати, що і реальний спад національної економіки, та її ховання у тінь – наслідки податкового навантаження. Міжнародна фінансова корпорація провела аналіз зручності податкових систем за такими критеріями: кількість податків, податкове навантаження, затрати часу на адміністрування податків. Україна посіла передостаннє місце з 181 обстеженої країни. Як свідчить Міжнародна фінансова корпорація, 36 країн поліпшили податкові системи, 21 країна знизила прибутковий податок, 12 – підвищили ефективність платіжних систем, однак 8 – скоротили кількість податків [1]. В Україні навпаки: податкова система погіршилася, наприклад, податок на додану вартість гальмує розвиток підприємництва.</p> |

Продовження таблиці 1

| 1 | 2 |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>Влада 2005-2015 років зробила податок на додану вартість не бюджетоутворюючим, а боргоутворюючим податком. За 2015 рік заборгованість з відшкодування податку зросла у 1,5 рази і сягає близько 15 млрд. грн. Отже, цей податок фактично звівся до додаткового мита на імпорт</p> |
| <p>четверта – руйнація бюджетної політики</p> | <p>Немало зусиль докладено до того, щоб сформувавши ефективну бюджетну політику. Перші бюджети незалежної України були недосконалі: неефективне бюджетне і податкове законодавство, непрогнозована інфляція, слабкість банківської або грошово-кредитної систем. За таких умов не доводилося говорити про збалансованість і бездефіцитність бюджету. Але то був початок, тоді ніхто добре не знав, яким має бути оптимальний державний бюджет. До цього країна йшла близько 10 років. Потрібно було на ходу реформувати бюджетну політику, законодавчу базу та створювати відповідні організаційні структури.</p> <p>Напрацьований досвід, аналіз недоліків і шляхів їх усунення дали можливість вийти на прийняття «Бюджетного кодексу», що став програмним документом бюджетного процесу. З 2001 року бюджети стали збалансованими, з дефіцитом в допустимих межах, соціально та інвестиційно-орієнтованими. В Україні до 2005 року середньорічний показник дефіциту бюджету становив всього 0,6 %. Але після 2005 року напрацьований і закріплений у Бюджетному кодексі досвід бюджетоутворення поступово був зруйнований [3].</p> <p>Останнім часом уряд пропонує проекти державного бюджету на нереальній макроекономічній базі, яка не враховує кризової ситуації, яка триває кілька років. Спад валового внутрішнього продукту галузей національного господарства, висока інфляція, девальвація гривні – очевидні речі. Проте уряд запропонував проект бюджету на 2016 рік на безпідставно оптимістичних показниках. У бюджетній практиці виник цілий букет проблем: необґрунтованість складання державного бюджету, авансовий збір податків і платежів, неповернення заборгованості з податку на додану вартість, емісійне фінансування бюджету через різні засоби, форсування бюджетних надходжень шляхом запозичення із зовнішніх і внутрішніх державних боргів тощо</p> |
| <p>п'ята – послаблення грошово-кредитної політики</p> | <p>Одним з каналів, по якому світова фінансова криза прийшла в Україну, була банківська система. Проте проблема не в тому, що банківські установи стали провідником кризи, а в тому, що перед кризою в Україні була вже послаблена грошово-кредитна політика. Штучно було розігріто грошовий і банківський ринок.</p> |

Продовження таблиці 1

| 1 | 2 |
|---|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>Тому тут спрацював класичний принцип: спочатку бум, а потім обвал. Так сталося й в банківській системі України. Проблеми у банків почалися, коли вони відкрились для іноземного капіталу</p> <p>До 2008 року в руках іноземців було 20 українських банків та 12 % банківського капіталу України [2]. У 2013 році показники зросли відповідно у 2 або 3 рази. Спочатку був кредитний бум, потім боргове цунамі, згодом розчарування у банківській системі, й, як наслідок, це затяжна фінансова криза. По мірі того, як в українських банках росла іноземна експансія, росла і зовнішня боргова залежність. За останні роки зовнішні запозичення банків виросли в 20 разів. Залучені з-за кордону ресурси вилились у кредитний бум. Кредитні зобов'язання населення виросли в 20 разів, а з урахуванням курсових втрат і вартості обслуговування кредитів – в 30 разів. Проте після 2013 року реальні прибутки населення збільшились лише в 1,5 разів</p> |

Опрацювання наведеної інформації дало надійні підстави для визначення головних причин, зокрема, зміна економічного курсу або зупинення реформ, здійснення агресивної імпортової політики, тінізація національної економіки, руйнація бюджетної політики та послаблення грошово-кредитної політики, які призвели фінансову сферу економіки до кризового стану і виявлення обставин, які загрожують національній фінансовій безпеці України, що може проявитися у вигляді зниження фінансової стійкості суб'єктів національного господарства, втрати фінансової незалежності та допущення захоплення економіки країни за рахунок іноземного капіталу. Тому в таких умовах, у багатьох країнах світу розробляється та реалізується комплекс антикризових заходів, спрямованих на зміцнення фінансової складової національної економічної безпеки в рамках антикризового фінансового управління, що спрямоване на подолання кризи.

Література

1. Єрмошенко М. Визначення загрози національним інтересам у фінансово-кредитній сфері / М.М. Єрмошенко // Економіка України. – 2013. – № 1. – С. 24-32.
2. Макарюк О. Напрями забезпечення фінансової безпеки через регулювання інвестиційного ринку / О. Макарюк // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 6. – С. 104-110.
3. Міщенко С. Критерії і показники оцінки стабільності функціонування фінансового сектору / С.В. Міщенко // Вісник НБУ. – 2012. – № 6. – С. 36-45.
4. Сухоруков А.І. Сучасні проблеми фінансової безпеки: [монографія] / А.І. Сухоруков, С.Т. Пиріжкова. – К.: НІПМБ, 2010. – 340 с.

Белканія Л.Г.
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ ЕНЕРГОСПОЖИВАННЯ НАФТИ В УКРАЇНІ

Енергетичний сектор надзвичайно тісно пов'язує економіку України зі світовим господарством, подібне можна сказати й про переважну більшість країн світу. Завдяки цьому як вироблення практичної внутрішньої та зовнішньої економічної політики країни, так і середньо- й довгострокові оцінки перспектив національного розвитку не можуть не враховувати загальні тенденції в енергетиці, видобутку та споживанні енергетичних ресурсів.

Метою даної роботи є дослідження динаміки енергоспоживання нафти в Україні і прогнозування обсягів споживання при збереженій тенденції.

Більша частина видобутку нафти в Україні припадає на важковидобувні родовища, освоєння яких вимагає застосування спеціальних технологій розробки і значних капіталовкладень. І причому у зв'язку з нестачею фінансових коштів, в найближчі роки не доводиться очікувати на вкладення значних фінансових і матеріально-технічних ресурсів у впровадження нових методів у добування нафти.

За розрахунками, сукупне споживання енергії у світі протягом найближчих десятиліть дедалі зростатиме, причому високими темпами. Згідно з інформацією, яка міститься в щорічній доповіді Міністерства енергетики США «Міжнародний енергетичний прогноз-2000», до 2020 р. порівняно з 2000 р. світове споживання енергії збільшиться на 60 %, причому щоденний попит на нафту зросте до 112,8 барелей на добу. Протягом цього ж 20-річного періоду вдвічі зросте споживання природного газу [1].

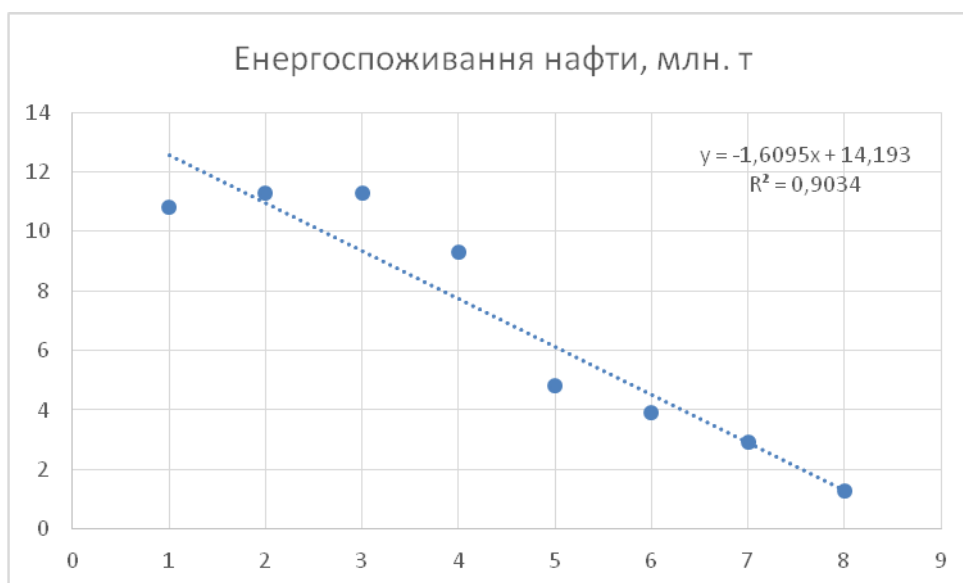
Таким чином можна провести динаміку енергоспоживання нафти

Динаміка енергоспоживання нафти характеризується такими даними [2]:

| рік | нафта, млн.т | t | t^2 | ty_t | Y_t | $y_t - Y_t$ | $(y_t - Y_t)^2$ |
|------|-----------------|-----|-------|--------|-------|-------------|-----------------|
| 2008 | 10,8 | 1 | 1 | 10,8 | 12,58 | -1,78 | 3,181 |
| 2009 | 11,3 | 2 | 4 | 22,6 | 10,97 | 0,33 | 0,106 |
| 2010 | 11,3 | 3 | 9 | 33,9 | 9,36 | 1,94 | 3,746 |
| 2011 | 9,3 | 4 | 16 | 37,2 | 7,76 | 1,55 | 2,387 |
| 2012 | 4,8 | 5 | 25 | 24 | 6,15 | -1,35 | 1,810 |
| 2013 | 3,9 | 6 | 36 | 23,4 | 4,54 | -0,64 | 0,404 |
| 2014 | 2,9 | 7 | 49 | 20,3 | 2,93 | -0,03 | 0,001 |
| 2015 | 1,3 | 8 | 64 | 10,4 | 1,32 | -0,02 | 0,000 |
| | 55,6 | | | | 55,6 | | 11,636 |

Виходячи з цих даних можна описати тенденцію росту

енергоспоживання за допомогою лінійного тренду $y = a_0 + a_1t$ і припускаючи, що дана тенденція збережеться спрогнозувати очікування обсяги енергоспоживання нафти у наступних роках.



Таким чином рівняння має вигляд $y = -1,609x + 14,19$, тобто середній рівень енергоспоживання нафти склав 14,19 млн. т і в середньому знизився на 1,609 млн. т.

Можна спрогнозувати очікуваний обсяг енергоспоживання на наступний рік, використовуючи статистичну функцію Excel «ПРЕДСКАЗ». Таким чином очікуваний обсяг енергоспоживання на наступний рік знизиться на -0,292 млн. т. Якщо прогнозне значення від'ємне, це означає що змінюється тенденція споживання нафти.

Розрахуємо інтервальну оцінку прогнозу, тобто довірчі межі, що розраховуються з певною ймовірністю $\gamma_{t+V} = \pm t_{0,95} Sp$, де Sp – похибка прогнозу; $t_{0,95}$ – критичне число довірчого інтервалу, V – період прогнозу.

Похибка прогнозу розраховується за формулою:

$$Sp = S_e \sqrt{\frac{n+1}{n}} + \sqrt{\frac{3(n+2V-1)^2}{n(n^2-1)}}$$

$$S_e^2 = \frac{\sum_{t=1}^n (y_t - Y_t)^2}{n-m}$$

$$S_e^2 = \frac{11,636}{8-2} = 1,94, \quad S_e = \sqrt{1,94} = 1,4$$

$$Sp = 1,4 \sqrt{\frac{2-1}{2} + \frac{3(2+2 \times 1-1)^2}{2(2^2-1)}} = 2,3$$

Критичне значення двостороннього t-критерію для $\alpha=0,05$ та числа ступенів свободи $(n-2) = 8-2 = 6$ (де n – число спостережень) становить

$t_{0,95}(6) = 2,44$. Таким чином, $t_{0,95} \cdot S_p = 2,44 \cdot 2,3 = 5,6$, а довірчі межі прогнозного рівня складають: $-0,292 \pm 5,6$.

Отже, обсяги і динаміка енергоспоживання завжди обумовлювались нерівномірністю видобутку нафти в Україні, про це свідчать розрахунки в таблиці які показують негативну тенденцію споживання нафти обумовлені зниженням власного нафтогазовидобутку. Підвищення власного нафтогазовидобутку призведе до розвитку експортних та імпортозамінних виробництв; стабілізації енергоспоживання; створення та розвиток наукомістких та високотехнологічних галузей і виробництв; що в свою чергу призведе в тому числі до оптимізації територіальної структури; забезпечення комплексного і пропорційного розвитку всіх регіонів країни на основі раціонального використання конкретних умов, наявних ресурсів; усунення диспропорцій у розвитку окремих територій, забезпечення вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку; гармонізація загальнодержавних та регіональних інтересів.

Література

1. U.S. Energy Information Administration (EIA) [Електронний ресурс].– Режим доступу: www.eia.gov/
2. Статистичний щорічник «Україна в цифрах 2015» [Електронний ресурс].–Режим доступу: www.ukrstat.org/

Баюра В.

к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОЦІНКА РІВНЯ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БАЗИ ВИРОБНИЦТВА ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРИЙНЯТТЯ ІННОВАЦІЙНИХ РІШЕНЬ

Сучасний стан економіки зумовлює необхідність об'єктивної всебічної оцінки досягнутого рівня розвитку елементів виробничого процесу. Наявні методичні розробки з оцінки й аналізу технічного рівня виробництва мають наступні недоліки. По-перше, недооцінюється роль технології виробництва, яка багато в чому визначає рівень використання машин і обладнання. По-друге, рівень техніки і технології зазвичай оцінюється ізольовано, відсутні показники, що відображують цілісність розвитку технічної і технологічної підсистем підприємства. По-третє, як правило, відсутні показники, що відображують пропорційність розвитку окремих цілісних елементів виробництва, які дозволяють виявляти вузькі місця.

Оцінка технічного рівня виробництва сьогодні не пристосована виконувати свою важливу функцію – слугувати вихідним пунктом і інструментом планування і фінансування технічного переозброєння і реконструкції діючого виробництва, прийняття інноваційних рішень. Технологічний підхід до оновлення виробничого апарату зумовлює необхідність аналізу відтворювального процесу в технологічній і технічній підсистемах підприємства в їх органічній єдності.

Під техніко-технологічною базою розуміємо комплекс технологій, які реалізуються посередством відповідного їм набору засобів праці і нерозривно з ними зв'язаних в межах технічного переділу. Рівень техніко-технологічної бази визначають як кількісну характеристику ступеня досконалості технології і техніки виробництва в їх органічному взаємозв'язку. Для підприємства з комплексною структурою необхідно розглядати рівень техніко-технологічної бази підприємства як синтетичне поняття, що включає в себе оцінку за видами виробництв і на її основі – по підприємству в цілому.

Оцінка рівня техніко-технологічної бази виконується на основі показників питомої ваги прогресивної технології, прогресивного технологічного обладнання, механізованих і автоматизованих процесів в загальному обсязі випуску продукції, розрахованих на єдиній методичній основі. Рівень техніко-технологічної бази підприємства в цілому розраховується як зважена сукупність рівнів структурних підрозділів.

Важливим інструментом прийняття інноваційних рішень, розробки оптимальних напрямів підвищення рівня техніко-технологічної бази і послідовності виконання робіт з технічного переозброєння і реконструкції виробництва служить аналіз досягнутих значень рівня техніко-технологічної бази підприємства (технологічного переділу, виробництва, цеху), а також факторів, що впливають на значення показників оцінки рівня техніко-технологічної бази, причин низьких значень показників.

З метою запобігання диспропорцій, формування раціональної виробничої структури доцільне співставлення рівнів техніко-технологічної бази кожного технологічного переділу (заготовчого, оброблювального, збірного). Вимогою до показників рівня техніко-технологічної бази переділу є співставлюваність, незалежно від кількості виробництв, що входять у склад переділу і їх частки в загальній працеемності виробничої програми.

Наряду з аналізом показників, які характеризують окремі сторони досягнутого рівня техніко-технологічної бази (застосування технологічних процесів, оснащеність технологічних процесів тощо), аналізується технологічна структура обладнання, структура парку металорізальних станків тощо.

Результати кількісної оцінки і аналізу рівня техніко-технологічної бази підприємства і його структурних підрозділів використовуються при визначенні найбільш ефективних напрямів технічного переозброєння виробництва, розподілу коштів підприємства на розвиток виробництва.

Література

1. Волков О.М. Інноваційний розвиток промисловості України: монографія / О.М. Волков. – К.: КИТ, 2006. - 648 с.
2. Гриньов А.М. Організація та управління науково-дослідними і дослідно-конструкторськими розробками на підприємстві: монографія / А.М. Волков. - Харків: Інжек, 2004. - 156 с.
3. Гуржій А.М. Інноваційна діяльність в Україні: монографія / А.М. Гуржій. - К.: УкрШТЕІ, 2006. - 152 с.

Водяник М.О.

асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ІНТЕГРАЦІЯ СУЧАСНИХ ЗАСОБІВ МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГОВИХ ВІДНОСИН

Сучасний темп розвитку суспільства та значне посилення конкуренції сприяє швидкої адаптації виробників продукції до мінливих умов навколишнього середовища. Сучасний споживач вимагає не лише приділення значної уваги до особистих потреб, але й враховувати фактори, які можуть значно вплинути на процес придбання товару або послуги.

Важливу роль у розвитку маркетингових комунікацій відіграли наукові доробки таких авторів як Дж.Бернет [1], С.С. Гаркавенко [2], К. Келлер [3], Ф.Котлер [3], Ж.-Ж. Ламбен [4], Т.І. Лук'янець [5], Т.О. Примак [6], З.Фегеле [7] та багато інших.

Маркетингові комунікації відіграють важливу роль в діяльності будь-якого підприємства. Використання сучасних засобів комунікацій дозволяє збільшити свою цільову аудиторію та утримувати постійних споживачів.

З розвитком сучасних технологій разом з основними інструментами маркетингових комунікацій почали використовувати й інші форми просування товару: sms-розсилка рекламних повідомлень, елементи інтерактивного маркетингу (сайти компанії, розсилка e-mail повідомлень), вірусний маркетинг та QR-маркетинг.

Останнім часом набуло поширення використання поняття інтегрованих маркетингових комунікацій (ІМК), тобто поєднання різних інструментів комунікацій. Ф.Котлер та К.Келлер зазначають, що у поєднанні з рекламою ефективність стимулювання збуту значно збільшується. Присутність інтернет-адреси у рекламі та на упаковці товарів дозволяє споживачам більш детально вивчити продукцію компанії-виробника, дізнатись про місцезнаходження

магазинів, отримати більше інформації про товари або послуги. Інтегровані маркетингові комунікації повинні підвищувати можливість компанії знаходити потрібних споживачів з потрібними зверненнями в потрібний час і в потрібному місці. [8, 496]

Ефект синергії виникає за рахунок об'єднання переваг, властивих кожному інструменту маркетингових комунікацій окремо. Якщо повідомлення паблік релейшнз користуються великою довірою з боку одержувачів маркетингової інформації, реклама дозволяє проінформувати і навчити використанню товаром масову аудиторію, а стимулювання збуту підштовхнути її до певних дій, то використовувані спільно, ці інструменти маркетингової комунікації здатні досягти усіх цих результатів відразу. Ефект синергії дозволяє нівелювати недоліки кожного інструменту маркетингових комунікацій. Реклама у поєднанні з паблік релейшнз і іншими заходами маркетингових комунікацій вже не буде така докучлива, а дорогі зусилля із організації особистих продажів спрямовані тільки на ту аудиторію, яка дійсно зацікавлена в цих контактах.

Інтегровані комунікації дозволяють виробникам з більшою ефективністю розпорядитися засобами з бюджету маркетингових комунікацій, оскільки ефект синергії припускає досягнення великих результатів на кожному грошову одиницю, витрачену на інвестиції в маркетингові комунікації, або економію витрат і зниження інвестицій при тих же результатах. [1, 76]

Поєднання методів прямого маркетингу, телевізійної реклами та використання промо-акцій дозволяє не лише зацікавити потенційного споживача, але й розширити діапазон дії засобів збуту продукції. Застосування такого підходу сприяє як поширенню, так і збору інформації, необхідної для подальшого аналізу.

Але існують певні перешкоди. При реалізації ІМК нерідко виникають і питання вторгнення в чужу сферу компетенції, головним чином у сфері взаємовідносин з громадськістю. Деякі фахівці в області теорії і практики паблік релейшнз вказують на те, що менеджери з маркетингових комунікацій концентрують основні зусилля на клієнтах і питаннях продажів і не враховують інших учасників маркетингового процесу, на яких також могла б поширюватися їх діяльність. Крім того, ці менеджери нерідко відносяться до реалізації ІМК як до спроби деяких рекламних агентств вторгнутися в сферу їх діяльності. Все ж, більшість фахівців з паблік релейшнз розуміють, що сенс впровадження ІМК полягає в поліпшенні узгодженості усіх комунікаційних звернень і охопленні ширшого кола учасників маркетингового процесу, а не в орієнтуванні звернень лише на встановлення взаємовідносин з громадськістю і не в наданні їм чисто рекламного характеру. [1, 59]

Кожний інструмент маркетингових комунікацій має певні переваги та недоліки. Використання інтегрованих маркетингових комунікацій дозволяє за рахунок сильних сторін одних засобів комунікацій компенсувати дію слабких сторін інших.

Гарним прикладом використання інтерактивних маркетингових комунікацій можна назвати компанію Yves Rocher. Сукупну дію використання

інструментів прямого маркетингу, телевізійної реклами, семплінгу, електронної торгівлі та мобільного маркетингу активно використовує компанія Yves Rocher. Компанія відрізняється від основних компаній-конкурентів підходом до продажу своєї продукції. Особливу роль відіграють акції та подарунки, які споживач може одержати придбавши продукцію. Такий метод значно впливає на стимулювання збуту товару та дозволяє збільшити лояльність споживача. Основний акцент компанія робить на розповсюдженні каталогів та он-лайн продажі.

Таким чином, використання сучасних маркетингових комунікацій дозволяє компаніям-виробникам більш ефективно використовувати свої зусилля та адекватно реагувати на мінливі потреби споживачів.

Література

1. Бернет Дж., Мориарти С. Маркетинговые коммуникации: интегрированный подход / Перевод с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб: Питер, 2001. — 864 с.: ил. — (Серия «Маркетинг для профессионалов»).
2. Гаркавенко С.С. Маркетинг. Підручник. — К.: Лібра, 2002. — 712 с.
3. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент. 12-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 816 с.: ил. — (Серия «Классический зарубежный учебник»).
4. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с французского. — СПб.: Наука, 1996. — XV+586 с.
5. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій: навчальний посібник. — К.: КНЕУ, 2000. — С. 214–236.
6. Примак Т.О. Аналіз українського ринку маркетингових комунікацій // Маркетинг в Україні. — 2003. — №2. — С. 8.
7. Фегеле З. Директ-маркетинг. 99 практических советов как найти потребителя: Пер. с нем. — М.: АО «Интерэксперт», 1999. — С. 256–258.
8. Kotler, Philip. Marketing management/Philip Kotler, Kevin Lane Keller.— 14th ed. 2012 Marketing—Management. I. Keller, Kevin Lane, 1956- II. Title.HF5415.13.K64 2012.

Шаповалова І.В.

асистент

Москова В.О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

РОЛЬ ПРЕВЕНТИВНОГО АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ В РОЗВИТКУ ОРГАНІЗАЦІЇ

На сьогоднішній день в умовах динамічного ринкового середовища будь-яка організація відчуває на собі вплив багатьох різноманітних чинників, серед

яких і ті, що впливають на її функціонування позитивно, і ті, що завдають значної шкоди ефективності діяльності організації. Всі зовнішні та внутрішні зміни, з якими зустрічається будь-яка соціально-економічна система, можуть надати їй як перспективи розвитку і простір для продуктивних змін, так і зумовити перешкоди на шляху реалізації її діяльності.

В сучасних умовах розвитку економіки актуальною проблемою є завчасне виявлення негативних змін у функціонуванні організації та здатність заздалегідь вжити заходи щодо попередження наростання кризи в організації. Для того, щоб мати змогу уникнути кризи або її негативних наслідків, організація має за необхідності впровадити превентивне антикризове управління.

В економічній науці проблема антикризового менеджменту висвітлена у достатньо значній кількості праць. Через посилення кризи у провідних країнах світу та намагання з'ясувати значущість впливу зовнішніх кризових явищ на економіку України значна кількість дослідників зосереджує увагу на питаннях антикризового управління. Такі питання висвітлені у працях таких науковців, як І. О. Бланк, О. В. Василенко, С. М. Іванюта, Л. О. Лігоненко, Л. С. Ситник, А. Д. Чернявський, З. Є. Шершньова, А. М. Штангрет, І. О. Щербань та ін. Незважаючи на різноманітну направленість досліджень науковців, питання діагностики кризи на ранньому етапі та превентивних заходів щодо її уникнення є не досить глибоко вивченими.

Превентивне антикризове управління є важливим для організації на усіх етапах її розвитку. Нажаль, на сьогоднішній час на вітчизняних підприємствах не вистачає досвіду його використання. Тому метою даної роботи є висвітлення сутності превентивного антикризового управління та визначення його ролі у розвитку організації та процесі управління нею.

Антикризове управління підприємством - це тип управління, спрямований на виявлення ознак кризових явищ та створення відповідних передумов для їх своєчасного запобігання, послаблення, подолання з метою забезпечення життєдіяльності суб'єкта підприємницької діяльності, недопущення ситуації його банкрутства [1].

Одними із основних напрямків антикризового управління є моніторинг фінансово-економічного стану організації, розробка нової управлінської чи маркетингової стратегії, підвищення продуктивності праці, посилення мотивації персоналу та ін.

Поняття антикризового менеджменту досить широке, яке включає у себе багато аспектів діяльності і особливостей розвитку соціально-економічної системи. Тож виділяють наступні види антикризового менеджменту:

- реактивний антикризовий менеджмент (необхідний, якщо підприємство перебуває у глибокій кризі);
- антиципативний (запроваджується у разі існування потенційної загрози кризи);
- превентивний (вводиться за наявності симптомів латентної кризи).

Вітчизняні автори О. В. Коваленко, О. В. Мороз, О. А. Сметанюк розглядають превентивне антикризове управління як різновид антикризового управління, що дозволяє забезпечити ефективну фінансово-господарську діяльність та спрямоване на своєчасне попередження і запобігання кризових явищ, а також використання шансів умов функціонування. Так, О.В. Коваленко вказує, що одним із важливих та дієвих методів превентивного антикризового управління є сценарне планування [2].

Превентивне антикризове управління – це підсистема антикризового управління підприємством, в якій на основі використання засобів і методів раннього виявлення змін внутрішнього і зовнішнього середовища розробляються та реалізуються управлінські рішення в плановому порядку і на постійній основі у всіх сферах діяльності підприємства спеціально підготовленим фахівцем в умовах невизначеності, недо- статнього інформаційного забезпечення та різноманітності альтернативних варіантів управлінських рішень з метою своєчасного реагування на можливі загрози та створення сприятливих умов для подовження стабільного функціонування та розвитку підприємства [3].

Превентивне антикризове управління засноване на використанні засобів і методів раннього виявлення змін внутрішнього й зовнішнього середовища. Система управління швидкого реагування - це інформаційна частина системи превентивного антикризового управління, за допомогою якої центр антикризової координації цільового управління одержує дані про потенційні небезпеки зовнішнього й внутрішнього середовища, що загрожують фінансовій стійкості підприємства, з метою прийняття своєчасних заходів. Система управління швидкого реагування повинна надати інформацію про стан і розвиток подій і процесів у внутрішньому та зовнішньому середовищі в той момент, коли вони починають набувати істотного значення для підприємства, у тому числі, коли є лише певна ймовірність появи подій і процесів, які ще не почали впливати. Система управління швидкого реагування починає втрачати своє превентивне значення при наявності явного впливу подій і процесів зовнішнього або внутрішнього середовища на діяльність підприємства, тобто коли відбувається зміна значень показників діяльності підприємства [2].

Превентивне (франц. *préventif*, від латин. *Prævenio* – випереджаю, запобігаю) антикризове управління має за свою основу виявлення непередбачуваних подій, розгляд найбільш імовірних шляхів їх розвитку та розробку превентивних заходів щодо їх недопущення. З огляду на це, даний вид антикризового управління надає можливість підприємству не допустити настання кризи і попередити її негативний вплив на його функціонування та розвиток. Превентивне антикризове управління має шість основних етапів (Рис. 1).

Метою превентивного антикризового управління є безперервний моніторинг якісних та кількісних параметрів функціонування організації задля попередження виникнення несприятливих умов та своєчасного реагування на можливі загрози зовнішнього та внутрішнього середовища.

Головним завданням превентивного антикризового управління є передбачення прихованого наростання негативних тенденцій в розвитку організації, що має підвищити можливість спротиву системи негативним змінам шляхом впровадження розроблених антикризових програм.

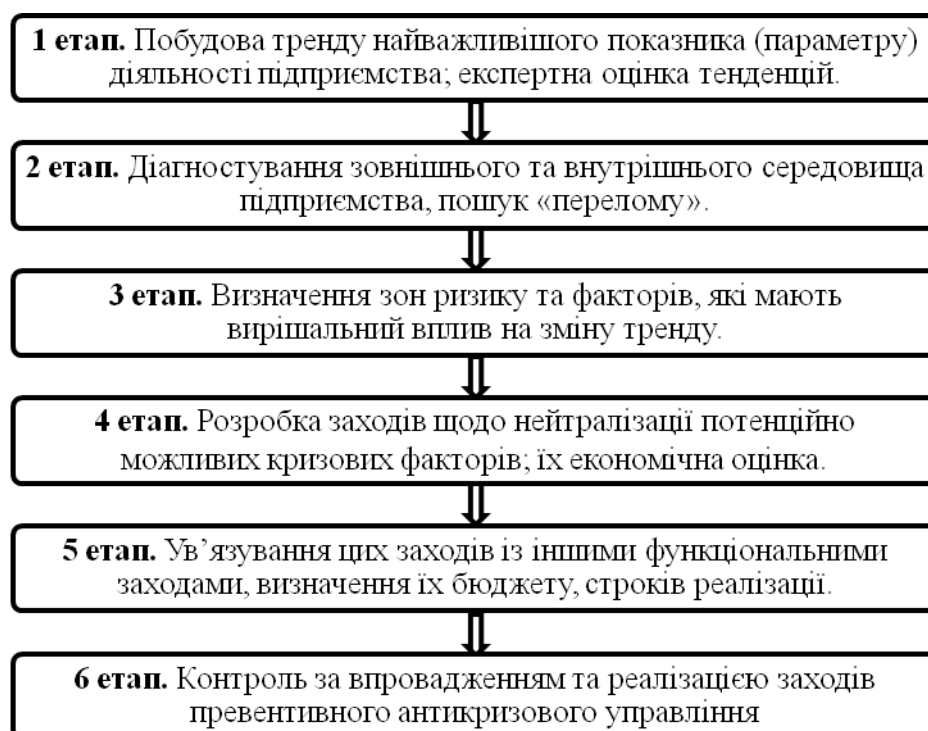


Рис. 1. Основні етапи превентивного антикризового управління [4].

Використання превентивного антикризового управління в організації відіграє суттєву роль в ефективності її функціонування та розвитку особливо у мовах економічної кризи. Адже таке управління постає засобом захисту від можливих небезпек та прихованих криз, які не мають видимих причин на виникнення.

Завчасно виявивши можливість загроз, організація має можливість заздалегідь мати заходи щодо уникнення криз та їх негативних наслідків. Також розпізнання прихованих негативних тенденцій у діяльності організації та максимально ефективна політика змін у підприємстві щодо усунення небезпек може стати основою забезпечення стійких конкурентних переваг організації у конкурентному середовищі.

Функціонування будь-якої соціально-економічної системи завжди ускладнюється впливом на неї зовнішнього і внутрішнього середовищ, які являються джерелом виникнення не тільки можливостей для організації, але й потенційних загроз. Отже, роль превентивного антикризового управління у життєдіяльності організації є досить значною через надання їй можливості усунути кризу до того моменту, коли вона почне проявлятися, тобто можливості боротися з причинами, а не з наслідками кризи. Превентивне антикризове управління має бути системним та цілеспрямованим і повинне охоплювати всі сфери діяльності організації на всіх стадіях її розвитку.

Література

1. Шершньова З. Є. Антикризове управління підприємством / навч. посіб. / З.Є. Шершньова, В.М. Багацький, Н.Д. Гетманцева; За заг. ред. З.Є. Шершньової. – Київ : КНЕУ – 2007. – 680 с.
2. Коваленко О. В. Сутність, особливості та деякі проблеми превентивного антикризового управління підприємством // Вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2008.
3. Шевчук В. В. Використання превентивного антикризового управління для стабілізації ринкової позиції підприємства // Міжнародний науковий економічний журнал «Бізнес Інформ». – 2015. – №5
4. Гринько Т. В. Сутність та роль превентивного антикризового управління на промислових підприємствах // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка» – 2014.
5. Афанасьєва О. Б. Методологічне підґрунтя реалізації системного підходу до антикризового управління // Вісник Академії митної служби України. Серія «Економіка». - 2009.
6. Гринько Т. В. Особливості антикризового управління підприємством в сучасних умовах // Вісник ДНУ ім. О. Гончара. Серія «Економіка». – 2014.

Шаповалова І.В.

асистент

Москова В.О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ІННОВАЦІЇ ЯК ЗАСІБ ДОСЯГНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день в умовах ринкової економіки все більше відчувається загострення конкуренції між підприємствами як на світовому, так і на вітчизняному ринках. Це обумовлено тим, що ринкове середовище є досить непередбачуваним та швидко змінюваним. Через це постають необхідними заходи щодо формування та розвитку конкурентних переваг підприємств задля забезпечення їх стабільного функціонування в конкурентному середовищі. Цю проблему ускладнює багато факторів, одним з яких є постійне розширення кола потреб споживачів та зміна їхніх запитів на фоні активного впровадження новацій. Тож кожному підприємству необхідно обирати такий спосіб управління своєю конкурентоспроможністю, за якого повинно відбуватися створення ексклюзивних переваг над конкурентами, підтримка стратегічних конкурентних переваг та відмова від переваг, які за умов появи нових засобів

задоволення потреб чи можливості їх відтворення конкурентами втратили свою актуальність.

В сучасних умовах насиченості багатьох ринків та зростаючої конкуренції актуальними постають питання щодо розробки та впровадження інновацій на підприємстві. Сьогодні ефективна інноваційна діяльність є чи не головним критерієм успішного функціонування будь-якої галузі або підприємства. Інновації надають їм можливість зайняти стійке положення на ринку через набуття конкурентних переваг. Існує багато різних моделей інноваційного розвитку підприємств. Але навіть ті підприємства, які не обирають собі за напрямок радикальні інновації, все одно здійснюють інноваційну діяльність задля отримання стійких позицій у жорсткому конкурентному середовищі.

Проблемою інноваційного розвитку підприємств займалися такі зарубіжні та вітчизняні автори, як П. Друкер, Ю. М. Бажал, С. М. Ілляшенко, Н. І. Чухрай, В. В. Александров, П. Н. Завлін, А. А. Пересада, О. Є. Кузьмін, Д. М. Черваньов, Р. А. Фатхутдинов та інші. В їх наукових працях висвітлено багато методів формування інноваційних ідей, а також поняття та класифікації інновацій. Не дивлячись на значний рівень досліджень з теорії інновацій, не досить розкритим залишається актуальне на сьогоднішній день питання, яке пов'язане зі збільшенням ролі інноваційної складової у створенні конкурентних переваг підприємства.

Розглядаючи питання інноваційної діяльності підприємства, більшість дослідників зосереджують свою увагу безпосередньо на продуктових інноваціях. Але через те, що конкурентоспроможність підприємства базується не виключно на продукті, який воно виробляє, необхідно вести мову також і про процесні, управлінські, технологічні та інші типи інновацій. Тому метою даної роботи є висвітлення важливості впровадження інновацій у кожному складову процесу функціонування підприємства задля забезпечення його конкурентних переваг.

Інновації - це кінцевий результат інноваційної діяльності, у вигляді нового чи удосконаленого продукту або технологічного процесу, який наділено якісними перевагами при використанні та проектуванні, виробництві, збуті, використовується у практичній діяльності та має суспільну перевагу [1].

Інноваційна діяльність підприємства - це комплексний процес створення й використання новітніх задля отримання конкурентних переваг і збільшення прибутку. Інноваційна діяльність підприємств - один із найвагоміших чинників в ринковій економіці, через який підприємство має змогу заволодіти стійкими ринковими позиціями й здобути перевагу над конкурентами в сфері його комерційних інтересів.

Джерела формування інноваційних ідей можуть бути у різних складових процесу функціонування підприємства. Однією з таких складових є інфраструктура підприємства.

При розгляді можливостей покращення конкурентних позицій та можливих інновацій за цим елементом переглядається стиль керівництва,

система управління та планування на підприємстві. Сьогодні набувають поширення сучасні інноваційні концепції управління:

- концепція Lean Management (Ощадне управління),
- Total Quality Management (Комплексне управління якістю),
- Business Process Reengineering (Реінженіринг бізнес-процесів),
- Change Management (Менеджмент змін),
- Benchmarking (Бенчмаркінг),
- Time Business Management (Управління бізнес-часом) [2].

Також засобом визначення напрямку створення і розвитку конкурентних переваг через інновації є розвиток технологій на підприємстві. Це передбачає реалізацію наукових досліджень та розробок у галузі виробництва, сервісу, продажу та ін. Тобто підприємство має бути наповнене технологічними новаціями у своїй діяльності.

Інноваційна діяльність, спрямована на покращення управління трудовими ресурсами, теж може бути причиною отримання конкурентної переваги підприємства. В контексті даної складової функціонування організації треба зосереджувати увагу на можливості зростання рівня інноваційності програм підбору персоналу, впровадження прогресивних методів навчання та атестації кадрів підприємства.

Інновації можливі у постачанні ресурсів, перевезенні вантажів, складуванні, зберіганні і управлінні запасами. Логістичні комунікації є важливою сполучною ланкою в логістичних системах. У діяльності складів застосовують автоматизовані транспортно-складські системи (AS/RS), відомі як «автоматизований склад» [3].

Інноваційні ідеї можуть з'явитись при розгляді ймовірних способів вдосконалення процесів збирання, обробки, обслуговування устаткування та тестування виробів.

Наприклад, компанії Ford, Audi, BMW, General Motors, Daimler AG та Volkswagen беруть участь у чотирирічній дослідницькій програмі німецького уряду за назвою «Safe Intelligent Mobility – Testfield Germany». Її завдання полягає у випробуванні інтелектуальних автомобільних систем, які дозволяють збільшити безпеку дорожнього руху, а також вироблення єдиного стандарту для технологій «спілкування» машин один з одним. Інвестиції в даний проект досягають 65 мільйонів доларів. Серед новинок, випробовуваних автовиробниками, представлені системи, що дозволяють інформувати водіїв про небезпеки на дорозі та про екстрене гальмування попереду їдучих автомобілів, що перебувають поза зоною видимості. General Motors зараз розробляє систему, здатну визначати місце розташування пішоходів за допомогою Wi-Fi сигналу, який видають смартфони пішоходів.

Інновації можливі і у розподілі та постачанні продукції замовникам. Скоротити час між одержанням замовлення та відправкою продукції споживачу дозволяє застосування комп'ютерної техніки. На сьогодні серед логістичних технологій у дистрибуції поширення набули системи Efficient consumer response (ефективна реакція на споживача), QR (швидка реакція) [3].

Створення конкурентних переваг за допомогою інновацій також можливо й у таких напрямках функціонування підприємства, як матеріально-технічне забезпечення виробництва, маркетинг і продаж, обслуговування та ін.

Отже, інноваційна діяльність має значну кількість простору на підприємстві для її реалізації. Інноваційні ідеї, які впроваджують керівниками, можуть стосуватися не тільки продукту, що випускається, а й багатьох процесів, що відбуваються у ході повноцінної діяльності підприємства. Це надає змогу ширше поглянути на можливості отримання стійких конкурентних переваг в умовах неоднозначності та змінюваності ринкового середовища.

Література

1. Лаврова Ю. В. Економіка підприємства та маркетинг / конспект лекцій – Харків : ХНАДУ – 2012. – 133 с.
2. Чухрай Н. Товарна інноваційна політика: управління інноваціями на підприємстві / підруч. – Київ : КОНДОР – 2006. – 398 с.
3. Болдирева Л. М. Інновації в логістиці: теоретико-методологічні та практичні аспекти / Л. М. Болдирева – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2011.../1_2011.pdf
4. Голоднюк О. С. Конкурентні переваги підприємства як результат впровадження інновацій // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012.
5. Касьяненко В. О. Інноваційний потенціал: взаємозв'язок з науковим та науково-технічним потенціалами // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2012.

Начічко Г.С.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, Україна

НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК УКРАЇНИ ЯК ОСОБЛИВИЙ ОРГАН ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

В останні роки значно посилюється вплив банків на розвиток економіки, який зумовлює динаміку її розвитку. Банки знаходяться в центрі економічного життя, обслуговують інтереси виробників, пов'язуючи грошовим потоком промисловість і торгівлю, сільське господарство і населення. У всьому світі банки мають значну владу і вплив, вони розпоряджаються величезним грошовим капіталом, що стікає до них від суб'єктів економічної діяльності.

Головною метою банківського нагляду, який відповідно до законодавства здійснюється Національним банком України (НБУ), є безпека і стабільність банківської системи, захист інтересів вкладників і кредиторів. Вирішення саме

цих завдань дасть змогу посилити надійність банківської системи та забезпечити динамічний розвиток вітчизняної економіки.

НБУ – найважливіша ланка всієї банківської системи держави. З'явившись відразу після проголошення незалежності, він став однією з її вагомих ознак. НБУ є центральним банком держави, особливим центральним органом державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються чинним законодавством.

З прийняттям Конституції України вперше з'явилася модель законодавчої основи функціонування НБУ, як органу, що здійснює державне управління банківською системою, до функцій якого віднесено здійснення банківського регулювання і нагляду. Надійність функціонування в державі незалежного Національного банку дала можливість закріпити в Законі України «Про Національний банк України» його правовий статус [1].

Національний банк є юридичною особою, має відокремлене майно, що є об'єктом права державної власності і перебуває у його повному господарському віданні а також НБУ має статутний капітал, який є державною власністю. Розмір статутного капіталу становить 10 мільйонів гривень. Він може бути збільшений за рішенням Ради НБУ. Джерелами формування статутного капіталу Національного банку є доходи його кошторису, а за необхідності – Державний бюджет України.

Головне призначення НБУ – це управління грошовим оборотом з метою забезпечення стабільного не інфляційного розвитку економіки. НБУ впливає на грошовий оборот через зміну пропозицій грошей і зміну ціни грошей.

Своє призначення він реалізує завдяки тому, що відіграє в економічній системі особливу роль, а саме роль:

- емісійного банку;
- банку банків, тобто специфічної банківської інституції, яка формує
- банківські резерви і регулює діяльність банківської системи;
- органу державного управління, який відповідає за монетарну

політику.

В Україні, як і в інших цивілізованих державах, виключно Національному банку належить право здійснювати емісію (тобто запровадження в обіг грошей), а також національних грошових знаків (банкнотів, монет). Для друкування банкнотів в Україні створено власну банкнотну фабрику.

Також НБУ виконує ряд завдань:

- визначення валютної політики. НБУ проводить валютне регулювання, визначає порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті, організовує і здійснює валютний контроль, а також забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю.

- контролі за виконанням комерційними банками банківського законодавства, додержанням економічних нормативів, встановлених НБУ, та власних нормативних актів.

- надання комерційним банкам кредитів, що мають на меті підтримку стабільності банківської системи та розширення її кредитних можливостей.

- організація і здійснення через систему касового обслуговування державного бюджету України. На Національний банк покладено виконання операцій з державними цінними паперами. Виходячи з потреб державної грошово-кредитної політики, НБУ має право купувати або продавати цінні папери, випущені чи гарантовані Кабінетом Міністрів України, якщо вони надійшли на відкритий ринок.

НБУ є єдиним зберігачем державного золото-валютного запасу, дорогоцінних металів і дорогоцінних каменів [2].

НБУ здійснює свою діяльність самостійно, незалежно від органів державної Ради. Згідно із Законом «Про Національний банк України» органи законодавчої і виконавчої влади не мають права втручатися у виконання Національним банком функцій, передбачених законодавством. Згідно з Конституцією Національному банку надано право законодавчої ініціативи. НБУ підзвітний Президенту та Верховній Раді України, які наділені повноваженнями стосовно призначення та звільнення Голови НБУ і формування Ради НБУ. Голова НБУ інформує Президента та Верховну Раду про діяльність Національного банку та стан грошово-кредитного ринку в державі.

НБУ взаємодіє з Кабінетом Міністрів, проводить із ним взаємні консультації з питань грошово-кредитної політики і загальнодержавної економічної політики, підтримує економічну політику уряду, якщо вона не суперечить забезпеченню стабільності національної грошової одиниці. Голова Національного банку або за його дорученням один із його заступників можуть брати участь у засіданнях Кабінету Міністрів України з правом дорадчого голосу. НБУ заборонено надавати прямі кредити уряду як у національній, так і в іноземній валюті на фінансування дефіциту державного бюджету України. НБУ не відповідає за зобов'язаннями органів державної влади, а органи державної влади не відповідають за зобов'язаннями НБУ, крім випадків, коли вони добровільно беруть на себе такі зобов'язання. Протягом усього періоду своєї діяльності Національний банк мав нерозподілені прибутки, які перераховувалися Міністерству фінансів України і використовувались на фінансування потреб держави [3].

Важливе значення в закріпленні статусу НБУ має його підконтрольність та підзвітність Верховній Раді України. Це означає, що призначення на посаду та звільнення з посади Голови НБУ здійснюється Верховною Радою України за поданням Президента України; Президент України призначає та звільняє половину складу Ради НБУ; Верховна Рада призначає та звільняє половину складу Ради НБУ; Президенту та Верховній Раді двічі на рік надається інформація про стан грошово-кредитного ринку в державі.

Таким чином, з точки зору публічного призначення та наявності державно-владних повноважень, Національний банк України можна охарактеризувати як особливий орган держави з управління грошово-кредитною сферою, що узгоджується з позицією вчених-адміністративістів.

Одержання прибутку не є метою діяльності Національного банку, однак існує внутрішнє протиріччя між статтями 4 та 15 Закону «Про Національний банк України», які передбачають здійснення видатків центрального банку за рахунок власних доходів, а також порядок відрахувань доходів до Державного бюджету України. Таким чином, НБУ об'єктивно не може звільнитися від діяльності, спрямованої на отримання прибутку [4].

НБУ здійснює керівництво всією кредитною системою країни, він покликаний регулювати кредит і грошовий обіг, контролювати й стабілізувати рух обмінного курсу національної валюти, згладжувати своїм впливом перепади в рівні ділової активності, цін і зайнятості, стимулювати зростання національної економіки.

Основним завданням Нацбанку є розробка й проведення грошово-кредитної політики. Грошово-кредитна політика – це комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу.

В Україні головною метою грошово-кредитної політики є забезпечення стабільності гривні як монетарної передумови і фактора економічного зростання. Ця мета буде досягнута шляхом керування грошовою пропозицією відповідно до попиту на гроші з використанням відповідних інструментів грошово-кредитної політики.

Отже, Національний банк України – це такий орган, який взаємопов'язаний з економікою та без якого існування незалежної країни – неможливе.

Література

1. Закон України «Про Національний банк України» №29 від 20.05.1991 року:[Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/679-14>.
2. Бугулов В.М. Національний банк та його операції / Бугулова Т.В. - К.: МАУП, 1997. – 44 с.
3. Любунь О. С. Національний банк України: основні функції, грошово-кредитна політика, регулювання банківської діяльності: Навчальний посібник для студ. вузів/ О. С. Любунь, В. С. Любунь, І. В. Іванець; М-во освіти і науки України, Ун-т економіки та права "Крок". – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 351 с.
4. Латковська Т. Національний банк України - особливий центральний орган державного управління // Підприємництво, господарство і право. - 2005. – № 9. - С. 21-24.

Скринько Н.В.

к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПОСЛУГИ ПРОМИСЛОВОГО ХАРАКТЕРУ

На сьогодні економіка України живе і розвивається у досить швидкозмінному руслі, втриматись у якому вдається далеко не всім. Сучасна економіка вимагає нових законів, правил, методик і кожне прийняте рішення в управлінні підприємством має бути не тільки виваженим, а й економічно обґрунтованим, підкріпленим конкретними фактами, розрахунками та дослідженнями. У період виходу з кризи, який переживає зараз наша країна, підприємствам усіх сфер діяльності, як ніколи, доводиться відстоювати зайняту частку ринку та доводити свою конкурентоспроможність. Розглядаючи сучасний рівень потреб, можна відмітити, що останні постійно зростають, видозмінюються. Це змушує підприємства бути гнучкими та високотехнологічними. Конкурентоспроможність у цьому стає не просто ключем до успіху, а метою діяльності, фундаментом на якому тримається життєздатність будь – якого підприємства.

Дослідженню конкурентоспроможності товарів та послуг, її впливу на розвиток підприємства приділяли увагу Д. Рікардо, М. Портер, К. Р. Маконнел, С. Л. Брю, Ф. Котлер, Г. Азаров, А. Градов, Р. Фатхутдінов, Д. Юданов, Ю. Іванов, І. К. Беляєвський та ін. Однак, більшість авторів зосереджували свою увагу на конкурентоспроможності товару або підприємства в цілому, в той час як питанню оцінювання конкурентоспроможності промислової послуги не було приділено належної уваги.

В умовах поступового виходу економіки країни з кризового стану спостерігається випереджувальний розвиток сфери послуг. Це викликає загострення конкурентної боротьби між сервісними організаціями.

В сьогоднішніх умовах сфера послуг розвивається темпами, які перевищують темпи розвитку виробництва. В економічно розвинутих країнах обсяг виробництва у сфері послуг у 2 -3 рази перевищує обсяги у виробничій сфері. Сфера послуг в Україні уже сьогодні у своєму розвитку перевищує сферу виробництва (зокрема, торгівля, обслуговування та ремонт автомобілів, побутової техніки, громадського харчування, транспортне обслуговування, отримання та обробка інформації та інше). Зазначені тенденції потребують підвищеної уваги, особливо коли йде мова про промислові послуги, які мають ряд особливостей, відмінностей і також відзначаються високим рівнем розвитку та популярності. Конкурентоспроможність промислових послуг відіграє важливу роль, оскільки підприємства по наданню промислових послуг обслуговують саме виробничий сектор, який поки – що створює основну частину валового національного продукту України.

За Р. А. Фатхутдіновим, конкурентоздатність – це властивість об'єкта, що характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби в порівнянні з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку. Конкурентоспроможність визначає здатність витримувати конкуренцію в порівнянні з аналогічними об'єктами на ринку. [1]

Послуга, як визначає Ю. Оболенський – особлива споживча вартість процесу праці, виражена в корисному ефекті, що задовольняє потреби людини, колективу, суспільства. [2]

В такому разі під конкурентоспроможністю послуги розуміється набір споживчих і вартісних характеристик послуги, які визначають її успіх на ринку, тобто перевагу саме цієї послуги перед іншими в умовах посилення конкуренції.

Конкуренція на ринку послуг носить більш гострий характер ніж на товарному. На відміну від конкуренції на товарному ринку конкуренція в сфері послуг не потребує значних витрат. Тому рівень конкуренції у сфері послуг перевищує рівень конкуренції товарів. Іншою відмінною рисою конкуренції у сфері послуг є те, що вона може бути ціновою та неціновою.

З огляду на зазначені вище специфічні риси конкуренції на ринку послуг, можемо акцентувати увагу на важливості та необхідності більш повного дослідження конкуренції та конкурентоспроможності послуги зокрема.

На нашу думку, конкурентоспроможність послуг потребує проведення систематичного економічного аналізу, виконання планових розрахунків і прийняття управлінських рішень по всіх функціях маркетингу: проектування, організації виробництва, реалізації, оновлення або заміни вироблених фірмою послуг.

Література

1. Бригхэм Ю., Анализ финансовой отчётности / Ю.Бригхем, М.Эрхардт // Финансовый менеджмент - Financial management. Theory and Practice. — 10-е изд./Пер. с англ. под. ред. к.э.н. Е. А. Дорофеева.. — СПб.: Питер, 2007. - 131с.
2. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю організації: Підручник/ Фатхутдінов Р.А., Осовськам Г.В.; заг. ред. Осовська Г.В. – К.: Кондор, 2009. – 468 с.

Буковська А.
ДонНУЕТ імені Михайла-Туган Барановського

РОЛЬ ПРАВООХОРОНИХ ОРГАНІВ В ЕФЕКТИВНОМУ ФУНКЦІОНУВАННІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

У сучасних умовах проблемні питання забезпечення національної безпеки України від внутрішніх і зовнішніх загроз вимагають якнайшвидшого розв'язання і нормативного врегулювання.

Регіональне управління – це вид суспільної управлінської діяльності по плануванню та регулюванню соціально-економічних процесів на території регіонів, які характеризуються поєднанням соціальних і економічних процесів, сукупністю умов відтворювальної діяльності.

Перелік завдань, які сьогодні повинні вирішувати регіональні органи управління є достатньо широким, це: забезпечення оптимального функціонування і розвитку господарства регіону; створення умов для підвищення рівня і якості життя населення територій; формування фінансових ресурсів (у вигляді доходів бюджету), необхідних для реалізації державних і регіональних управлінських структур; розвиток соціальної сфери, необхідної для життєдіяльності населення даної території; охорона навколишнього середовища як єдиного джерела проживання тощо. Реалізація цих завдань неможлива без створення адекватної системи управління на регіональному рівні.

Згідно з Конституцією України, людина, її життя, здоров'я, честь, гідність визнано найвищою соціальною цінністю. Така задекларованість визначає зміст і спрямованість діяльності держави та всіх її органів з утвердження, забезпечення та гарантування прав і свобод людини.

Для правової демократичної держави визнання та практичне здійснення прав і свобод людини та громадянина, гарантування їх захисту — є однією з пріоритетних функцій. Правоохоронна функція є провідною у системі внутрішніх функцій держави і передбачає гарантований захист прав і свобод громадян через встановлення ефективного правового порядку, забезпечення законності, захист національної безпеки. Правоохоронна функція реалізується через правоохоронну політику держави, яка є складовою державної політики.

Правоохоронна політика — це окремий вид діяльності уряду та інших суспільних інституцій загальнонаціонального та місцевого рівнів, спрямований на:

- захист та охорону конституційних цінностей української держави та суспільства;
- забезпечення принципу верховенства права;
- захист встановлених Конституцією суспільного ладу, територіальної цілісності;
- захист прав і свобод людини, охорону правового порядку, відновлення порушеного права, виявлення й розслідування злочинів.

Ефективність управління у сфері державної безпеки досягається насамперед зусиллями самої держави. А оцінити стан організації та функціонування держави як суб'єкта управління згаданою сферою можна за ефективністю організації та функціонування суб'єктів управління сферою державної безпеки, а також ефективністю діяльності їхніх управлінських органів і посадових осіб.

Суть правоохоронної політики полягає в цілеспрямованій діяльності владних структур та органів державного управління різних рівнів, спрямованих на забезпечення правопорядку, як об'єктивної потреби розвитку держави й суспільства, на запобігання і припинення правопорушень. Важливим напрямом державної правоохоронної політики є формування правової безпеки, яка є загальнозначущою цінністю, що відповідає інтересам суспільства і громадян.

На мою думку, критеріями ефективності організації й функціонування суб'єктів управління сферою державної безпеки є:

- цілеорієнтованість організації й функціонування системи управління сферою державної безпеки;
- оптимальність витраченого часу на вирішення управлінських питань і здійснення управлінських операцій у сфері державної безпеки;
- стиль функціонування, реальна практика поведінки суб'єктів управління сферою державної безпеки;
- оптимальність тієї чи іншої організаційної структури суб'єктів управління;
- витрати на утримання й забезпечення функціонування системи управління у сфері державної безпеки.

Отже, в сучасних складних умовах Україні потрібна така система державної влади, за якої здійснювалося б якісне управління країною під контролем народу та в його інтересах, і в контексті зазначеного вміло та ефективно виконувалась управлінська функція забезпечення державної безпеки.

Однак зауважмо, що політична система України донедавна характеризувалася відсутністю чіткого поділу державної влади, насамперед стосовно її виконавчої гілки влади, а також місця й ролі прокуратури в системі державної влади.

Україну необхідно ідентифікувати як державу, що перебуває на стадії самоутвердження і має «хвороби», притаманні країнам перехідного періоду. Тому вивчення причин цих «хвороб» держави і права має і теоретичне, і практичне значення, оскільки допомагає встановити їхній «діагноз» із метою визначення найоптимальніших шляхів та способів виходу із зазначеного стану.

Держава має гарантувати неухильне дотримання законів, реалізацію принципу законності, безпеку індивіда у суспільстві, забезпечувати оптимальний баланс між захистом демократичних інститутів, загальних інтересів та захистом прав і свобод особистості.

Література

1. Сліденко І., Баймуратов М. Парламентська виборча система України: системний аналіз та шляхи вирішення проблеми // Вісник Центральної виборчої комісії. – 2008. – № 4(14). – С. 29–33.
2. Горбулін Володимир: «Є тенденції подальшого розвалу України як держави» / Главред. – 2009. – № 25(126). – С. 12–15.
3. Зміст демократії – це розмежування й незалежність гілок влади, а водночас єдність її дій // Віче. – 2009. – № 6. – С. 2–3.
4. Корж І. Явище аберації в українському законодавстві // Право України. – 2006. – № 11. – С. 89–94.

Романуха О.М.

к.і.н., доцент

Белканія Л.Г.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

НАЦІОНАЛЬНИЙ БАНК УКРАЇНИ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У сучасній економіці велике значення має підтримка стабільності грошової одиниці, захищена від криз банківська система. В сучасних умовах діяльність центрального банку має вирішальний вплив на стабільність національної валюти, що загалом визначає ефективність функціонування всієї економіки. На Національний банк України покладено визначення напрямку економічного розвитку країни, так як він виступає емісійним центром готівкового обігу, валютним органом, органом банківського регулювання і робить чималий внесок у формування фінансового ринку та ринку цінних паперів. Зазначені обставини обумовлюють актуальність та необхідність розгляду питань, пов'язаних зі статусом центрального банку в економіці та сфері його функціонування.

Дослідженню теоретичних і прикладних засад у сфері банківського нагляду та ранньої діагностики банків та НБУ внесли роботи вітчизняних дослідників О.І. Барановського який є редактором Вісника національного банку України, професором Університет банківської справи Національного банку України, С.В. Науменкової, І.О. Школьник та інших.

Метою даної роботи є визначення ролі НБУ в державному управлінні і його оцінка стану.

Національний банк України (НБУ) – центральний банк України, особливий центральний орган державного управління, юридичний статус, завдання, функції, повноваження і принципи організації якого визначаються

Конституцією України, Законом України «Про Національний банк України» та іншими законами України[1]. Він є емісійним центром, проводить єдину державну політику в галузі грошового обігу, кредиту, зміцнення грошової одиниці України – гривні[2].

Головне призначення Національного банку України – це управління грошовим оборотом з метою забезпечення стабільного не інфляційного розвитку економіки. НБУ впливає на грошовий оборот через зміну пропозицій грошей і зміну ціни грошей. Своє призначення він реалізує в ролі: емісійного банку; банку банків, тобто специфічної банківської інституції, яка формує банківські резерви і регулює діяльність банківської системи; органу державного управління, який відповідає за монетарну політику бере безпосередню участь у формуванні пропозиції грошей. Іншим призначенням НБУ є визначення валютної політики – проводить валютне регулювання, визначає порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті, здійснює і організовує валютний контроль, а також забезпечує виконання уповноваженими банками функцій щодо здійснення валютного контролю. Економічну і фінансову політику виконує уряд, в свою чергу НБУ розробляє відповідну монетарну політику і фінансові інструменти.

Не входячи до жодної з гілок влади, НБУ за своїм правовим статусом є однією з важливіших інституцій держави. Центральний банк повинен враховувати економічні цілі та узгоджувати свої дії з урядом та іншими державними установами, що формують економічну і фінансову політику. Структура Національного банку будується за принципом централізації з вертикальним делегуванням. До його системи входять центральний апарат, філії (територіальні управління), Державна скарбниця України, розрахункові палати, Банкнотно-монетний двір, фабрика банкнотного паперу, Центральне сховище, спеціалізовані підприємства, банківські навчальні заклади й інші структурні підрозділи, необхідні для забезпечення діяльності Національного банку.

Статус центрального банку України обумовлений тим, що він поєднує у собі окремі риси банківської установи та державного органу управління [4].

У сфері економічної політики держави центральний банк виконує функції: нагромадження та управління валютними резервами країни, здійснення операцій з їх розміщення; визначення сфери й порядку обігу на території країни іноземної валюти; визначення і регулювання курсу національної грошової одиниці відносно валют інших країн; встановлення правил і видача ліцензій комерційним банкам на здійснення ними банківських операцій з валютними цінностями та ін.

Валютна політика спрямована на забезпечення стабільності курсу національної грошової одиниці-гривні, сприяння через курс валюти залученню іноземних інвестицій в економіку, регулювання зовнішніх платіжних стосунків з іншими країнами, забезпечення збалансування зовнішніх платежів і накопичення централізованих валютних резервів.

Інструментами валютної політики є валютні інтервенції й деякі інструменти грошово-кредитного регулювання. Забезпечення стабільності національних грошей та їх реальної ціни неможливе без відповідної валютної політики. вона тісно пов'язана з грошово-кредитною політикою.

Основною метою валютної політики НБУ як складової монетарної політики є стабілізація курсу національної грошової одиниці та збалансованість платіжного балансу країни. Невід'ємною ланкою валютної системи є механізм її регулювання.

На сучасному етапі в країні існує нерівновага на валютному ринку і відсутність довіри до банківської системи. В умовах нестабільності значна частина гривневих ресурсів населення прямуватиме на готівкові валютні ринки, що означатиме постійний девальваційний тиск на курс. Наслідком цього стане подальша нездатність НБУ обмежити інфляційні тенденції, тобто ефективність політики інфляційного таргетування виявиться сумнівною[5]. Сьогодні для Національного банку є актуальним провести принаймні обмежені заходи, які би «засвідчили повагу» до валютних коштів населення. Це стало би першим кроком і на шляху до відновлення довіри до центрального банку країни. Такими діями може стати повернення доступу населення до валютних перекладів з-за кордону (від емігрантів і заробітчан), які переважно використовуються для будівництва і придбання нерухомості, для заснування бізнесу. У попередні роки самеперекази для населення з-за кордону слугували істотним джерелом розширення пропозиції валюти на ринку і збалансувало платіжний баланс.

Також для підкріплення гривні необхідною умовою буде надання кредиту МВФ. , після кредиту МВФ можна сподіватися на одержання коштів і від ЄС та Світового банку. І все це в комплексі може стати реальною основою для зміцнення гривні. Та в нинішніх умовах, коли домінують адміністративні обмеження, коли політика центрального банку у валютній сфері залишається невизначеною, непрозорою, некваліфікованою, дуже складно сподіватися, що ми маємо фундаментальні основи для валютної стабільності.

Національний банк як емісійний центр країни має повноваження щодо організації і регулювання готівкового грошового обігу на території України. Він установлює правила випуску в обіг, зберігання, перевезення, інкасації та вилучення готівки з обігу, визначає порядок ведення касових операцій для банків, підприємств і організацій.

Випуск готівки грошей центральний банк здійснює шляхом продажу її комерційним банкам. Якщо комерційний банк не може покрити випуск готівки її надходженням у свої каси від клієнтів, то покрити цей дефіцит він може не емісією, а купівлею готівки Національного банку України.

Отже, можна зробити висновок, що Національний Банк України є особливим органом державного управління та найважливішою ланкою всієї банківської структури. Є емісійним центром країни та створює умови для об'єктивного курсоутворення, захисту національної валюти та стабілізації гривні. Але на сучасному діяльність НБУ є дещо нестабільною у зв'язку з

наростанням внутрішньополітичного протистояння і є одним із чинників, які негативно впливають на курс гривні. Для уникнення подальшої девальвації гривні для України буде доцільним інтервенція Національного банку на валютних ринках, зокрема на міжбанківському ринку. У такому разі падіння гривні буде незначним, контрольованим і не становитиме загрози інфляції і для економічного середовища взагалі.

Література

1. Закон України «Про Національний банк України»
2. Офіційний сайт «Національний банк України»: Правовий статус і функції Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.bank.gov.ua/ .
- 4 Савчук М.І. Гроші та кредит/ М.І. Савчук, А. М. Мороз, М. Ф. // Підручник. – с.102
5. Гелухов Н.М., Пелех А.І. Сучасні тенденції розвитку грошово-кредитної політики України // Економічний Вісник Донбасу. - 2008. -№1.

Серета О.О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ФОРМ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ ПРОДАЖІВ АВТОМОБІЛІВ

Інноваційна діяльність підприємства являє собою комплексний процес створення, використання і розповсюдження нововведень з метою отримання конкурентних переваг та збільшення прибутковості свого виробництва. В ринковій економіці інноваційна діяльність підприємств – один із найсуттєвіших вагомих чинників, які дозволяють підприємству посідати стійкі ринкові позиції і отримувати перевагу над конкурентами в тій галузі, яка є сферою комерційних інтересів даного підприємства.

За своїм характером і функціональним призначенням виділяють такі новинки і нововведення:

- технічні – нові продукти, технології, конструкційні і допоміжні матеріали, устаткування;

- організаційні – нові методи і форми організації всіх видів діяльності підприємств та їхніх інституціонально-добровільних об'єднань;

- економічні – методи господарського управління наукою, виробництвом та іншими сферами діяльності через реалізацію функцій прогнозування і планування, фінансування, ціноутворення, мотивації та оплати праці, оцінки результатів діяльності;

- соціальні – різні форми активізації людського чинника, включаючи нові форми професійної підготовки персоналу, стимулювання його творчої діяльності, створення комфортних умов життя та праці;

- юридичні – нові та трансформовані закони й різноманітні нормативно-правові документи (акти), що визначають і регулюють усі види діяльності підприємств і організацій, певних груп чи окремих фізичних осіб [1].

Сутність інноваційної стратегії підприємства полягає в тому, що ефективний розвиток підприємства пов'язаний з отриманням переваги над конкурентами і збільшенням прибутку не стільки за рахунок маніпуляції цінами, скільки шляхом постійного оновлення номенклатури виробів та розширення напрямів діяльності підприємства.

В ринковій економіці перевагу отримують ті підприємства, які швидко й активно освоюють нововведення. Це дозволяє їм розширити ринки збуту своєї продукції, завоювати нові сегменти ринку, а в разі освоєння принципово нових нововведень – тимчасово зайняти домінуюче положення на ринку нової продукцію, що безпосередньо пов'язано з можливістю отримання підприємством значно більших прибутків, ніж інші підприємства [2].

Інноваційна підприємницька діяльність – це особливий процес організації господарювання, який оснований на постійному пошуку нових можливостей покращання техніко-технологічних факторів виробництва. Вона пов'язана з готовністю підприємницької структури (фізичної або юридичної особи) брати на себе весь ризик по здійсненню нового проекту або покращенню існуючого, а також виникаючу при цьому фінансову, моральну і соціальну відповідальність.

У загальному вигляді інноваційну підприємницьку діяльність можна визначити як суспільний технічний економічний процес, що приводить до створення кращих за своїми властивостями товарів (продукції, послуг) і технологій шляхом практичного використання нововведень.

Необхідність організації інноваційної підприємницької діяльності обумовлена: потребами підвищення техніко-технологічного рівня виробництва; збільшенням затрат і погіршенням економічних показників підприємств; швидким моральним старінням техніки і технології; визначаючою роллю науки і підвищення ефективності розробки і впровадження нової техніки; важливістю і економічною доцільністю посилення інтенсивних факторів розвитку виробництва, на основі використання досягнень науково-технічного прогресу у всіх сферах економічної діяльності; потребами істотного скорочення строків створення і освоєння нової техніки; важливістю розвитку масової творчості винахідників і раціоналізаторів та використання їх пропозицій [3].

Можна виділити три способи організації інноваційної діяльності:

- інноваційна діяльність на основі внутрішньої організації, коли інновація створюється і (або) освоюється всередині фірми її спеціалізованими підрозділами на базі планування і моніторингу їх взаємодії по інноваційному проекту;

- інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації при допомозі контрактів, коли замовлення на створення і (або) освоєння інновації розміщується між сторонніми організаціями;

- інноваційна діяльність на основі зовнішньої організації за допомогою венчурів, коли фірма для реалізації інноваційного проекту засновує дочірнівенчурні фірми, які залучають додаткові сторонні засоби (кошти) [4].

Найчастіше використовується другий спосіб організації інноваційної діяльності - фірма розміщує замовлення на розробку новизни, а освоює їх власними силами. Відносна рідкість використання першого способу пояснюється недостатнім потенціалом фірмової науки.

В основі всіх видів інноваційної діяльності лежить створення і освоєння нових видів продукції (послуг), виготовлення, створення цінностей, благ та інших товарів.

В інноваційній діяльності важливо враховувати життєвий цикл нововведень – проміжок часу, коли нововведення проходить шлях від виникнення ідеї до його комерційного використання, коли спостерігається активний попит населення на дане нововведення, після чого відбувається перехід нововведення до розряду рядових виробів, процесів, продуктів. У цьому випадку організація, якщо вона і надалі хоче мати конкурентні переваги, обов'язково повинна своєчасно згорнути вже не ефективно нововведення (тобто, коли воно не має активного попиту споживачів) і розпочати впровадження нового нововведення. З впровадженням нового нововведення закінчується життєвий цикл попереднього.

TRADE-IN як вид інноваційної діяльності для ТОВ «Алмаз Систем» – одного з лідерів на регіональному ринку продажів автомобілів у м. Кривий Ріг, передбачає надання можливості автовласникові продати свій «старий» автомобіль і одночасно купити новий. Суть в тому, що старий автомобіль зараховується як перший внесок в рахунок оплати за новий, який купується в автосалоні ТОВ «Алмаз Систем».

Перевагами для ТОВ «Алмаз Систем» від запровадження відповідної системи продажів автомобілів, що були у використанні є наступні:

Збільшення обсягів валового доходу від продажів нових автомобілів;

Збільшення обсягів валових доходів від різниці продажів автомобілів, що були у використанні, а також їх технічного обслуговування.

Додаткові обсяги роботи для технічного відділу, що пов'язані з передпродажною підготовкою автомобілів.

Збільшення клієнтської бази для надання послуг гарантійного та післягарантійного технічного обслуговування;

Популяризація ТОВ «Алмаз Систем» у колах покупців автомобілів що були у використанні.

Для покупця система TRADE-IN передбачає зарахування вартості автомобіля з пробігом при покупці нового, це є привабливим тим, що позбавляє автовласника проблем з продажем автомобіля. Власник отримує новий автомобіль відразу ж, не чекаючи, коли продасть "старий". Позбувається

необхідності шукати покупця для свого "старого" автомобіля. Набуває право отримання знижок при обслуговуванні в сервісному центрі та купівлі нових автомобілів.

Економічна доцільність запровадження торгівлі автомобілями за системою TRADE-IN входить з експертних прогнозів зросту відповідного ринку з 50 тис. автомобілів у 2015 р. до 1 млн. у 2019 р. Так за прогнозом Всеукраїнської асоціації автомобільних імпортерів та дилерів, обсяг ринку у 2019 р. може сягнути 12 млрд. дол. США. Визначаючи пропорційно до кількості населення можливий обсяг відповідного ринку у Кривому Розі, отримуємо – 192 млн. дол. США. За отримання навіть 2% відсотків такого ринку, обсяг вагового доходу може збільшитись на 96 млн. грн. За загальної рентабельності у 10%, чистий прибуток становитиме 9,6 млн. грн.

Література

1. П. С. Харів. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П.С. Харв. – Тернопіль: “Економічна думка”, 2003. – 326 с.
2. Єрмолаєва В. Особливості та проблеми інноваційного розвитку в Україні / В. Єрмолаєва. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuiv.gov.ua>.
3. Інновації: понятійно-термінологічний апарат, економічна сутність та шляхи стимулювання. Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005, – 118 с.
4. Бурлака В. Пріоритети інноваційного розвитку в українській економіці / В. Бурлака // Діловий вісник. – 2010. – № 12 (199). – С. 18-22.

Нікітенко О.В.

Науковий керівник: **Наторіна А.О.**,
к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу та менеджменту
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ІННОВАЦІЙНИЙ МАРКЕТИНГ: СУТНІСТЬ ТА РИЗИКИ

На сучасному етапі функціонування ринкових відносин та їх постійного розвитку необхідність розроблення та впровадження інноваційних товарів та послуг на ринок є одним з невід’ємних елементів збереження підприємством своїх позицій та продовження функціонування у ролі ефективного та рентабельного підприємства. Актуальність даної теми полягає у необхідності збереження конкурентних позицій, раціоналізації використання ресурсів необхідних для вироблення товарів та послуг на основі інноваційного маркетингу як підґрунтя для розробки та втілення нових стратегій та тактики.

Дослідженню питання якості та конкурентоспроможності товару присвятили свої роботи ряд вчених та науковців серед яких: Грачева М.В. [1], Івченко І.Ю. [2], Ілляшенко Н.С. [3], Лабурцева О.І. [4], Осикова А. М. [5], Телишевська Л.І. [6].

Метою роботи є розкриття сутності інноваційного маркетингу, визначення його ризиків, зокрема ризику впровадження інноваційних елементів у систему функціонування підприємства.

Інноваційний маркетинг у сучасному розумінні являє собою єдність стратегій, філософії бізнесу, функцій і процедур управління підприємством [3, с. 42-47]. Одним з елементів, що постійно супроводжує інноваційну діяльність, є інноваційний ризик, що традиційно розглядається як один із найбільш популярних різновидів економічного ризику. У той самий час наукові підходи до трактування його сутності, джерел походження і провідних складових досі є доволі неоднозначними.

Так, М.В. Грачова [1, с. 351] та І.Ю. Івченко [2, с. 304] визначають інноваційний ризик як імовірність втрат, що виникають при вкладенні підприємницькою фірмою коштів у виробництво нових товарів і послуг, що, можливо, не знайдуть очікуваного попиту на ринку. На їхню думку, інноваційний ризик виникає у таких ситуаціях: при впровадженні більш дешевого методу виробництва порівняно з існуючим, що може призвести до ризику неправильної оцінки попиту; створення нового товару на старому обладнанні, що може не забезпечити достатньої якості; виробництво нового товару на новому обладнанні або за допомогою нової технології, що може призвести до незатребуваності продукції й неможливості продати нове обладнання у випадку невдачі [4, с. 16].

З наведеного вище можна зробити висновок, що інноваційний маркетинг є вкрай необхідним елементом, необхідним для ефективного функціонування підприємства у ринкових умовах, проте, треба завжди враховувати, що існують ризики, які за своєю природою є невід'ємними від процесу діяльності інноваційного маркетингу.

Інноваційний маркетинг охоплює два напрями: стратегічний та тактичний. Основа стратегічного інноваційного маркетингу – це: аналіз кон'юнктури ринку та визначення того, що в майбутньому передбачає проведення сегментації ринку; організація й формування попиту змодельованої поведінки покупців.

Інноваційний маркетинг вміщує регулярний та санаційний під-види. Регулярний ІМ забезпечує конкурентоспроможність підприємства шляхом постійного формування та за необхідністю введення в дію технологічного та комерційного заділів продуктових і процесних інновацій, які здатні підвищити прибутковість підприємства у разі погіршення кон'юнктури збуту. Функції санаційного та регулярного ІМ однакові і при реорганізації передбачається перерозподіл активів і пасивів підприємства (між реальними та фінансовими активами, зміни структури пасивів тощо). Тактичний ІМ є частиною програми

маркетингової діяльності й оперує ключовими категоріями: продукт; ціна; місце; просування продукту.

Підприємство відстежує стратегії, прийняті на основі маркетингових досліджень і в той же час проводить детальний аналіз із метою його корегування відповідно до вимог ринку та пошуку нових стратегічних рішень на перспективу. Інноваційний маркетинг оперує тими ж інструментами, що і традиційний маркетинг, а вибір нового продукту може здійснюватися консервативним або радикальним методом залежно від їх особливостей щодо практичного використання [6, с. 3-4].

У загальному плані маркетинг інновацій полягає в обслуговуванні розробки та реалізації інновацій, розробки та впровадження інноваційної стратегії підприємства, виявленні факторів, від яких залежить конкурентоспроможність підприємства в цілому та його продукції. Також практичне застосування концепції маркетингу з метою визначення методології вибору проектів інноваційного розвитку дозволяє підвищити ступінь обґрунтованості рішень з управління вибором напрямів інноваційного розвитку вітчизняних підприємств у нестабільному ринковому середовищі перехідної економіки [6, с. 4].

Спираючись на вищезазначене, можемо зробити висновок, що інноваційний маркетинг є досить складною системою заходів щодо покращення або втримання позицій підприємства, саме тому застосування його у практичній діяльності підприємства потребує подальшого детального дослідження.

Література

1. Грачева М.В. Управление рисками в инновационной деятельности / М.В. Грачева, С.Ю. Ляпмина. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – С. 351.
2. Івченко І.Ю. Економічні ризики / І.Ю. Івченко. – К. : ЦНЛ, 2004. – С. 304.
3. Ілляшенко Н.С. Механізм управління підприємством на засадах інноваційного маркетингу / Н.С. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 4. – С. 42-47.
4. Лабурцева О.І. Управління маркетинговими ризиками інновацій, 2012, № 4 – С. 16.
5. Осикова А. М. Інноваційний маркетинг як засіб ефективності маркетингової діяльності підприємства – С. 3-4.
6. Телишевська Л.І., Майборода Т.А., Підвальна К.С., Маркетинг інновацій як один з інструментів забезпечення конкурентоспроможності підприємства. 2011. – С. 4.

Нікітенко О.В.

Науковий керівник: **Наторіна А.О.**,

к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу та менеджменту
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному суспільному та економічному етапі розвитку функціонуючі підприємства постійно перебувають в оточенні ризиків прийняття неправильних рішень, що можуть нанести суттєвих збитків. У подібних умовах все більшою для підприємства стає роль маркетингових досліджень.

Розкриттю ролі маркетингових досліджень присвятили свої роботи ряд вчених та науковців серед яких: Белова Т.Г. [1], Бондаренко А. Ф. [2], Дей Д [3], Коцур Я. М.[4], Мельник Ю. М.[4], Чижов Д. Д. [5]. Тому метою роботи є визначення мети та розкриття сутності маркетингових досліджень підприємства та аналізу їх впливу на ефективність функціонування підприємства.

Усі маркетингові дослідження здійснюються у двох напрямках: оцінка тих чи інших маркетингових параметрів у даний час та отримання їхніх прогнозних значень. Як правило, прогнозні оцінки використовуються при розробці цілей і стратегій розвитку організації в цілому та її маркетингової діяльності зокрема [2, с. 25].

З метою більш глибокого розуміння сутності такого поняття як «Маркетингові дослідження» звернемося до думок вчених, одних з тих, що досліджували дане питання, а саме до Белової Т.Г. та Коцур Я. М. Белова Т.Г. визначала маркетингове дослідження як ключовий елемент в цілісному полі маркетингової інформації. Вони об'єднують споживача, клієнта, громадськість і маркетолога через інформацію, яка використовується для того, щоб ідентифікувати і визначити можливості і проблеми маркетингу, розробити, деталізувати і оцінювати дії маркетингу, вдосконалювати розуміння маркетингу як процесу і засобу підвищення ефективності специфічних видів маркетингової діяльності. Маркетингові дослідження є функцією, яка зв'язує організацію із споживачами через інформацію. Інформація використовується щодо виявлення і визначення можливостей і проблем маркетингу, розроблення, уточнення, оцінки і контролю виконання маркетингових заходів; вдосконалення розуміння маркетингу як процесу [1, с. 6].

Коцур Я. М. зазначала, що маркетингові дослідження — це системне збирання і об'єктивний запис, класифікація, аналіз і узагальнення даних щодо поведінки, потреб, відносин, вражень, мотивацій і т.д. окремих осіб і організацій в контексті їхньої економічної, політичної, суспільної і побутової діяльності. А також виконують роль невід'ємною частиною ефективного функціонування підприємства та ведення бізнесу. Адже саме дослідження спрямовані на вивчення потреб і запитів споживачів і використання зібраної

інформації, сприяють раціональному використанню ресурсів для виробництва затребуваних товарів і послуг [4, с. 1].

Можна зробити висновок, що вищенаведені автори визначали маркетингові дослідження як ключовий елемент у полі маркетингової інформації підприємства, що зв'язує споживача із виробником, надає підприємству необхідну йому для діяльності інформацію щодо потреб та особистості споживача, його індивідуалістичні та суспільні якості, що дозволяє більш точно та раціонально використовувати ресурси, необхідні для вироблення товарів, потребу у якому за допомогою досліджень було виявлено потребу.

Можна виділити такі основні напрями маркетингових досліджень ринку: дослідження потреб споживача (мета – виявлення основних потреб, які споживачі прагнуть задовольнити, а також виявлення незадоволених потреб); дослідження очікувань споживача (вивчення стандартів обслуговування, яких клієнти очікують від придбання послуги, наприклад щодо вартості послуги); дослідження сприйняття клієнта (вивчення найбільш важливих критеріїв якості послуги з точки зору клієнта – того, чого він очікує і що сподівається отримати, набуваючи послугу); контроль обслуговування (організації, що надають послуги, вимірюють технічні аспекти обслуговування, наприклад надійність і своєчасність переказу грошових коштів банком); дослідження посередників послуг (брокерів, торгових агентів, дилерів та інших посередників, близьких до споживачів); вивчення ключових клієнтів (більшість організацій, що надають послуги, розглядають деяких клієнтів як найбільш важливих у порівнянні з іншими, частіше за все через розмір активів або прибутку); підтримка постійних контактів з поточними і потенційними клієнтами шляхом створення панелі споживачів; отримання цінної інформації, що стосується очікувань клієнта щодо якості обслуговування, шляхом аналізу обслуговування. Процес маркетингових досліджень зазвичай починається з формулювання проблеми і цілей дослідження [3, с. 29-30].

З наведеного вище можна зазначити, що маркетингові дослідження є системою заходів, котрі у своїй сукупності виконують роль універсального інструменту із дослідження та підтримки споживачів, дослідження можливих посередників та отримання цінної інформації щодо стану ринку, потреб та попиту наявних на ньому. Та, що не менш важливо, маркетингові дослідження можуть виступати інструментом становлення цілей та виокремлення можливих або наявних проблем на підприємстві, а тому є необхідним та надважливим, для існування та функціонування підприємства, елементом маркетингової діяльності підприємства.

Таким чином ми можемо підбити підсумок та виокремити основні тези роботи, а саме: маркетингові дослідження – це системне збирання і об'єктивний запис, класифікація, аналіз і узагальнення даних, необхідних підприємству. Маркетингові дослідження – ключовий елемент у полі маркетингової інформації підприємства.

Таким чином, маркетингові дослідження являють собою невід’ємну складову успішності діяльності підприємства у ринкових умовах, якою не можна нехтувати тому що без вдалого проведення маркетингових досліджень підприємство ризикує знизити свої конкурентоспроможність та втратити можливість отримувати достовірну інформацію щодо об’єктів дослідження і, як наслідок, отримати високу ймовірність прийняття неправильного або нерационального виробничого рішення, що може призвести до втрат фінансових ресурсів.

Література

1. Белова Т.Г. Маркетингові дослідження : Конспект лекцій для студ. за напрямом підготовки 6.030507 « Маркетинг» усіх форм навчання. – К. : НУХТ, 2010.
2. Бондаренко А. Ф. Маркетинг [Текст]: навчально-методичний посібник /; Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2008. – С.25.
3. Дэй Д. Стратегический маркетинг / Д. Дэй. – М. : ЭКСПО-Прес, 2007. – С. 29–30.
4. Коцур Я. М., Мельник Ю. М. Сутність та значення маркетингових досліджень. – С. 1.
5. Чижов Д.Д. Конкурентоспроможність продукції та методи її оцінки/ Д.Д. Чижов // Управління розвитком. – 2012. – №13.

Нікітенко О.В.

Науковий керівник: **Наторіна А.О.,**

к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу та менеджменту

Донецький національний університет економіки і торгівлі

імені Михайла Туган-Барановського

СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ У ПРОЦЕСІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

На сучасному етапі функціонування ринкових відносин та їх постійного розвитку, коли спостерігається динаміка змін у внутрішньому середовищі підприємства, а як наслідок – розширення спектру технологій та ресурсів котрі використовуються, що веде до ускладнення процесів розподілу продукції, все більшої актуальності набуває необхідність більш детального дослідження маркетингової політики підприємства.

Дослідженню питання якості та конкурентоспроможності товару присвятили свої роботи ряд вчених та науковців серед яких: Герцик В. А.[2], Гладун П. П.[1], Григорчук Т. В. [3], Нікітіна А.О. [4], Сигида Л. А.[5].

Метою роботи є дослідження сутності та значення маркетингової політики розподілу на підприємстві з метою покращення його функціонування та виконання поставлених перед ним цілей.

Зростання ролі та значення маркетингової політики розподілу в діяльності сучасних промислових підприємств як одного з факторів забезпечення їхньої конкурентоспроможності на ринку і визначає необхідність її правильної організації в межах підприємства. Тому важливого значення набуває не лише забезпечення ефективного функціонування маркетингової політики розподілу на підприємстві, а й розроблення, впровадження та реалізації системи управління нею. На вітчизняних промислових підприємствах система розподілу знаходиться на перехідній стадії розвитку, що свідчить про її неготовність забезпечувати розподіл продукції відповідно до умов сьогодення. Зазвичай їй притаманні такі риси [2,с. 24-26; 1,с.84; 5]:

- відсутність теоретичної концепції переходу до розподілу продукції в умовах розвинених ринкових відносин;
- повільне пересування товарів від виробників до споживачів, високий рівень незадоволеності попиту;
- низька надійність і недостатній рівень якості обслуговування споживачів;
- відсутність продуманої стратегії розвитку системи розподілу і товарних ринків;
- слабе управління маркетинговими каналами розподілу;
- неповне виконання зобов'язань у межах каналу;
- часте порушення контрактних зобов'язань;
- низький рівень партнерських зв'язків та відносин;
- відсутність участі регіональних органів управління у формуванні систем розподілу, яка б могла здійснюватися у формі інтеграційних процесів у даній сфері як на регіональному, так і на міжрегіональному ринках;
- канали збуту переважно аналізуються з погляду використання окремими організаціями з метою структурування й регулювання діяльності їхніх учасників. Однак недостатня увага приділяється питанням збереження, розвитку вже існуючих маркетингових каналів розподілу в умовах конкуренції;
- неможливість врахування довгострокових наслідків, що виникають у господарській діяльності підприємств у випадку прийняття того чи іншого варіанту організації процесу розподілу чи при визначенні стратегії ринку. Крім того, виникають складності при кількісній оцінці маркетингових каналів розподілу[6, с. 210].

Отже, можемо зробити висновок, що маркетингова політика розподілу є комплексом процесів, що відбуваються на підприємстві, котрим притаманний ряд вищезазначених рис. Також треба зазначити, що одного лише її функціонування на підприємстві замало, необхідним є також розробка та

подальше впровадження системи управління маркетинговою політикою управління на підприємстві.

Канали розподілу формуються за різними схемами. Традиційна схема каналу розподілу передбачає його формування у вигляді довільної сукупності незалежних підприємств, кожне з яких реалізує власні цілі, намагаючись максимізувати прибуток. Ці традиційні канали розподілу мають досить слабе керівництво та низьку продуктивність, а конфлікти, які виникають у таких каналах, справляють на них руйнівний вплив. Нині на зміну таким традиційним каналам приходять вертикальні маркетингові системи, що складаються з виробника, оптових і роздрібних торговців та функціонують як єдина система. Один з учасників каналу є власником інших підприємств-учасників, укладає з ними угоди або має вплив, достатній для того, щоб об'єднати інших учасників [3, с. 198].

Ще одним напрямом розвитку каналів розподілу стала поява горизонтальної маркетингової системи, в якій кілька підприємств одного рівня об'єднують свої зусилля для освоєння нових маркетингових можливостей. Співпрацюючи, підприємства можуть об'єднувати свої капітали, виробничі потужності та маркетингові ресурси задля того, щоб зробити більше, ніж можуть зробити поодиноці [3, с. 201].

З наведеного вище можна зробити висновок, що маркетингова політика розподілу на підприємстві є дуже важливим та незамінним елементом для успішного функціонування підприємства, а основними показниками оцінки діяльності системи розповсюдження товарів є виконання норми збуту, підтримка середнього рівня товарних запасів, оперативність доставки товару замовникам, співробітництво у створенні програм стимулювання збуту, виконання плану підготовки і перепідготовки кадрів.

Література

1. Гладун П.П. Управління каналами розподілу продукції як складова комерційного успіху підприємства / П.П. Гладун // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 6(120). – С. 84.
2. Герцик В.А. Сучасні проблеми розподілу в Україні / В.А. Герцик // Маркетинг: Теорія і практика: Збір-ник наук. праць. – 2008. – № 14. – С. 24-26.
3. Григорчук Т. В. Маркетинг. Навч. посібник / Т. В. Григорчук. – Ч. 2. – К.: Ун-т «Україна», 2007. – С. 201.
4. Нікітіна А.О. Проблемы современной логистики в Украине и пути их решения [Електронний ресурс] / А.О. Никитина, Е.И. Русаненко. – Режим доступу: <http://www.be5.biz/ekonomika1/r2010/01777.htm>.
5. Сигида Л. А., Вісник економіки транспорту і промисловості № 43, 2013р. – С. 210.

Крачулова Т.В.
Науковий керівник: **Дорофєєва Х.М.**,
старший викладач кафедри маркетингу та менеджменту
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день зростаюча конкуренція і глобалізація підштовхує сучасних підприємців і менеджерів приводити рівень управління на підприємствах до рівня Європейських країн. Розуміння і використання концепції маркетингу в управлінні підприємством є невід'ємним елементом ефективної підприємницької діяльності. В цих умовах управління маркетинговою діяльністю для підприємств, які ставлять мету не тільки отримати прибуток сьогодні, а бути й далі конкурентоспроможними та вийти як на вітчизняний ринок, так і на Європейський, є актуальним, як ніколи раніше.

Практика господарювання підприємств України свідчить про те, що впровадження маркетингу хоча й набуває все більшого поширення, але повною мірою не використовує всі форми управління маркетинговою діяльністю, частіше це робиться хаотично, безсистемно, або недостатньо кваліфікованими фахівцями. Замість розуміння ролі державного впливу на розвиток управління маркетинговою діяльністю, загально прийнято вважати це винятково проблемою і питанням самого підприємства, тобто приватних власників. Але повноцінне впровадження маркетингу створювало б передумови для забезпечення конкурентоспроможності підприємств, адаптації до постійних змін зовнішнього середовища і кон'юнктури ринку, стабільності умов господарювання і, таким чином, підвищення рівня конкурентоздатності нашої країни на Європейському ринку і покращенню добробуту громадян.

Узагальнюючи зазначене, можна сказати, що питання впровадження в практику господарювання підприємств управління їх маркетинговою діяльністю є сьогодні актуальним, як ніколи, бо воно здатне регулювати вплив на рівень, характер і час попиту таким чином, щоб це допомагало організації в досягненні поставлених цілей, зокрема – забезпеченні максимального прибутку для підприємця в поєднанні з максимальним соціальним та матеріальним забезпеченням кожного працівника підприємства.

Значний вклад в розвиток теорії управління маркетинговою діяльністю внесли Балабанова Л.В., Волков Д.Н., Іляшенко А.Х., Котлер Ф., Томпсон А.А., Уайт С. Їх праці присвячені дослідженню проблем впровадження управління маркетинговою діяльністю у господарську діяльність підприємств України.

В роботах вітчизняних вчених, присвячених управлінню маркетинговою діяльністю деякі питання залишаються недостатньо висвітленими: це, зокрема, відсутність єдиної системи визначення необхідності впровадження маркетингу на підприємстві та його форми, відсутність єдиної методики проведення аудиту маркетингової діяльності підприємств, відсутність чіткого механізму

визначення витрат на провадження маркетингової діяльності підприємства, відсутність єдиної схеми визначення прибутків від маркетингової діяльності.

Застосуванню маркетингу на вітчизняних підприємствах перешкоджає ряд проблем, що складають декілька основних груп, які зображенні на табл. 1.

Таблиця 1 – Проблеми застосування маркетингу на підприємстві

| Основні проблеми маркетингу | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Загально-економічні | Законодавчо-економічні | Ринкові | Фінансові |
| <ul style="list-style-type: none"> • Економічна криза; • Монополізм в окремих галузях; • Дефіцит вітчизняних товарів; • Некономічні регулятори ринку; • Корумпованість економіки; • Екологічні проблеми, викликані споживанням проданих продуктів | <ul style="list-style-type: none"> • Недостатня розвиненість законодавчої бази, яка регулює ринкову діяльність; • Втручання держави, правових органів; • Корумпованість влади; • Невірогідна інформація; • Психологічні бар'єри | <ul style="list-style-type: none"> • Раптові зміни в ситуації на ринку; • Не передбачувані дії конкурентів; • Втрата покупців і/або посередників під впливом конкуренції; • Падіння попиту; • Проблеми збуту, організації мережі продажу, посередників гарантійного і післягарантійного обслуговування; • Проблеми якості товарів; • Витіснення товарів | <ul style="list-style-type: none"> • Безліч дрібних і середніх підприємств, які самі не можуть займатися маркетингом, а створювати об'єднання із загальника службами маркетингу не вважають за необхідне; • Недостатнє асигнування на маркетинг; • Банкрутство покупців, постачальників, агентів |

Відповідно до сучасної концепції орієнтації торговельної та збутової діяльності підприємства на ринок, на конкретні вимоги споживача, організаційно-економічний механізм підходу з боку маркетингу до вдосконалення управління підприємствами повинен являти собою цілеспрямовану взаємопов'язану взаємодію елементів управління виробництвом, постачанням, збутом, фінансами і трудовими ресурсами при визначальній ролі маркетингу як процесу, що створює передумови для забезпечення задоволення бажань покупця за допомогою розробки і пропозиції очікуваних їм товарів і послуг [1].

Виходячи з цього можна зробити певний висновок, що організаційні і економічні ланки включають в свій склад елементи маркетингу і його особливості, що дозволяє зв'язати можливості підприємств з потребами зовнішнього середовища, чітко реагуючи на зміни структури і вимоги ринку, визначаючи поведінку господарюючих суб'єктів.

Сутність маркетингового підходу до управління підприємствами характеризує його як комплексну систему, що дозволяє зв'язати можливості господарюючих суб'єктів з потребами ринку й досягти переваг у порівнянні з конкурентами. Орієнтація підприємств на використання маркетингового підходу зазвичай вимагає зміни структури їх управління. При цьому на перше місце в управлінні господарюючими суб'єктами виходить підрозділ маркетингу

і його керівники, що визначатиме в майбутньому напрями діяльності всіх інших служб, включаючи безпосередньо і виробництво [2].

Отже, для здійснення ефективного управління маркетинговою діяльністю на підприємстві потрібно застосувати комплексний підхід, що базується на поетапній організації системи управління маркетингом:

- ситуаційний аналіз, який охоплює вивчення стану підприємства, виявлення тенденцій і формування прогнозів;
- маркетинговий синтез: постановка цілей і формування завдань;
- розробка та реалізація плану маркетингової діяльності: так звані «4Р» product (аналіз концепції товару, параметрів конкурентоспроможності й т.д.), place (вивчення ринків, сегментація), price (цінова стратегія), promotion (формування попиту і стимулювання продажів);
- оцінка і контроль за результатами.

Література

1. Балабанова Л.В. Логвіна Ю.М. Стратегічне управління маркетинговою діяльністю: монографія //ДонНУЕТ – Донецьк. – 2012 р. –с. 230
2. Клімова І.Г. Розробка ефективної маркетингової стратегії підприємства та управління процесом її реалізації // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. – 2011. - №5. – с. 115-118.

Кравчута Д.С.,

студент

Дорофєєва Х.М.,

старший викладач кафедри маркетингу та менеджменту
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНОЇ ЛОГІСТИКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

Транспортно-логістична система України являє собою транспортну інфраструктуру, всі види транспортних засобів, систему управління і працівників транспортної сфери в сукупності із логістичною концепцією управління, яка забезпечує узгоджене взаєморозвиток і функціонування перерахованих вище її елементів з метою максимального задоволення транспортних потреб населення і промисловості. На сьогоднішній день в економіці України підвищується увага до логістики через можливість використання її інструментів для оптимізації функціонування підприємств. Посилення цієї тенденції в подальшому може призвести до пріоритетного

розвитку контрактних перевезень та спеціалізованої транспортно - логістичної діяльності.

Дослідження Світового банку показали, що за індексом логістичної ефективності Україна зайняла 102-е місце серед 155 країн. Оцінка проводилася за такими критеріями: ефективність процедур митного оформлення, інфраструктура транспортної логістики, доступність і легкість організації міжнародних поставок. Частка аутсорсингу в українській логістиці залишається низькою - в рази менше, ніж у країнах Європи та США. На поточний момент більшість представлених в Україні компаній продовжують забезпечувати логістику самотужки. Структурно на вітчизняному логістичному ринку переважають операції, представлені на рис. 1. [4]



Рис. 1 – Структура логістичного ринку України

Відповідно до даних рис. 1 транспортна логістика займає найбільшу частку на ринку, проте прогрес розвитку цієї «ніши» логістичної операції дуже незначний. На сьогоднішній день проблематику транспортної логістики в розрізі нашої країни розглядали безліч вчених такі як В.С. Урбанський, А.А. Жовтяк, П.Ю. Буряк, Н.Б. Татарин, А.С. Маловичко та ін.

Основна мета логістики в сфері транспортування полягає в усуненні перебоїв у разі безперервного переміщення товарів і транспортних коштів від пункту відправлення до пункту призначення. [1]

Об'єктивні умови трансформаційних процесів у розвитку України зумовлюють її націленість на інтеграцію у світову економічну систему і насамперед - економічну інтеграцію з провідними західноєвропейськими державами. Цей процес, безумовно, приведе до зростання товарообмінних операцій між співпрацюючими країнами. [3] Однак, на разі існують певні проблеми в транспорті, що представлені у вигляді зношеності рухомого складу; його недовантаження; недосконалість системи страхування вантажу та транспортних засобів; труднощі в організації взаємодії декількох видів транспорту. Важливу роль відіграє формування мережі логістичних центрів, що надають комплексні послуги: зберігання, дистрибуцію, упаковку, сортування товарів, а також інформаційні, консалтингові, фінансові послуги.

Ємність ринку контрактної логістики оцінюється в Україні в 11-14 млрд дол. Для співставлення - у Німеччині ж ця сфера діяльності за прибутковістю посідає третє місце після автомобілебудування та фармацевтики. [5] У структурі українського транспортно-логістичного ринку головну частину складають транспортно-експедиторські послуги, значно меншу - складування та митно-брокерські послуги, а також управлінська логістика.

Можливий план дій для покращення розвитку логістики для початку - створити єдиний державний орган, здатний координувати, направляти і розвивати логістичну галузь. Створити законодавчу базу, яка, перш за все, регулювала б комплекс питань логістичної галузі, відкрила доступ транзитних вантажів, стимулювала інвестиції і це поєднувалося б з міжнародним правом. [2] Актуальність формування ефективної логістичної концепції транзитного потенціалу України в умовах глобалізації зумовлена необхідністю реалізації національних інтересів і подальшого нарощування переваг міжнародних економічних відносин. Раціональне використання геополітичного і гео економічного положення країни дозволить отримувати певні доходи від транзиту, а також розвинути транспортні системи регіонів на основі їх залучення до міжнародного товарообміну.

Як свідчать показники техніко-економічного розвитку, стан логістичної системи України є незадовільним, що також підтверджуються дослідженням Всесвітнього банку, згідно з якими по індексу логістичної ефективності Україна займає 102-е місце серед 155 країн. Оцінювання проводилось за наступними критеріями: ефективність процедур митного оформлення, інфраструктура транспортної логістики, доступність і легкість організації міжнародних поставок. В проектах єврологістики Україна займає важливе місце, що пов'язано з її вигідним географічним положенням. Про це свідчить високий серед країн ЄС транзитний рейтинг британського інституту Rendell – 3,75 балів.

Таким чином, у сучасних умов підвищення інтересу до розвитку транспортної логістики в контексті євро інтеграційних процесів в Україні особливої актуальності набуває проблема побудови ефективної транспортно-логістичної системи. Ефективною ж для клієнтів буде така транспортно-логістична система, яка дозволяє зменшити транспортно-логістичні витрати і підвищити цінову конкурентоспроможність вантажів і товарів, що транспортуються, збільшуючи при цьому додатковий прибуток держави за рахунок більш організованого і технологічно-оптимального процесу перевезення.

Література

1. Горев А.Е. Основы теории транспортных систем: [учеб. Пособие] / А.Е. Горев. – СПб.: СПбГАСУ, 2010. – 214 с.
2. Эмирова А.Е. Трансформация транспортных систем в условиях глобализации мировой экономики. [Электронный ресурс] / А.Е. Эмирова // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический

менеджмент». – 2014. - № 2. – Режим доступа: http://economics.ihbt.ifmo.ru/ru/article/11160/transformaciya_transportnyh_sistem_v_usloviyah_globalizacii_mirovoy_ekonomiki.htm.

3. International transport forum [Electronic source]. - Access: <http://www.internationaltransportforum.org>;

4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>;

5. Світова транспортна система: структура та розвиток. Сайт журналу «Бизнес-Центр» [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://biznesdays.ru/mirovaya-transportnaya-sistema-struktura-i-razvitie.html>.

Скокова А.О.

Науковий керівник: Наторіна А.О.,

к.е.н., старший викладач кафедри маркетингу та менеджменту

*Донецький національний університет економіки і торгівлі
ім. М. Туган-Барановського*

ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ІНТЕРНЕТ-БРЕНДИНГУ

На сьогоднішній день людство перебуває на стадії практично повної залежності від сучасних технічних досягнень, зокрема від інтернету, що обумовлює актуальність вивчення теми. Впровадження в наше життя глобальної мережі інтернет, призвело не тільки до появи інтернет ринків, а й інших структур необхідних для додаткового розвитку кампанії.

Проблемою розвитку інтернет-брендингу займалися такі вчені: Данилюк А.О. [1], Коровкін В.Л. [2], Ашманов І.В. [3], Попов А.Ф. [4], Наторіна А.О. [5], Райс Е. [6]. Однак, існує необхідність у подальшому вивченні практичних аспектів інтернет-брендингу, оскільки тема є недостатньо дослідженою. Тому мета роботи полягає у відображенні особливостей використання інтернет–брендингу при створенні і розвитку бренду компанії.

Більшість людей, обираючи ті чи інші товари для задоволення своїх потреб, акцентують свою увагу не на якості, поточному ринковому становищі, вартості товару і послуг, що надаються, характеристиці та параметрам товару, а на популярності і авторитеті продуктивної кампанії, торговій фірмі або продуктової марки. Будь–який товар, який з'являється на ринку, створює у споживача певне враження. Існує два підходи до формування споживчого враження: стихійний і керований. При стихійному підході товар може виявитися в невігідному положенні, оскільки думка у потенційного покупця формується на підставі власної оцінки, що передбачає неоцінену перевагу

товару і перебільшення недоліків. Керований підхід передбачає виділення даного товару з ряду подібних тобто акцентування уваги на його достоїнства і перевагу над усіма іншими. Такий підхід і є брендинг – створення і управління брендом [1, с.34].

Точного, єдиного, комплексного визначення бренду поки не існує. Провідний спеціаліст в області маркетингу Філіп Котлер дає таке визначення бренду: «Бренд – це назва, термін, знак, символ або малюнок, або їх поєднання, які покликані ідентифікувати товари або послуги певної групи торговців, тим самим допомагаючи відрізнити їх від товарів або послуг конкурентів» [2, с.57]. Виходячи з цього визначення можна зробити висновок, що бренд – це сукупність логотипу, слогану, видів продукції і безпосередньої взаємодії самого товару і споживача.

Нові технічні можливості, особливо активне поширення інтернету і поява електронної торгівлі, вносять свої корективи в розвиток бізнесу, формування рішення і бажання споживача робити ті чи інші покупки. Глобальна мережа надала постачальникам можливість додатково реалізовувати свою продукцію і отже створилася додаткова маркетингова конкуренція. Інтернет – це унікальне середовище, в якій в режимі реального часу можна отримати чіткі дані про ставлення споживача до бренду, здатність аналізувати переваги відвідувачів [3, с.465]

Інтернет-бренд (e-brand) – це набір характеристик товару або послуги, він визначається наступними параметрами [4, с.45]:

1. Достатність інформаційного наповнення web – сайту і вірний тон діалогу зі споживачем.
2. Персоніфікація рекламних повідомлень конкретному споживачеві, в залежності від соціального і демографічного портрета.
3. Високий ступінь юзабіліті інтернет-ресурсу.

Юзабіліті – це ефективність, продуктивність і зручність використання будь-якого інструменту діяльності. Для інтернет-магазину важливими властивостями юзабіліті є простота доступу до необхідної інформації, шляхи впливу індивідумів. Відмінними рисами інтернет-бренду від традиційного бренду є наступні параметри [5, с. 218]:

1. В інтернеті значення бренду зростає.
2. Нові характеристики бренду визначають його силу і успіх.
3. Зміст важливіше зовнішнього вигляду.
4. Значення маркетингу збільшується.
5. Лояльність споживачів до інтернет-бренду.
6. Взаємодія з брендом відбувається швидше.
7. Інтернет-бренд більш динамічний і глобальний.

Незважаючи на багато плюсів інтернет-брендингу, існують також і проблеми пов'язані безпосередньо з просування бренду в мережі інтернет. Багато фахівців у даному питанні, наприклад Е. Райс [6, с.12], стверджує, що звичайна не віртуальна компанія, що займається продажем товарів з використанням звичних маркетингових каналів, а також бажає продавати ці

товари в інтернеті, фактично послаблює свій бренд. Виходом з даної ситуації автор бачить у зміні назви бренду в мережі інтернет. Також, Е. Райс [6, с.13], виділяє найбільш оптимальний товар для електронної торгівлі: послуги, такі як банківське обслуговування, страхування та операції з акціями; товари широкого вжитку, виключаючи ексклюзивні товари і предмети розкоші; недорогі товари; товари, в достатку доступні у традиційних постачальників, наприклад книги і компакт-диски; товари, витрати на доставку яких незначні.

Для онлайн-компаній, які оперуються на ринку споживчих товарів та послуг, основною проблемою є подолання «віртуальності» власного існування в очах потенційних клієнтів. Саме тому є сенс використовувати традиційні види реклами, наприклад, рекламні щити. Наступна проблема, це нездатність споживача індивідуалізувати окремо взятий інтернет-бренд у зв'язку з великою кількістю на інтернет ринку інших брендів. Автоматично виникає наступна проблема, це проблема переходу з розряду віртуальних в матеріальні, тобто залишатись в свідомості споживача навіть після виходу з мережі. І тут виникає фінансова проблема, маса непередбачених витрат: розкрутка та створення самого бренду, незалежного від інтернету.

Велика кількість безкоштовної і легкодоступної інформації свідчить про те, що споживачі можуть легко порівнювати ціни в різних країнах світу, а також отримувати масу інформації про якість товару, його надійності та супутніх послугах. Ця інформація дозволяє з легкістю оцінити структуру витрат виробника, тобто покупці можуть проаналізувати всі його витрати і визначити, наскільки адекватно встановлені ціни. Озброєні подібною інформацією споживачі можуть чинити тиск як на традиційних виробників, так і на компанії, що займаються торгівлею в інтернеті.

З огляду на всі позитивні і негативні аспекти інтернет-брендингу, можна зробити наступні висновки: інтернет відіграватиме провідну роль при створенні і просуванні бренду. Бренди ж, які хочуть також стати частиною життя своїх споживачів, повинні будуть вийти з «онлайн режиму» для встановлення зв'язку з цільовою аудиторією. Компанії будуть шукати нові способи використання інтернет-ресурсів для взаємодії зі споживачами.

Література

1. Данилюк А.О. Бренд в Інтернете, или особенности коммуникативной среды / [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://klubok.net/article231.htm>
2. Коровкин В. Л. Бренд в Інтернете: детство, отрочество, юность // Мир Internet. – 2009. №6-7. – С. 57–58.
3. Ашманов И.В. Оптимизация и продвижение сайтов в поисковых системах / И.В. Ашманов, А.К. Иванов. – 3-е изд., испр. и доп. – СПб. : Питер, 2011. – 465–468 с.
4. Попов А.Ф. Бренд в Інтернете, или особенности коммуникативной среды/ [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.hr-portal.ru/article/brend-v-internete-ili-osobennosti-kommunikativnoy-sredy.htm>.

5. Наторіна А.О. Доцільність використання підприємством інтернет-реклами / А.О. Наторіна // I Міжнародна науково-практична конференція викладачів, аспірантів, студентів «Сучасний розвиток бізнесу в умовах всесвітньої інтеграції». – Єгипет, Шарм-Ель-Шейх. – 2012. – Т.1. – С.217-219.

6. Э.Райс. 22 Непреложных закона маркетинга / [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://vk.com/doc198667109_192770767.htm.

Меджибовська Н.С.

д.е.н., професор

Одеський національний економічний університет

ПОТЕНЦІАЛ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ КРАУДФАНДИНГУ В УКРАЇНІ

Краудфандінг став інструментом фінансування як бізнес-проектів, так і заходів в світі мистецтва, науки, благодійності тощо, і показує дуже стрімкий темп розвитку. Вчені визначають краудфандінг як «відкритий заклик, в основному через Інтернет, для надання фінансових ресурсів або у вигляді пожертвувань або в обмін на будь-яку форму винагороди і/або права голосу в цілях підтримки ініціатив для конкретних цілей» [1], а також як «процес фінансування проекту, ініційований однією стороною, шляхом запиту та отримання невеликих внесків від багатьох сторін в обмін на щось, що має цінність для цих сторін» [2]. Незалежно від форми винагороди (подяка, цінні призи, частка участі в прибутку компанії, дивіденди тощо), краудфандінг на даний момент зайняв гідне місце серед інструментів фінансування.

Проведемо аналіз можливості застосування краудфандінгу для фінансування малого бізнесу в Україні. З одного боку, краудфандінгі проекти часто націлені, по-перше, на здійснення інновацій на етапі досліджень і розробки, по-друге, на організацію стартапів, тобто на запуск особливого типу бізнесу з амбітними цілями розвитку і масштабування.

З цієї точки зору, хоча стартапи можуть вважатися підприємствами малого бізнесу, не всі підприємства малого бізнесу є стартапами. Нижче розглянемо основні відмінності підприємств малого бізнесу від стартапів [3]:

1. Масштаб. Засновник малого бізнесу обмежує свою діяльність комфортними для себе рамками (невеликий магазин, мале виробництво тощо) та зосереджується на обслуговуванні певного кола клієнтів. Стартап, як правило, не обмежує масштаби своєї діяльності і націлений на завоювання якомога більшої частки ринку.

2. Інновації. Малий бізнес не претендує на унікальність, тому може використовувати готові рішення. Для стартапу інновації є наріжним каменем, основною рушійною силою і метою розвитку.

3. Темпи зростання. Метою малого бізнесу, як, втім, і будь-якого бізнесу, є прибуток. З ростом прибутку розширюються його масштаби, тобто зростання відбувається в міру "дорослішання" компанії. Стартап повинен рости максимально швидко і досить агресивно завойовувати глобальний ринок.

4. Прибуток. Як уже сказано вище, малий бізнес націлений на отримання прибутку, причому з ранніх етапів розвитку компанії. Для стартапу пріоритетна мета – випуск продукту, який сподобається споживачам і завоює ринок. Якщо ця мета досягнута, то прибуток компанії буде незрівнянно вище прибутку малого підприємства.

5. Фінансування. Хоча для розвитку малого бізнесу використовуються не тільки особисті, але і залучені кошти, його метою є досягнення самодостатності і самоокупності. Стартапи більш гостро потребують додаткового капіталу, оскільки їх цілі більш амбітні і вимагають якнайшвидшого виходу продукту на ринок. У зв'язку з цим стартапи більш активно залучають кошти з зовнішніх джерел.

6. Технології. Для розвитку малого бізнесу використовуються стандартні технології – як виробничі, так і управлінські. Для стартапу технології найчастіше складають основний продукт, або активно використовуються для досягнення швидкого зростання і масштабування.

7. Життєвий цикл підприємства. Малі підприємства, хоча і схильні до високого рівня ризику, більш життєздатні, ніж стартапи. За оцінкою експертів, 92% стартапів закриваються в перші три роки при рівні даного показника в 32% для підприємств малого бізнесу.

8. Команда і керівництво. Малий бізнес зазвичай наймає стільки співробітників, скільки необхідно для нормального функціонування підприємства. Як було сказано вище, стартап розвивається прискореними темпами, тому працює з усе зростаючою кількістю співробітників, інвесторів, директорів та інших зацікавлених осіб. Зрозуміло, що для управління штатом, що постійно розширюється, керівник повинен удосконалювати свої лідерські та управлінські якості.

9. Відповідальність керівника. У малому бізнесі основною метою підприємця є досягнення стабільності. Стартап залучає кошти зовнішніх інвесторів, тому приймає на себе додаткові зобов'язання перед інвесторами, тому його відповідальність не обмежується зобов'язаннями перед командою, сім'єю і громадськістю, як у випадку з малим бізнесом.

10. Стратегія виходу. Малий бізнес, в більшості своїй, має довготривалі цілі, часто передається у спадок або продається іншій зацікавленій особі. Стартап зазвичай переходить на наступний етап шляхом правочину з продажу (зазвичай – злиття і поглинання) або проведенням публічного продажу акцій (IPO).

Оцінюючи можливість застосування краудфандінгу для фінансування малого бізнесу в Україні, слід врахувати ситуацію, що сталася на даний момент. Перше, фінансування малого бізнесу, який не є стартапом, особливо технологічним, не повною мірою відповідає цілям венчурних фондів та бізнес-ангелів. Більш того, ця галузь фінансування ще не цілком розвинена в Україні. Друге, банківське кредитування дещо обмежено для представників малого бізнесу. Третє, в Україні краудфандінг тільки починає розвиватися. Українські технологічні стартапи знаходять своє фінансування на зарубіжних краудфандінгових платформах, а платформи, що існують в Україні, по-перше, націлені, в більшості своїй, на фінансування соціальних проєктів, по-друге, не набрали ще критичної маси проєктів і прихильників. Крім того, традиції фінансування, особливо, акціонування підприємств, знаходяться ще на стадії зародження.

Вдалою ідеєю, з нашої точки зору, є розвиток Приватбанком нового способу колективного фінансування – КУБ (кредити українському бізнесу), за допомогою якого дрібні і середні компанії можуть позичати кошти у клієнтів Приватбанку за умови виплати їм відсотків за користування кредитом. Всі гарантії діляться між банком і страховою компанією, а проєкти для фінансування ретельно відбираються провідними фахівцями Приватбанку, базуючись у першу чергу на поточних характеристиках бізнесу та перспективах його розвитку, а не на заставах [4].

Виходячи з вищесказаного, найбільший успіх при фінансуванні малого бізнесу в Україні за допомогою краудфандінгу можуть мати проєкти локального бізнесу, що орієнтований на задоволення потреб споживачів місцевої громади. З нашої точки зору, люди більш схильне поставляться до фінансування проєктів, що знаходяться в безпосередній близькості від місця їх проживання.

Література

1. Schwienbacher A. Crowdfunding of small entrepreneurial ventures / A. Schwienbacher, B. Larralde // *The Oxford Handbook of Entrepreneurial Finance*. – Oxford University Press, 2012. – P. 369-391.
2. Rubinton B. J. Crowdfunding: disintermediated investment banking [Електронний ресурс] / Brian Rubinton // *Munich Personal RePEc Archive*. – 2011. – Режим доступу до ресурсу: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/31649/>.
3. Шумахер-Ходж М. Чем стартап отличается от малого бизнеса? / М. Шумахер-Ходж // *Вестник стартапов*. – 2015. – № 1 (1). – С. 64-66.
4. Кабачинский И. Не Kickstarter: как будет работать коллективное кредитование от ПриватБанка [Електронний ресурс] / И. Кабачинский, О. Левкович // *Forbes. Україна*. – 2016. – Режим доступу до ресурсу: <http://forbes.net.ua/business/1412732-ne-kickstarter-kak-budet-rabotat-kollektivnoe-kreditovanie-ot-privatbanka>.

Охріменко І.В.

д.е.н., професор

Київський кооперативний інститут бізнесу і права

УДОСКОНАЛЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Логіка подальшого розвитку економічних відносин в аграрній сфері економіки потребує створення якісно нових господарсько-виробничих формувань та управлінських систем з ефективно налагодженими внутрішніми та зовнішніми взаємовідносинами. Цей процес повинен іти безперервно – підприємства в ринковій системі функціонують в процесі постійної адаптації їх діяльності, а звідси і системи управління, до динамічних змін підприємницького середовища.

Виходячи з методології системного підходу будь-яке підприємство або організація являє собою відкриту систему, яка перетворює вхідні величини (сировина, праця, особливості землі) в продукцію. Звідси система управління виробничою діяльністю підприємства називається операційною і є центральною ланкою. Вона базується на основі поділу (вертикального і горизонтального) праці і поєднання в просторі і часі засобів і предметів праці тобто організації діяльності.

Ринкові умови постійно вимагають зміни підходів до організації діяльності підприємницьких формувань та їх внутрішньогосподарських структурних одиниць: рослинницьких підрозділів, тваринницьких ферм, переробних виробництв, сервісних тощо.

Частина нинішніх сільськогосподарських підприємств мають великі розміри, широку виробничо-збутову диверсифікацію. Їх діяльність відзначається істотними технологічними, економічними, природними і організаційними особливостями, які слід враховувати в ході організації господарського управління.

Наявність великих за розмірами господарств, складна структура та неоднорідність їх внутрішнього середовища зумовлює необхідність розгляду системи управління як окремої складової підприємницької діяльності.

Об'єктивна необхідність адаптації управління сільськогосподарським підприємством до нових умов породжена:

- визначенням основних шляхів управління сільськогосподарським підприємством при переході від переважно централізованого прийняття стратегічних та частково централізованого прийняття оперативно-тактичних управлінських рішень до повністю децентралізованого управління стратегією розвитку та поточною діяльністю сільськогосподарського підприємства;
- визначенням переліку, змісту та механізмів здійснення конкретних заходів, кінцевим результатом яких було б створення адекватного новим економічним реаліям управління сільськогосподарським підприємством і

забезпечення в такий спосіб його високої прибутковості та належного рівня оплати праці персоналу.

Спрямування адаптаційних заходів може мати наступний характер:

- зовнішні адаптаційні заходи (зовнішня адаптація) спрямовуються на забезпечення пристосування управління сільськогосподарським підприємством до якісних змін та динамічного характеру зовнішнього економічного середовища;
- внутрішні адаптаційні заходи (внутрішня адаптація) спрямовуються на пристосування управління підрозділами підприємства до ринкових засад ведення виробничо-збутової діяльності.

Форми зовнішньої адаптації передбачають пасивну адаптацію – розроблення досконалої маркетингової стратегії сільськогосподарського підприємства на основі довгострокового прогнозу ринкової кон'юнктури ресурсних та продуктових ринків та активну адаптацію – розроблення досконалої інтеграційної стратегії сільськогосподарського підприємства як засобу свідомої організації та цілеспрямованого управління сільськогосподарським ринком та його продуктовими складовими.

Внутрішня адаптація, в свою чергу, також має форми: пасивна – перебудова внутрішньої організаційно-управлінської структури сільськогосподарського підприємства на засадах надання підрозділам функцій та делегування повноважень центрів відповідальності та активна – перебудова внутрішньої організаційно-управлінської структури сільськогосподарського підприємства на засадах корпоратизації шляхом перетворення центру управління на агрохолдинг, а підрозділів (центрів відповідальності) на дочірні підприємства.

Перелік та послідовність здійснення адаптаційних заходів зовнішнього спрямування (зовнішньої адаптації) для пасивної адаптації передбачає:

- визначення організаційного варіанту підготовки довгострокового прогнозу кон'юнктури продуктових ринків;
- інформаційне забезпечення підготовки довгострокового прогнозу;
- опрацювання та уточнення прогнозу попиту і пропозиції;
- опрацювання та уточнення прогнозу кон'юнктури ресурсних ринків;
- опрацювання і уточнення прогнозу дохідності та рентабельності сільськогосподарської продукції;
- розроблення організаційного бізнес-плану сільськогосподарського підприємства з деталізованим фінансовим планом та визначенням диференційованої цінової політики.

Для активної адаптації заходи будуть наступними:

- аналіз та оцінка горизонтальних та вертикальних інтеграційних зв'язків сільськогосподарського підприємства;
- обґрунтування організаційних форм та обсягів горизонтальної інтеграції сільськогосподарського підприємства;

- обґрунтування організаційних форм та обсягів вертикальної інтеграції сільськогосподарського підприємства;
- вибір інтегратора при вертикальній інтеграції;
- розробка проектів та укладання контрактів про інтеграцію;
- ініціювання створення галузевих та міжгалузевих професійних об'єднань виробників та організація розроблення відповідної нормативно-правової бази.

Перелік та послідовність здійснення адаптаційних заходів внутрішнього спрямування для пасивної адаптації передбачатиме:

- розроблення проектів внутрігосподарських регулюючих нормативно-правових документів: положень про внутрігосподарські економічні відносини, про підрозділи (центри відповідальності), про нормування та оплату праці, наказу про облікову політику, наказу про економічну роботу;
- обговорення та прийняття (затвердження) внутрішньогосподарських регулюючих документів;
- розроблення проектів річних бюджетів підрозділів (центрів відповідальності);
- обговорення проектів річних бюджетів підрозділів (центрів відповідальності);
- розроблення проектів внутрішньогосподарських договорів адміністрації з підрозділами (центрами відповідальності);
- підписання внутрішньогосподарських договорів адміністрації з підрозділами (центрами відповідальності) з одночасним прийняттям бюджетів в їх складі.

Для активної адаптації:

- поглиблений аналіз організаційно-управлінської структури управління та ступеню самостійності підрозділів (центрів відповідальності);
- визначення орієнтовного складу дочірніх підприємств;
- підготовка проектів положень про агрохолдинг та дочірні підприємства;
- обговорення проектів положень про холдинг та дочірні підприємства;
- підготовка установчих документів;
- реєстрація юридичних осіб;
- організація функціонування холдингу.

Олійник О.С.

старший викладач

Кам'янець-Подільського національного університету ім. Івана Огієнка

РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОСОБЛИВИЙ НАПРЯМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

В період реформування економіки України виникла гостра необхідність в розвитку персоналу при допомозі різних шляхів, до головних з них можна віднести:

- виявлення та використання прихованих можливостей працівників;
- широке розкриття потенціалу працівника;
- реалізація всіх можливостей персоналу, і потенційних в тому числі;
- постійне вдосконалення кожного працівника, а також ускладнення стану його та персоналу загалом.

Деякі науковці стверджують, що розвиток персоналу – це сукупність заходів щодо набуття і підвищення кваліфікації працівників, а саме: навчання, яке у формі загального і професійного навчання дає необхідні знання, навички і досвід; підвищення кваліфікації, тобто поліпшення професійних знань і навичок у зв'язку з розвитком науково-технічного прогресу; перекваліфікація, що, по суті, дає друге навчання, тобто професійна профорієнтація, можливість освоїти нову спеціальність; навчання в школі управління і керівництва, що дає необхідні знання і підготовку для призначення на керівну посаду і формування кар'єри керівника [1, с.90].

Розвиток персоналу потребує його управління. Для ефективного управління персоналом необхідно його здійснювати на різних рівнях, а саме: оцінювати наявний трудовий потенціал, потребу в ньому та проводити процес порівняння трудовий потенціал персоналу.

Оцінювати наявний трудовий потенціал персоналу необхідно за допомогою визначення рівня знань, рівня вмінь та практичних навичок з врахуванням досвіду персоналу. Оцінювання потреб в персоналі здійснюється з врахуванням цілей, беручи до уваги завдання та стратегії підприємства.

Порівняння трудового потенціалу персоналу здійснюється шляхом зрівняння фактичних характеристик з необхідними, враховуючи потреби підприємства.

Таким чином, управління розвитком персоналу є процес багатогранний, широкоохоплюючий і різносторонній. Працівники підприємства працюють з різними планами, бажаннями, ідеями, прагненнями і цілями. Розвиток персоналу передбачає цілий ряд мотиваційних елементів. Всі мотиваційні чинники сформовані в дві групи, а саме бажання і прагнення. До бажань працівники відносять збереження роботи, посади, службового статусу у відповідності з чинним законодавством України. Також до бажань працівники відносять розширення кола спілкування, так як при допомозі спілкування людина частково реалізовує свої здібності. Встановлення нових контактів є

одним із пріоритетів деяких співробітників, що в деякій мірі приносить не тільки моральне задоволення.

Самовдосконалення являється одним із головних чинників для самих прогресивних робітників та інженерно-технічних працівників. Частина персоналу підприємства бажають нових знань та інновацій. Цим самим вони втілюють в життя свої нереалізовані плани та надії.

До прагнень нашого персоналу відноситься:

- кар'єрне зростання;
- розширення повноважень;
- підвищення рівня оплати праці.

Дані чинники спонукають працівників підприємства до постійного свого рівнопланового розвитку. Розвиток персоналу підприємства являється процесом багатограним, а тому здійснюється різними шляхами, які сформовані в різні моделі. Основні моделі розвитку персоналу, що широко застосовуються на практиці.

Важливим напрямом роботи підприємства є постійний аудит персоналу, що є основою моделі конкурентних переваг розвитку персоналу. Дана модель передбачає постійний контроль за працівниками, оцінка знань, навичок та здібностей персоналу, а також встановлення адекватності працівників на підприємстві.

Ліквідація важкої праці, автоматизація та механізація всіх процесів, соціальна підтримка, покращення умов праці та відпочинку, тобто підвищення якості трудового життя персоналу складає наступну модель розвитку персоналу – модель підтримки працівників. Дана модель націлена на підвищення внутрішньої мотивації персоналу.

На підприємствах де господарювання здійснюється при допомозі принципів із дотриманням етичних, правових, благодійних, природоохоронних, комерційних та громадських їм притаманна модель підтримки суспільства, яка мало поширена в теперішній час на українських підприємствах.

Модель – концепція людського розвитку включає найкращі характеристики попередніх моделей і напрямок її ґрунтується на багатограний розвиток працівників, що потребує фінансові, управлінські та організаційні вкладення.

Таким чином, розвиток персоналу на нашу думку, повинен здійснюватись у відповідності до стратегій підприємства, його можливостей і з врахуванням пропозицій працівників.

Література

1. Завіновська Г.Т. Економіка праці: навч. посіб. / Г.Т. Завіновська. – К.: КНЕУ, 2006. – 300 с.

Парфентьєва О.Г.

асистент

Національний транспортний університет

МЕХАНІЗМ ДІАГНОСТИКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ АТП

Незважаючи на чисельність методів та підходів до проведення економічної діагностики підприємства, які пропонуються вченими – економістами [1-10], немає єдиного методу та певної моделі, які б допомогли здійснити економічну діагностику потенціалу розвитку підприємства, зокрема автомобільного транспорту.

За результатами проведених досліджень аналізу літературних джерел [1-10] щодо методів та моделей економічної діагностики, виникають їх загальні недоліки, а саме:

- відсутність галузевої специфіки підприємств, які діагностуються;
- суб'єктивне ставлення до формування показників оцінки;
- відсутність достатньої кількості інформації для розрахунку показників;
- проблема в достовірності отриманої інформації;
- неточне визначення нормативних значень економічних показників;
- відсутність джерела, яке б описувало методiku проведення економічної діагностики потенціалу розвитку.

Відповідно до результатів досліджень за даною полемікою, під час економічної діагностики можуть використовуватись найрізноманітніші прийоми, методи та моделі як економічного, стратегічного так і фінансового аналізу.

Спираючись на аналіз економічних праць вчених – економістів [1-10], також варто зазначити, що діагностику потенціалу розвитку підприємства можливо проводити у формі комплексного, поетапного і поелементного дослідження.

Якість проведення економічної діагностики потенціалу розвитку визначається переліком відповідних показників економічної діяльності підприємства. Не існує певного переліку показників та їх кількості для проведення економічної діагностики потенціалу розвитку підприємства. Кожен науковець трактує їх по-різному. Різні показники, а також їх якість не завжди відповідають цілям досліджень.

Стан та діяльність підприємства можна діагностувати за певними показниками, які відображають стан, функціонування і розвиток економічної системи і можуть бути як кількісними, так і якісними.

Показники стану характеризують наявність тих чи інших функцій, зв'язків, підрозділів, властивостей, кваліфікаційних ознак, технічних засобів, інформаційних масивів, тощо. Це показники статичні, показники, що фіксують миттєвість в різних процесах функціонування та розвитку.

Інша група показників – відображає зміни, які відбуваються в системі.

Для проведення діагностики потенціалу розвитку підприємств можуть бути використані показники, як першої так і другої групи.

Перелік показників, які розраховують при економічній діагностиці потенціалу розвитку підприємства залежить від об'єкта діагностики, його складових та умов функціонування організації в процесі проведення економічної діагностики. Тому, якість проведення економічної діагностики визначається саме набором цих оціночних детермінант.

В більшості методик діагностики основна увага приділяється дослідженню тільки фінансових показників, які присутні в офіційній бухгалтерській звітності. Фінансово орієнтовані системи показників не охоплюють у повній мірі комплексності процесів підприємства. Для діагностики потенціалу розвитку підприємства рекомендується враховувати також і показники діяльності інших підсистем підприємства - підсистем «виробництва», «маркетингу» та «управління», ґрунтуючись на даних аналізу господарської діяльності підприємства та результатах маркетингових досліджень. Таким чином, збалансована система показників діагностики є своєрідним засобом моніторингу та ефективним інструментом як поточного, так і стратегічного управління діяльністю підприємства.

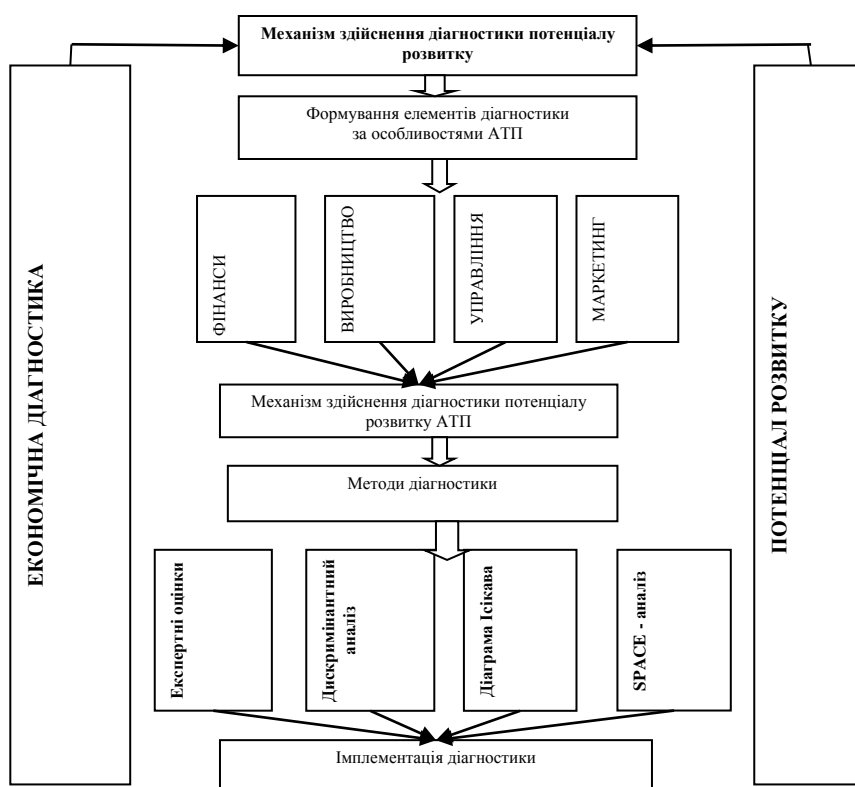


Рис. 1 - Механізм здійснення діагностики потенціалу розвитку

Кількість показників повинна бути невеликою, оскільки тільки в такий спосіб можна, з одного боку, створити передумови для оперативності і комплексності діагностики потенціалу розвитку, а з іншого боку уникнути надмірної трудомісткості і виключити суперечливість висновків.

З вище перерахованого пропонуємо механізм здійснення діагностики потенціалу розвитку підприємства, зокрема для підприємств АТП, який представлено на рис. 1.

Отже, діагностика потенціалу розвитку підприємства потребує наявності методики її проведення, сформовані системи критеріїв, які спроможні відобразити стан потенціалу розвитку підприємства, оптимальні та граничні значення меж його змін з урахуванням чинників, що впливають на нього в той чи інший період часу.

Література

1. Ансофф И.М. Стратегическое управление: [навч. посіб.] / И.М. Ансофф. - М. : Экономика, 1989. - 519 с.
- Гетьман О.О. Економічна діагностика: [навч. посіб.] / О. Гетьман, В. Шаповал. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 307 с.
3. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / [М. А. Болух, В. З. Бурчевський, М. І. Горбаток та ін.] за ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка. — К. : КНЕУ, 2003. — 556 с.
4. Загорна Т.О. Економічна діагностика: [навч. посіб.] / Тетяна Олегівна Загорна. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 400 с.
5. Івахненко В.М. Курс економічного аналізу: [навч. посіб.] / Валентин Михайлович Івахненко. – К. : Знання, 2006. – 261 с.
6. Кузьмін О.Є. Економічна діагностика: [навч. посіб.] / О. Кузьмін, О. Мельник. – К. : Знання, 2012. – 318 с.
7. Мних Є.В. Економічний аналіз: [підруч.] / Євген Володимирович Мних. – К. : Центр учбової літератури, 2003. – 412 с.
8. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: [навч. посіб.] / Федонін О.С., Репіна І.М., Олексюк О.І. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.
9. Швиданенко Г.О. Бізнес – діагностика підприємства: [навч. посіб.] / [Швиданенко Г.О., Дмитренко А.І., Олексюк О.І.] – К. : КНЕУ, 2008. – 344 с.
10. Шелегеда Б.Г. Экономическая диагностика: [курс лекцій] / Б. Шелегеда, Н. Касьянова. – Донецьк. : ДИЭХП, 2002. – 114 с.

Добровольский В. В.
старший викладач, к. е. н.

Власенко А.В.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ГОТЕЛЬНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

Основною ланкою економічної системи виступає підприємство, на якому створюється потрібна суспільству продукція і надаються необхідні послуги. У

процесі реалізації продукції підприємства вступають у різні економічні відносини, пов'язані зі своїми інтересами і діями об'єктивних економічних законів.

Економіка підприємств ресторанно-готельного бізнесу та туризму спрямована на вивчення всієї системи економічних відносин даних підприємств у сфері послуг.

В умовах посилення конкуренції керівництву готелю потрібно організувати роботу таким чином, щоб готель функціонував більш ефективно, ніж його конкуренти. Однак рішення цієї проблеми не може обмежуватися лише простим збільшенням обсягу продажу і розширенням переліку послуг, що надаються. Не менш важлива і якість їх надання, найбільш повне задоволення споживчих запитів і, найголовніше, перспективне стратегічне планування. У зв'язку з цим питання розгляду специфічних особливостей системи управління готелем і визначення головних принципів управління ним набуває значної актуальності.

У загальному вигляді управління включає чотири етапи: визначення мети, планування, контроль за виконанням і оцінку результатів [1].

Управління підприємством є окремим випадком управління і являє собою свідомий і цілеспрямований вплив на працівників і підприємство в цілому з метою досягнення високих кінцевих результатів фінансово-економічної діяльності.

Сучасне готельне підприємство надає споживачам не тільки послуги проживання та харчування, а й широкий спектр послуг транспорту, зв'язку, розваг, спортивні послуги, послуги салонів краси тощо. Фактично готельні підприємства в структурі індустрії туризму виконують ключові функції, так як формують і пропонують споживачам комплексний готельний продукт, у формуванні та просуванні якого беруть участь всі сектори й елементи індустрії туризму.

За визначенням Всесвітньої туристичної організації, готелі - це колективні засоби розміщення, що складаються з певної кількості номерів, що мають єдине керівництво, надають певні послуги і згруповані в класи і категорії відповідно до наданих послуг і наявного устаткування [2].

За даними Державної служби статистики України, в Україні в 2015 р. функціонувало 2645 готелів та аналогічних засобів розміщення [3].

Сучасний стан готельних підприємств характеризується несталими тенденціями розвитку, а саме сезонним коливанням попиту, недосконалою політикою ціноутворення, відсутністю досконалих систем накопичення обліково-економічної інформації тощо. Основною причиною зазначених недоліків є відсутність гнучкості урахування вимог споживача, а також застарілі методи управління готельними підприємствами.

Особливості готельних підприємств як об'єктів управління, зовнішні і внутрішні чинники їх діяльності є основою, на якій повинна будуватися методологія управління. Отже, управління готелем можна визначити як вид професійно здійснюваної діяльності, спрямованої на досягнення в ході

господарської діяльності підприємства наміченої мети шляхом раціонального використання матеріальних і трудових ресурсів із застосуванням принципів, функцій і методів управління.

На основі аналізу концептуальних положень управління готельними підприємствами можна визначити деякі принципи управління готелем.

Принцип ранжирування факторів, що визначають особливості діяльності готельного підприємства. При реалізації окремих функцій управління готельним підприємством необхідно ранжувати фактори, що визначають характер майбутніх готельних послуг. Відбір стратегічно важливих факторів визначає структуру сегментів споживання і розділяє конкурентів на регіональному ринку.

Принцип поділу інтересів гостей. Майновий комплекс готелю повинен відповідати нормам і стандартам, що пред'являються до організації надання готельних послуг різним категоріям населення.

Принцип структурованості набору послуг. Запропонований набір послуг готелю може періодично змінюватися, але повинен зберігати певну сталість, щоб завжди відповідати запитам гостей.

Принцип збереження функцій управління. Кожний новий напрям готельних послуг має супроводжуватися призначенням окремих працівників, які повинні зберегти послідовність і темпи реалізації управлінських рішень щодо створення нової послуги. Крім того, необхідно підтримувати орієнтацію готелю на попит і пропозицію ринку, на запити конкретних споживачів і організацію пропозиції тих видів послуг, які користуються попитом і можуть принести готелі намічений прибуток [4].

Метою управління готелем є постійне подолання ризику, для чого необхідна наявність певних матеріальних засобів і надання певної свободи і самостійності в господарській діяльності з метою швидкого реагування і адаптації до умов, що змінюються. Кінцевою метою управління є забезпечення прибутковості шляхом раціональної організації процесів обслуговування.

Прибуток створює певні гарантії подальшого функціонування готелю, оскільки тільки прибуток і його накопичення дозволяє обмежити і подолати ризики, пов'язані з реалізацією послуг на ринку. Ситуація на ринку постійно змінюється, відбуваються зміни конкурентного середовища, зміни в умовах і формах фінансування, економічної ситуації в країні в цілому.

У зв'язку з цим до завдань управління готелем відносяться:

- забезпечення автоматизації діяльності;
- підготовка висококваліфікованого обслуговуючого персоналу;
- стимулювання праці співробітників;
- контроль за ефективною діяльністю готелю, координація роботи всіх його підрозділів;
- визначення конкретних цілей розвитку;
- розробка стратегії розвитку і системи заходів щодо її реалізації;
- контроль за виконанням поставлених завдань.

Крім того, управління готельним підприємством також має включати деякі додаткові положення. Управління готелем:

- ґрунтується на взаємодії споживача з послугою і враховує процедуру участі споживача у формуванні послуги;
- включає всі розроблені інструменти управління і структурує управлінські впливи, сприяючи підвищенню прибутковості підприємства, розширенню номенклатури послуг та вдосконалення якості обслуговування;
- відповідає вимогам абсолютної прозорості для управлінського контролю [5].

Таким чином, під управлінням готелем слід розуміти професійну діяльність, спрямовану на ефективну реалізацію методів і функцій управління з метою забезпечення ефективного функціонування готелю. При цьому ефективність управління готельним підприємством можна визначити як ступінь досягнення в ході господарської діяльності готелю наміченої мети шляхом раціонального використання матеріальних, трудових та інших ресурсів із застосуванням принципів, функцій і методів управління підприємством.

Література

1. Янкевич В.С. Маркетинг в гостиничной индустрии и туризме / В.С. Янкевич, Н.Л. Безрукова. - М.: Финансы и статистика, 2007. – 371 с.
2. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства / Л.В. Балабанова. - Донецьк : ДонДУЕТ, 2005. — 144 с.
3. В Украине сократилось количество гостиниц и баз отдыха: [Электронный ресурс] - Режим доступа: <http://ubr.ua/market/real-estate/v-ukraine-sokratilos-kolichestvo-gostinic-i-baz-otdyha-337942>.
4. Нечаюк Л.І. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент: навч. посіб. / Л.І. Нечаюк, Н.О. Нечаюк. – К.: Центр навч. л-ри, 2006. – 348 с.
5. Понятие управления гостиничным комплексом и его составляющие. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://4tyr.com/biznes-gostinitsa-hotel/39-ponyatie-upravleniya-gostinichnym-kompleksom-iegosostavlyayuschie.htm>

Заїка Ю.А.

асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПОВЕДІНКУ ПІДПРИЄМСТВА

Трансформаційні процеси, які відбуваються в Україні на теперішній час і пов'язані із стрімким ростом курсу валюти, роблять значення категорії «поведінка підприємства» досить актуальним у сучасних умовах. Оскільки копіювання поведінки закордонних підприємств в умовах існуючого хаосу в

нашій країні неможливе, то необхідно підібрати власну поведінку для підприємства, взявши за основу фактори впливу на неї.

Провідними вченими (Н.Шибасова, О.Міклуха, Г.Капленко, Н.Карачина), що досліджували дану проблематику, було сформовано комплекс факторів впливу на економічну поведінку підприємства.

На думку Н.Шибасової [1, с.5], умови що впливають на економічну поведінку підприємств в ринковій економіці, можна поділити на підгрупи: інституціональні, функціональні (внутрішні і зовнішні)

Вченим О. Міклуха [2, с.188] виділено такі фактори впливу на економічну поведінку підприємства: нормативні; операційні; інвестиційні; фінансові.

Г. Капленко [3, с. 15] відзначає, що формуванню ефективної економічної поведінки підприємства перешкоджають такі фактори:

- неефективність системи управління підприємством;
- низький рівень відповідальності керівників підприємства за прийняття рішень;
- незабезпеченість єдності підприємства як майнового комплексу;
- відсутність достовірної інформації про фінансово – економічне становище для акціонерів і керівників підприємства.

Н. Карачина [4, с. 126] виділяє такі фактори впливу на економічну поведінку підприємства:

- об'єктивні (виробничо – технологічні; господарські за типом власності і галузевою приналежністю підприємства; фінансові; платоспроможності споживачів; потенціалу постачальників; інформаційні; податкові; нормативно – законодавчі)
- суб'єктивні (управлінські; трудового потенціалу; корпоративні);
- інституціональні (формальні і неформальні норми; взаємні очікування)

Враховуючи думку вітчизняних науковців [3, с. 15; 4, с. 126] та власні спостереження надано узагальнену і доповнену сукупність факторів, які впливають на економічну поведінку підприємства.

Фактори впливу на економічну поведінку підприємства:

Функціональні фактори, що впливають на економічну поведінку підприємства – сукупність макроекономічних і мікроекономічних факторів, які в свою чергу поділяються на зовнішні і внутрішні складові.

Макроекономічні фактори:

- податкові;
- нормативно – законодавчі (дієвість законодавства);
- фінансовий (стабільність фінансово – економічного розвитку держави)
- об'єм попиту на продукцію;
- рівень інфляції;
- рівень зайнятості населення у різних галузях діяльності;
- міжнародні інвестиції;
- зацікавленість інвесторів в українському ринку;
- експортно – імпортна політика;

- запровадження державних реформ;
- корупція;
- міжнародні події і тенденції;
- курс валют.

Мікроекономічні фактори:

а) внутрішньо – об'єктивні:

- виробничо – технологічні (характер продукції);
- господарські (за типом власності і галузевою приналежністю підприємства);
- фінансові (ліквідність, рівень ділової активності, фінансової стійкості, рентабельності і інші);
- якість управління і організації роботи внутрішніх служб (інформаційної, транспортної, постачання і збуту, складської та ін)

- ресурсний потенціал;
- рекламна діяльність;
- стратегічне планування;

б) внутрішньо – суб'єктивні:

- корпоративний (ступень узгодженості інтересів учасників корпорації);
- управлінський;
- система оплати праці, матеріального і соціального стимулювання персоналу

склад, рівень підготовки, мотивація і кваліфікація персоналу

в) зовнішньо – об'єктивні:

- платоспроможності споживачів;
- потенціалу постачальників;
- інформаційні фактори;
- конкуренція;
- монополія.

Інституціональні, що впливають на економічну поведінку підприємства - настанови, вказівки, фактори, пов'язані з управлінням, регулюванням окремих складових підприємства.

До таких факторів можна віднести неповноту і асиметричність інформації, обмежену раціональність керівництва, невизначеність оточуючого середовища, неповний захист прав власності, рекламні заходи, логістичний менеджмент і ін.

Економічну поведінку підприємства треба розглядати як сукупність інституціональних і функціональних умов. Формування економічної поведінки розпочинається із визначення основних напрямів діяльності підприємства і відповідного його призначення і галузевої приналежності.

Література

1. Шibaєва Н.В. Особливості економічної поведінки суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації економіки: автореф. дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / Н. В. Шibaєва. – Х., 2002. – 16 с.

2. Міклуха О.Л. Моделювання стратегії управління підприємством в умовах надзвичайної діяльності / Л.О. Міклуха // Вісник Українського державного університету водного господарства та природокористування, Економіка. Збірник наукових праць. Випуск 11. – Рівне: УДУВГП, 2014. – С. 185 – 190.

3. Капленко Г.В. Формування економічної поведінки підприємства: монографія / Г.В. Капленко. – Л., 2005. – 243 с.

4. Карачина Н.П. Економічна поведінка машинобудівельних підприємств: теорія, методологія, практика управління: монографія / Н.П. Карачина. – Вінниця: Книга – Вега, 2010. – 416 с.

Паньків О.М.

Національний університет біоресурсів і природокористування України

БІРЖОВА ТОРГІВЛЯ ЯК ФОРМА ОПТОВОЇ ТОРГІВЛІ

Актуальність Біржова діяльність виступає складним механізмом чутливо реагує на всі соціально-економічні, політичні та соціопсихологічні процеси, що відбуваються в країні та є провідною ланкою ринкової економіки. Вона є індикатором ціноутворення в суспільстві. Рівень ділової активності на біржі свідчить як про економічну стабільність країни, так і про наявність фінансової та економічної кризи у світі. [1, с. 158].

Мета. Дослідження особливостей біржової торгівлі та її відмінність від ярмаркової і ринкової торгівлі.

Результати. Біржова торгівля виникла внаслідок удосконалення взаємин виробництва й торгівлі й бере свій початок від назви організації, що здійснює цю торгівлю - біржі. Виникла біржова торгівля зі звичайного локального (місцевого) ринку й ярмарку, у результаті чого увібрала в себе риси як ринкової, так й базарної торгівлі. Тому для характеристики біржової торгівлі важливо розуміти існуючі відмінності в організації торгівлі на біржі, ринку і базарі.

Біржову торгівлю досліджують багато вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема на думку В. В. Раровської, яка характеризує ринкову торгівлю: основою ринку є публічне проведення торгів й відсутність обмежень для товарів, які є об'єктом купівлі-продажу; зазвичай торгівля ведеться невеликими партіями й, після операцій купівлі-продажу товар відразу ж передається з рук в руки, що виключає необхідність оформлення спеціальних документів, які підтверджують зміну власника; покупець товару, як правило, є його споживачем; локальні ринки обслуговують в основному невеликі території; ціна на товар встановлюється на основі попиту й пропозиції; на

ринку торгівля проводиться регулярно (кожного дня); товар обов'язково присутній при проведенні торгів [2, с. 31].

Особливість ярмарку проявляється у тому, що торгівля специфічними товарами за зразками, описом, каталогами (причому товар, як правило, відсутній); ярмарок зазвичай проводяться один раз на рік; ведення торгівлі у формі публічного торгу; особливості ярмарку є у тому, що вони обслуговують великі території й є стимулом розвитку міжнародного торгового обороту; необхідність спеціальної документації, у зв'язку з продажем товару великими партіями з відстрочкою передачі його покупцю, яка засвідчує передачу права власності на товар (договори, контракти), особливі норми й правила проведення торгів й органи, які регулюють й вирішують суперечки. В цьому випадку ціна на товар встановлюється в результаті попиту й пропозиції, покупцем на ярмарку замість кінцевого споживача виступає перекупщик (посередник). [2, с. 32].

Дослідженням біржі нової форми торгівлі на думку вченого М. І. Туган-Барановський у праці «Політична економія: Курс популярний» на біржі на відміну від ярмарку торговельні обороти провадяться без наявності товару. «На біржі здійснюється обертання документів, а не самих товарів, наявність яких говорить, що власник документу може дістати зазначений товар і в зазначеній кількості товарів. Внаслідок цього можуть досягати величезних розмірів ... біржові обороти» [3, с. 112]. Кожна одиниця товару дає уяву про якість усієї партії, проте список біржових товарів обмежується такими продуктами виробництва, які можуть бути поділені на сорти чи види. За реальними цінами на біржі виявляються реальні обсяги купівлі-продажу товарів і фондових цінностей. Все це дає можливість ознайомитись із станом суспільного попиту і пропозиції на практиці.

Біржова торгівля організовується торгівцями для полегшення самого процесу торгівлі, для вироблення її більш ефективного механізму, а надалі для захисту (хеджування) інтересів як продавців, так і покупців від не благосприятливих коливань цін. Саме тому О. Штиллих вказує на велике значення біржі раніше всього в тому, що вона надзвичайно полегшує торгівлю. Мінімум витрат досягається при максимум ефекту. Тут попит та пропозиція великих областей прагнуть зрівноважити один одного з найменшою витратою праці й витрат [4, с. 33]. Як наслідок, біржова торгівля на відміну від будь-яких інших форм торгівлі здобуває певні відмінні риси, що відображають її специфіку.

Узагальнюючи різні точки зору, висловлені в науковій літературі, до таких рис біржової торгівлі можна віднести:

- концентрація в місцях економічної активності, у потужних виробничих й фінансових світових центрах, столицях, портах;
- проводиться великими партіями товарів або значними за обсягами фінансовими інструментами;
- реалізуються реальні активи з негайною поставкою або поставкою в майбутньому;

- проводиться регулярно, концентруючи попит та пропозицію в часі й просторі;
- характеризується гласністю, прозорістю діяльності, доступністю інформації для широкого кола учасників ринків;
- має організаційну, економічну й правову основу;
- застосовуються стандарти по кількісних й якісних параметрах біржових товарів;
- ведеться біржовими посередниками, брокерами й дилерами, сама біржа угод не укладає;
- організатором торгівлі є біржа, що приймає власні правила біржової торгівлі й стежить за їхнім дотриманням;
- активно використовує методи електронного трейдинга;
- характеризується вільним ціноутворенням, тобто ціни формуються у відповідності до попиту й пропозиції, в умовах конкуренції й змінюються з обліком кон'юнктури ринку;
- припускає відсутність прямого державного впливу на процес біржових торгів;
- здійснюється при наявності відповідних вимог до умов поставки проданих товарів [5, с. 363].

З урахуванням вище викладеного слід уточнити кілька важливих моментів.

Висновки Біржова торгівля із самого свого зародження - це організована торгівля, що проводиться через організаційно оформлений регулярний ринок, на якому здійснюється оптова торгівля товарами за стандартами і зразками. Це пояснюється наявністю трьох її характеристик:

- наявність затверджених правил торгівлі, розрахунків і поставки активів;
- існування товарної біржі як організації, що організовує й регулює укладання біржових угод;
- регулювання біржової торгівлі, як з боку держави, так і саморегулювання з боку біржі з одночасним залученням елементів регулювання й планування оптової торгівлі.

На підставі вищевикладеного можна зробити наступний висновок: біржова торгівля - організоване біржею укладання біржових угод у певний час і у певному місці, які ведуть до зміни права власності на біржові цінності, з обов'язковою наявністю в організатора торгівлі (біржі) торгівельного залу й правил торгівлі для осіб, які мають виключне право на укладання цих угод.

Література

1. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку: навч. посіб. / М.І. Белявцев, Л.В. Шестопалова – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 410 с.
2. Біржова діяльність. Навч. пос. /За ред. В.В. Раровської /.- К.: Центр учбової літератури, 2009. – 144 с.

3. Туган-Барановський М. І. Політична економія: Курс популярний / Передмова Л. П. Горкіної / Відп. ред. Т. І. Дерев'янкін. - К.: Наук. думка, 1994. - 264 с.

4. Биржа и ее деятельность: Перевод с немецкого / Штиллих О.; Пер.: М.К. Бикерман. - С.-Пб.: Брокгауз-Ефрон, 1912. - 378 с.

5. Дегтярева О.И. Биржевое дело/ Дегтярева О.И. : Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 680 с.

Шмагельська М.О.

к.г.н., доцент кафедри фундаментально-
економічних дисциплін
Вінницький кооперативний інститут,

Черненко Н.С.

старший викладач кафедри фундаментально-
економічних дисциплін
Вінницький кооперативний інститут

МАРОЧНІ СТРАТЕГІЇ (ВИДИ, НАПРЯМИ ВИБОРУ, ПЛЮСИ ТА МІНУСИ) ЯК ВАЖЕЛЬ ЕФЕКТИВНОЇ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА

Для споживача, під час здійснення покупки, не відіграє особливої ролі, яка саме торгова марка потрапляє в його руки. В той же час, для підприємства, під час розробки торгової марки та вибору стратегії, дуже важливим є точне розуміння типів торгових марок. Наявність точної класифікації стратегій створення та виведення торгових марок на ринок може полегшити вибір стратегії торгової марки та прискорити процес виведення її на ринок, а також допоможе врахувати недоліки чи помилки, які були допущені іншими підприємствами в минулому.

Стратегія марки - це довгострокові рішення, що здійснюються стосовно марки з метою створення і збільшення її капіталу. В сучасній теорії не існує чіткої класифікації можливих стратегій марки.

Загальноприйнятими є чотири основних стратегії маркування товарів, які виробник використовує, коли випускає свій виріб у вигляді марочного товару:

1. Стратегія однієї марки.
2. Стратегія одного кореня.
3. Стратегія індивідуальних марок.
4. Стратегія парасолькового бренду.

Під назвою «*стратегія створення марки / розвитку торгової марки*» лежать дослідження стратегічної послідовності дій, які для деяких підприємств-

виробників виливаються у необхідність новоутворення марки [1].

Стратегія окремої марки. Коли нова марка включається до сімейства марки, спочатку увага може концентруватися на ній, а потім з поступовим переходом і на корпоративну марку. Спочатку виводиться лише марка-унікум під новим створеним ім'ям. І лише після успішного виводу марки на ринок до неї приєднуються подальші варіанти зі своїми особливими, індивідуальними позначками. Такі обережності потрібні не лише для того, щоб із самого початку привабити більше уваги споживачів порівняно з іншими товарами конкурентів, але й задля того, щоб знизити ризик втрат у разі невдачі.

Стратегія корпоративної марки («парасолькова стратегія»). Стратегії корпоративної марки (в англійській літературі відома як «umbrella-brand-rolісу», тобто «парасолькова стратегія») передбачає розподіл гудвілу (суми нематеріальних активів підприємства), який заробила корпоративна марка поміж продуктами, які носять ті ж самі позначки.

У межах «парасолькової стратегії» існує три підходи:

1) одна назва розповсюджується на всю лінійку продукції у різних сегментах ринку. Наприклад, косметичні бренди «Nivea» та «Faberlic» - це декілька ліній: засоби для догляду за шкірою, волоссям, декоративна косметика тощо;

2) «парасольковий» бренд стає назвою компанії-виробника; його ще називають «азіатським». Серед прибічників цього підходу багато японських та корейських фірм («Sony», «Panasonic», «LG» та інші);

3) у назві продукту використовують елемент назви компанії. Найкращим прикладом є компанія «Nestle», яка випускає «Nescafe», «Nestea», «Nesquik».

Головною перевагою цієї стратегії є те, що якщо компанія володіє відомим брендом, то на розкрутку нового товару під цією ж маркою потрібно буде набагато менше засобів, аніж на запуск нової марки-унікуму.

Гарні шанси, але й також відповідні ризики, має дана стратегія: достатньо просто розширити або скоротити сімейство марок. Продукти менш важливі (підпорядкованого значення) для споживача, можуть часто виводитись на ринок як самостійні марки, якщо їхній потенційний успіх завчасно важко встановити. Але якщо продукт невірною позиціонували або невчасно вивели на ринок, це може зруйнувати довіру споживача до всього сімейства марок, що завдасть більших втрат. Адже випускаючи «парасольковий» бренд, виробник, по суті, складає весь свій марочний капітал в один кошик.

Практика «парасолькового» бренду популярна в багатьох західних виробників, наприклад, у сфері модельного бізнесу. У таких відомих компаніях, як «Christian Dior», «Hugo Boss», «Gucci» і т. ін. вся продукція (одяг, парфумерія, прикраси) випускаються під однією маркою. Також популярним є використання «парасолькової стратегії» крупними спортивними клубами, оскільки вболівальники готові придбати усе, на чому стоїть логотип улюбленої команди: від спортивної форми та атрибутики до кондитерських виробів [2].

Стратегія розширення сімейства марки (стратегія розширення марки). За цією стратегією виробник намагається грати на споживача до різноманітності

та пропонувати розширення асортиментної лінійки (line extension), тобто пропонувати покупцеві додаткові смаки знайомого продукту, інший розмір упаковки, новий колір і так далі [3].

Обираючи дану стратегію, треба розуміти, що вона має бути розрахована на досить тривалий час та вимагає багато терпіння та фінансових коштів. Ця стратегія має багато подібного з «парасольковою», та часто важко визначити, де саме закінчується розширення лінійки та починається «парасольковий» бренд.

Також, незалежно від наведеної на початку класифікації торгових марок, можна виділити ще дві наступні стратегії:

- мультимаркова стратегія;
- стратегія ліцензування.

Мультимаркова стратегія є підходом, який можна використовувати як для окремих марок, так і для сімейств марок. За цим підходом стоїть думка, що споживачеві не слід знати про однакове походження марок, їхню приналежність до одного підприємства, коли створюються марки, які незалежно одна від одної діятимуть на ринку. Поряд із відсутністю спорідненості, супутнім у даному випадку є поєднання різних сегментів ринку шляхом варіацій із функціональними та нефункціональними властивостями, або ціною в середині однієї товарної групи. Для підприємств торгівлі з агресивною ціновою політикою виробники створюють так звані «другорядні марки», які при тій самій якості продукції мають переважно нижчу відпускну ціну виробника [4].

Фактично зникаюча значущість походження імені марки може стати малим підприємствам у пригоді при конкурентній боротьбі, коли багато фірм об'єднуються під однією нововведеною корпоративною маркою (наприклад, франчайзингова система).

Стратегія ліцензування. Як тільки торгова марка виробника чи продукту заробила добру славу, визнання серед своїх покупців, вона починає розділятися та перетворюється на сімейство марок. Продукти, які можуть підійти до іміджу марки, різняться найчастіше технологіями виготовлення чи використанні каналів розповсюдження. Якщо нові члени сімейства марки лише через недостатній рівень «ноу-хау» не підпадають під горизонтальну диверсифікацію свого підприємства, незадіяний потенціал каналів збуту чи зовнішніх служб може бути використаний шляхом продажу товару невласного виробництва під власним товарним знаком. Якщо ж потрібен новий канал збуту, то торгова марка може отримати ліцензію на доречному підприємстві.

У кожній марочній стратегії є плюси і мінуси. Щоб підвищити ефективність роботи підприємства, ймовірність його успіху, необхідно здійснювати розробку стратегії марки, але паралельно організовувати діяльність з дослідження ринку, організації руху товару, стимулювання збуту та узгоджених маркетингових комунікацій. Максимальна ефективність може бути досягнута не за рахунок оптимізації кожного елемента окремо, а завдяки сумі складових частин.

Література

1. Брендинг в управлении маркетинговой активностью / Н. Моисеева, М. Рюмин и др. - М.: Омега-Л, 2003. – 210 с.
2. Решетникова Г. Стратегії марок світових та вітчизняних кондитерських виробів. – Маркетинг в Україні. - №5. – 2005. – С. 1-6
3. Тесакова И., Тесаков В. Бренд и торговая марка: развод по-русски. - М.: Питер, 2004. – 311 с.
4. Ткаченко И. Школа рекламиста: креативная стратегия для разработки фирменного стиля торговой марки – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http:// www.advertology.ru](http://www.advertology.ru).

Бабіна Н.І.

ст. викл. кафедри менеджменту,

Калашник М.

студентка факультету економіки та управління

Бердянського державного педагогічного університету

АНАЛІЗ НОРМАТИВНО-ПРАВОВИХ АКТІВ, ЩО РЕГУЛЮЮТЬ ДІЯЛЬНІСТЬ ГОТЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Державне управління сферою туризму загалом та готельного господарства, зокрема, протягом останніх 20 років зазнало значних змін.

Головною проблемою готельного господарства України є неналежна якість послуг розміщення та відсутність чіткого контролю з боку держави. Більшість нормативно-правових актів в галузі готельного господарства були прийняті після здобуття Україною незалежності на основі тих актів, що існували в часи СРСР. У зв'язку з цим нормативні акти слабо враховують сучасні тенденції розвитку готельного бізнесу. Саме тому постає необхідність вдосконалення сучасних актів, що регулюють діяльність готельних підприємств нашої країни.

Дослідженню проблем готельного господарства України присвячено праці Л. Г. Агафонові, С. І. Дорогунцова, В. К. Федорченка та інших.

Сучасні проблеми регулювання законодавства у сфері готельних послуг досліджували О. О. Ланда, Ю. В. Мігущенко, А. С. Чкан, Н. Ю. Антонюк та ін.

Вважаємо, що питання нормативного забезпечення діяльності готельних підприємств потребують подальшого розгляду.

Метою даної роботи є вивчення та аналіз нормативно-правових актів, які регулюють діяльність готельних підприємств в Україні. В процесі дослідження застосовувались методи аналізу, узагальнення.

Надання послуг у готелях України регулюється правовою та нормативною базою. До правової бази відносять Закон України «Про туризм»,

Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію», Закон України «Про підтвердження відповідності».

Закон України «Про туризм» діє з 15 вересня 1995 року, останні зміни були внесені 2 березня 2015 року. Він визначає загальні правові, організаційні та соціально-економічні принципи реалізації політики у сфері туризму та встановлює засади раціонального використання туристичних ресурсів [1].

Проте, в даному Законі мало уваги приділяється саме готельному господарству. В зв'язку з цим було розроблено ще декілька нормативно-правових актів, які безпосередньо стосуються саме готельного бізнесу.

Оскільки для функціонування готельних підприємств велике значення має сертифікація готельних послуг, одним з таких актів є Декрет Кабінету Міністрів України «Про стандартизацію і сертифікацію» від 1993 року, останні зміни до якого були внесені 15 січня 2015 року.

Відомо, що основними завданнями сертифікації готельних підприємств є:

- 1) диференціація засобів розміщення в залежності від асортименту та якості послуг;
- 2) надання інформації про відповідність засобу розміщення про підтвердження заявленої категорії;
- 3) забезпечення конкурентоспроможності готельного підприємства.

Розглянемо інший документ, що регулює якість послуг у готелях України – «Перелік продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні», затверджений наказом Державного комітету стандартизації, метрології та сертифікації України від 30 серпня 2001 р. До переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації в Україні належать готельні послуги та послуги харчування, що надаються суб'єктами туристичної діяльності. До готельних послуг належать послуги готелів з ресторанами і окремо без ресторанів щодо яких визначені ідентичні вимоги.

До нормативно-правової бази України, яка сприяє регулюванню якості діяльності готельних підприємств, також відносять національні стандарти України «Послуги туристичні. Класифікація готелів», «Послуги туристичні. Засоби розміщування. Загальні вимоги» та «Правила обов'язкової сертифікації готельних послуг» [1]. При цьому всі вони базуються на ДСТУ 4527:2006 «Послуги туристичні. Засоби розміщування. Терміни і визначення».

Національний стандарт «Послуги туристичні. Класифікація готелів» встановлює класифікацію готелів та аналогічних засобів розміщення, умови обслуговування туристів та необхідний рівень якості надання туристсько – екскурсійного обслуговування.

Дані нормативні акти встановлюють принципи класифікації готелів та загальні вимоги до засобів розміщення. Вимоги даних стандартів поширюються на підприємства, що надають послуги розміщення.

Ще одним нормативним документом є «Правила обов'язкової сертифікації готельних послуг» від 27 січня 1999 року. Вони включають в себе пояснення необхідності та порядку проведення обов'язкової сертифікації, а також права та обов'язки сторін під час сертифікації. Зміни до даних Правил

вносилися 10 серпня 2010 року. Останні зміни - 19 вересня 2012 року Мін'юст України зареєстрував за № 1595/21907 наказ Мінекономрозвитку України, яким виключив з Переліку продукції, що підлягає обов'язковій сертифікації розділ «Готельні послуги та послуги харчування, що надаються суб'єктами туристичної діяльності». Згідно нововведень сертифікація є добровільною, що є ризиком втрати контролю якості готельних послуг, адже дані Правила були покликані підвищувати якість надання готельних послуг усіма засобами розміщення.

Терміни, встановлені стандартом «Послуги туристичні. Засоби розміщення. Терміни і визначення» являються обов'язковими для вживання у нормативних документах зі стандартизації та сертифікації, встановлення категорії готелів.

Окрім цього, діяльність готельного господарства регулюють «Правила користування готелями й аналогічними засобами розміщення та надання готельних послуг» від 16 березня 2004 р. № 19. Документ чинний, поточна редакція від 12.11.2010, підстава z1009-10. Дані Правила регламентують основні вимоги щодо користування готелями та аналогічними засобами розміщення усіх форм власності, що здійснюють діяльність на території України у сфері надання послуг розміщення (готельних послуг) споживачам, і регулюють відносини між споживачами (фізичними особами, які проживають у готелях або мають намір скористатися готельними послугами) та готелями, виконавцями цих послуг.

1 серпня 2013 року на засіданні Кабінету Міністрів України було схвалено «Концепцію розвитку туризму та курортів до 2022 року». Дана програма розвитку включає заходи вдосконалення санаторно-курортного обслуговування, покращення якості готелів та інших засобів розміщення.

Зокрема одним із завдань даної програми є «забезпечення просування на міжнародному туристичному ринку національного туристичного продукту насамперед шляхом проведення обов'язкової категоризації об'єктів туристичної інфраструктури, зокрема готелів та інших аналогічних засобів розміщення, санаторно-курортних і оздоровчих закладів, об'єктів громадського харчування» [2].

Крім цього, кожне готельне підприємство розробляє свої внутрішні правила та стандарти обслуговування, які доповнюють вимоги нормативно-правових актів України.

Результати проведеного дослідження показали, що причинами необхідності дослідження та вдосконалення нормативно - правових актів, які регулюють діяльність готельного господарства, є невідповідність якості пропонованих послуг їх вартості. Також нормативні та правові акти не в повному обсязі розкривають питання регулювання цін на послуги в готелях України.

Висновок. На основі аналізу нормативно-правових актів, що регулюють діяльність готельних підприємств України, вважаємо:

1. Подальший розвиток готельного господарства нашої країни потребує державної підтримки.
2. Підвищення рівня якості готельних послуг можливе шляхом здійснення національної політики щодо якості послуг готельних підприємств.
3. Взаємозв'язок між якістю послуг та рівнем цін має регулюватися державою через стандартизацію та сертифікацію готельних послуг.

Література

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1282-15>
2. Концепція Державної цільової програми розвитку туризму та курортів на період до 2022 року [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/638-2013-p>.

Волошина С.В.

к.е.н., доцент

Скокова А.О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ЦІНОУТВОРЕННЯ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Важливим інструментом економічної політики кожного підприємства є ціноутворення. Завдяки обґрунтуванню дійсного рівня базової ціни на продукцію і подальшого гнучкого його коригування підприємства досягають цілей свого господарювання, серед яких – виживання в конкурентному середовищі, захоплення нових ринків, лідерство на ринках тощо.

Механізм ринкового ціноутворення сприяє постійному балансуванню попиту і пропозиції на товарних ринках, спонукає виробників до зниження витрат, підвищення якості продукції, оновлення і розширення асортименту.

Теоретичні і методологічні проблеми ціноутворення в ринкових умовах активно досліджувало багато науковців, зокрема Башкірова І.М., Відяпін В.І., Гелюта І.Ф., Герасименко В.В., Голіков Е.А., Горфінкель В.Я., Журавльова Г.П., Каламбет А.П., Котлер Ф., Менкью М.Г., Салімжанов І.К., Тарасович В.М., Цацулін А.М. та інші [1, с. 49]. У більшості робіт наголос робиться на дослідженні загальних принципів, підходів і методів ціноутворення, що використовуються в ринкових умовах господарювання, механізм узгодження цінової політики з іншими елементами маркетингу.

Між тим існування великої частки збиткових вітчизняних підприємств, проблеми реалізації ними продукції на вітчизняному і світовому ринках

зумовлюють поглиблення дослідження питань ціноутворення як інструменту досягнення стратегічних цілей, спрямованих на подальший розвиток і забезпечення конкурентоспроможності.

Найпоширенішою загальною ціллю українських підприємств є виживання на конкурентному ринку. Виживання стає головною ціллю їхньої діяльності у тих випадках, коли підприємства стикаються з проблемами перевиробництва, гострою конкуренцією чи змінами споживчих цінностей [2]. Останні два чинники більше стосуються саме вітчизняних підприємств, адже серед більшості товарів народного споживання покупці поки що віддають перевагу зарубіжним аналогам.

Цінова політика конкурентів відноситься до найскладніших та важко передбачуваних елементів ринкової економіки. Тому важливо за економічними показниками визначати мету цінової політики конкурентів, яка й визначатиме стратегію і тактику їх поведінки в сфері ціноутворення.

Водночас успішне ціноутворення на підприємствах неможливе без заходів державного регулювання та ефективного контролю за додержанням цін. Під цим розуміють створення відповідних нормативно-правових актів ринкового характеру і встановлення надійного моніторингу за їх виконанням з постійним коригуванням відповідно до загальної економічної ситуації. Підкреслимо, що в умовах ринкової невизначеності, поширення кризових явищ у світовій економіці державне регулювання цін є елементом захисту порядних товаровиробників і населення.

Прийняття ефективних цінових рішень на вітчизняних підприємствах постійно ускладнюється, що пов'язано з існуванням низки проблем в економічній політиці загалом і ціновій політиці зокрема, як на макро-, так і на макрорівнях. До числа найбільш значущих проблем належать: відсутність стратегічного підходу в ціноутворенні, недосконалість інформаційного забезпечення процесу ціноутворення, нестабільність законодавчої бази, монопольний характер розвитку основних товарних ринків, відсутність (або епізодичність) маркетингових досліджень як основи для прийняття цінових рішень, низький рівень оцінки факторів ціноутворення, відсутність комплексної оцінки цінової чутливості споживачів, ігнорування моніторингу цін конкурентів у процесі розробки цінової політики, необґрунтований вибір цілей ціноутворення, брак кваліфікованих кадрів, що володіють сучасною методологією ціноутворення, відсутність єдиного підходу до розбудови механізму ціноутворення на підприємствах, переважне використання витратного підходу в ціноутворенні, несвоєчасність та необґрунтованість заходів щодо коригування цін, відсутність зв'язку ціни з іншими елементами комплексу маркетингу [3]. Існуючі в даний час проблеми у сфері ціноутворення знижують дієвість цінової політики підприємств. Це, у свою чергу, обумовлює необхідність пошуку й утвердження нового підходу до формування цінової політики вітчизняних підприємств.

Внаслідок існування в країні комплексу проблем в досліджуваній предметній галузі нагальним науковим і практичним завданням слід вважати

створення комплексного підходу до ціноутворення. Йдеться про необхідність розробки системи рішень на довгострокову перспективу, яка була б спрямована на досягнення поставлених цілей з оптимальними витратами і найбільшою ефективністю.

Завдання побудови системи цін на довгострокову перспективу з урахуванням різноманітних чинників та мінливості ринкового середовища відноситься до завдань стратегічного характеру. Різноманітність цінових стратегій просто вражає, бо ринок не стоїть на місці. Але найпопулярнішими досі залишаються: зняття вершків, стратегія престижних цін, стратегія низьких цін або стратегія проникнення на ринок, стратегія встановлення цін у рамках товарного асортименту та стратегія диференційованого ціноутворення тощо. Причому багато перспективних компаній вдаються до комбінування стратегій щодо формування ціни.

Нині, коли ситуація на національному ринку продукції постійно змінюється, вітчизняним підприємствам потрібно розглядати ціноутворення як процес, на який впливає ряд факторів. За таких умов стає неможливим використовувати один метод ціноутворення і приділяти увагу одному чи обмеженому числу факторів. Тому потрібно об'єднати різні методи ціноутворення і враховувати фактори впливу з метою отримання обґрунтованої, конкурентоспроможної ціни на продукцію, яка допоможе підприємству розвиватись. Ці методи повинні враховувати: 1) вплив витрат на ціноутворення і за допомогою сукупності заходів з економії ресурсів стимулювати зниження рівня витрат; 2) вплив конкурентів; 3) вплив держави; 4) вплив споживачів; 5) вплив інших факторів.

Таким чином, забезпечення умов економічного зростання вітчизняних підприємств вимагає реалізації комплексного підходу до побудови і реалізації цінової політики підприємства. Складовими елементами такого підходу слід вважати обґрунтовану постановку завдань ціноутворення на основі активізації маркетингових досліджень щодо визначення попиту на продукцію, вивчення цін і товарів конкурентів, поглиблену оцінку власних витрат з визначенням можливостей оптимізації їх рівня, розширення підходів і методів ціноутворення, що використовуються на практиці, оцінювання ризиків ціноутворення, врахування неекономічних факторів ціноутворення, розширення підходів до реалізації моніторингу цінової політики.

Література

1. Безкорвайна С.В. Дослідження підходів до формування ціни на підприємстві. Актуальні проблеми мікроекономіки / С.В. Безкорвайна // Вісник Рівненського державного технічного університету. - 2013. - №2(20). – С.49-52.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656с.
3. Маргасюк Д.В. Проблеми ціноутворення в умовах економічної кризи [Електронний ресурс] / Д.В. Маргасюк / Буковинська державна фінансова

академія. - Чернівці, 2012 // Журнал Zinet.info – Режим доступу до журналу:
<http://nauka.zinet.info/3/margasiuk.php>

Бондарчук М. Є.

асистент,

Рубцова А.К.

студентка гр. ТЕМС - 14

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ОЦІНКА ЯКОСТІ ЦУКЕРОК ВІТЧИЗНЯНИХ ВИРОБНИКІВ

Цукерки - це цукристі кондитерські вироби з однієї або декількох цукеркових мас, різноманітних за формою та смаком і призначені для реалізації в Україні, а також на експорт (ДСТУ 4135-2002) [1].

Для визначення якості цукерок за органолептичними показниками використовують 30-балову систему оцінки якості харчових продуктів, відповідно до якої цукерки із загальною баловою оцінкою нижчою за 26 балів не повинні надходити у торговельну мережу (табл. 1) [2]. Результати оцінки дегустатори виражають балами умовної шкали, яка складається з бальних оцінок окремих показників якості. Для характеристики таких показників як смак і запах, виділяють більшу кількість балів, ніж для характеристики менш істотних показників – кольору, форми, зовнішнього вигляду.

Об'єктами нашого дослідження було обрано цукерки "Ромашка" кондитерської корпорації ROSHEN, ТМ «Світоч», АТ ВО "КОНТИ", що мають наступний склад:

- Кондитерська корпорація ROSHEN: цукор-пісок, молоко незбиране згущене з цукром, какао терте, маргарин молочний, патока крохмальна, еквіваленти какао-масла, какао-порошок, коньяк, какао-масло, емульгатор соєвий лецитин, ароматизатори: "Ваніль", "Ром", ванілін, ідентичні натуральним. Харчова цінність 100 г продукту (в г): білків - 3,7; жирів - 16,1; вуглеводів - 69,9. Енергетична цінність 100 г продукту: 1841 кДж (440 ккал). Термін придатності: 12 місяців. Зберігати при температурі $(18 \pm 3) ^\circ\text{C}$ і відносній вологості повітря не вище 75%.

- ТМ "Світоч": цукор, какао терте, патока, молоко сухе незбиране, какао-порошок, жир рослинний, какао-масло, коньяк, молочний жир, емульгатори (лецитин соняшниковий, Е 476), ароматизатор ванілін, регулятор кислотності (кислота лимонна), розпушувач (сода харчова). Харчова цінність 100 г продукту (в г): білків - 3,8; жирів - 16,4; вуглеводів - 68,6. Енергетична цінність 100 г продукту: 1724 кДж (409 ккал). Термін придатності: 12 місяців. Зберігати при температурі $(18 \pm 3) ^\circ\text{C}$ і відносній вологості повітря не вище 75%.

• АТ ВО "КОНТИ": цукор, молоко незбиране згущене з цукром (молоко коров'яче незбиране, цукор, лактоза), какао терте, патока крохмальна кукурудзяна, жир рослинний гідрогенізований, какао-порошок, вершки сухі, молоко сухе незбиране, емульгатор лецитин соєвий, коньяк, сіль кухонна, какао-масло, ароматизатори, стабілізатор ферментний препарат інвертаза. Харчова цінність 100 г продукту (в г): білків - 2,5; жирів - 19; вуглеводів - 69. Енергетична цінність 100 г продукту: 1920 кДж (460 ккал). Термін придатності: 12 місяців. Зберігати при температурі $(18 \pm 3) ^\circ\text{C}$ і відносній вологості повітря не вище 75%.

Таблиця 1 - Шкала балової оцінки якості цукерок

| Показники якості | Кількість балів | Відхилення від норми | Знижка, балів |
|---------------------------|-----------------|---------------------------------------------------------------------|---------------|
| Зовнішній вигляд упаковки | 5 | Неестетичне оформлення | 1,0 |
| | | Неакуратна упаковка | 0,5 |
| | | Нечітке маркування | 0,5 |
| | | Забруднена упаковка | 0,5 |
| Зовнішній вигляд цукерок | 3 | Невідповідність форми | 0,5 |
| | | Нечіткий малюнок | 0,3 |
| | | "Зайці на поверхні" | 1,0 |
| | | Напливи глазури | 0,5 |
| | | Нерівномірне покриття глазуруючи ми та іншими обробними матеріалами | 0,5 |
| Форма | 2 | Неправильна форма | 1,0 |
| | | Пом'ята форма | 1,0 |
| Колір | 4 | Не відповідність виду | 0,5 |
| | | Неоднорідність | 0,5 |
| Структура і консистенція | 5 | Груба структура | 0,5 |
| | | Не відповідає виду | 0,5 |
| | | Липка поверхня | 0,5 |
| Стан поверхні | 3 | Грищини на поверхні | 0,5 |
| | | Наявність крохмалю на поверхні | 0,3 |
| Смак і запах | 8 | Відсутність єдиної смакової гами | 0,5 |
| | | Нудотно-солодкий смак | 0,3 |
| | | Сторонні присмаки | 0,5 |
| | | Сторонні запахи | 0,7 |
| | | Сторонні включення | 1,0 |

Проаналізувавши склад цукерок, було визначено, що для виготовлення корпусів цукерок використано помадно-кремову цукеркову масу та вкрито шоколадною глазур'ю.

За результатами проведеної балової оцінки було отримано наступні результати наведені у таблиці 2.

Таблиця 2 - Результати балової оцінки досліджуваних зразків цукерок

| Показники якості | Характеристика досліджуваних зразків цукерок | | | | | |
|---------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------|
| | «Рошен» | | «Світоч» | | «Конті» | |
| Зовнішній вигляд упаковки | естетично оформлена, акуратно запакована, без забруднень, наявне нечітке маркування | 4,5 | естетично оформлена, акуратно запакована, без забруднення з чітким маркуванням | 5 | естетично оформлена, акуратно запакована, без забруднення з чітким маркуванням | 5 |
| Зовнішній вигляд цукерок | відповідність форми, чіткий малюнок без «зайців на поверхні», з рівномірним покриття глазури, без напливів | 3 | відповідність форми, чіткий малюнок без «зайців на поверхні», з рівномірним покриття глазури, без напливів | 3 | відповідність форми, чіткий малюнок без «зайців на поверхні», з рівномірним покриття глазури, без напливів | 3 |
| Форма | правильна, не пом'ята форма | 2 | правильна, не пом'ята форма | 2 | правильна, не пом'ята форма | 2 |
| Колір | однорідний, коричневий, властивий виду цукерок | 4 | однорідний, коричневий, властивий виду цукерок | 4 | однорідний, темно-коричневий, властивий виду цукерок | 4 |
| Структура і консистенція | відповідність виду, дрібно-кристалічна пластична маса | 5 | відповідність виду, дрібно-кристалічна пластична маса | 5 | відповідність виду, дрібно-кристалічна пластична маса | 5 |
| Стан поверхні | без тріщин на поверхні без крохмалю на поверхні | 3 | без тріщин на поверхні без крохмалю на поверхні | 3 | присутні тріщини на поверхні без крохмалю на поверхні | 2, 5 |
| Смак і запах | присутній нудотно-солодкий смак, без сторонніх присмаків, запахів та інших включень | 7,7 | присутній нудотно-солодкий смак, без сторонніх присмаків, запахів та інших включень | 7,7 | наявна єдина смакова гама, без сторонніх присмаків, запахів та інших включень | 8 |

У дегустації приймали участь 5 оцінювачів. Під час балової оцінки цукерок визначали наступні органолептичні показники: зовнішній вигляд упаковки, її акуратність, естетичність оформлення, правильність маркування, зовнішній вигляд цукерок, форму, колір, структуру і консистенцію, стан поверхні, смак та запах.

За результатами проведення балової оцінки досліджувані зразки цукерок з помадно-кремовим корпусом отримали наступні бали: кондитерської

корпорації ROSHEN - 29,2 бали, ТМ «Світоч» - 29,7 балів та АТ ВО "КОНТІ" - 29,5 балів. Можна зробити висновок про те, що цукерки досліджуваних виробників можуть надходити на реалізацію у торговельні мережі.

Література

1. ДСТУ 4135-2002 Цукерки. Загальні технічні вимоги [Текст]. — Чинний від 2002-12-28. - К.: Держспоживстандарт України, 2002. – 26 с.
2. Притульська Н. В. Продовольчі товари: лабораторний практикум [Текст] / Н. В. Притульська, Г. Б. Рудавська, В. А. Колтунов. –К.: КНТЕУ, 2007. – 505 с.

**Реверенда Н.Ю., к.е.н.
Солярчук С.Ю.**

Національний університет «Львівська політехніка»

ПІДТВЕРДЖЕННЯ КВАЛІФІКАЦІЇ ФРІЛАНСЕРА ЯК ІНСТРУМЕНТ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

З метою здійснення ефективного державного управління фрілансовою діяльністю необхідно розробити комплексну систему інструментів державного впливу. До таких інструментів, які впливають на рівень легалізації та розвитку фрілансової діяльності можна віднести розроблення і впровадження системи економічних механізмів впливу органів державної влади на професійно-освітню підготовку потенційних фрілансерів [1; 2; 3, с. 83; 4]. На сьогодні ринок праці потребує державного регулювання, оскільки освітня підготовка надається без урахування потреб професійних напрямів у вітчизняній економіці та ринку праці. Також необхідно враховувати потреби ринку у перспективі на майбутні періоди. Це допоможе значно знизити рівень безробіття та уникнення труднощів із працевлаштуванням. Зокрема, цільове фінансування підвищення кваліфікації фрілансерів та їх перепідготовку забезпечить підвищення конкурентоспроможності фрілансерів на міжнародному ринку фріланс-послуг. Висока конкуренція на міжнародному ринку фріланс-послуг може вважатись одним із таких інструментів, оскільки фрілансери, які отримали освіту за затребуваними напрямками діяльності отримують вищий рівень доходу.

Також значна частка фрілансерів активно займається самоосвітою та підвищенням кваліфікації з метою підвищення конкурентоспроможності на міжнародному ринку. Тому необхідно надати можливість фрілансерам офіційно підтвердити свої навички та вміння з обраної спеціалізації. Підтвердження певної кваліфікації доцільно вважати сертифікат, який ми рекомендуємо видавати у Державній службі зайнятості в Україні або іншому затвердженому

органу. Постановою Кабінету міністрів України «Про затвердження Порядку підтвердження результатів неформального професійного навчання осіб за робітничими професіями» [5] пропонується механізм отримання підтвердження результатів неформального професійного навчання. Але це стосується лише робітничих професій, перелік яких наведено в Постанові Кабінету міністрів України «Про затвердження Державного переліку професій з підготовки кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах» [6]. Фрілансери рідше виконують роботи робітничого спрямування, тому доцільно рекомендувати Державній службі зайнятості розробити механізм підтвердження результатів неформального професійного навчання для фрілансерів, тобто для всіх видів діяльності якими вони займаються.

Сертифікати про підтвердження кваліфікації фрілансера повинні видаватись як державною, так і, за вимогою, іноземною мовою, оскільки вони можуть надаватись як для українських, так і для іноземних замовників. Також до завдань Державної служби зайнятості пропонуємо укладення договорів та сприяння можливості реєстрації таких сертифікатів на інтернет-біржах фрілансу. Така можливість допоможе фрілансерам отримати додаткові переваги при участі в конкурсах чи відборах виконавців проектів, а також інформація про отримані сертифікати повинна відображатись на сторінці фрілансера на інтернет-біржі фрілансу. Відповідно конкурентоспроможність фрілансера, який має документальне підтвердження кваліфікації у своїй сфері діяльності, буде вищою як на вітчизняному ринку, так і за кордоном.

За таким принципом доцільно розробити механізм підтвердження отриманої освіти за напрямом діяльності на інтернет-біржі фрілансу. Диплом про отриману освіту потрібно надавати для перевірки на інтернет-біржу фрілансу. На запит біржі уповноважений орган зобов'язаний перевірити достовірність наданих документів, їх відповідність до напрямку діяльності фрілансера та підтвердити можливість зазначення даних документа на інтернет-біржі фрілансу. На сьогодні деякі інтернет-біржі частково використовують дану методику. Наприклад, одна з відомих інтернет-бірж фрілансу «Prohq» пропонує фрілансерам для підвищення рейтингу пройти акредитацію, тобто підтвердити рівень своїх знань та вмінь, за допомогою подання документів про освіту (дипломів, сертифікатів) або проходження тестування по спеціалізації, вказаній на сторінці фрілансера.

Також виокремлення фрілансерів окремою групою у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців надасть можливість швидкого пошуку анкетних даних фрілансерів, у тому числі документів про освіту, що в свою чергу спростить процес підтвердження кваліфікації фрілансера інтернет-біржами та замовниками. Дані про освіту та наявні сертифікати про підтвердження результатів неформального професійного навчання ми рекомендуємо вносити у Реєстр, але з метою мінімізації витрат здійснювати перевірку на достовірність документів лише за запитом. Однак, вже після такої перевірки, дані про її результати пропонуємо вносити в Реєстр і за умов повторного запиту з інших інтернет-бірж фрілансу (замовників)

відповідь буде надано швидко використовуючи інформацію бази даних у Єдиному державному реєстрі юридичних осіб та фізичних осіб - підприємців.

Такі зміни значно спростять підтвердження кваліфікації фрілансера, що підвищить рівень конкурентоспроможності українських фрілансерів на світовому ринку. А також сприятиме підвищенню рівня легалізації, оскільки такі послуги рекомендується надавати лише фрілансерам, які зареєструються і будуть здійснювати діяльність легально.

Література

1. Берегой Т.А. Державно-управлінські рішення : навч. посіб. / Т.А. Берегой. – 2-е вид. онов. та доп. – Одеса : ОРІДУНАДУ, 2012. – 184 с.
2. Крикунова В.М. Державне регулювання зайнятості в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис...канд. екон. наук: (08.00.01) / Львівський нац. ун-т. – Львів, 2012. – 20 с.
3. Ринок праці та зайнятість населення: проблеми теорії та виклики практики : кол. моногр. / Ред.-координатор М.В. Туленков. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 363 с.
4. Шиян Н.І. Державне регулювання економіки. – Х.: ТОВ «Вид-во «Формат Плюс», 2008. – 384 с.
5. Про затвердження Порядку підтвердження результатів неформального професійного навчання осіб за робітничими професіями : Постанова Кабінету Міністрів України від 15.05.2013 р. № 340 // Офіційний вісник України, 2013. — № 37. – С. 34.
6. Про затвердження Державного переліку професій з підготовки кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах : Постанова Кабінету Міністрів України від 11.09.2007 р. № 1117 // Офіційний вісник України, 2007. — №105. – С. 11.

СЕКЦІЯ 5. ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ХАРЧОВИХ ВИРОБНИЦТВ

Коренець Ю.М.
старший викладач
Сімакова О.О.
к.т.н., доцент,
Алєєва К.О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВИЗНАЧЕННЯ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ М'ЯСНИХ ДЕЛІКАТЕСНИХ ВИРОБІВ

М'ясо та м'ясопродукти складають особливу групу харчових продуктів зі специфічними фізико-хімічними властивостями та якісними показниками. Вони містять майже всі необхідні для організму людини поживні речовини та є основним джерелом повноцінних білків тваринного походження [1, 2], яким важко підібрати рівноцінну рослинну заміну.

Важливими та актуальними завданнями у промисловому виробництві делікатесних м'ясопродуктів є раціональне та повне використання цінної м'ясної сировини, всебічне підвищення якості та безпеки готової продукції, економія всіх видів ресурсів.

М'ясні продукти – вироби, що їх виготовляють з м'ясної сировини з додаванням інших компонентів відповідно до рецептури.

Щодо делікатесних м'ясних виробів, то їх загальне визначення у вітчизняних нормативно-технічних документах відсутнє, хоча термін делікатесний виріб вживається стосовно окремих м'ясних продуктів як у спеціальній, так і в популярній літературі.

Термінологічний стандарт ДСТУ 4424:2005 «М'ясна промисловість. Виробництво м'ясних продуктів» пропонує таке визначення: продукти із свинини; копченості – вироби, виготовлені з частин свинячих туш, півтуш для безпосереднього вживання в їжу у солоному, вареному, варено-копченому, копчено-вареному, копченому, сирокопченому сиров'яленому, копчено-запеченому, запеченому або смаженому вигляді. Подібні визначення надані і для термінів «продукти із яловичини» (виготовляються із яловичих півтуш, четвертин); «продукти із баранини» (виготовляються із баранячих туш); «продукти із конини» (виготовляються із кінських півтуш, четвертин). Дійсно, до класичних м'ясних делікатесів відносяться копченості зі свинини – карбонад, шинка, шийка, корейка, а також копчена і в'ялена яловичина, м'ясні продукти в желе.

Технічні умови ДСТУ 4431:2005 «Продукти делікатесні з м'яса поросят і телят» дає визначення вже безпосередньо делікатесним продуктам – це вишукані продукти із м'яса поросят і телят з додаванням смакових наповнювачів, прянощів, тощо. Але, як бачимо, дія цього стандарту обмежується лише двома видами м'ясної сировини, до того ж доволі специфічними.

Насправді, основну частку у випуску делікатесних м'ясопродуктів займають вироби зі свинини, основний асортимент яких представлений виробами вищого сорту (карбонад, шинка, шийка, корейка). Сировиною для цих виробів є беконна свинина, оскільки її використання забезпечує отримання продукції високої якості. До класичних м'ясних делікатесів слід віднести також копчену і в'ялену яловичину та вироби з інших видів м'ясної сировини: баранини, конини, оленини, марала, м'яса птиці тощо.



Рисунок 1 – Класифікація делікатесних м'ясопродуктів

Делікатесні м'ясні продукти складають окрему групу м'ясопродуктів, які сприймаються і виробниками, і споживачами як рідкісні, неабиякі, відмінні від звичайних, поширених продуктів. М'ясні делікатеси займають особливе місце в раціоні українських споживачів та служать традиційною прикрасою святкового столу. Призначені для безпосереднього споживання в їжу та приготування різноманітних страв і закусок, вони виділяються приємними смаковими властивостями і високою харчовою цінністю, особливо балики, філеї, окороки, в яких спостерігається оптимальне співвідношення між білками і жирами [1]. Ще однією характерною ознакою делікатесних м'ясних продуктів є те, що вони випускаються в охолодженому виді.

На основі класифікації м'ясних копченостей [1] нами розроблено схему класифікації делікатесних м'ясних продуктів, представлену на рис. 1.

Чинники, які впливають на якість готових продуктів можуть бути об'єднані в чотири групи [2], такі як: прижиттєві, післязайбійні, технологічні процеси, умови зберігання м'яса та м'ясопродуктів.

Якість м'яса та м'ясних продуктів характеризують комплексом показників: сенсорних, санітарно-гігієнічних, технологічних та харчовою цінністю [2].

Більшість споживачів вважають найголовнішим показником якості м'ясних продуктів ніжність. Вона залежить від багатьох чинників прижиттєвого характеру та передається у тварин генетично. Для збільшення ніжності жорсткого м'яса з великим вмістом сполучної тканини застосовують тендеризацію м'ясної сировини, яка може бути механічною, хімічною, біологічною, фізичною. Недоліками традиційних способів тендеризацію є їх тривалість та трудомісткість.

Значний вплив на органолептичні властивості такі, як смак, запах, зовнішній вигляд, зокрема колір, здійснюють технологічні процеси засолення та маринування. Для м'ясних продуктів, особливо великошматкових, ці процеси є довготривалими і можуть займати 5-7 днів.

Термічна обробка також впливає на формування органолептичних характеристик кінцевих виробів. Жорсткий температурний вплив – надвисока температура або значна тривалість обробки – можуть призвести до надмірних втрат цінної продовольчої сировини, погіршення органолептичних характеристик готових виробів.

Надважливою споживчою характеристикою м'ясних продуктів є їх продовольча безпека, яка в першу чергу обумовлюється відсутністю патогенної мікрофлори та токсинів. У той же час і виробнику (посереднику), і споживачеві зручно, коли продукт має подовжений термін зберігання.

Для інтенсифікації технологічних процесів поряд із традиційними або в комбінації з ними можуть застосовуватися фізичні методи, які є перспективними, але потребують докладного вивчення. Розвиток альтернативних, інноваційних технологій переробки м'яса може забезпечити нові можливості для розвитку та реалізації комплексних стратегій по створенню безпечних і високоякісних продуктів харчування.

Література

1. Сирохман І. В. Товарознавство м'яса і м'ясних товарів : Підручник / І. В. Сирохман, Т. М. Лозова – 2-ге вид. перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 378 с.
2. Безвідходна переробка м'яса з високим вмістом сполучної тканини з використанням ультразвуку : монографія / Г. В. Дейниченко [та ін.]. – Харків : Факт, 2012. – 192 с.
3. Похлебкин В. В. Большая энциклопедия кулинарного искусства : Все рецепты В. В. Похлебкина / В. В. Похлебкин. – М. : Центрполиграф, 2001. – 975 с. – Кулинарный словарь: с. 717–964.

Коваленко О.А.

асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОСЛІДЖЕНЬ З РОЗРОБКИ МОЛОЧНОГО НАПІВФАБРИКАТУ

Відмінною рисою сьогоднішнього етапу розвитку суспільства є те, що інформація існує як в традиційній друкарській, так і в електронній формі. Більш того, сучасні інформаційні технології дозволили не тільки приступити до широкомасштабного перекладу накопиченої інформації в електронну форму, але і до створення великого числа нових інформаційних ресурсів відразу в електронному вигляді. Інформатизація, конвергенція інформаційно-комунікаційних технологій і мультимедіа, перехід до застосування сучасних інформаційних систем у сфері науки й освіти забезпечують принципово новий рівень отримання та узагальнення знань, їх розповсюдження і використання.

На даному етапі науково обґрунтовані та оптимізовані технологічні параметри і режими виробництва напівфабрикату зі знежиреного молока і рослинних екстрактів; доведено підвищену їх харчову та біологічну цінність. Цю проблему розглядали вітчизняні та зарубіжні вчені: Попов А.Д., Остроумова, Т.Л., Агаркова, Е.Ю., Дейниченко Г.В. та ін. [1-3]. Однак, для цілісного дослідження сучасного стану та вирішення цієї проблеми потрібно використовувати усі існуючі інформаційні джерела, враховуючи загальні електронні ресурси глобальних пошукових мереж.

Метою даної роботи є інформаційне забезпечення наукових досліджень з проблеми розробки напівфабрикату на основі знежиреного молока з використанням рослинної сировини, систематизація електронних інформаційних ресурсів та їх джерел, створення обґрунтованої системи пошуку потрібної для наукових досліджень інформації.

Характерними властивостями інформаційних систем як нового класу є: глобальний доступ до системи в середовищі Web; підтримка даних для системи і користувачів; неоднорідні і розподілені інформаційні ресурси; матеріалізовані і віртуальні колекції; інтеграція інформаційних ресурсів на різних рівнях; розвинені засоби каталогізації інформаційних ресурсів; призначені для користувача інтерфейси з підвищеним рівнем семантики, з можливостями їх персоналізації; мультимовні текстові інформаційні ресурси і інтерфейси системи; вбудовані сервіси (пошук, візуалізація даних, статистичний апарат тощо).

Особливу роль для наукових співробітників, що займаються дослідженнями в різних областях, грають технології електронних бібліотек, приваблюють можливостями забезпечення ефективного розповсюдження результатів досліджень в середовищі наукового співтовариства та підтримки наукової співпраці колективів дослідників, для якої не є перешкодою адміністративні, географічні і національні межі.

Цілісність інформаційного забезпечення з даної проблеми передбачає використання усіх наявних інформаційних ресурсів та джерел.(табл.1).

Таблиця 1. Окремі напрями розробки проблеми

| Тематика розробок | Організації, що беруть участь в розробці | Провідні фахівці-автори | Кількість документів | Електронний ресурс |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Вдосконалення технології кондитерських виробів | Одеська національна академія харчових технологій | Банова С.І. | дисертація, 3 ТУ, ПІ, рецептури виробів | http://www.nbuv.gov.ua/_scripts/wwwi32.exe/[in=_scripts/ref.in] |
| Розробка технології сухих десертних сумішей | Київський національний університет харчових технологій | Гребельник О.П. | дисертація, ТУ У 15.8-02070938.030–2002, 4 патенти України, рецептури виробів | |
| Технологія молочно-білкового напівфабрикату зі сколотин для виробництва структурованої десертної продукції | Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського | Ветров В.М. | дисертація, ТУ У 15.8-01566330-188:2006, рекомендації з використання, патент | |
| Технологія солодких страв з окарою | Київський національний торговельно-економічний університет | Расулов Р.А | дисертація, ТУ У 15.8-01566117.068-2004, рецептури страв, патент | |

Таким чином, багатоаспектний аналіз і подальший морфологічний синтез є неодмінним елементом будь-яких інформаційних досліджень. Оволодівши методикою їх здійснення, дослідник виявляється здатним брати участь в підготовці найрізноманітнішої аналітичної продукції. Крім того, формується можливість збагачення методичних прийомів підготовки нової продукції за рахунок взаємовикористання досвіду, накопиченого під час написання оглядів, проведенні патентно-інформаційних досліджень, підготовці доповідей та ін. Зробивши аналіз наявних електронних ресурсів за темою інформаційного забезпечення наукових досліджень з розробки напівфабрикату на основі знежиреного молока з використанням рослинної сировини, було знайдено досить багато матеріалу в тому числі 26 статей, 14 доступні автореферати, 9 дисертаційних робіт та 8 книг на іноземній мові, 22 книги на російській мові, 4 книги на українській мові, а також патенти, журнали і навчальних посібники для отримання необхідної інформації.

Отже, можна зробити висновок, що наукові дослідження з питань використання знежиреного молока у виробництві напівфабрикатів з використанням рослинної сировини досить добре забезпечені електронними ресурсами і надалі можуть являтися базисом для подальшої наукової роботи над цим питанням.

Література

1. Дейниченко, Г.В. Научное обоснование и разработка технологий продукции питания повышенной пищевой ценности на основе нежирного молочного сырья: Дис. д-ра техн. наук: 05.18.16. – Харьков, 1997. – 327 с.
2. Функциональные продукты на основе молока и его производных // Л.А. Остроумов, А.Д. Попов, А.М. Постолова, И.К. Куприна // Пищевая промышленность, 2003. - №9.
3. Производство продуктов из обезжиренного молока, пахты и молочной сыворотки. Обзорная информация. – М.: 1981. – 426с.
4. Промышленная переработка нежирного молочного сырья / А.Г. Храмцов, К.К. Полянский, П.Г. Нестеренко, С.В. Василюшин / Под ред. А.Г. Храмцова. – Воронеж: Издательство ВГУ, 1992. – 192 с.
5. Козлов, С.Г. Продукты функционального назначения на основе молочной сыворотки / С.Г. Козлов // Молочная промышленность, 2003.-№6. - С. 57-58.
6. Кочеткова, А.А. Функциональные пищевые продукты: некоторые технологические подробности в общем вопросе / А.А. Кочеткова, В.И. Тужилкин // Пищевая промышленность, 2003.- №5.
7. <http://www.info-art.com/tech/inter/index.htm>
8. <http://www.scirus.com>

Слащева А.В.,

к.т.н, доцент

Городок В.В.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

УДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ЗАМОРОЖЕНОЇ ДЕСЕРТНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Світова наука встановила, що стан практично всіх органів людини – а відповідно, і схильність до захворювань – істотно залежить від роботи щитовидної залози, вірніше – від забезпеченості її йодом. На сучасному етапі страждаючих порушеннями функцій щитовидної залози достатньо багато, проте проблема йододефіциту набагато глобальніша. Перші стадії йододефіцитних захворювань зовні не виражені, тому цей стан називають «прихованим голодом». Практично на всій території України споживання йоду складає до 40-80 мкг на добу при нормі для дорослої людини 150-180 мкг, тобто в 2-3 рази нижче фізіологічної потреби. Це приводить до великої кількості проблем в репродуктивній сфері, як-то: викидні, природжені захворювання нервової, ендокринної, серцево-судинної систем, недоумство, низький імунітет, ризик розвитку онкологічних утворень. У підлітків внаслідок дефіциту йоду відбувається уповільнення розвитку, погіршується засвоєння учбового матеріалу, підвищується стомлюваність. У дорослих знижується стресостійкість, збільшується ризик інфарктів, інсультів, росте кількість ендокринних захворювань. Медичні обстеження громадян України в 2007 році засвідчили, що 30% дорослих і 20% дітей мали порушення функцій щитовидної залози. Медико-генетичні дослідження встановили зміни в спадковому апараті людей, причиною яких є забруднення навколишнього середовища. У Харківській області 31% дівчаток і 24% хлопчиків мають йододефіцитні захворювання або порушення функцій щитовидної залози. Найбільш неблагополучна ситуація спостерігається в Прикарпатті, на Волині і в Криму. У Донецькому регіоні такі зміни були виявлені у 19-24% людей. Проте у Донбасі проблеми, що викликаються дефіцитом йоду, посилюються значним забрудненням навколишнього середовища промисловими викидами. Слід зазначити, що йод є слабким галогеном, і сильніші галогени – хлор, фтор – витісняють його як з ґрунтів, так і з організму людини.

Основна частина споживаного людиною йоду – до 90% – потрапляє в організм з їжею, тому питання йодопрофілактики безпосередньо пов'язане з організацією здорового харчування. Вміст йоду у воді і продуктах харчування значно коливається унаслідок геохімічних особливостей ґрунту. Проте навіть в найблагополучніших регіонах України кількість природно споживаного йоду рідко перевищує 30% від потреби. Таким чином, йодна профілактика необхідна всім громадянам України.

Перспективним шляхом забезпечення населення функціональними інгредієнтами, до яких, безумовно, відноситься йод, є створення збагачених продуктів на основі традиційних улюблених страв і виробів: котлет, сосисок,

варених ковбас, хлібобулочних, макаронних, кондитерських і борошняних виробів, а також морозива і солодких страв – мусів, кремів, самбуків, желе, коктейлів і напоїв підвищеної біологічної цінності зі спрямованою фізіологічною дією на організм людини. Технології збитої замороженої десертної продукції дозволяють вводити в їх склад добавки, що виконують роль функціональних та технологічних компонентів. Це дозволяє розширювати асортимент продукції цільового призначення для різних видів харчування, з урахуванням вікових, індивідуальних потреб, національних і соціальних запитів. В аспекті вирішення проблеми йододефіциту своєчасними і актуальними є дослідження в області розробки нових технологій напівфабрикатів (рідких або сухих сумішей) для приготування замороженої продукції з пінною структурою з йодовміщуючою добавкою «Йодіс».

Багаторічні всесторонні дослідження, проведені ученими України, Білорусії, Росії, Литви, Молдови і ряду інших країн показали універсальність і безпеку йодованої води «Йодіс». Вона була рекомендована для виробництва молочних, ковбасних, хлібобулочних виробів, мінеральної і столової води, інших продуктів харчування. Крім отримання оздоровчого ефекту, впровадження йодно-водної добавки дозволяє збільшити терміни зберігання готової продукції, замінюючи небезпечні хімічні консерванти.

На підставі комплексу проведених досліджень найбільш раціональною рецептурою напівфабрикату для м'якого морозива слід вважати рецептури на основі підсирної сироватки із вмістом «Йодісу» 0,8...1,1%, цукру 13,2...14,1%, стабілізатора 0,2...0,3%, жиру 7%. Аналіз результатів досліджень показав, що розроблений напівфабрикат має вищу здатність до збивання (на 9,6...10,1%) у порівнянні із контрольним зразком. Напівфабрикат здатний утворювати в 1,3 рази більш стійкі піни, ніж контрольний зразок. Ступінь дисперсності жирової фази напівфабрикату в 1,2 рази вищий даного показника контрольного зразку. Досліджено термостійкість сумішей для морозива: раціональним є проведення процесу пастеризації для напівфабрикату - при температурі 80...82°C протягом $(5,8...6,2) \cdot 60^{-1} \text{с}$.

Виявлено, що нові види м'якого морозива придатні для споживання більш довгий термін, ніж морозиво, виготовлене за традиційною технологією, який складає $(35...45) \cdot 60^{-1} \text{с}$. До того ж м'яке морозиво, виготовлене з напівфабрикату «Йодіс» відрізняється більш ніжною кремоподібною консистенцією, ніж контрольний зразок. Розроблений напівфабрикат відрізняються високим вмістом всіх нутрієнтів та може бути використаний для переробки у продукти харчування без зниження її харчової цінності. Нові види м'якого морозива придатні для споживання більш довгий термін, ніж морозиво, виготовлене за традиційною технологією, який складає $(35...45) \cdot 60^{-1} \text{с}$. М'яке морозиво «Йодіс» відрізняється більш ніжною кремоподібною консистенцією, ніж контрольний зразок.

Було визначено основні напрямки використання напівфабрикату в технологіях продукції ресторанного господарства та розроблено оригінальні технології морозива, а також заморожених десертів. Перспективами подальших досліджень у даному напрямі є визначення харчової цінності розроблених страв та

їх функціональних властивостей (фізіологічної дії), вивчення функціонально-технологічних характеристик страв на основі розробленого напівфабрикату.

Коваленко О. А.

асистент

Яріна А. О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЦУКРОЗАМІННИКИ - КОРИСНА ХАРЧОВА ДОБАВКА

Негативні наслідки, що настають від непомірного споживання цукру очевидні, тому особлива увага приділялася створенню цукрозамінників, які можна було б вживати, задовольняючи смакові відчуття і не викликаючи негативних наслідків.

Цукрозамінники бувають природного походження і синтетичні.

У своїй роботі я хочу вивчити вплив сорбіту на організм людини, на зміну структури харчового продукту, на терміни зберігання харчового продукту.

Сорбіт - безбарвні кристали солодкого смаку, добре розчинні у воді, гарячому і холодному спирті. Отримують сорбіт шляхом каталітичного відновлення D-глюкози. Він є проміжним продуктом при синтезі аскорбінової кислоти.[1]

Провівши досліди зі 100-відсотковою заміною цукру, видно, що таке виробництво економічно не вигідне, бо сорбіт - дорога харчова добавка, ще сорбіт діє як проносна речовина, що шкідливо при численному вживанні.

Для створення більш раціонального продукту, робимо заміну не 100% цукру, а 50%, на сорбіт і проводимо з такими даними акти відпрацювання. Виявивши найкращий результат готуємо соус із журавлини. [2-3]

Журавлину перебирають, промивають, дають стекти воді і перетирають через волосяне сито (або в блендері). З журавлини віджимають сік. Мезгу заливають гарячою водою і кип'ятять 5-8 хв, потім проціджують. У відвар додають цукор, сорбіт і знову нагрівають до кипіння. Крохмаль розводять холодною кип'яченою водою. У гарячий ягідний сироп відразу вливають проціджений крохмаль і, помішуючи, швидко доводять до кипіння. Після цього в нього вливають раніше віджатий сік, доводять до кипіння і охолоджують.

Виходячи з даних акту відпрацювання:

- Використання сорбіту в приготуванні соусів можливо, оскільки консистенція, вихід, солодкість і інші органолептичні властивості соусу не змінюються. З'являється можливість вживання соусу для людей оптимальний варіант нашої добавки - сорбіту, становить 110 грам на 1000 грам виробу, це засновано санітарними правилами по застосуванню харчових добавок, так як

поклавши більше цієї добавки, відзначаємо зміна в якості готового виробу. Зменшення закладки сорбіту, призводить до того що продукт буде не солодким і буде змінюватися консистенція. Сорбіт є в системі заміником цукру і надає страві більш виражений смакоароматичний комплекс.

- Цукрозамінники - корисна харчова добавка, яка не вимагає інсуліну для переробки в організмі. Цукрозамінники використовують люди з надмірною вагою та хворі на діабет . І це допомагає їм вживати в їжу солодкі продукти, але не нести шкоди організму.

- Сорбіт - цукрозамінник, який в два рази менш солодкий ніж цукор. Сорбіт має такі корисні властивості: жовчогінний засіб, покращує мікрофлору шлунково-кишкового тракту, запобігає розвитку карієсу. Але є і негативні властивості сорбіту: при вираженій жовчогінній дії велика доза може спровокувати розлад кишечника. [3]

Література

1. Васькина, В. А. Сахарозаменители в технологии производства вафельных листов / В. А. Васькина, Т. Ю. Фролова//Кондитерское производство : науч.-производств. журн. 2001 - . 2010. № 2. — Б.м. — С.14-15.

2. Штерман, С.В. Новая альтернатива старым углеводам / С.В. Штерман//Кондитерское производство : науч.-производств. журн. 2001 - 2009. № 5. — С.10-11.

3. Дорохович, А. Н. Сахарозаменители нового поколения низкой калорийности и гликемичности / А. Н. Дорохович, В. В. Дорохович, Н. П. Лазоренко//Продукты и ингредиенты: междунар. специализир. журн. 2004 - . 2011. № 6 (81). — Б.м. — С.46-48.

Назаренко І.А.

к.т.н, доцент

Харчевникова Д.С.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ТЕХНОЛОГІЯ НОВОГО ВИДУ ЗЕФІРУ З ВИКОРИСТАННЯМ ЖУРАВЛИНОГО ПЮРЕ

На сьогоднішній день наука про харчування визначає їжу як джерело енергії та основних харчових елементів, що необхідні для нормального метаболізму та загального функціонування організму людини. Кондитерські вироби - це продукти, що в основному містять вуглеводи та жири, мають високу калорійність та засвоюваність. Однак, разом із цим, у них невисока харчова цінність, що обумовлено низьким вмістом білків, вітамінів та мінеральних речовин. Тому пошук нової сировини для збагачення

кондитерських виробів незамінними харчовими речовинами та розширення їх асортименту є актуальним завданням.

Збивні кондитерські вироби, зокрема зефір, користуються високим попитом у населення. Зефір займає чи не найперше місце з продуктів за вмістом пектину – природного полісахариду, який відноситься до групи харчових волокон і виконує ряд функціонально-технологічних та лікувально-профілактичних функцій. Він стабілізує обмін речовин, знижує рівень холестерину, покращує периферичний кровообіг, зв'язує йони тяжких металів і виводить їх з організму, сорбує і виводить ксенобіотики, продукти метаболізму, знижує ризик виникнення серцево-судинних захворювань, цукрового діабету, раку та ін.

Основним вуглеводмістким компонентом традиційного зефіру є яблучне пюре, яке є важливим джерелом пектину - незамінного структурного і драглеутворюючого елементу. Слід зазначити, що джерелом пектину виступає і інша рослинна сировина. У табл. 1 наведено вміст пектину у рослинній сировині, яка може виступати рецептурним компонентом нового виду зефіру.

Таблиця 1. Вміст пектину в рослинній сировині на 100 г продукту.

| Сировина | Вміст, г | Сировина | Вміст, г |
|-----------------|----------|-----------|----------|
| Чорна смородина | 1,1 | Гарбуз | 0,3 |
| Буряк столовий | 1,1 | Кавун | 0,5 |
| Яблука | 1,0 | Малина | 0,6 |
| Журавлина | 0,7 | Апельсини | 0,6 |
| Вишня | 0,4 | Абрикоси | 0,7 |
| Морква | 0,4 | Суниця | 0,7 |
| Виноград | 0,6 | Слива | 0,9 |

Аналіз табл. 1 свідчить про доцільність використання у технології нового виду зефіру – журавлини, оскільки вміст пектину в ній достатньо високий. Слід зазначити, що пектини журавлини мають високу драглеутворюючу здатність і ступінь етерифікації 45,67%. Крім того, журавлина є джерелом моно- та полісахаридів, клітковини, органічних кислот (бензойна, лимонна, яблучна, щавлева), флавонових, фарбуючих та дубільних речовини, лейкоантоціанів, катехінів, вітамінів (аскорбінової кислоти (С), тіаміну, рибофлавіну, нікотинової кислоти, невеликої кількості пантотенової кислоти (В₃), піридоксину (В₆), біотину, філохінону (К)) та мінеральних речовин (залізо, марганець, йод, алюміній, мідь, срібло, калій, цинк, хлор, сіра, свинець).

На основі літературного аналізу хімічного складу найбільш поширених сортів крупноплідної журавлини (Бен Лір, Ерлі Блек, Пілігрим, Франклін, Стівенс та ін.) було зроблено висновок про доцільність використання сорту Франклін, оскільки він зимостійкий та посухостійкий, а також має високі показники харчової цінності.

З урахуванням відомостей, що містяться в науково-технічній літературі та ґрунтуючись на даних, отриманих під час проведення експериментів, було

розроблено технологію виробництва зефіру. В розробленій технології передбачено використання журавлиного пюре як основного компоненту, агар-агару, патоки, води, цукру, кислоти, яєчного білку.

Особливості технології, специфічність рецептурних складових та перспективи подальшого використання розробленого продукту в технологіях харчової продукції визначили необхідність дослідження показників його якості.

За органолептичними показниками зефір має характерний для даного виробу, кислувато-солодкий та приємний аромат, пухку, дрібнопористу консистенцію, злегка тягучу, але здатну до розлому. Структура зефіру не груба, без включень кристаликів агаро-цукрово-паточного сиропу. Поверхня має рифлений рисунок із чітким обрисом і рівномірно обсипана цукровою пудрою, круглої форми, складена з двох половинок. Колір зефіру рожевий, однорідний.

Хімічний склад нового виду зефіру у порівнянні з контролем (зефіром на основі яблучному пюре), наведений у табл. 2.

Таблиця 2. Порівняльна характеристика зефіру на різних видах сировини.

| Показники | Зефір на яблучному пюре | Зефір на журавлиному пюре |
|----------------------------|-------------------------|---------------------------|
| Енергетична цінність | 310 ккал | 293 ккал |
| Білки | 0,80 | 0,90 |
| Вуглеводи | 75,73 | 69,75 |
| Глюкоза | 3,35 | 2,68 |
| Фруктоза | 1,97 | 0,39 |
| Сахароза | 65,10 | 53,68 |
| Харчові волокна, % в т.ч.: | 1,81 | 1,93 |
| Целюлоза | 0,21 | 0,13 |
| Пектинові речовини | 1,60 | 1,80 |
| Зола | 0,52 | 0,31 |

Дані таблиця і свідчать, що за вмістом пектину новий продукт перевищує контроль. Це обумовлено внесенням в рецептуру більшої кількості ягідного пюре порівняно з традиційною технологією.

Назаренко І.А.

к.т.н, доцент

Близнюк К.П.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

РОЗРОБЛЕННЯ НОВІТНЬОЇ ТЕХНОЛОГІЇ МОЛОЧНО-КАБАЧКОВОГО ФАРШУ НА ОСНОВІ КОНЦЕНТРАТУ ЗІ СКОЛОТИН

У загальному обсязі продукції власного виробництва закладів ресторанного господарства значну питому вагу складають страви, для приготування яких використовуються фаршеві маси. Особливу групу складають комбіновані фарші, при виробництві яких передбачається поєднання різних видів сировини з певними функціонально-технологічними властивостями.

Потенційним джерелом білкових речовин є вторинна молочна сировина та її похідні. В умовах існуючого білкового дефіциту в харчуванні використання цих речовин набуває сьогодні особливої актуальності.

У технології комбінованих фаршів доцільно застосовувати концентрований молочний білок, тому науковий і практичний інтерес становлять молочно-білкові концентрати, зокрема молочно-білковий концентрат (МБК) зі сколотин. Білки МБК зі сколотин містять у своєму складі крім казеїну сироваткові білки, кількість яких складає 26% від маси протеїну. Рівень усіх незамінних амінокислот у складі білків МБК зі сколотин перевищує стандарт ФАО/ВООЗ, що свідчить про високу біологічну цінність продукту.

В цілому МБК є продуктом з природним набором життєво важливих мінеральних речовин: кальцію – 0,16%, фосфору – 0,23%, калію – 0,27%, натрію – 0,40%, магнію – 0,04%. Молочно-білковий концентрат зі сколотин також відрізняється значним утриманням таких мікроелементів як ферум, кобальт та купрум [1]. МБК зі сколотин є гарним джерелом водорозчинних вітамінів, що пояснюється використанням при виробництві продукту кислої сирної сироватки, яка багата на ці вітаміни.

Використання рослинної сировини у технологіях комбінованих продуктів харчування обумовлено наявністю в ній функціональних інгредієнтів, особливу роль серед яких відіграють харчові волокна, вітаміни та мінеральні речовини.

Перспективною сировиною у створенні молочно-рослинних продуктів є кабачки. У складі кабачків вдале співвідношення мінеральних солей (калію - 170-238 мг% і натрію 2-14 мг%), вони є цінним джерелом кальцію 15-40 мг%, фосфору - 12-25 мг%, феруму - 0,4-0,8 мг%, купруму, кобальту, магнію.

У плодах кабачків міститься 1,7-2% пектинових речовин, що у декілька разів перевищує утримання пектинових речовин у таких широко поширених овочах, як капуста білокачанна та морква (0,6-0,7%). Кабачки сприяють кращому засвоєнню білкової їжі, завдяки низькій калорійності використовуються у дієтичному і лікувальному харчуванні[2].

Використання кабачків у технологіях комбінованих фаршевих мас обумовлено також економічною доцільністю, внаслідок доступності та простоти отримання сировини, комплексністю дії сировини, яка містить широкий спектр функціональних інгредієнтів.

Було розроблено технологію виробництва молочно-кабачкового фаршу. В розробленій технології передбачено використання МБК зі сколотин (63,0...71,0%), а також введення до складу фаршу пюре з кабачка (15,0...18,0%), меланжу (6,0...8,0%), борошна пшеничного (7,0...9,0%), цукру (1,0...2,0%).

Розроблений молочно-кабачковий фарш – це напівфабрикат з однорідною, ніжною, такою, що маститься консистенцією, має смак і запах, характерні для молочних продуктів з присмаком та ароматом кабачка, в міру солонуватий, колір білий з вкрапленнями кабачка.

Дослідження хімічного складу свідчать, що за вмістом більшості нутрієнтів розроблений фарш перевищує контрольний зразок (фарш з кислого сиру). Так, за вмістом сухих речовин фарш молочно-кабачковий перевищує контроль на 4,68%, за вмістом жиру - на 0,82%. За рахунок заміни частини сировини тваринного походження на рослинну розроблений фарш перевищує контроль за вмістом моно- та дисахаридів – на 3,96%.

Результати дослідження показали, що заміна білоквмісної сировини на пюре з кабачка призвела до зменшення на 3,34% кількості білків у розробленому продукті. Разом з тим, аналіз якісного складу білків доводить, що в розробленому фарші ідентифіковано та кількісно визначено 18 амінокислот, в тому числі всі незамінні, що є дуже важливим з точки зору забезпечення потреб організму повноцінними білками.

Встановлено, що напівфабрикат молочно-кабачкового фаршу покриває добову потребу в пектині на 21,7%, тому може бути віднесений до функціональних продуктів харчування.

Оскільки розроблений фарш має низьку кислотність та відноситься до швидкопсувних продуктів, із метою забезпечення мікробіологічної нешкідливості всі страви і кулінарні вироби з його використанням повинні піддаватися обов'язковій тепловій обробці. Тому, молочно-кабачковий фарш рекомендуються використовувати для приготування других страв (котлети, биточки, зрази, завиванці), борошняних страв (млинці, вареники), борошняних кулінарних виробів (кулеб'яки, розтягаї, пиріжки, пироги).

Таким чином, розроблений молочно - кабачковий фарш є перспективною сировиною для виробництва кулінарної продукції, що дозволить розширити асортимент продуктів з підвищеною харчовою та біологічною цінністю у закладах ресторанного господарства.

Література

1. Юдіна Т.І. Розробка молочно-білкового концентрату зі сколотин та його використання в технологія продуктів харчування [Текст] : дис. канд. техн. наук: 05.18.16 / Юдіна Тетяна Іллівна. – Х., 2001. – 158с.

2. Вітанов О.Д. Книга-каталог сорти і гібриди овочевих та баштанних культур / О.Д Вітанов. – Х., 2003. – 176 с.

Никифоров Р.П.

к.т.н., доцент

Глушко В.О.

асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВИКОРИСТАННЯ СУХОЇ СУМІШІ ДЛЯ ВИРОБНИЦТВА НАПІВФАБРИКАТУ З КАРТОПЛІ

Картопля — цінний продукт харчування та відіграє важливу роль в харчування кожної людини. На відміну від інших овочів у ній порівняно невеликий вміст води (70-87 %), цукрів (0,5-1,3 %) і найвищий — крохмалю (10-25 %).

У картоплі невисокий вміст вітамінів, серед яких переважає аскорбінова кислота (17-20%). Проте у зв'язку з високим споживанням картопля є основним джерелом вітаміну С: 30-80 % добової потреби. Добову потребу у вітаміні С покриває 250 г картоплі [1]. У невеликих кількостях є вітаміни В₁, В₂, В₆, В₉, РР, К, Е, фолієва кислота, каротин. Картопля має велике значення в дієтичному харчуванні. Вона є основним джерелом калію, вміст якого значно більший (до 570 мг в 100 г), ніж у хлібі, м'ясі, рибі. Цесприяє виведенню з організму води і куховарської солі, що покращує обмін речовин, тому картопля вважається незамінним продуктом у дієтичному харчуванні [2].

При виробництві картопляних чіпсів, замороженого напівфабрикату «фрі», тощо під час операцій нарізки та калібрування свіжих бульб картоплі вивільнюється певна частка харчових відходів у вигляді пошкоджених шматочків та дріб'язку. Сьогодні такі відходи, об'єм котрих залежить від сорту картоплі, ступеня її пошкодження, лінійних розмірів бульб, сезонності, та становить 3,5-45% від маси сировини, використовуються для виробництва крохмалю, спирту, биточків [3].

Пошук нових раціональних шляхів використання цих відходів дозволить більш повно використовувати сировинні ресурси, підвищити економічну ефективність виробництва, розширити асортимент н/ф з картоплі.

В умовах техногенної кризи актуальним є розробка продуктів функціонального харчування, які мають підвищену біологічну цінність, пребіотичні, радіопротекторні властивості тощо. З цієї точки зору актуальним є застосування при розробці н/ф з картоплі сухої білково-рослинної суміші та пектину.

Розроблені технологічні принципи виробництва сухих білково-рослинних напівфабрикатів (БВН) різноманітного складу і функціонального призначення, дають можливість розширити асортимент продукції раціонального, лікувально-профілактичного та дитячого харчування в підприємствах ресторанного господарства, підвищити її біологічну цінність, знизити собівартість шляхом зменшення енерговитрат і скорочення кількості і тривалості технологічних операцій за рахунок осадження білкових речовин з вторинних продуктів переробки молока з використанням в якості підкислювача та осаджувача пюре з плодів кизилу та терену, які містять значні кількості органічних кислот, білків, пектинових речовин та кальцію, що є додатковими центрами коагуляції[3].

Пектин здатен сорбувати макромолекулярні органічні сполуки. Кислотні групи галактуронової кислоти, яка входить до складу пектину, зв'язують в організмі іони важких металів, при цьому утворюються стійкі з'єднання, що не всмоктуються і виводяться з організму. Пектини зв'язують метали не тільки в шлунку, але й у кишечнику, що сприяє виведенню з організму радіонуклідів, вони поліпшують імунозахисні показники при інтоксикації важкими металами.

Виходячи з вищевикладеного була розроблена технологія отримання н/ф з картоплі, який виготовляється з пюреподібної маси у вигляді брусочків чи циліндрів довжиною 50-70 мм.

Для цього частину (30-70%) картопляних відходів піддають гідротермічній обробці та протирають, а другу частину (70-30%) подрібнюють в сирому вигляді з додаванням аскорбінової кислоти. До сирі картопляної маси додають 1-3% сухої суміші, 1-2% пектину, кукурудзяний крохмаль, агар, сіль та смакові добавки. Масу витримують протягом (30-60)-60 с. для набрякання вуглеводів та змішують з протертою відварною масою. Масу формують через запатентовані філь'єри під надлишковим тиском з одночасною термічною обробкою при температурі не вище 80°C, що дозволяє отримати напівфабрикат з щільною, подібною до натуральної, консистенцією та помірно міцним каркасом.

Поверхню н/ф зрошують рослинною олією, обсмажують в конвекційному потоці при температурі 200-210°C до напівготовності та заморожують.

Отриманий н/ф зі смаками грибів, цибулі, паприки та ін. при застосуванні в замороженому вигляді піддають тепловій обробці в СВЧ полі, основним способом чи у фритюрі.

Отже, залучення до рецептури БВН, до складу якого входить повноцінний молочний білок (понад 10%) та ягоди кизилу і терну, що є джерелом пектинів, легкозасвоєваних цукрів, вітамінів, макро- і мікроелементів, дозволить скоригувати амінокислотний та вітамінний склад.

Застосування в рецептурі агару та кукурудзяного крохмалю забезпечую поліпшення структурно-механічних властивостей картопляного напівфабрикату, які мають підвищену харчову та біологічну цінність, за рахунок пектинових речовин та білково-рослинної сумішей кількостях фізіологічної потреби.

Таким чином, отриманий заморожений напівфабрикат, що має підвищену харчову цінність та радіопротекторні властивості, після теплової обробки замороженому вигляді в СВЧ полі, основним способом чи у фритюрі, може бути використаний в ресторанному та домашньому господарстві.

Література

1. Коршунова А.Ф. Овощи в питании: Уч. пос. / А.Ф. Коршунова. -Д.: ДонГУЭТ, 2000. -67с.

2. Покровский А.А. Химический состав пищевых продуктов. – М.: Пищевая промышленность. Т.4, 1977. - 240 с.

3. Міжнародна науково-практична конференція “Харчування як фактор формування здоров'я населення”. – Київ. : І-т гіг. та медичн. екології, 2003. – 96 с.

Глушко В.О.

асистент

Дзюнич А.Ю.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ТЕХНОЛОГІЯ НОВІТНІХ МОЛОЧНИХ ВИРОБІВ ДЛЯ СУЧАСНИХ ВИДІВ ХАРЧУВАННЯ

Молоко і молочні продукти мають велике значення для організації здорового та якісного харчування населення. Вони містять усі необхідні для життя людини, росту і розвитку її організму поживні речовини (білки, жири, вуглеводи, мінеральні солі, вітаміни) і належать до найбільш повноцінних продуктів харчування. [1].

На сучасному етапі розвитку найбільш результативною є концепція створення функціональних молочних продуктів, які сприятливо діють на організм людини. До них можна віднести продукти з невеликою кількістю жиру, з додаванням фруктового або овочевого соку, напої, у тому числі на основі сироватки, збагачені вітамінами, мікроелементами, природною клітковиною та ін.

Функціональні властивості молока та продуктів їх переробки можуть бути підвищені додаванням вітамінів А, D, E, β -каротину, мінеральних речовин, таких як магній, харчових волокон (наприклад, пектинів), біологічно активних вуглеводів (наприклад, інуліну). Молочні продукти, збагачені шляхом додавання немолочних інгредієнтів, відносяться до комбінованих продуктів. Для них використовують: фруктово-ягідну, овочеву, дикорослу сировину, морські і продукти бджільництва та збагачувачі лікувально-профілактичного призначення [2].

Молоко містить цінні у фізіологічному відношенні поживні речовини, які добре збалансовані, легко і повністю засвоюються організмом людини.

Людина в добу повинна споживати молочних продуктів (у перерахунку на молоко) майже 1.5 л, в тому числі молока 0.5 л, масла коров'ячого - 15-20 г, сирів - 18 г, сметани і сиру по 20 м. У молоці виявлено понад 120 хімічних речовин, у тому числі: білки, жири, мінеральні речовини, вітаміни, ферменти і т.п [3].

Білкові речовини є найбільш цінною складовою частиною молока, тому що утворюються при їх розщепленні амінокислоти є хорошим пластичним матеріалом для побудови тканин організму. У молочному жирі переважають олеїнова і пальмітинова кислоти. На відміну від інших жирів молочний жир містить підвищену кількість низькомолекулярних жирних кислот (масляної, капронової, каприлової).

Молоко містить у собі всі життєво необхідні вітаміни, але деякі – в недостатніх кількостях, тому зараз в молочній промисловості є дві тенденції. Перша – це повніше використання усіх складових молока завдяки вдосконаленню технологій виробництва окремих груп молочних продуктів, а також розширенню їх асортименту та підвищенню якості шляхом збагачення вітамінами, макро- та мікроелементами, смаковими та ароматичними компонентами. Друга – створення нових видів продуктів спеціального оздоровчого призначення для різних вікових груп, різних форм зайнятості населення, екологічних умов проживання та стану здоров'я людини введенням до складу рецептур функціональних інгредієнтів [4].

Розробка нових технологій з молочної сировини розвивається швидкими темпами, як на виробництві так і на підприємствах ресторанного господарства. При розробці нових продуктів промислового масштабу керуються правилом збагачення молочної продукції вітамінами, додаванням різних інгредієнтів, які добре гармонують з молоком та молочними продуктами. У підприємствах ресторанного господарства представлений широкий асортимент різних страв з молочної продукції.

Частіше в молоко та молочні продукти додають ті вітаміни, які знаходяться в обмеженій кількості. Особливо в молоці не вистачає вітаміну С, А, вітамінів групи В. В сучасній молочній промисловості розробка нових вітамінізованих продуктів є перспективною, тому що населення потребує саме в таких продуктах. Брак цих вітамінів можна компенсувати додаванням в молочні продукти фруктів або овочів, які б підвищили кількість вітаміну А, С, вітамінів групи В. [5].

Отже, створення збагачених функціональними інгредієнтами молочних продуктів важливі в декількох аспектах: широке впровадження функціональних продуктів у фактичному харчуванні літніх, старих і хворих людей дозволить по типу замісної терапії виправити недоліки їх харчування; вживання молочних продуктів функціонального призначення здоровими людьми молодих вікових груп стане профілактикою захворювань та передчасного старіння.

Література

1. 1. Машкін М.І. Технологія виробництва молока і молочних продуктів. – Київ.: Вища освіта, 2006. – 352 с.
2. Куинжев С.М. Новые технологии в производстве молочных продуктов / Куинжев С.М., Шуваев В.А. – М.: ДеЛи принт, 2004. – 208 с.
3. Дмитровская, Г.П. Витаминизация молочных продуктов. Основные проблемы и этапы ее осуществления / Г.П. Дмитровская // Молочное дело. – 2006. – № 11. – С. 62-64; № 12. – С. 62-64; 2007. – № 1. – С. 58-60.
4. Крусь Г.Н. Технология молока и молочных продуктов / Крусь Г.Н., Храмцов А.Г. – М.: Издательство “Колос”, 2008. – 455 с.
5. Дмитровська, Г.П. Удосконалені традиційні і сучасні технології молочних продуктів / Г.П. Дмитровська // Молокопереробка. – 2006. – № 3. – С. 30-35. 80. Микроорганизм

Алеферчук Н.С.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЯКІСТЬ, ХАРЧОВА ПРОДУКЦІЯ, СИСТЕМА НАССР, НЕБЕЗПЕЧНІ ФАКТОРИ, КРИТИЧНІ КОНТРОЛЬНІ ТОЧКИ

Мета роботи – Розробка документації системи НАССР відповідно до вимог ДСТУ ISO 22000 в умовах підприємства з обробки харчової продукції.

НАССР— система аналізу ризиків, небезпечних чинників і контролю критичних точок. Система НАССР є науково обґрунтованою, що дозволяє гарантувати виробництво безпечної продукції шляхом ідентифікації й контролю небезпечних чинників.

Вперше систему НАССР розроблено в США в 1960-х роках у хімічній промисловості зі спрямуванням на гарантію якості й дотримання безпечності під час виробництва продуктів. Її розробка пов'язана з американською програмою космічних польотів, а точніше - з виробництвом харчових продуктів для американських космонавтів.

Застосування директиви стало обов'язковим для країн-членів ЄС з 14 грудня 1995 року. З цією директивою в європейське законодавство було інтегровано принципи НАССР та основні принципи гігієни харчових продуктів. В Україні система НАССР(ДСТУ4161) діє з (9.04.13), але застосовують переважно експортери, які працюють з ринком ЄС.

План НАССР робиться для кожного типу продукції, а не одним для підприємства, Дозволяється використовувати план НАССР для продуктів, де технологічний процес не змінюється.

На підприємствах до робочої групи НАССР залучають фахівців різних служб, не більше 8-9 чоловік, таких як: представники виробничого відділу; відділу якості; мікробіологи виробничого підрозділу; головний механік виробничого підрозділу; інженер-механік центральної лабораторії; представник інноваційного центру.

Незважаючи на різноманітність делікатесів, в будь-якій країні світу червона ікра і раніше залишається королевою столу, будучи символом гастрономічною витонченості і розкоші. Підприємство червоної ікри ПП «Амстердам» асоціюється і позиціонує як постачальника елітної продукції, то для покращення іміджу підприємства потрібно отримати сертифікат про наявність і дію системи забезпечення безпечності продуктів на основі рекомендацій НАССР. В першу чергу потрібно пройти 7 принципів до досягнення впровадження НАССР.

Принципи НАССР — це фокусування на ідентифікації, моніторингу та контролі небезпек в критичних контрольних точках визначених скрізь виробничий ланцюг.

Проведення аналізу небезпечних факторів.

(біологічні, хімічні, фізичні)

2) Ідентифікація критичних точок контролю.

3) Встановлення критичних значень, на кожній точці контролю

4) Встановлення процедур моніторингу.

5) Встановлення коригувальних дій, що їх необхідно вжити, коли спостереження свідчать, що певна ККТ виходить з-під контролю.

6) Встановлення процедури введення документації

7) Встановлення процедур перевірки.

Основні складові системи ХАССП:

Система документації.

Система послідовного контролю постачальників.

Система контролю якості

Таким чином підприємство не тільки повисить якість свого продукту, а також зможе експортувати в інші країни світу.

Література

1. ДСТУ ISO 22000:2007 Системи управління безпечністю харчових продуктів. Вимоги до будь-яких організацій харчового ланцюга. Київ. ДП „УкрНДНЦ”. 95с.

2. Система НАССР. Довідник. -Львів: НТЦ "Леонорм-Стандарт", 2003, - 218 с.

3. Егоров В.С. Система менеджмента малого предприятия в области управления качеством и безопасностью пищевых продуктов в соответствии с требованиями ХАССП/МС ИСО 22000:2005 "Системы управления безопасностью пищевых продуктов питания. Требования для любой организации в пищевой цепи"// Егоров В.С., Пашков П.И., Сомков А.Е.,

Солодовников А.Н., Армягова А.А. Москва. ЗАО «Межрегиональный Центр промышленной субконтрактації и партнерства», 2004. – 190с.

4. Принципы ХАССП. Безопасность продуктов питания и медицинского оборудования Издательство: Стандарты и качество, 2006г., 269с.

Мельник О.Є.

к.т.н., доцент

Бойченко Н.О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ТЕХНІЧНЕ ОСНАЩЕННЯ ПРОЦЕСІВ ВИРОБНИЦТВА ПЕКТИНОВИХ КОНЦЕНТРАТІВ

Сьогодні удосконалення процесів для одержання пектинових концентратів шляхом комплексного використання кислотного екстрагування пектинових речовин та мембранних методів концентрування і очищення пектинових екстрактів є задачею актуальною і своєчасною, вирішення якої дозволить не тільки створити енергозберігаючий процес виробництва пектинових концентратів, але й розробити економічно високоефективне технічне оснащення для його реалізації. Аналіз останніх досліджень. Одержання високоякісних пектинових концентратів з низькою собівартістю потребує створення не тільки сучасних технологічних процесів і рецептури, але й сучасного апаратурного оснащення процесу виробництва, які б відповідали усім технологічним вимогам щодо економічності, зручності в обслуговуванні, надійності та екологічності [3].

Обладнання є найбільш важливим для здійснення того, або іншого процесу в загальній технології виробництва пектину. Найкращим вирішенням цього питання є створення нового обладнання, або модернізація старого, якщо це є можливим. Проблему такого рівня потрібно вирішувати, беручи до уваги обсяги виробництва. Адже якщо досліди велися у лабораторних умовах, це не дає можливості вважати, що дане обладнання здатне витримати навантаження в умовах промисловості. У такому випадку можна встановити технологічну лінію з комбінуванням нового, існуючого та модернізованого (з інших виробництв) обладнання [4].

Постановка завдання. Метою роботи є розробка технологічної лінії з виробництва пектинових концентратів із застосуванням розробленого обладнання для процесів екстрагування рослинної сировини та мембранної обробки пектинових екстрактів.

Основна частина. Відповідно до обраної пектиновмісної рослинної сировини та комбінації різних способів вилучення пектинових речовин нами

розроблялася універсальна схема технологічного процесу. З метою підбору та створення нового обладнання для технологічної лінії з виробництва пектину нами було проведено аналіз існуючого обладнання, яке застосовується у сучасних умовах одержання пектину.

Результати занесені до табл. 1. З таблиці 1 видно, що на сьогодні існує широкий спектр обладнання, яке застосовується у різних стадіях виробництва пектину. Поряд з цим, ефективність та екологічність технологій одержання різноманітних видів пектинопродуктів значно залежить від технічного стану та інженерного вирішення конкретного технологічного завдання, що потребує розглянуте обладнання. Крім того, сучасні машини і апарати для одержання пектину повинні бути автоматизовані з використанням комп'ютерної і мікропроцесорної техніки і забезпечувати усі технологічні процеси в оптимальному режимі. Важливим питанням у розробці технологічної лінії з виробництва пектинових концентратів, що розробляється є застосування нової конструкції пристрою для ультрафільтрації біологічних рідин з метою усунення утворення на поверхні напівпроникних мембран поляризаційного шару високомолекулярних речовин і збільшення внаслідок цього проникнення (продуктивності) мембран та швидкості процесу ультрафільтрації [6]. При цьому, розроблене нами промислове обладнання для екстрагування рослинної сировини [3] та ультрафільтраційний модуль для концентрування і очищення пектинових екстрактів [3] можуть використовуватись у харчовій, фармацевтичній та мікробіологічній промисловостях як окремо для отримання пектинопродуктів з рослинної сировини, так і в складі технологічних ліній з виробництва різних видів пектинопродуктів (рідких або сухих пектинових концентратів, пектину, модифікованого пектину, тощо).

Таблиця 1 – Технологічне обладнання для виробництва пектинопродуктів з різноманітної пектиновмісної сировини

| № п/п | Технологічні стадії (процеси) | Найменування обладнання |
|-------|----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|
| 1 | Підготовка пектиновмісної сировини | – подрібнювачі; – апарати для сульфитації; – сушарки; |
| 2 | Набрякання пектиновмісної сировини | – апарати для набрякання; – гідролізатори |
| 3 | Подача вихідної сировини на різних стадіях обробки | – елеватори; – конвеєри; – насоси; – тельфери |
| 4 | Екстрагування пектинових речовин | – екстрактори; – теплообмінники; – генератори; |
| 5 | Розподіл на рідку та тверду фракції | – центрифуги; – прес-фільтри; – осаджувачі |
| 6 | Концентрування пектинового екстракту | – випарні апарати; – плівково-роторні апарати; |

| | | |
|---|-----------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
| | | – баромембранне обладнання |
| 7 | Очищення пектинового концентрату | – реактори; – нуч-фільтри – баромембранне обладнання |
| 8 | Консервування пектинових екстрактів та концентратів | – автоклави, пастеризатори; – автомат для розливу; – автомат закаточний |
| 9 | 8 Сушіння пектинових концентратів | – подрібнювачі; – сушарки |

На кафедрі устаткування підприємств харчової і готельної індустрії ім. М.І. Беляєва Харківського державного університету харчування та торгівлі була розроблена принципова схема технологічної лінії з безвідходного виробництва сухих пектинових концентратів на основі пектинового екстракту, отриманих із використанням розробленого екстракційного обладнання, яке встановлене у цьому університеті.

Висновки. Відсутність високоефективного технічного оснащення пектинового виробництва обумовлює необхідність розробки технологічної лінії із застосуванням модернізованого екстракційного та мембранного обладнання для одержання пектинових концентратів високої якості. Розроблена технологічна лінія з виробництва сухих пектинових концентратів, що дозволяє зменшити витрати виробництва та собівартість кінцевого продукту, а також отримувати якісний екологічно чистий, з підвищеною біологічною цінністю продукт.

Література

1. Дейниченко Г.В. Вибір сировини та способу вилучення пектинових речовин [Текст] / З.О. Мазняк, Гузенко В.В. // Обладнання та технології харчових виробництв: темат. зб. наук. пр. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2013. – Вип. 31. – С.148–154.
2. Гузенко В.В. Удосконалення процесу виробництва пектинового концентрату та його апаратне оформлення : автореф. дис. ... канд. техн. наук [Текст] / В.В. Гузенко. – Х., 2013. – 18 с.
3. Дейниченко Г.В. Підбір та розробка нового обладнання для виробництва пектинових концентратів [Текст] / Г.В. Дейниченко, З.О. Мазняк, В.В. Гузенко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства ім. Петра Василенка «Сучасні напрямки технології та механізації процесів переробних і харчових виробництв». – Харків: ХНТУСГ ім. П. Василенка, 2014. – Вип. 20. – С. 144–149.
4. Дейниченко Г.В. Проблеми впровадження технологій з виробництва пектину [Текст] / Г.В. Дейниченко, З.О. Мазняк, В.В. Гузенко // Прогресивні техніка та технології харчових виробництв ресторанного господарства і торгівлі: зб. наук. праць. – Харків: ХДУХТ, 2008. – Вип. 1(7). – С. 317 – 322.
5. Пат. на корисну модель № 62808 Україна, МПК В01 D11/02, С08 В37/06. Пристрій для екстрагування рослинної сировини [Текст] / Дейниченко

Г.В., Мазняк З.О., Гузенко В.В. ; заявник та патентовласник Харк. держ. ун-т харчув. та торгівлі. – № 201111782 ; заявл. 06.10.11 ; опубл. 10.04.12, Бюл. № 7.

6. Дейниченко Г.В. Разработка оборудования для мембранного концентрирования жидких высокомолекулярных полидисперсных систем [Текст] / Г.В. Дейниченко, З.А. Мазняк, В.В. Гузенко // Первый независимый научный сборник. – 2015. – № 13. – С. 32–36. 9. Голубев В.Н. Пектин: химия, технология, применение [Текст] / В.Н. Голубев, Н.П. Шелухина. – М.: РАТНИЭЧ, 1995. – 387 с.

Коваленко О.А.

асистент

Крикливец Д.О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

БАЗИ ЗНАНЬ У ПРОФЕСІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ІНЖЕНЕРА-ТЕХНОЛОГА

Сучасна цивілізація запропонувала світу інформаційне суспільство і, разом з ним, економіку, засновану на знаннях. В умовах глобалізації, наростаючої конкурентної боротьби за ринки і стрімкому розвитку технологій основними ресурсами розвитку компаній у все більшій мірі стають люди і знання, якими вони володіють, інтелектуальний капітал і зростаюча професійна компетенція кадрів.

Метою даної роботи є визначення ролі баз знань в професійній діяльності інженера-технолога.

Знання в загальноживаному сенсі – це, з одного боку, відомості, обізнаність у якій-небудь області, з іншого боку – перевірений практикою результат пізнання дійсності, її «правильне» відображення свідомості людини. Відповідно до концепції баз знань, під терміном знання в штучному інтелекті розуміють сукупність спеціалізованих (орієнтованих на вирішення багатьох завдань з обмеженою предметної області) фактів, правил їх обробки, умов застосування правил до конкретних фактів, методів отримання нових фактів і способів організації процесу логічного висновку.

Управління знаннями як нова концепція виникло з розуміння того факту, що напрямки конкуренції змінилися і боротьба за інтелектуальні ресурси потіснила залежність від природних ресурсів. Це поняття визначається як систематичне управління процесами, за допомогою яких знання ідентифікується, накопичується, розподіляється і застосовується на підприємстві для поліпшення його діяльності.

Навчитися управляти знаннями значить поринути у світ понять, категорій, оцінок, методів, процедур, варіантів, технологій, структур. Знання не

народжуються самі по собі, вони з'являються в результаті трансформації одних елементів інформаційного простору в інші. Знання повинні працювати і приносити прибуток підприємству. Такі знання стають її інтелектуальним капіталом.

Управління знаннями має два основні завдання. Одне – це ефективність, використання знань для зростання продуктивності шляхом збільшення швидкодії або зниження витрат. Інше – інновації, створення нових продуктів і послуг, нових підприємств і нових бізнес-процесів.

На практиці в багатьох системах баз знань вміст бази знань поділяють на «факти» і «правила». Факти – елементарні одиниці знання (прості твердження про характеристики об'єкта), правила служать для вираження зв'язків, залежностей між фактами та їх комбінаціями. Таким чином, класифікацію знань можна представити таким чином: поняття; факти; правила, залежності, зв'язок; алгоритм та процедури [1].

Пряме використання знань з бази для вирішення завдань забезпечується механізмом отримання рішень. Механізм вирішення дає можливість витягати з бази знань відповіді на питання, отримувати рішення, що формулюються в термінах понять, що зберігаються в базі. Приклади запитів: знайти об'єкт, що задовольняє заданій умові; які дії потрібно виконати в такій ситуації тощо.

Головна мета створення багатьох баз знань – допомогти менш досвідченим людям знайти існуючий опис способу вирішення якої-небудь проблеми предметної області.

Технологічна підготовка є проблемним питанням практично всіх сучасних виробництв. Після визначення структури виробу, документація передається технологам, і починається тривалий, а часом, і абсолютно, інтуїтивний процес технічної підтримки виробу. Інтуїтивність цієї роботи не завжди має знак мінус. Нерідко вона ґрунтується на багаторічному досвіді технолога, який знає всі можливості цехового обладнання, необхідні для виготовлення виробу. Тим часом, кваліфікованих технологів на виробництві стає все менше, а молодь не поспішає зайняти місця ветеранів. Актуальною стає проблема представлення технологічних знань для автоматизації проектування технології [2].

В останні роки на світовому ринку програмного забезпечення з'явилися системи автоматизації технологічного проектування – бази знань. Всі ці системи є редакторами, що дозволяють створювати і використовувати типові технологічні процеси, з можливістю їх доробки під конкретний виріб. Дані про технології в цих системах присутні у вигляді технологічних довідників і типових технологічних процесів. Знання технолога - це ланцюжок суджень, за допомогою якої технолог виводить технологічний процес з параметрів виробу.

Будь який робочий технологічний процес являє собою послідовність операцій. Її, цю послідовність і треба вміти визначати автоматично на основі параметрів виробу. Процес виведення повинен спиратися на правила, що застосовуються кваліфікованими технологами конкретної предметної області.

База знань може містити великий діапазон нормативно правової документації необхідної в роботі інженера-технолога, а також значно полегшує роботу не тільки молодих, а й досвідчених фахівців технологів. Бази знань у цій галузі можуть включати в себе: збірки рецептур, технології приготування, інформацію про сировинній базі, дані про обладнання тощо.

Таким чином, необхідно зазначити, що бази знань відіграють важливу роль у роботі інженера-технолога. Вони допомагають систематизувати усю відому інформацію з певної теми.

Література

1. Информационные системы, базы знаний, базы данных [Электронный ресурс] – режим доступа: <https://sites.google.com/site/inftech11/home/sam/informacionnye-sistemy-bazy-znaniy-bazy-dannyh>

2. Кузнецов, А.А. Универсальный генератор технологических процессов [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://www.structuralist.narod.ru/articles/ugtp.htm>

Горяйнова Ю.А.

к.т.н., доцент

Толвай Д.А.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

МОЖЛИВІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ РОСЛИННИХ ДОБАВОК У ТЕХНОЛОГІЇ БОРОШНЯНИХ КОНДИТЕРСЬКИХ ВИРОБІВ

Борошняні кондитерські вироби відомі людству з давних давен і є висококалорійними концентратами, але при цьому вони мають низьку харчову цінність, тому що не збалансовані за хімічним складом. Вони здебільшого виробляються з борошна вищого гатунку з великою кількістю цукру та жирів. При цьому продукти збіднені вітамінами, мінеральними, поліфенольними речовинами.

Проблема підвищення харчової та біологічної цінності борошняних кондитерських виробів, надання їм функціональних властивостей цікавить фахівців у багатьох галузях – фізіологів, технологів, біохіміків, гігієністів. З кожним роком все більше з'являється публікацій стосовно розробки нових технологій борошняних кондитерських виробів функціонального профілю. Пошуки ведуться у різних напрямках, у кожному з яких є свої досягнення і кожний з яких має свої недоліки та переваги.

Серед цих напрямків найбільш перспективним зараз вважається комплексне використання нетрадиційної сировини – різноманітних продуктів,

переважно рослинного походження з повноцінним хімічним складом, що вміщують біологічно активні речовини. Ця нова нетрадиційна сировина може слугувати цінною добавкою при виробництві харчової продукції з пшеничного борошна, зокрема, борошняних кондитерських виробів. Вона може використовуватися для підвищення харчової цінності цих виробів, поліпшення їх органолептичних та фізико-хімічних показників, створення нових виробів лікувально-профілактичного призначення, інтенсифікації технологічного процесу виготовлення продуктів, як поліпшувач при переробці борошна з некондиційного зерна або при введенні в тісто компонентів, що негативно впливають на споживні якості борошняних виробів.

Є рослини, які дуже добре відомі як в лікарській практиці, так і в харчуванні, але вони не привернули особливої уваги для використання їх в рецептурах борошняних кондитерських виробів. Серед таких рослин треба відзначити горобину чорноплідну, шовковицю білу, рожеву, чорну, глід, обліпиху, калину тощо.

Наші дослідження присвячені комплексному вивченню чорноплідної горобини та шовковиці різних сортів. На першому етапі нами було вивчено хімічний склад цих рослин. Методами фізико-хімічного аналізу встановлено, що плоди чорноплідної горобини вміщують велику кількість поліфенольних речовин – біофлавоноїдів, серед яких більше половини належить глибокозабарвленим антоціанідинам. З метою використання шовковиці як харчової добавки із свіжих та висушених плодів шовковиці білої, рожевої та чорної було отримано відповідний порошок. Встановлено в цих зразках вміст вологи, мінеральних речовин, простих та складних вуглеводів, аскорбінової кислоти, каротину, клітковини. За даними досліджень вміст мінеральних речовин коливається від 5,39% (шовковиця рожева) до 7,18% (шовковиця чорна); вміст аскорбінової кислоти – від 80,08 мг/100г (шовковиця біла) до 170,33 мг/100г (шовковиця чорна); вміст каротину в білій та чорній шовковиці співпадає і дорівнює 0,39 мкг/г в порівнянні з рожевою (0,18 мкг/г); білі плоди шовковиці характеризуються більш високим вмістом простих вуглеводів (36,33%), а чорні плоди – більш високим вмістом складних вуглеводів (37,53%). За вмістом клітковини переважають плоди шовковиці чорної (9,82%). Такий багатий хімічний та мінеральний склад чорноплідної горобини, шовковиці дозволяє вважати їх перспективними для використання в виробництві продуктів з заданими властивостями.

Наступним кроком було вивчення впливу добавок чорноплідної горобини, шовковиці на хлібопекарські властивості пшеничного борошна, а саме - на стан білкового комплексу пшеничного борошна, на амілолітичну активність пшеничного борошна, а також на стан жирового компонента, обґрунтування раціональної концентрації добавки з сухих плодів чорноплідної горобини та шовковиці до пшеничного борошна.

Також ми досліджували властивості готових борошняних кондитерських виробів з пісочного тіста з добавками, що вивчаються.

Таким чином, результати комплексних досліджень дозволяють нам стверджувати, що порошки плодів чорноплідної горобини, шовковиці різних сортів є цінною сировиною та їх використання в технологіях борошняних кондитерських виробів як рослинної добавки може дозволити значно збагатити останні біологічно активними речовинами, які корисні для організму людини, покращити стан жирового компонента, подовжити термін зберігання готових кондитерських борошняних виробів.

Мельник О.Є.

к.т.н., доцент

Юрченко А.П.,

Малич В.А.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ОБЛАДНАННЯ ХАРЧОВИХ ВИРОБНИЦТВ

Для отримання високоякісних висушених рослинних напівфабрикатів необхідно використовувати сучасні технології і високопродуктивну та надійну техніку. Таким чином, можна зробити висновок, що підвищення якості сушіння плодово-ягідного і пряно-ароматичної сировини можна досягти впровадженням новітніх технологій переробки сировини і апаратів для його висушування. Цим обґрунтовується актуальність проведення даних досліджень, пов'язаних з проектуванням ІЧ-сушарки з оптимальним ІЧ-генератором.

Основною причиною зниження якості виробляємих харчовою промисловістю рослинних плодово-ягідних і пряно-ароматичних напівфабрикатів являються втрати біологічно активних речовин (БАР), пов'язані з різкими перепадами температури в сушильних камерах за рахунок нерівномірного температурного поля на прийомних поверхнях.

В даний час для сушіння рослинної сировини найбільшого поширення набули сушильні установки, що відрізняються простотою конструкції і експлуатації, можливістю роботи від різних джерел енергії. Разом з тим багато хто з них мають ряд суттєвих недоліків, в числі яких залежність ефективності процесу сушіння від параметрів навколишнього середовища, локальні перегріви продукту, значні втрати тепла з відходить відпрацьованим повітрям, негативний вплив високих температур на якість готового продукту.

З огляду на властивості рослинної сировини, вельми перспективно використання радіаційних сушильних установок з джерелами інфрачервоного випромінювання зважаючи на низку важливих відмінностей від класичних методів нагріву [4]. В інфрачервоних сушильних установках не потрібно

наявність теплоносія, що сприяє забрудненню оброблюваного сировини, а також відсутні вибухо небезпечні концентрації і втрати сировини за рахунок виносу. Сировина не перегрівается поблизу стінок сушильних камер, тепловиділення відбувається у всьому обсязі сировини і його температура вище, ніж температура стінок апарату. Інтенсивність нагрівання не залежить від агрегатного стану сировини, а залежить тільки від його оптичних властивостей.

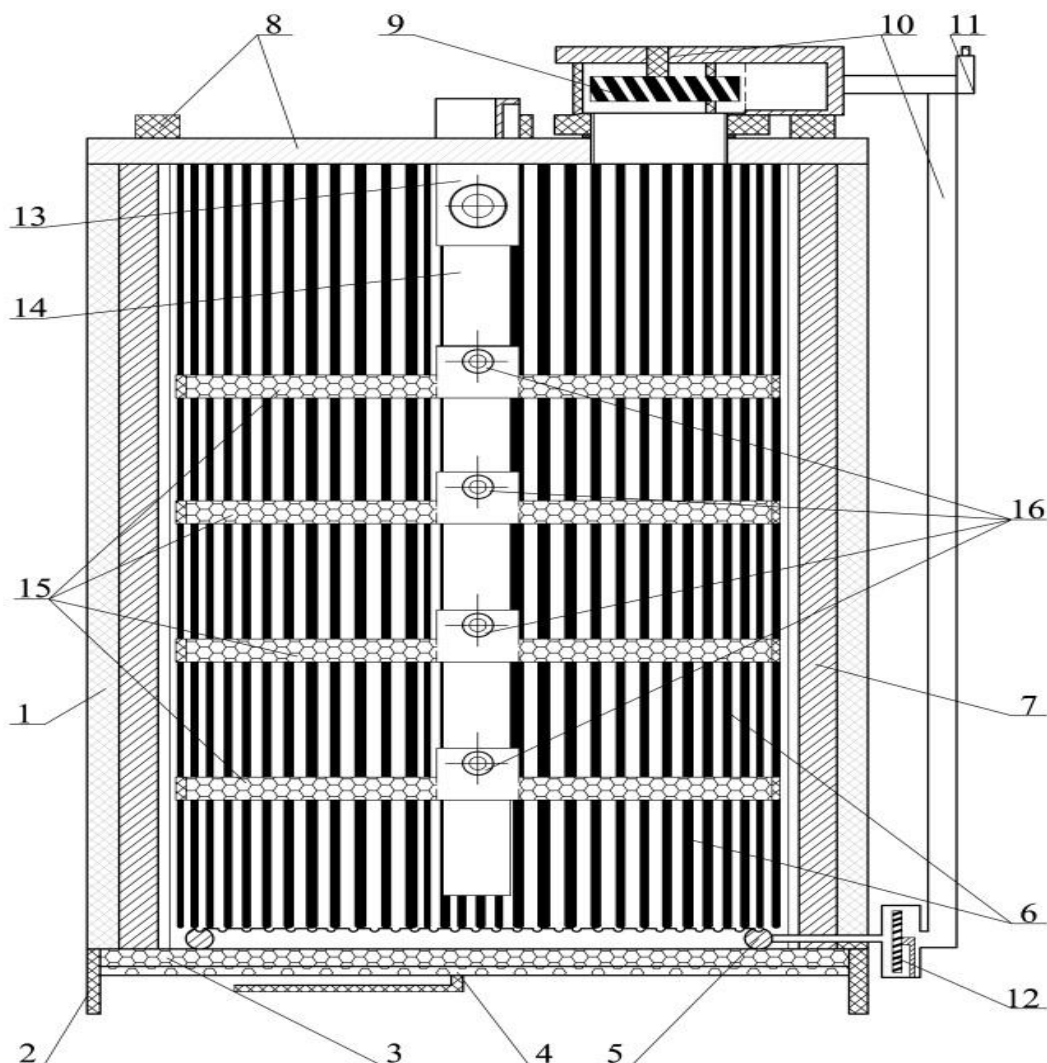
Метою дослідження є обґрунтувати виконання плівкових променистих електронагрівачів та спроектувати циліндричну ІЧ-сушарку з можливістю використання вторинного (нагрітого) повітря. Для досягнення поставленої мети необхідно було вирішити такі основні завдання:

1. Спроектувати вертикальну циліндричну ІЧ-сушарку з можливістю використання вторинного (нагрітого) повітря;
2. Дослідити можливість використання пленічних променистих електронагрівачів як ІЧ-генератор.

Одним із основних напрямків переробки органічної сировини (ОС), що дозволяє максимально зберегти харчову та біологічну цінність ОС, є використання технологій сушіння. Відомі способи сушіння ОС володіють рядом істотних недоліків: тривалість і нерівномірність сушіння, втрати біологічно-активних речовин (БАР), погіршення органолептичних та фізико-хімічних показників.

Теоретичними та експериментальними дослідженнями доведено, що використання ІЧ-випромінювання в технології сушіння органічної плодоягідного сировини, дозволяє максимально зберегти БАР в продукті, а основною метою при проектуванні сушарок з використанням інфрачервоного випромінювання є досягнення рівномірного розподілу теплового потоку від джерела ІК випромінювача на приймальну поверхню (лоток з продуктом).

Запропоновано експериментальну вертикальну циліндричну ІЧ-сушарку, яка дозволяє знизити енерго- і металоємність існуючих конструкцій (рис. 1).



Спроектвана експериментальна вертикальна циліндрична ІЧ-сушарка має наступні переваги:

1. Рівномірно розподіляється тепловий потік по всій приймальній поверхні (лотки) з плодово-ягідними і пряно-ароматичними сировинами, а також між ними, за рахунок форми ІЧ-сушарки та повторює геометрію камери полон.

2. Оптимальна промениста складова джерел ІЧ-випромінювання в процесі теплопередачі, оберігаючої сировину від перегріву зайвого випаровування вологи і руйнування поверхневих шарів, оскільки температурний режим проведення процесу сушіння в межах 45°C (точка а) при довжині хвилі 9 мкм.

3. Простота конструкції і експлуатації з призміною автоматики на всіх етапах висушування.

4. Можливість використання вторинної (нагрітого) повітря для інтенсифікації процесів сушіння створенням турбулентного режиму в пристінному шарі біля ІЧ-випромінювачів.

5. Низька енерго і металоємність конструкції, оскільки споживана потужність 210 Вт, а маса без завантаження 5 кг.

Література

1. Дейниченко Г. В., Ефимова В. А., Постнов Г. М. Оборудование предприятий питания. -1 и 2 том. - Харьков, 2002.
2. Лебедев, П. Д. Розрахунок і проектування сушильних установок [Текст] / П. Д. Лебедев. - М.: Госенергоіздат, 1992.
3. Алексанян, І. Ю. Високоінтенсивна сушка харчових продуктів. Пеносушка. Теорія. Практика. Моделювання [Текст]: монографія / І. Ю. Алексанян, А. А. Буйнов. - Астрахань: АГТУ, 2004.
4. Ликов, А. В. Теорія сушки [Текст] / А. В. Ликов. - М.: Енергія, 1998.

Никифоров Р.П.

к.т.н., доцент

Заболотня К.А.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА ТРЕНІНГУ - ЯК СУЧАСНИЙ ПІДХІД В УПРАВЛІННІ ПЕРСОНАЛОМ У ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОМУ ГОСПОДАРСТВІ

В епоху ринкових відносин та інтенсифікації розвитку підприємств індустрії гостинності, жорстку боротьбу витримують лише ті компанії, що можуть запропонувати своїм клієнтам високоякісне обслуговування та широкий спектр послук.

На сьогоднішній день професійне навчання співробітників стало однією з основних задач ефективного управління персоналом у багатьох великих готельно-ресторанних комплексах. Комплексний безперервний підхід до навчання персоналу формується на основі потреб розвитку, а також необхідності виконання працівниками своїх поточних посадових обов'язків.

Одним із підходів до підготовки персоналу ресторанно-готельного бізнесу є концепція безперервного навчання за допомогою створення учбово-тренінгового центру. Сучасне управління персоналом доводить, що безперервне навчання впродовж всього життя приводить до постійного удосконалення професіоналізму [1].

Тренінги – це ефективне професійне навчання з надання готельно-ресторанних послуг за оригінальними програмами з актуальною тематикою, що дають персоналу нові ідеї, методи, підходи у вирішенні стратегічних і оперативних задач; підвищенні якості обслуговування; надають допомогу у вирішенні питань і проблем, що виникають у процесі роботи з управління персоналом, маркетингом, комунікаціями, продажами і фінансами. Також тренінги є одним з методів підготовки кадрів, що має важливе значення для

систематичного навчання і дозволяє вирішувати важливі питання і проблеми в підготовці персоналу готельно-ресторанного комплексу [2].

Учбово-тренінгові центри використовують різні методи для ефективного управління персоналом готельно-ресторанного бізнесу, серед яких можна виділити наступні[3]:

«Альтер-его» (вирішення будь-якого питання з точки зору відомої людини). Для того, щоб вирішити конкретну проблему за цією технологією, необхідно подивитись на неї очима історичної особи, персонажу книги, видатного спеціаліста в певній сфері, відомого корпоративного лідера.

«Сесія питань» (мозковий штурм, мінімум критики, максимум свободи думки). Представляє собою обговорення ряду попередньо сформульованих питань у форматі мозкового штурму (брейнстормінгу) з повною свободою висловлювань думок без обтяження критикою.

«Символ» (представлення проблеми чи питання певним символом, який максимально відповідає цій проблемі; кожний елемент символу може бути відповіддю на питання). За цим методом керівник формулює проблему та пропонує групі працівників придумати аналогію у вигляді певного символу, який би максимально відповідав висунутій проблемі по суті та характеру.

«Виклик» (керівник формує уявну проблему, а персонал повинен вирішити її без будь-якої допомоги). За цим методом керівник кидає виклик підлеглим, впливаючи на їх підсвідоме бажання довести свою спроможність самостійно вирішувати проблеми та приймати рішення.

«Метод SCAMPER» (вирішення проблеми шляхом заміни, комбінації, адаптації, модифікації, застосування, ліквідації, створення протилежності). Назва технології включає перші букви дій, які потрібно зробити персоналу над продуктом, послугою чи явищем в організації.

«Метод провокацій» (пошук вигоди від незвичайних, навіть безглузвих ідей). Цей метод сприяє генеруванню серед персоналу ідей, які виходять за межі стандартних моделей мислення і особливо корисний, коли підприємство хоче створити абсолютно новий товар, розпочати новий бізнес.

«Рефреймінг» (використовується для вирішення важливих бізнес-проблем). Найбільш поширеною формою рефреймінгу є оцінка працівниками проблеми з точки зору людей різних професій. Керівник доручає підлеглим грати різні ролі при критичній оцінці різних складових продукту чи послуги підприємства та вислуховує їх думку, фіксуючи нові ідеї.

«Метод інверсії» (пошук раціональних рішень проблеми при аналізі протилежного завдання). За цим методом керівник ставить перед підлеглими завдання, протилежне тому, яке він хоче вирішити. В результаті можна отримати перелік дій та рішень, які не допустимі для даного продукту чи послуги і використати ці знання для їх покращення.

Таким чином, кінцевий результат тренінгового навчання в значній мірі залежить від того, наскільки вдало виявлена проблема в роботі персоналу конкретного готелю або ресторану, дуже важливим є заздалегідь виявлення слабких сторін для формування у персоналу необхідних знань, вмінь та

навичок, формування власних традицій та ефективного використання набутого досвіду; вдосконалення комунікаційних процесів усередині організації між всіма ланками управління, персоналом і клієнтами; впровадження різних способів оцінювання діяльності працівників і підприємства в цілому [4].

Література

1. Каплан Н.С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию./Н.С. Каплан, Д.П.Нортон –М.: Олимп-Бизнес, 2003. –210 с.

Островчук О.О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМКИ ВИКОРИСТАННЯ ВИКИДІВ ЦУКРОВОГО ЗАВОДУ

Все більшого значення набувають екологічно чисті технології, які зменшують викиди парникових газів. Під час виробничого сезону викиди цукровими заводами парогазових сумішей в атмосферу є звичним явищем і сприймаються як неминучість. Серед них найбільшими за кількістю та агресивністю є викиди відпрацьованого сатураційного газу з апаратів першої та другої сатурації, а також викиди з апаратів сульфитації.

Існує багато робіт що до створення обладнання, в якому процеси масопередачі відбуваються з високою інтенсивністю, що однозначно приводить до зменшення викидів. Такий шлях зменшення забруднення середовища реалізується в сучасних апаратах сатурації, одним з яких є сатуратор з першою розпилюючою стадією контакту фаз та наступною барботажною. Однак, викиди хоч і зменшуються, та вони все таки є.

Для їх утилізації пропонується проста в реалізації технологічна схема. Вона дозволяє мінімізувати вплив агресивних газів на середовище, та повністю утилізувати на технологічні потреби теплоту насиченого водяним паром відпрацьованого сатураційного та сульфитаційного газів.

Зменшення концентрації CO_2 та SO_2 в відпрацьованих газах можливе при абсорбційному очищенні, як найбільш економічному та простому в реалізації. Невирішеним питанням є те, на які технологічні потреби направити утилізовані потенціали, щоб потім не виникла нова проблема утилізації скидів.

Технічний аналіз відділень цукрового заводу показав, що найкращим варіантом для використання відпрацьованих газів з апаратів сатурації та сульфитації є попередня обробка ними бурякової стружки.

Подача для ошпарювання бурякової стружки відпрацьованого сатураційного або сульфитаційного газів дозволяє:

- скоротити процес теплової обробки бурякової стружки шляхом попереднього контакту з викидами гарячого сатураційного та сульфітаційного газів;

- внаслідок наявності в відпрацьованому сатураційному газі невикористаного CO_2 з концентрацією 10...15 об. % одночасно з конденсацією пари з сатураційного газу проходить процес абсорбції CO_2 з утворенням на буряковій стружці вугільної кислоти (H_2CO_3) та знижується рН, що, як відомо, приводить до покращення вилучення сахарози з бурякової стружки за рахунок збільшення її пружності;

- внаслідок неповної утилізації SO_2 в відпрацьованому газі після сульфітаційних установок проходить процес абсорбції SO_2 , що знижує рН розчину та покращує екстрагування сахарози з бурякової стружки за рахунок збільшення її пружності;

- досягається додаткова утилізація діоксиду вуглецю з відпрацьованого сатураційного газу та діоксиду сірки з відпрацьованого газу після сульфітаційних установок, що зменшує забруднення атмосфери та додатково утилізує теплоту великого об'єму газу, що викидався в атмосферу.

Принципова схема використання відпрацьованого сатураційного газу з апаратів сатурації та сульфітації представлена на рис. 1.

Буряки подрібнюються на стружку в бурякорізках 5, яка потрапляє в ошпарювач 6, в нижню частину якого направляється відпрацьований газ з апаратів сульфітації 2 та апаратів першої та другої сатурації 3 і 4 відповідно. В апараті 6 проходить контактний теплообмін та абсорбція агресивних газів. Попередньо оброблена бурякова стружка потрапляє в дифузійний апарат 7 для екстрагування сахарози.

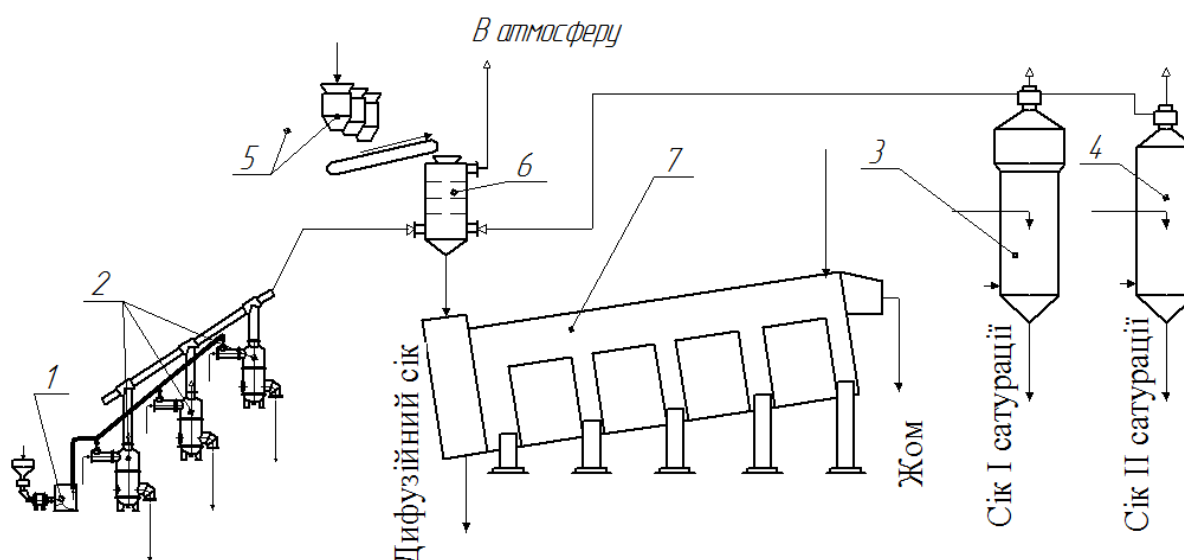


Рис. 1 Принципова схема ошпарювання бурякової стружки: 1- сіркоспалювальна піч; 2- апарати сульфітації; 3- апарат I сатурації; 4- апарат II сатурації; 5- бурякорізки; 6- ошпарювач бурякової стружки; 7- дифузійний апарат

Слід також звернути увагу на те, що при конденсації пари на поверхні холодної стружки відбувається зменшення об'єму газу, тобто ошпарювач стружки працює як контактний конденсатор, тому додаткового обладнання для подачі відпрацьованого газу не потрібно.

Крім того, зниження рН розчину внаслідок утворення вугільної і сірчаної кислоти дозволить зменшити витрати сірки або сірчаної кислоти (в залежності від способу сульфитації рідини) для сульфитації екстрагенту, що подається в дифузійний апарат до оптимального значення рН 5,8...6,1.

Запропоновано нову технологічну схему використання хімічного та теплового потенціалу відпрацьованих газів з апаратів сатурації та сульфитації, що дозволяє мінімізувати вплив агресивних газів на середовище.

Впровадження схеми скоротить час теплової обробки бурякової стружки внаслідок попереднього контакту з викидами гарячого сатураційного та сульфитаційного газів; знизить рН розчину та покращить вилучення сахарози з бурякової стружки за рахунок збільшення її пружності; знизиться забруднення атмосфери та додатково утилізується діоксид вуглецю з відпрацьованого сатураційного газу та діоксид сірки з відпрацьованого газу після сульфитаційних установок.

Всі ці заходи є економічно доцільними, прості в реалізації та покращують екологічну ситуацію.

Література

1. Rosa, M. Carbon capture, storage and utilisation technologies: a critical analysis and comparison of their life cycle environmental impacts [Text] / Rosa M. Cuéllar-Franca, Adisa Azapagic // Journal of CO₂ Utilization. 2015. - Volume 9. - March 2015.

2. Пономаренко, В. В. Способи підвищення використання діоксиду вуглецю в апаратах першої та другої сатурації. / В. В. Пономаренко, В. Г. Мирончук // Журнал «Цукор України» - 2013. - № 7-8 (91-92). - с. 17-21.

3. Современные технологии и оборудование свеклосахарного производства. Ч.1 / В. О. Штангеев, В. Т. Корбер, Л. Г. Белостоцкий и др.; под ред. В. О. Штангеева - К: Цукор України, 2003 – 352 с. – ISBN 966-96351-0-1.

4. Менеджмент готельно-ресторанного бізнесу : Навчальний посібник / Георгій Мунін [та ін.] ; під заг. ред. : М. М. Поплавського, О. О. Гаца. - К. : Кондор, 2008. – 458 с.

5. Кузнецова Т. Креативное вооружение [Електронний ресурс] / Т. Кузнецова. –

6. Режим доступу: <http://www.new-management.info>

7. Основи інноваційного менеджменту. Теорія і практика: Підручник / Л. С. Барютін та ін; під ред. А.К. Казанцева, Л.Е.Мінделі. 2-е вид. перераб. і доп. - М.: ЗАТ «Видавництво» Економіка », 2004.

Слащева А.В.

к.т.н, доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПЕРСПЕКТИВИ СТВОРЕННЯ ФУНКЦІОНАЛЬНИХ ПОСІЧЕНИХ РИБНИХ ВИРОБІВ

Останніми роками в країнах Європейського Союзу, країн Північної і Південної Америки, Японії і інших країнах набули широкого розповсюдження так звані функціональні харчові продукти (functional foods) як новий і перспективний напрям в харчовій індустрії для поліпшення структури харчування, зміцнення здоров'я і профілактики поширених захворювань сучасної людини (атеросклероз, ожиріння, онкологічні захворювання, остеопороз, цукровий діабет і ін.). До функціональних харчових продуктів в світі відносять всі харчові продукти, які мають доведений вплив на здоров'я людини, сприяють профілактиці поширених захворювань людини і покращують його здоров'я і працездатність.

Теорія функціонального харчування вимагає нового підходу до розробки технологій функціональних продуктів, в основі якого лежать професійні знання нутрієнтології. Обґрунтування і створення продуктів, що містять функціонально взаємозалежні один з одним інгредієнти різної природи і побудови, повинні спиратися на достовірні факти про їхній функціональний вплив (з урахуванням синергетичної і комплексної дії) на метаболічні і регуляторні функції організму.

За даними лікарів-гастроентерологів більше 90% наших співвітчизників в тому або іншому ступені страждають дизбактеріозом. Дизбактеріоз - це порушення балансу між різними видами мікроорганізмів кишечника, яке є причиною цілого ряду тяжких захворювань.

При дизбактеріозі: йде активний розвиток патогенної мікрофлори, починають погано засвоюватися багато поживних речовин, в тому числі вітаміни і мінерали, порушується детоксикація токсичних метаболітів, що значно збільшує навантаження на печінку, погіршується синтез і постачання організму вітамінів (В₁₂, пантотенової кислоти і ін.), знижується противірусний захист, послабляється протипухлинний нагляд, порушується місцевий імунітет. Все це веде до збою в роботі практично всіх органів людини і, як наслідок, до ослаблення здоров'я та розвитку різних захворювань.

Серед різноманіття продуктів масового споживання (як об'єктів збагачення) особливий інтерес вчених викликають січені рибні маси, технології яких дозволяють вводити до їх складу рослинні добавки. Це дає можливість розширити асортимент січених виробів та надати їм статус функціональних продуктів.

В основу досліджень покладено ідею створення напівфабрикату на основі топінамбура, гарбуза з лактулозою, який одночасно може виступати в технологіях січених рибних виробів як технологічна добавка (водозв'язувальний компонент) та як джерело функціональних інгредієнтів. Встановлено оптимальне співвідношення топінамбура, гарбуза та лактулози в напівфабрикаті: 70 : 29 : 1. Встановлено факт підвищення біологічної цінності січених виробів за рахунок

використання напівфабрикату «Топі-Лакт», що дозволяє отримати продукцію високої біологічної цінності з функціональними властивостями. Розроблено комплексні показники якості, які складають: для напівфабрикату «Топі-Лакт» – 0,798, для контрольного зразка – 0,757. Розроблено і обґрунтовано технологію виробництва напівфабрикату «Топі-Лакт». Результати досліджень покладено в основу розробки нормативної документації: проект технічних умов і відповідних технологічних інструкцій.

Однією з важливіших стадій розробки комбінованих продуктів харчування є вивчення хімічного складу нових продуктів і порівняння з показниками традиційних аналогів. Нами було досліджено основні хімічні показники досліджуваних фаршів: вміст сухих речовин, білку, вуглеводів, жирів, золи, а також крохмалю, клітковини, деяких вітамінів і широкого спектру макро- і мікроелементів. Дані основних показників хімічного складу наведено в таблиці.

Таблиця – Хімічний склад фаршу (на сиру масу)

| Найменування показників | Котлети рибні | |
|----------------------------------|---------------|-----------|
| | контроль | Топі-Лакт |
| Сухі речовини, % | 37,6±0,02 | 35,3±0,02 |
| Білок, % | 13,5±0,02 | 13,2±0,02 |
| Жир, % | 5,5±0,06 | 3,7±0,02 |
| Вуглеводи, % | | |
| прости | 0,5±0,01 | сліди |
| складні | 14,2±0,1 | 12,5±0,1 |
| Крохмаль, % | 12,9±0,1 | - |
| Клітковина, % | 0,03±0,01 | 1,56±0,03 |
| Зола, % | 3,9±0,01 | 4,3±0,01 |
| Вітамін С, мг/100 г | 0,8±0,04 | 2,82±0,01 |
| Каротиноїди, мг/100 г | сліди | 3,15±0,01 |
| Енергетична цінність, ккал/100 г | 164±3,4 | 140,±2,8 |

Аналізуючи дані таблиці, можна відзначити, що заміна хлібного компонента на топінамбурну добавку дозволяє отримати продукцію зниженої калорійності на фоні кардинальної зміни якісного вуглеводного складу: в дослідних фаршах частка полісахаридів складає майже 100% в порівнянні з загальним вмістом вуглеводів поряд з відсутністю крохмалю. В той же час в контрольних зразках вуглеводна фракція представлена, в основному, крохмалем. Що стосується вмісту білку, то в дослідних зразках спостерігається його деяке зниження: на 5% в м'ясному і на 2% в рибному. Це пояснюється більш високим вмістом білку в хлібі, ніж в топінамбурі. Але робити висновок про зміни біологічної цінності виробів в той чи інший бік можна лише після дослідження амінокислотного складу.

Виконані дослідження, спрямовані на підвищення харчової та біологічної цінності рибних січених виробів, а також раціональне використання сировинних ресурсів, є актуальними, своєчасними та знаходяться в руслі державної політики України в області здорового харчування населення.

Як пропозицію, можна відзначити, що продукти з використанням розробленого напівфабрикату особливо доцільно включати у дитячі та геродієтичні харчові раціони.

Задорожнюк Н.О.

к.е.н., доцент

Одеський національний політехнічний університет

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В ГОТЕЛЬНОМУ БІЗНЕСІ

Готельний бізнес виступає найважливішим каталізатором економічного зростання багатьох країн, оскільки виступає каналом перерозподілу валового національного продукту між країнами, яке не супроводжується імпортом товарів і послуг.

Використання сучасних інформаційних технологій в готельному бізнесі є безумовно необхідною умовою ефективного функціонування суб'єктів цього сектору економіки та дозволяє досягти подальшого їх розвитку. Однак, при впровадженні інформаційних технологій у сферу готельного бізнесу виникають багато проблем, до яких можна віднести такі: недостатній обсяг фінансування; незадовільний рівень підготовленості працівників готелів в області сучасних комп'ютерних технологій; загальний доволі низький рівень комп'ютерної грамотності населення у порівнянні з світовим рівнем; низький рівень якості обслуговування клієнтів тощо [1]. Незважаючи на це, загальна тенденція впровадження інформаційних технологій у готельний бізнес свідчить про перспективи цього напрямку.

На основі проведеного аналізу основних систем управління готельного бізнесу з використанням інформаційних технологій виявлено, що на ринку програмного забезпечення розроблено та впроваджено багато різних систем управління готельними комплексами як зарубіжних, так і вітчизняних [2-3]. Кожен з готелів обирає систему, яка найбільше підходить його принципам ведення бізнесу, фінансовим можливостям та цілям, для досягнення яких впроваджується обране програмне забезпечення.

Досліджено новітні технології інтернет-маркетингу, як найсучаснішого інструменту інформаційних технологій, на основі чого доведена важливість ведення бізнесу в Інтернеті, зокрема підтримання Інтернет-сторінок у соціальних мережах та просування сторінки готелю за допомогою пошукової оптимізації. При цьому особливу увагу слід акцентувати на принципових перевагах соціальних та спеціалізованих площадок, наприклад, соціальна мережа «Вконтакті» відмінно підходить для висвітлення подій та заходів, а

мікроблог Twitter використовується для інформування про актуальні спеціальних пропозицій. Оптимальне поєднання усіх технологій інтернет-маркетингу дозволить збільшити економічні показники і підвищити конкурентоспроможність готельного бізнесу.

В даний час, функціонування суб'єктів готельного сектору проходить в умовах інтеграції світового ринку. У зв'язку з цим істотно підвищуються вимоги до рівня якості надаваних готельних послуг. На перший план виходить проблема забезпечення їх конкурентоспроможності. Також існує доволі гостра проблема впровадження вітчизняними готельними комплексами сучасних ефективних моделей управління, що будуть відповідати світовим стандартам. Це обумовлено необхідністю надання високоякісних послуг клієнтам та необхідністю забезпечення їх безпеки та обслуговування. Серед низки заходів щодо поліпшення вітчизняного готельного сервісу можна виділити будівництво нових готельних комплексів, модернізацію старих, використання інформаційних технологій тощо.

Досліджено особливості використання інформаційних технологій провідними готельними комплексами світу, на основі чого визначено вплив інформаційних технологій на поліпшення роботи готелів та підвищення їх завантаження. Так, поява інноваційних технологій дистрибуції в електронних системах бронювання, інтегрованих з готельними системами управління дозволяють в режимі on-line керувати процесом бронювання по безлічі каналів продажів, що призвело до революційних змін в цьому сегменті. Завдяки впровадженню інформаційних технологій готель отримує:

- конкурентну перевагу, яка виражається у роботі зі стабільною базою постійних клієнтів. Це є більш зручним, тому що утримати гостя, який вже приїхав одного разу, простіше, ніж залучити нового;
- підвищення продуктивності, яке досягається завдяки оптимізації використання ресурсів готелю, економії витрат на обробку даних і більш ефективному здійсненню основних виробничих операцій;
- максимальне використання наявних ресурсів.

Також, важливо зазначити, що сучасні інформаційні технології дозволяють проводити бронювання через web-сайт готелю, безліч вітчизняних і міжнародних туристичних web-сайтів або глобальні системи бронювання. Системи управління автоматизують цей процес, розраховуючи належні з кожної броні комісійні й підготовляючи спеціальні звіти і файли вивантаження даних для ведення звітності.

Таким чином, досвід та успіхи провідних світових готельних комплексів у забезпеченні високої якості готельних послуг, їх швидкому оновленні, зниженні витрат й впровадженні використання інформаційних технологій в готельному бізнесі буде сприяти розвитку, як окремих готелів, так й покращенню стану туристичної галузі України.

Література

1. Задорожнюк Н.А. Современные тенденции интернет-маркетинга в гостиничном бизнесе / Н.А. Задорожнюк, Р.И. Кудинова // Соціум. Наука. Культура: матеріали дев'ятої наук.-прак. конф., 24-26 січня 2013 р., Київ. – Ч.1. – С. 16-18.
2. Бережная П. Построение системы продаж в отеле / П.Бережная // Академия гостеприимства. – 2012. – № 1. – С. 12-13.
3. Вербина А. Модуль он-лайн бронирования на сайте гостиницы / А. Вербина // Современный отель. – 2012. – № 7. – С. 54-57.

Сімакова О.О.

к.т.н., доцент

Парфінович К.В.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ГЕРОДІЄТИЧНІ ПРОДУКТИ ХАРЧУВАННЯ

В останнє десятиріччя відбувається значне зростання частини населення похилого віку. За статистичними даними в 1997 році кількість людей похилого віку в Україні становила 19 % від загальної чисельності населення, сьогодні - 22%, а за прогнозом Інституту геронтології АМН України у 2026 році ця цифра складе - 26 %, а у 2050 році - близько 38%. Це означає, що більше ніж третина населення потребує і буде потребувати особливостей в обслуговуванні, лікуванні, профілактиці різної вікозалежної патології, у тому числі і в організації раціонального харчування, яке суттєво впливає на всі рівні організації організму людини, яка старішає, на тривалість її життя, профілактику та лікування патології старості. Визначення ефективних заходів по збільшенню довголіття цього контингенту населення, профілактики захворювань та збереження здоров'я є не просто актуальними, а мають соціальний, політичний і економічний характер. У літньому віці в організмі відбувається ряд морфологічних і фізіологічних змін. Сповільнюються процеси обміну речовин, знижується пристосовуваність організму, його здатність до регенерації. Функціональні порушення, структурні і метаболічні зміни, що розвиваються в організмі літньої людини, вимагають від неї більш уважного ставлення до харчування [1].

Неправильне харчування - часта причина розвитку порушень в діяльності багатьох органів і систем. Шляхом зміни характеру харчування можна подіяти на обмін речовин і адаптаційно-компенсаторні можливості організму і вплинути на темп і спрямованість процесів старіння [4].

Традиційні продукти харчування, навіть за умови їх відповідності нормам споживання, не забезпечують організм людини всіма необхідними нутрієнтами для повноцінної життєдіяльності. Окрім збалансованості за амінокислотним і жирнокислотним складом, до продуктів для харчування людей похилого віку ставляться специфічні вимоги, а саме: співвідношення основних поживних речовин - білків, жирів, вуглеводів повинно бути в межах 1:0,8:3,5, співвідношення кальцію і фосфору - 1:1,5, кальцію і магнію - 1:0,6. Для засвоєння кальцію в організм з їжею має надходити достатня кількість вітаміну D [3].

Вітчизняна харчова промисловість практично не виробляє спеціальних продуктів харчування, призначених для людей літнього і похилого віку. Сучасні технології виробництва харчових продуктів не враховують специфіки харчування людей старших вікових груп. Структурні і метаболічні зміни, що розвиваються у людей в літньому і похилому віці, вимагають особливо ретельного підходу до харчування, заснованого на наукових принципах збалансованості хімічного складу харчових продуктів. У ситуації, що склалася, важливим чинником коректування раціону харчування, є спеціалізовані продукти, що створюються з врахуванням фізіологічних потреб старіючого організму (геродієтичні продукти). Можна констатувати, що асортимент спеціалізованих продуктів харчування для такої великої соціально-вікової групи як літні люди, вельми обмежений і представлений в основному продуктами на м'ясній, рибній, зерновій і молочній основі [2].

На сьогоднішній день при виробництві продукції геродієтичного призначення, найбільш доречним є часткова заміна традиційної сировини на нетрадиційну, введення харчових та біологічно-активних добавок, використання вторинної сировини та нетрадиційної рослинної (шрот, овочеві суміші, цукрозамінники, клітковина). Це дає змогу створити збалансовану по всім критеріям продукцію для людей літнього віку, при виробництві якої враховують всі вікові особливості. Так, наприклад, сучасним напрямком розвитку технології продукції геродієтичного призначення є використання натуральної рослинної сировини для збагачення біологічно активними речовинами та надання їм лікувально-профілактичних властивостей. Для підвищення харчової і біологічної цінності продукту слід додавати, наприклад, овочеві суміші на основі гарбуза. Це дозволить збагатити продукцію геродієтичного призначення корисними речовинами такими, як β -каротином, харчовими волокнами, вітаміном С, вітамінами групи В, мінеральними речовинами (кальцієм, калієм, фосфором, залізом, міддю, фтором, цинком) [4].

На сьогоднішній день цікавою та досить перспективною добавкою для виробництва продукції геродієтичного харчування може стати квітковий пилок. Квітковий пилок – цінний продукт бджільництва. Пилок має багатий і складний склад, містить всі необхідні для росту і розвитку організму поживні речовини - білки, жири, вуглеводи, вітаміни, мінеральні речовини, ензими, гормони, які позитивно впливають на організм похилої людини[3].

Вдосконалення системи харчування для людей похилого віку є важливою соціальною програмою, оскільки її вирішення впливає не тільки на життя людини, але й на подовження активного, творчого періоду, збереження здоров'я, бадьорості, працездатності; сприяє зменшенню кількості аліментарних захворювань серед людей похилого віку і знижує ризик передчасного патологічного старіння, що є одним з факторів досягнення людиною її межі біологічного віку. Тому розробка продуктів геродієтичного харчування заданого хімічного складу та направленої дії, є дуже важливою складовою технології функціональних продуктів харчування в сучасних умовах.

Література

1. Барановский А.Ю. Диетология: Руководство. 2-е изд. - СПб: Питер, 2006
2. Григоров Ю.Г., Козловская С.Г. Питание и феномен долголетия - К: Здоров'я, 1988
3. Івчук Н.П. Технологія продуктів дитячого та геродієтичного харчування - К: НУХТ, 2014
4. Сучасний стан проблеми геродієтики в Україні / Ю. Г. Григоров та ін. / Вісник АМН України - 2012

**Клименко А. В.,
Кондратенко О.**

ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського

ВИКОРИСТАННЯ БЕЗГЛЮТЕНОВИХ ВИДІВ БОРОШНА У ВИРОБНИЦТВІ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ

Глютенчутлива целиакія – імунітет-залежне захворювання з ураженням тонкої кишки і системними аутоімунними проявами. Синонімами терміна «целиакія» є кишковий інфантилізм, глютеніт, глютеніт ентеропатія, ідіопатична стеаторея, нетропічна спру. Запущену целиакію можна лікувати все життя. Целиакія найбільш часто пов'язана з захворюваннями, спорідненому синдрому недостатнього всмоктування, включаючи остеопороз, хвороби центральної і периферичної нервової системи, захворюваннями підшлункової залози, внутрішніми кровотечами, захворювання органів і гінекологічними розладами. Частина цих хвороб може бути вилікувана або частково вилікувана через якийсь час після введення безглютенової дієти (наприклад, проблеми з безпліддям можуть бути вилікувані повністю). Хворі на целиакію, що не дотримуються безглютенової дієти, набагато більш схильні конкретних типів раку, особливо таким, як кишкова лімфома.

Очевидна сімейна схильність до целиації, у 5-10% родичів першого рівня, може розвиватися глютеніна ентеропатія. Хвороба вражає обидві статі і може початися в будь-якому віці, починаючи з дитинства (як тільки дитини починають годувати зерновими), до преклонних лет життя (навіть серед тих, хто споживає зернові продукти постійно) Не існує медикаментів для лікування целиації. Єдиний шлях для хворих - це додержуватись безглютенової дієти.

Виникнення целиації зумовлено непереносимістю одного з компонентів білка злакових - проламіну. Білки злаків мають у своєму складі 4 фракції: альбуміни, глобуліни, проламіни і глютеїни. Дві останні фракції носять назву «глютен». Глютен - це нерозчинний у воді комплекс білків із малим вмістом ліпідів, цукрів і мінералів. У різних злаках проламіни мають різну назву: в пшениці - гліадин, в житі - секалініни, ячмені - гордеїн, вівсі - авенін і т.д. Найбільш висока концентрація проламіну визначається в пшениці, ячмені, житі. Таким чином, продукти, що не містять глютен, інакше можна назвати продуктами, що не є небезпечними для хворих на целиацію.

Щоб харчування людини було повноцінним, йому необхідні продукти - замітники, наприклад хліб, макарони з аглутенового борошна, а ці продукти вельми недешеві. Для того щоб розширити асортимент вітчизняних борошняних кондитерських виробів, розробляють рецептури цукрового печива з суміші безглютенових сортів борошна в різному співвідношенні. Наприклад, із суміші рисового і гречаного борошна. Для приготування печива замість тіста здійснюється на емульсії, до складу якої входять всі рецептурні компоненти, крім суміші рисового і гречаного борошна. Внесення безглютенових сортів борошна виконують у наступному відсотковому співвідношенні: 20:80, 40:60, 50:50, 60:40, 80:20. Замішане тісто піддають формуванню на тістові заготовки. Причому, зі збільшенням у тісті кількості рисового борошна, формування заготовок відбувалося легше. Печиво випікається в хлібопекарських печах при температурі від 230 до 250°C протягом 4-10 хв.

У ході досліджень було виявлено, що показник намокання безглютенового печива зростає із збільшенням кількості рисового борошна в суміші. Ймовірно, це пов'язано з тим, що рисове борошно містить більшу кількість крохмалю, ніж гречане. Було відзначено, що вологість готового печива зростала зі зменшенням кількості гречаного борошна.

Органолептична оцінка показала, що безглютенове печиво з суміші рисового і гречаного борошна мало правильну форму, що надається виїмками. Зі збільшенням частки гречаного борошна в суміші її специфічний аромат посилювався. Так, при вмісті 80% гречаного борошна в суміші, печиво мало виражений гречаний присмак і запах. При внесенні 50-60% гречаного борошна, присмак і запах були менш вираженими. З меншим відсотковим вмістом гречаного борошна у виробках посилюється рисовий присмак і запах. Всі вироби мали рівномірний золотисто-жовтий колір. Таким чином, за результатами органолептичних та фізико-хімічних показників можна зробити висновок, що найкращі вироби з суміші рисового і гречаного борошна в процентному

співвідношенні 50:50 і 60:40. Отримані вироби дозволять розширити асортимент безглютенових борошняних кондитерських виробів.

Література

1. Передерій В. Г. Сучасні підходи до діагностики, лікування та харчування хворих на целиацію (методичні рекомендації) В Г. О. Ю. Губська, О. А. Перекрестова. – К. – 2005. – 29 с.

2. Целиакія. Про проблеми діагностики та лікування цієї хвороби в Україні / Харчова і переробна промисловість. – 2008. – №7. – С. 24–26.

3. Шнейдер Д., Казеннова Н. Безбелковые и безглютеновые смеси для выпечки / Д. Шнейдер, Н. Казеннова // Хлебопродукты. – 2009. – № 2. – С. 38–39.

4. Кузнецова Л. И. Научные основы технологии хлеба с использованием ржаной муки на заквасках с улучшенными биотехнологическими свойствами : автореф. дис. на соискание ученой степени доктора техн. наук : спец. 05.18.01 «Технология обработки, хранения и переработки злаковых, бобовых культур, крупяных продуктов, плодоовощной продукции и виноградарства» / Л. И. Кузнецова. – М.: 2010. – 50 с.

5. Справочник по гидроколлоидам / [Г. О. Филлипс, П. А. Адамс]; пер. с англ. под. ред. А. А. Кочетковой, Л. А. Сарафановой. – СПб.: ГИОРД, 2006. – 536 с.

6. Дробот В.И. Использование гречневой муки в производстве безглютенового хлеба /В.И. Дробот, А.М. Грищенко, Л.А. Михоник// Хранение и переработка зерна. – 2011. – № 4 (142). – С. 61–62.

7. Николаев Б. А. Структурно-механические свойства мучного теста / Б.А. Николаев – М.: Пищевая пром-сть, 1976. – 246 с.

Клименко А. В.,

асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ТЕХНОЛОГІЯ ЗБАГАЧЕННЯ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ ПРОДУКТАМИ ВТОРИННОЇ ПЕРЕРОБКИ РОСЛИННОЇ СИРОВИНИ

Проблема харчової безпеки України розглядається як з позиції адекватності структури споживання харчових продуктів до фізіологічних норм, так і з позиції охорони внутрішнього середовища організму людини від надходження з їжею різних токсикантів хімічної і біологічної природи. Згідно з рекомендаціями ВООЗ щодо зменшення енергетичної цінності добових раціонів населення до адекватних величин його енерговитрат та з урахуванням

національних фізіологічних норм споживання нутрієнтів і їхньої енергетичної цінності для різних категорій населення виникає проблема підвищення поживної цінності раціону (food density).

Актуальною є проблема вітамінного забезпечення населення України. Пряме визначення вмісту вітамінів у крові свідчить, що до 90% обстежених мають консистенцію аскорбінової кислоти нижчого за оптимальні значення, у 10-25% обстежених знижені рівні вітамінів групи В і β -каротину [7]. У більшості населення в організмі зменшена концентрація кальцію. Виявляються й інші дефіцити мікронутрієнтів.

Роль макронутрієнтів в етіології хронічних захворювань та їх рівні, які здатні попереджати передчасний розвиток дегенеративних хвороб людини, потребують особливого розгляду з урахуванням проблем зі здоров'ям населення України за останні роки. Фактори харчування свідчать про високі показники ожиріння серед населення України, енергетичний дисбаланс у зв'язку з надмірним споживанням енергії або недостатніми її витратами та низькими показниками фізичної активності.

Привертає увагу відносно низький вміст харчових волокон у раціонах харчування - сумарне споживання клітковини і пектину становить менше 10 г на добу, що майже у двічі нижче за оптимальну кількість [11]. Разом з тим, при концентрованому введенні харчові волокна виводять з організму не тільки шкідливі але і корисні речовини - вітаміни, макро- та мікроелементи.

Поліпшення структури харчування населення України передбачає збільшення виробництва харчових продуктів завдяки удосконаленню існуючих і створенню новітніх технологій харчових продуктів функціонального призначення. Такі продукти повинні мати збалансований хімічний склад, невисоку енергетичну цінність, знижений вміст цукру і насичених жирних кислот і підвищений - корисних для здоров'я інгредієнтів, функціонального і оздоровчо-профілактичного призначення, і бути абсолютно безпечними для людини. Зазначені заходи можна ефективно реалізовувати в умовах організованого харчування через систему закладів ресторанного господарства [14]. Провідна роль в реалізації цих питань належить розвитку досліджень в харчовій хімії, харчовій біотехнології і молекулярній технології, розробленню нових технологічних рішень та устаткування, методів аналізу і системи управління якістю.

За рахунок хлібу організм людини на 50% задовольняє потребу у вітамінах групи В: тіаміні (В1), рибофлавіні (В2) та нікотиновій кислоті (РР). У хлібі з цілого зерна чи з борошна грубого помолу містяться надзвичайно цінні вітаміни групи Е - токофероли. Ці вітаміни беруть участь в обміні білка, сприятливо впливають на м'язову систему, мають позитивний вплив на діяльність ендокринних систем. [16]

Створення на їх основі асортименту функціональних харчових продуктів з урахуванням медико-гігієнічних вимог до зернових продуктів здорового харчування буде в певній мірі сприяти корекції мікронутрієнтного дефіциту серед різних груп населення.

Одним з перспективних напрямів вирішення цих проблем є використання для виробництва хлібобулочних виробів добавок, отриманих на основі продуктів переробки насіння олійних культур, зокрема насіння соняшника.

Насіння соняшнику характеризуються наявністю таких харчових функціональних речовин, як білки, есенціальні поліненасичені жирні кислоти (ПНЖК). В даний час насіння соняшнику використовуються, в основному, в якості сировини для виробництва соняшникової олії. У той же час кількісний і якісний склад білків насіння соняшнику свідчить про перспективність їх застосування як джерела білка для підвищення біологічної цінності хлібобулочних виробів.

Насіння соняшнику і продукти їх переробки відрізняються за своїми технологічними та функціональними властивостями від традиційної сировини хлібобулочного виробництва. У зв'язку з цим необхідні наукові та практичні дослідження щодо їх впровадження в харчові технології. Використання насіння соняшнику та продуктів їх переробки дозволить розширити сировинну базу, перш за все, хлібобулочної галузі, збільшити асортимент хлібобулочних виробів функціонального призначення.

Хліб, що виробляється в даний час за традиційними технологіями та рецептурами, містить низьку кількість незбалансованого по незамінним амінокислотам білка, що, в основному, і визначає його невисоку біологічну цінність. Тому при виробництві борошняних виробів все частіше стали застосовувати харчові добавки різного принципу дії, необхідність застосування яких обумовлена нестабільною якістю борошна, різноманітністю функціональних властивостей сировини, що переробляється, розширенням асортименту виробленої продукції, подовженням строків зберігання виробів. Але застосування харчових добавок можливо лише в тому випадку, коли вони не загрожують здоров'ю людини [27].

Одним з перспективних напрямів вирішення проблем дефіциту є використання для виробництва хлібобулочних виробів добавок, отриманих з натуральної сировини рослинного походження, що містить в своєму складі біологічно активні речовини в збалансованих співвідношеннях. Тому розробка нових рецептур та технологій на рослинній основі, є перспективним напрямком для поліпшення якості хлібобулочних виробів.

В якості рослинних добавок у хлібопекарській промисловості використовують різні види висівок [31,32,33], продукти переробки насіння амаранту [34,35], бобові [34], зернові, такі як нут, сочевиця [36,37,38,39], соняшник, арахіс і продукти їх переробки [40,41], тритікале [42,43] і багато інших.

В даний час вторинні ресурси рослинної сировини, що є додатковим джерелом найцінніших речовин природного походження, використовуються не повною мірою. Наприклад, уваги заслуговує соняшник.

Дослідивши технологію переробки соняшника та його хімічний склад, можна запропонувати технологію виробництва добавки для харчової промисловості, з вмістом не менше 13% білка, 18% жиру, 26% вуглеводів. [1]

Також до складу цієї добавки можуть входити обмолочені кошики соняшнику, в яких містяться до 5,5% жиру, 6,8% сирого білку, 44-52% без азотистих екстрактивних речовин, 14-16% клітковини, 20-27 %пектинових речовин; лушпиння соняшника.

Добавку з соняшнику отримують шляхом сушіння головок соняшнику, його подрібнення, екстракцію у воді з наступним фільтруванням та екстракція у етанолі з наступним фільтруванням, сушіння та подрібнення.

Добавку додавали до суміші пшенично-житнього борошна та готували тісто за класичною безпарною технологією. Внесення ППС сприяє зміцненню клейковини пшеничного тіста, що може бути доцільно при переробці слабкого по силі пшеничного борошна.

Органолептична оцінка готових виробів показала, що м'якушка виробів з ППС має колір трохи темніший, ніж у контрольному зразку. Поверхня гладка з більш яскравим забарвленням. При збільшенні дозування добавки більше ніж на 3% вироби набувають темно забарвленого кольору тіста з видимим вкрапленням фрагментів добавки.

Література

1. Шаповал О.Н. Витамины и минералы - высокое качество жизни //www.provisor.com.ua/archive/2006/N3/art_07.htm
2. Серегеев В.Н. Биологически активное растительное сырье в пищевой промышленности / Серегеев В.Н., Кокаев Ю.И // Пищевая промышленность .- 2001.- №6.-С.28-30.
3. Сокол, Н. В. Нетрадиционное сырье в производстве хлеба функционального назначения [Текст] / Н. В. Сокол, Н. С. Храмова, О. П. Гайдукова // Хлебопечение России. – 2011. – № 1. – С. 16-18.
4. Сокол, Н. В. Использование вторичных сырьевых ресурсов АПК в производстве хлеба лечебно-профилактического назначения [Текст] / Н. В. Сокол, О. П. Храпко // Научный журнал «Университет. Наука. Идеи и решения». – Краснодар: «ЭДВИ». – 2010. – № 1. – С. 218-221.
5. Доронин, А.Ф. Функциональные пищевые продукты. Введение в технологии / Л.Г. Ипатова, А.А. Кочеткова, А.П. Нечаев, О.Г. Шубина, С.А. Хуршудян. – М.: ДеЛи принт, 2009.

Никифоров Р.П.,

к.т.н, доцент

Крикливець Д.О.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ДОСЛІДЖЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ ВИРОБНИЦТВА ХЛІБА, ЗБАГАЧЕНОГО БІОЛОГІЧНОАКТИВНИМИ РЕЧОВИНАМИ

Основними завданнями, що стоять перед хлібопекарської промисловістю в даний час є розробка, розширення асортименту і активне впровадження в структуру харчування населення хлібобулочних виробів високої якості, що відповідають сучасним вимогам науки про харчування. Успішне вирішення поставлених завдань пов'язане з пошуком і виявленням нових натуральних функціональних інгредієнтів, в тому числі рослинного походження.

Результати досліджень показали, що 93% жителів України вживають хліб щодня та енергія, отримувана від споживання хліба у 2/3 населення складає до 40% добової норми [1]. Велике споживання хліба погано впливає на стан здоров'я людини, отже необхідно збагачувати хліб біологічно активними речовинами.

В рамках даної роботи буде розглянута можливість виробництва житнього хліба з використанням порошку чорниці, гарбузового пюре та муки з гарбузового насіння.

Функціональні властивості чорниці обумовлені її багатим хімічним складом. Вчені виявили в ній велику кількість вітамінів і мікроелементів, таких як вітамін С, РР, В₁ і В₆, бета-каротин, марганець, кобальт, магній, калій, фосфор, залізо, кальцій та інші. Також в рослині містяться пектини, дубильні речовини і корисні кислоти: бурштинова, лимонна, яблучна, молочна, хінна.

Ягоди чорниці застосовують при кровотечах, анемії, гастриті, гепатиті, набряках, гіпертонічній хворобі, атеросклерозі, ревматизмі, цукровому діабеті, псоріазі, лейкозі, ангіні, бронхіті, уратриті, шлункових і кишкових коліках, захворюванні ока [2].

У плодах чорниці міститься багато заліза, і тому сама ягода і продукція, виготовлена з неї, є високоефективною для лікування анемії.

Цінність пюре з гарбуза полягає в наявності великої кількості мінералів і вітамінів. Є в ньому вітамін А, який важливий для зору, а разом з вітаміном Е, він покращує стан шкіри. Входять до складу пюре вітаміни групи В, які важливі для нервової системи, що, в свою чергу, допомагає впоратися з безсонням, втомою та стресом. Аскорбінова кислота, яка також є в цьому блюді, підвищує захисні функції організму. Є також в пюре вітамін D, F і РР. Що стосується мінералів, є в ньому магній і калій, які важливі для серцево-судинної системи. Входить до складу також залізо, яке бере участь у процесі кровотворення.

Пюре з гарбуза містить багато клітковини, яка очищає кишечник і покращує роботу травної системи. Також пюре з гарбуза містить фолієву

кислоту, яка потрібна для дітей та дорослих. Гарбуз має здатність поліпшувати роботу нирок і очищати організм від токсинів.

Корисні властивості гарбузового насіння обумовлені наявністю безлічі корисних речовин у хімічному складі цього продукту. У ньому міститься 32-52% харчового масла, необхідний організму людини запас цинку, такі амінокислоти, як і глутамінова, аргінін. Ці насіння багаті магнієм, міддю, залізом, фосфором, марганцем, клітковиною, білком. Також в них містяться нікотинова кислота, фолієва кислота, селен, калій, кальцій, цинк, ліноленова кислота.

Вони сприяють стабілізації кров'яного тиску, зниження рівня цукру в крові. Крім того, користь цього продукту - у виведенні з організму людини таких шкідливих речовин, як свинець і кадмій, поліпшення настрою.

Відомо, що внесення борошна з насіння гарбуза призводить до підвищення ефективної в'язкості тіста, причому зі збільшенням її дозування вплив посилюється. Дослідження показали, що введення в рецептуру борошна насіння гарбуза в кількості 5% до маси житнього борошна дозволяє отримати вироби, за питомим обсягом відповідні контрольному зразком (без внесення муки гарбузового насіння), хоча і при зниженому питомому набуханню м'якушки, яка знижується на 18% в порівнянні з контрольним зразком. Аналізуючи отримані дані, можна сказати, що введення в рецептуру хлібу рослинного борошна з насіння гарбуза в дозуванні до 20,5% не робить негативного впливу на якість виробів і позитивно позначається на їх властивості в процесі зберігання. При введенні в рецептуру борошна з насіння гарбуза підвищується харчова цінність виробів, збільшується термін їх зберігання за рахунок високої вологоутримуюча і жирозв'язуюча здатності рослинної борошна. Поліпшуються фізико-хімічні та органолептичні показники готового виробу, що важливо з точки зору споживчого попиту[3].

Можна припустити, що внесення в рецептуру хліба гарбузового пюре і порошку чорниці буде мати позитивний вплив на забарвлення кірки та м'якшу, еластичність м'якушки, смак і аромат хліба.

Таким чином, з огляду на світові тенденції розвитку хлібопекарської промисловості з орієнтацією на функціональні харчові продукти, можна зробити висновок, що виробництво житнього хлібу з використанням порошку чорниці, гарбузового пюре та муки з гарбузового насіння є дуже перспективним напрямком і вимагає подальших технологічних розробок.

Література

1. Северина, Є. В Украине хлеб является наиболее зарегулированным продуктом – «Укрхлебпром» / Є. Северина // АПК ИНФОРМ. – 2015. – Режим доступа: <http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1045248#.VxUckUyLTIU>
2. Касіянчук, В.Д. Чорниця – високоефективна лікувально-профілактична сировина / В.Д. Касіянчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – №24.6. – с. 40-45

3. Лобосова, Л.А. Функциональные кондитерские изделия с нетрадиционным сырьем / Л.А. Лобосова, Т.Н. Малютина, М.Г. Магомедов, И.Г. Барсукова // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. – 2013. – №3. – с.1-2

Simakova O.A.

Candidate of technics sciences, Professor,

Kryklyvets Daria

DonNUET named after Mykhailo Tugan-Baranovsky,

Eva Mucha-Shajek

PhD, Vice-rector in didactic work

Wyższa Szkoła Hotelarstwa i Gastronomii (Poznań, Polska)

QUALITY INDICATORS OF BOTTLED WATER

In recent years bottled water sales and consumption have risen sharply. Annually bottled water sales worldwide are continuing to increase faster than any other commercial beverage. People buy bottled water for a variety of reasons, including convenience, fashion, and taste. Some people buy it only once just for the bottle and then refill it from the tap. Other people buy bottled water because they think it is safer than tap water.

Bottled water is a packaged food product, which is sold in individual, sanitary, airtight containers. It is served solely for human consumption. Consumers have a variety of bottled water choices available to satisfy their particular tastes and price preferences. It is sold in many packages of different size, including 3- and 5-liter containers and ‘on-the go’ (half-liter, one-liter, and 1.5 liter convenient–size packages). Bottled water must be calorie- and sugar-free, and it mustn’t contain artificial sweeteners or additives [1].

Bottled water comes from a variety of sources. Manufacturers’ water source choice is depended on regulations, consumer preference in the market, and availability or proximity to the preferred source. Sometimes the water we can buy in a bottle is simply tap water from a municipal water system that has been extended in some way. In general, water makers firstly search for a natural source in an effort to position their water as a premium product. Natural water has its source from an approved underground spring, such as a protected well or spring, which has been inspected, tested, and found as safe according to water sanitary quality. Approximately 75 percent of bottled water comes from natural sources. The other 25 percent has its source from [2].

The municipal water source can be underground waters or natural surface waters, such as lakes, rivers, glaciers, or manmade impoundments such as reservoirs. Typically, municipal water systems are disinfected or filtered for treatment purposes

before reaching consumers. But not all types of bottled water are defined as drinking water. Drinking water refers only to bottled water obtained from an approved source that has undergone a minimal treatment process consisting of filtration and some type of disinfection.

Thus, the Ukrainian Human Ecology Institute made the physical characteristics research of 17 samples submitted bottled drinking water. Manufactures give different information about water on the labels. According to this information it is almost impossible to conclude whether the water can be drank raw and what it is.

According to research the highest quality bottled waters are "Prozora", "Stary Mirgorod". The first category of drinking water can be "Ordana", "Evian", "Bonaqua", "Truskavetska", "Morshinska", "Vittal", "Dobra voda", "Kuyalnik Simeynaya".

Founded in 1958, the International Bottled Water Association (IBWA) is the trade association representing the bottled water industry. As one condition of membership, however, water bottlers are subject to another level of oversight. IBWA members must submit to an annual, unannounced plant inspection administered by NSF International, an independent third-party organization. Essentially, IBWA contracts with NSF to review all areas of plant operation from source through finished product and to check compliance with state regulations. IBWA has also established a strict set of standards called the Model Code, a quality assurance program that establishes stricter guidelines than state requirements. Consequently, NSF not only ensures that the water produced by the bottling plants meets all applicable state regulations, but it also reviews IBWA member facilities according to the requirements of the Model Code.

Sales of bottled water have increased sharply in the last few years despite the much lower cost of tap water. Consumer's demand for alternative refreshing beverages, as well as increasing public concern about health and fitness and greater consumer knowledge about the food and beverages ingredients are promoting bottled water sales. There are many arguments about whether it happens because of disinformation about tap water safety, the effects of advertising, or simply consumer preferences based on taste or convenience. Recently, much attention is paid to the economic, energy branches and ecological costs of making bottles, withdrawing water from the environment, bottling, transporting and advertising of water, and recycling or utilization bottles.

Actually, despite water cost, users should not assume that the bottled water quality is adequately protected, regulated, or monitored. Even if the regulations exist bottled water plants typically receive far less scrutiny from inspectors than other food plants or municipal water systems. Many manufactures do most samplings and tastings themselves. Ultimately, the clean water provisions will not demand on bottled water sales but it becomes possible in effective actions of communities, governments, and municipal providers to provide a safe and reliable domestic water supply.

References

1. Ariz R. Mehta. Bottled water / Ariz R. Mehta, Ann T. Lemley , John J. Schwartz // Drinking water alternatives. – 1999. – № 11. – p. 1 – 5
2. Water Quality Information for Consumers [Electronic resource] // Cornell University Cooperative Extension: official web site. - Digital text. – Ithaca, New-York, 2013. – Mode of access: <http://waterquality.cce.cornell.edu/bottled.htm>
3. Results of bottled drinking water quality [Electronic resource] // Institute of Human Ecology: official web site. - Digital text, tabular data. – Kiev, 2015. – Mode of access: <http://uiec.org.ua/uk/informatsiya/rezultati-doslidzhen-yakosti-fasovanih-pitnih-vod.html>

Сімакова О.О.

к.т.н., доцент,

Коренець Ю.М.

старший викладач,

Боднарук О.А.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

НАУКОВЕ ОБГРУНТУВАННЯ АНТИОКСИДАНТНИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ РОСЛИН

Антиоксидантна дія природних сполук може мати різні механізми дії залежно від їх структури. Поширеними антиоксидантами в рослинних продуктах є біофлавоноїди та пігменти-каротиноїди. Якщо фенольні речовини – це переважно водорозчинні сполуки, то каротиноїди розчинюються виключно в неполярних органічних розчинниках та жирах. Відомо, що як фенольні речовини-біофлавоноїди, так і каротиноїди мають характерне поглинання в УФ спектрі, завдяки якому їх можна досить легко ідентифікувати, що широко використовується в практиці дослідження природних сполук [1].

З метою виявлення цих двох класів потенційних антиоксидантів нами були проведені УФ спектральні дослідження деяких нетрадиційних рослин, що набули популярності як засоби народної медицини, але майже не використовуються в харчуванні – гліду, калини, обліпихи. Поряд з цим ми провели такі ж дослідження вижимків помідору, які є відходом консервної промисловості. Усі обрані субстрати мають яскраве забарвлення, що свідчить про наявність в них або окислених форм біофлавоноїдів – антоціанів, або каротиноїдів тієї чи іншої природи. Поряд з цими об'єктами нами досліджувалися й плоди айви, які зовсім не мають забарвлення, але відрізняються особливим терпким смаком, що є наслідком вмісту поліфенольних речовин. Об'єктами УФ спектрального дослідження були водні

і гексанові витяги з плодів, перший з яких містить водорозчинні поліфеноли, а другий – жиророзчинні каротиноїди.

Детальне вивчення УФ спектрів гексанових витягів субстратів підтверджує висновки, зроблені на основі аналізу спектрів їх водних витягів.

Отже, детальні спектральні дослідження екстрактів природних антиоксидантів, зроблених за допомогою різної природи розчинників, дозволяють сподіватися, що всі обрані рослини повинні мати антиоксидантну дію, яка потребує ретельного дослідження [2,3].

Нами були проведені дослідження антиоксидантних властивостей усіх наведених рослин, зразки яких були використані у вигляді пюре за виключення вижимків з помідору, які спочатку висушувалися, а потім подрібнювалися до тонкого порошку. Вивчення антиоксидантної дії плодів проводили прискореним методом з використанням стандартної методики, заснованої на вимірюванні значення перекісного числа – умовної одиниці, еквівалентній кількості йоду, яка вивільнюється з проби з йодидом калію з обумовленої одиниці маси олії перекісними сполуками, які утворюються в ній при окисненні киснем повітря. Більш інформативним показником активності антиоксиданту є така величина як прирощення перекісного числа в одиницю часу в процесі окислення (δ ПЧ), яке дорівнює різниці перекісних чисел окисненого та неокисненого зразків олії.

Аналіз даних дозволяє виявити найбільш активні рослини-антиоксиданти з групи обраних для експерименту. Це калина та глід, трохи меншою антиоксидантною активністю відрізняється обліпіха. Препарати ж айви та вижимків з помідора хоч і виявляють антиоксидантні властивості, але далеко відстають від трьох попередніх рослин. Пояснити це можна лише різноманітною комбінацією біологічно активних речовин-антиоксидантів у складі цих рослин. Проте комплекс цих речовин не обмежується речовинами фенольної природи та каротиноїдами, до нього можна віднести ще тіолові речовини з активною SH-групою та ферменти-антиоксиданти, до яких належать пероксидаза та каталаза. До того ж, в складі рослин може бути вміщена поряд з речовинами антиоксидантного характеру і активна ліпоксігеназа, дія якої спрямована в протилежному напрямку. Даних про особливості антиоксидантного та ферментного складу обраних нами рослин на даній стадії експерименту обмаль для того, щоб зв'язати активність плодів із структурою та кількістю біологічно активних речовин в них. Можна лише констатувати, що досить високий вміст поліфенольних речовин в плодах бояришнику та калини поряд з наявністю в них каротиноїдів гарантує високу ефективність добавок з них інгібувати процеси перекисного окислення соняшникової олії.

При детальному аналізі одержаних даних звертає на себе увагу одна особливість – препарати помідору та гліду виявляють найвищий антиоксидантний ефект вже на другій годині окислення олії і далі повністю блокують окислювальні процеси, стабілізуючи кількість перекісних сполук на одному рівні – на протязі майже трьох наступних годин перекісне число олії не змінюється. Слід відзначити, що така тривала стабілізація олії відкриває

перспективи для одержання нових гатунків фритюрних жирів, які піддаються багатогодинному нагріванню. Використання антиоксидантних добавок, подібних до препаратів помідору та гліду дозволить вагомо економити жири для фритюрного жаріння.

Література

1. Барабой В.А. Растительные фенолы и здоровье человека / В.А. Барабой. - М.: Наука, 1984. – 158 с.
2. Вайсбергер А. Установление структуры органических соединений физическими и химическими методами / А. Вайсберг. - М.: Химия, 1967. – 531 с.
3. Абрамова Ж.И. Человек и противокислительные вещества / Ж.И. Абрамова, Г.И. Оксенгендлер. - Л.: Наука, 1985. – 228 с.

Глушко В.О.

асистент

Дзюнич А.Ю.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ТЕХНОЛОГІЯ НОВІТНІХ МОЛОЧНИХ ВИРОБІВ ДЛЯ СУЧАСНИХ ВИДІВ ХАРЧУВАННЯ

Молоко і молочні продукти мають велике значення для організації здорового та якісного харчування населення. Вони містять усі необхідні для життя людини, росту і розвитку її організму поживні речовини (білки, жири, вуглеводи, мінеральні солі, вітаміни) і належать до найбільш повноцінних продуктів харчування. [1].

На сучасному етапі розвитку найбільш результативною є концепція створення функціональних молочних продуктів, які сприятливо діють на організм людини. До них можна віднести продукти з невеликою кількістю жиру, з додаванням фруктового або овочевого соку, напої, у тому числі на основі сироватки, збагачені вітамінами, мікроелементами, природною клітковиною та ін.

Функціональні властивості молока та продуктів їх переробки можуть бути підвищені додаванням вітамінів А, D, E, β-каротину, мінеральних речовин, таких як магній, харчових волокон (наприклад, пектинів), біологічно активних вуглеводів (наприклад, інуліну). Молочні продукти, збагачені шляхом додавання немолочних інгредієнтів, відносяться до комбінованих продуктів. Для них використовують: фруктово-ягідну, овочеву, дикорослу сировину, морські і продукти бджільництва та збагачувачі лікувально-профілактичного призначення [2].

Молоко містить цінні у фізіологічному відношенні поживні речовини, які добре збалансовані, легко і повністю засвоюються організмом людини.

Людина в добу повинна споживати молочних продуктів (у перерахунку на молоко) майже 1.5 л, в тому числі молока 0.5 л, масла коров'ячого - 15-20 г, сирів - 18 г, сметани і сиру по 20 м. У молоці виявлено понад 120 хімічних речовин, у тому числі: білки, жири, мінеральні речовини, вітаміни, ферменти і т.п [3].

Білкові речовини є найбільш цінною складовою частиною молока, тому що утворюються при їх розщепленні амінокислоти є хорошим пластичним матеріалом для побудови тканин організму. У молочному жирі переважають олеїнова і пальмітинова кислоти. На відміну від інших жирів молочний жир містить підвищену кількість низькомолекулярних жирних кислот (масляної, капронової, каприлової).

Молоко містить у собі всі життєво необхідні вітаміни, але деякі – в недостатніх кількостях, тому зараз в молочній промисловості є дві тенденції. Перша – це повніше використання усіх складових молока завдяки вдосконаленню технологій виробництва окремих груп молочних продуктів, а також розширенню їх асортименту та підвищенню якості шляхом збагачення вітамінами, макро- та мікроелементами, смаковими та ароматичними компонентами. Друга – створення нових видів продуктів спеціального оздоровчого призначення для різних вікових груп, різних форм зайнятості населення, екологічних умов проживання та стану здоров'я людини введенням до складу рецептур функціональних інгредієнтів [4].

Розробка нових технологій з молочної сировини розвивається швидкими темпами, як на виробництві так і на підприємствах ресторанного господарства. При розробці нових продуктів промислового масштабу керуються правилом збагачення молочної продукції вітамінами, додаванням різних інгредієнтів, які добре гармонують з молоком та молочними продуктами. У підприємствах ресторанного господарства представлений широкий асортимент різних страв з молочної продукції.

Частіше в молоко та молочні продукти додають ті вітаміни, які знаходяться в обмеженій кількості. Особливо в молоці не вистачає вітаміну С, А, вітамінів групи В. В сучасній молочній промисловості розробка нових вітамінізованих продуктів є перспективною, тому що населення потребує саме в таких продуктах. Брак цих вітамінів можна компенсувати додаванням в молочні продукти фруктів або овочів, які б підвищили кількість вітаміну А, С, вітамінів групи В. [5].

Отже, створення збагачених функціональними інгредієнтами молочних продуктів важливі в декількох аспектах: широке впровадження функціональних продуктів у фактичному харчуванні літніх, старих і хворих людей дозволить по типу замісної терапії виправити недоліки їх харчування; вживання молочних продуктів функціонального призначення здоровими людьми молодих вікових груп стане профілактикою захворювань та передчасного старіння.

Література

1. Машкін М.І. Технологія виробництва молока і молочних продуктів. – Київ.: Вища освіта, 2006. – 352 с.
2. Куинжев С.М. Новые технологии в производстве молочных продуктов / Куинжев С.М., Шуваев В.А. – М.: ДеЛи принт, 2004. – 208 с.
3. Дмитровская, Г.П. Витаминизация молочных продуктов. Основные проблемы и этапы ее осуществления / Г.П. Дмитровская // Молочное дело. – 2006. – № 11. – С. 62-64; № 12. – С. 62-64; 2007. – № 1. – С. 58-60.
4. Крусь Г.Н. Технология молока и молочных продуктов / Крусь Г.Н., Храмов А.Г. – М.: Издательство “Колос”, 2008. – 455 с.
5. Дмитровська, Г.П. Удосконалені традиційні і сучасні технології молочних продуктів / Г.П. Дмитровська // Молокопереробка. – 2006. – № 3. – С. 30-35. 80.

Попова С.Ю.,

к.т.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ВИКОРИСТАННЯ ГОРОБИНИ ЗВИЧАЙНОЇ У ХАРЧУВАННІ

Технічний прогрес привів до змін способу життя людини, що у свою чергу змінило структуру її харчування. Склад і харчова цінність продуктів, які сьогодні використовуються, не дозволяють забезпечити фізіологічні потреби організму в ряді незамінних харчових речовин, це вітаміни, харчові волокна, мінеральні речовини та інші. Дефіцит мікронутрієнтів у харчуванні сучасної людини спостерігається у всіх економічно розвинених країнах.

Саме тому необхідно впроваджувати комплекс заходів, що спрямовані на забезпечення різних верств населення у раціональному харчуванні, адекватному національним традиціям та звичкам, віку, стану здоров'я тощо.

Завдяки цьому в науці з'явився новий напрямок – збагачення харчових продуктів мікронутрієнтами. Такі продукти отримали назву функціональних. Функціональні продукти за своїм призначенням є продуктами масового споживання і мають бути використані у складі звичайного раціону харчування основних груп населення. Вони не є ліками, але допомагають попередити хворобу в існуючих складних екологічних умовах.

Сьогодні ефективним є використання нетрадиційної дикоростучої сировини у виробництві комбінованих та функціональних продуктів харчування. Дикорослі вміщують комплекс цінних речовин: вітамінів, макро-

та мікроелементів, клітковини та ін. Крім того їжа на основі дикорослих корисна при ожирінні, атеросклерозі та інших захворюваннях.

Серед них особливої уваги заслуговують нетрадиційні рослини, які здавна використовуються практично тільки у вигляді лікарських, і зовсім немає досвіду у споживанні їх як повноцінної сировини, багатой різноманітними харчовими та біологічно активними речовинами. Як джерело нетрадиційної сировини особливу увагу заслуговує горобина звичайна (*Sorbus aucuparia* Z.), вона широко розповсюджена по всій території України.

Всі позитивні властивості горобини звичайної, поряд з її недоліками, потребують особливих підходів до її використання при виготовленні кулінарної продукції. Так, наприклад, її можна використовувати у якості харчової добавки до звичайних продуктів (сиропів, варення, солодких супів, соусів, солодких страв та напоїв, напівфабрикатів із тіста). А також необхідно розробляти та освоювати технології комбінованих продуктів, у яких враховано співвідношення компонентів з метою забезпечення організму людини необхідними біологічно активними речовинами.

Отже, горобина звичайна є перспективною сировиною для виготовлення страв та виробів з функціональними властивостями. При цьому створення напівфабрикатів високого ступеню готовності можливе при збагаченні їх рецептур повноцінними білками.

Алєєва К.О.

Попова С.Ю.

к.т.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ РОСЛИННОЇ СИРОВИНИ В ТЕХНОЛОГІЯХ БОРОШНЯНИХ ВИРОБІВ

Проблема раціонального використання природно-сировинних ресурсів та забезпечення населення повноцінними продуктами харчування набуває важливе значення, особливо для регіонів, які характеризуються екологічним неблагополуччям.

У зв'язку з цим все більшого значення набуває проблема використання рослинної сировини, зокрема, нетрадиційної в технологіях харчової промисловості. Вивчення цієї проблеми буде сприяти вирішенню питання раціонального використання природних місцевих ресурсів, удосконаленню вже існуючих технологій та розширенню асортименту продукції з функціональними властивостями.

Проблемою пошуку та розробки новітніх технологій борошняних виробів із додаванням рослинних продуктів займається багато провідних науковців [1,2].

Розробка нових технологій виробів із дріжджового тіста з додаванням рослинної дикорослої сировини дозволить корегувати кількісний склад рецептурних компонентів, розширити асортимент продукції масового харчування, сприяти комплексній переробці дикорослої сировини промисловими засобами.

Метою даної роботи є дослідження впливу добавки, отриманої із горобини звичайної, на газоутворювальну здатність дріжджового тіста.

Об'єктом дослідження стали плоди горобини звичайної, тістові заготовки.

У відповідності до мети було встановлено наступні задачі: обґрунтування раціональних параметрів сушіння плодів горобини, обґрунтування раціональної концентрації добавки до маси борошна, дослідження газоутворювальної здатності дріжджового тіста у залежності від концентрації добавки.

Плоди горобини підлягали сушінню до постійної маси впродовж (3...4) • 60 хв при температурі 60...70°C [3], потім їх подрібнювали на корундовому млині.

Експериментальний аспект контрольного та дослідних зразків наведено на рис. 1.

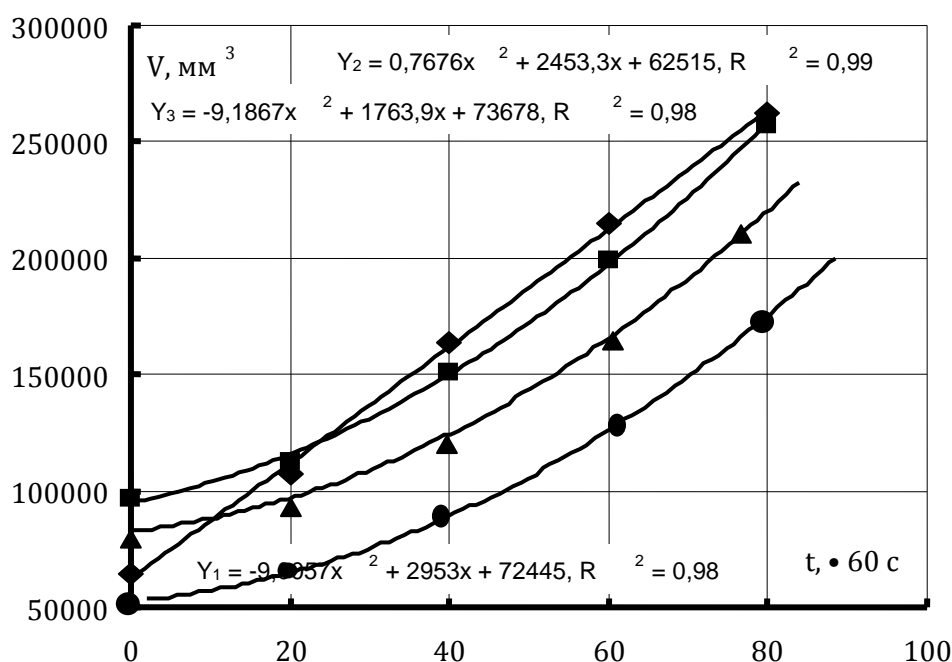


Рис 1. Залежність газотворювальної здатності напівфабрикатів від концентрації рослинної добавки: 1 —▲— — 10% до маси борошна; 2 —■— — 15% до маси борошна; 3 —●— — 20% до маси борошна; —◆— — контроль.

Метою подальших досліджень було встановлення газотворювальної здатності систем із додаванням подрібнених зразків горобини звичайної.

Дослідження проводили при додаванні добавки у борошняне середовище коригуючи вміст борошна, що передбачено рецептурою, у співвідношеннях – 10, 15 та 20% до маси борошна. Контрольний зразок готували за класичною рецептурою безопарним способом.

З даних представлених на рис. 1 видно, що контрольний зразок має високу газоутворювальну здатність. Поряд з контролем спостерігається інтенсифікація процесу газоутворення у зразках із добавкою 10 та 15% до маси борошна передбаченого рецептурою. У випадку подальшого збільшення рослинного компоненту в системі до 20% спостерігається значне падіння газоутворювальної здатності. Концентрація добавки у кількості 20% до маси борошна також негативно впливає і на органолептичні показники, тому подальші дослідження за такою концентрацією не проводили.

На наступному етапі досліджень планується вивчення впливу рослинної добавки на газоутримувальну здатність тіста, а також на структурно-механічні і фізико-хімічні показники дріжджового напівфабрикату.

Література

1. Дробот В.І. Лабораторний практикум по технології хлібопекарського виробництва / В.І.Дробот, Л.Ю.Арсеньєва, О.А.Білик, В.Ф.Доценко та інші.// К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 341с.
2. Румянцева В.В. Техничко-економическая оценка качества пшеничного хлеба с применением нетрадиционного сырья / В.В.Румянцева, Т.Н.Новикова, О.В.Миллер // Обладнання та технології харчових виробництв. – 2009. - №20. – С. 259-266.
3. Методы биохимического исследования растений / под ред. А.И. Ермакова. – Л. : Агропромиздат, 1987. – 430 с.

Яковішена А.В.,
асистент кафедри ТРГ та ГРС
ДонНУЕТ імені Михайла Туган– Барановського

РОЗРОБЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ ФУНКЦІОНАЛЬНОГО ПРИЗНАЧЕННЯ ШЛЯХОМ ВИКОРИСТАННЯ НАСІННЯ ЛЬОНУ.

На даний час задачі забезпечення населення функціональними і спеціалізованими продуктами не втрачають актуальності. Раціон сучасної людини повинен бути збалансованим не тільки за білково-вуглеводно-жировим складом, але й за вмістом вітамінів, мінералів, поліненасичених жирних кислот. Покращити харчування населення можливо за рахунок додавання в

виробництво харчових продуктів натуральної рослинної сировини, яка вирощується в Україні і має високу біологічну активність.

У цьому відношенні цінним продуктом є насіння льону та продукти його переробки (льняне борошно, льняний шрот).

Насіння льону – це джерело нутрієнтів і біологічно активних речовин, які благотворно впливають на організм людини. Найбільш важливою складовою частиною насіння є жири. Олія складає 30 - 48% від маси насіння і складається з тригліцеридів, суміші жирних кислот таких як: лінолієва, лінолінова, олеїнова, пальмітинова, стеаринова, також незамінні поліненасичені жирні кислоти: омега-3, омега-6, омега-9.

Льняне насіння багате на білок 20 – 26%, який містить майже повний склад незамінних для організму людини амінокислот.

По вуглеводному складу насіння льону є джерелом харчових волокон – 12 – 26%. Включення до раціону таких вуглеводів благотворно впливає на організм: стимулює рівень цукру у крові, а також допомагає при зниженні ваги.

Також в насінні льону є вітаміни: F, E, A, B, мінеральні речовини: Se, Mg, Cu, Fe, P, Mn.

Сполуки лікувальних властивостей насіння льону при додаванні їх у хлібобулочні вироби надає чудові результати. Вироби мають високу біологічну активність, сприяють підвищенню імунітету, прискорюють виведення із організму сторонніх токсичних речовин, сприяють зниженню ваги, нормалізації процесів травлення та обміну речовин.

Перспективами подальших досліджень у цьому напрямку є розширення асортименту хлібобулочних виробів для постійного споживання у складі профілактичного та лікувально-профілактичного раціону харчування дорослих та дітей.

Література

1. Голячук С.Є., Дідух В.Ф., Карпюк В.М. Основи технології переробки тваринницької продукції / За ред. В.М. Карпюка. Навчальний посібник. – Луцьк: Ред.-вид. відділ Луцького НТУ, 2009. – 204 с.

2. Дідух В.Ф., Дударев І.М., Тараймович І.В. Технології вирощування, збирання та переробки льону-довгунця: Навчальний посібник. – Луцьк: Ред.-вид. відділ Луцького НТУ, 2010. – 324 с.

3. Дідух В.Ф., Дударев І.М., Кірчук Р.В. Збирання та первинна переробка льону-довгунця. Монографія. – Луцьк: Ред.-вид. відділ ЛНТУ, 2009. – 215 с.

СЕКЦІЯ 6. СУТНІСТЬ ТА ГУМАНІСТИЧНІ ПРИНЦИПИ БІОЕТИКИ

Шульженко І.В.

к.ю.н., доцент,

Шульженко О.І.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

БІОЛОГІЧНІ ТА МОРАЛЬНО-ЕТИЧНІ ПЕРЕДУМОВИ НАДАННЯ ОСОБЛИВИХ ЮРИДИЧНИХ ГАРАНТІЙ ЖІНКАМ У ТРУДОВИХ ПРАВОВІДНОСИНАХ

Чинне трудове законодавство передбачає надання жінкам певних юридичних гарантій у вигляді пільг та переваг щодо виникнення, зміни та припинення трудових правовідносин. Такі юридичні гарантії виникли не випадково, а є слідством фізіологічних особливостей жіночого організму і морально-етичного ставлення до жінок у сучасному суспільстві.

Проблемі правового регулювання праці жінок приділяли увагу такі фахівці в галузі трудового права, як О. А. Абрамова, І. А. Ветухова, В. М. Толкунова, Н. Н. Шептуліна [1, 2, 3, 4]. Але аспекти біоетичних передумов надання особливих юридичних гарантій працюючим жінкам не були досліджені у повному обсязі у науці трудового права.

Метою статті є визначення біологічних та морально-етичних передумов надання особливих юридичних гарантій працюючим жінкам в Україні.

Аналізуючи сучасний стан української економіки можна зробити висновок, що вона потребує широкого використання жіночої праці, як у господарській діяльності, так і на державній службі. Але правове регулювання праці жінок має свої особливості та обумовлене біологічними та морально-етичними передумовами.

Варто зазначити, що однією із біологічних передумов правового регулювання надання юридичних гарантій жінкам у трудових правовідносинах є те, що жіночий організм має фізіологічні особливості, які роблять його більш уразливим у випадку впливу виробничих шкідливостей.

Перевищення відповідних норм такого впливу може поставити під загрозу не тільки здоров'я жінки, але і само її материнство, здатність відтворювати нове здорове покоління. Крім того негативний вплив виробничих факторів на організм вагітних жінок та жінок - матерів немовлят тягне за собою пошкодження здоров'я дітей. Отже суспільство та держава повинні дбати про те, щоб жінка на роботі не зазнавала шкідливого впливу або, щоб виробничі шкідливості були для неї спеціально нейтралізовані.

В багатьох випадках передумовою прийняття нормативно – правових актів, що додатково захищають жінок в процесі трудової діяльності, є медичні

висновки про негативний вплив на організм жінки тих чи інших виробничих факторів.

Здійснюване в теперішній час вивільнення жінок з фізичних робіт відповідно до статті 174 КЗпП України [5] та “Переліку важких робіт та робіт із шкідливими і небезпечними умовами праці, на яких забороняється застосування праці жінок” [6] створює передумови до збільшення їх зайнятості у високотехнологічних галузях економіки таких, як електроніка, приладобудівництво тощо. Але праця в деяких високотехнологічних галузях також негативно впливає на жіночий організм.

Наприклад, за результатами досліджень вчених у складальниць інтегральних мікросхем (ІС) частіше в 1,5 рази, ніж у контролі, реєструвалися порушення течії вагітності та пологів: пізній токсикоз, небезпека мимовільного абортів, передчасний відхід вод [7, с.15].

На думку В. Н. Толкунової, функція материнства – соціальна (суспільна) функція, оскільки відтворення населення держави життєво необхідно для існування та розвитку суспільства. Для виконання цієї функції жінка повинна бути на певний строк повністю, а далі частково визволена від виконання інших її соціальних функцій. Отже потребується спеціальне правове регулювання праці жінок і особливо в період їх активного материнства. Спеціальні норми дають як би привілеї жінкам, котрі необхідні їм для рівного здійснення основних трудових прав [3, с.21].

Таким чином репродуктивна функція жіночого організму є також біологічною передумовою надання особливих юридичних гарантій жінкам у трудових правовідносинах.

До біологічних передумов надання юридичних гарантій працюючим жінкам відноситься і негативна тенденція зниження в Україні рівня народжуваності, зростання смертності дітей та смертності матерів при пологах.

Варто зазначити, що більшість працюючих на виробництві жінок мають додаткові сімейні обов’язки матері, дружини та господарки дома. На виконання цих обов’язків жінки використовують значну частину свого позаробочого часу. Ці обов’язки є соціальними тому, що суспільство зацікавлене в міцній сім’ї, яка правильно виховує здорових дітей.

Отже ми вважаємо, що важливішою морально-етичною передумовою надання особливих юридичних гарантій жінкам у трудових правовідносинах є соціальна роль жінки - матері як вихователя дитини. І не випадково частина 3 статті 51 Конституції України зазначає, що сім’я, дитинство, материнство і батьківство охороняються державою [8].

Таким чином до біологічних та морально-етичних передумов правового регулювання надання додаткових юридичних гарантій працюючим жінкам відносяться фізіологічні особливості жіночого організму, його репродуктивна функція, більш висока в порівнянні з чоловіками схильність жінок до негативного впливу виробничих факторів, менша конкурентоспроможність жінок на ринку праці, а також негативні процеси зниження в Україні народжуваності та підвищення смертності.

Література

1. Абрамова А. А. Труд Женин. – М.: Профиздат, 1982. – 208 с.
2. Ветухова І. А. Особливості правового регулювання праці жінок, які поєднують роботу з материнством, та його подальше вдосконалення: Дис... канд.. юрид. наук: 12.00.05. – Х., 2001. – 191с.
3. Толкунова В. Н. Право женщин на труд в СССР. – М.: Юрид. Лит., 1980. – 208 с.
4. Шептулина Н. Н. Правовое регулирование труда женщин. М., «Юрид. Лит.», 1978. – 207 с.
5. Кодекс законів про працю // Право і практика. – 2001. - № 1.
6. Перелік важких робіт та робіт із шкідливими і небезпечними умовами праці, на яких забороняється застосування праці жінок: Затверджений наказом Міністерства охорони здоров'я України від 29 грудня 1993 р. № 256 // Законодавство України про охорону праці: збірник нормативних актів. – К., 1995. – Т. 3.
7. Н. М. Фролова Риск нарушений здоров'я у женщин, работающих с прецизионно – стерильными технологиями // Мед. труда. – 2001. - № 10.
8. Конституція України // Відомості Верховної Ради України. – 1996. - №30. - Ст. 141.

Ніколенко К.В.

старший викладач

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

СУТНІСТЬ ТА ГУМАНІСТИЧНІ ПРИНЦИПИ БІОЕТИКИ

Проблеми розвитку технологій та погляд суспільства на власні ж досягнення не завжди сходяться. Що для певних кіл є науковим проривом, для інших виступає беззаперечним табу. Люди вимагають певних правил регулювання біоетичної діяльності, об'єктивних складових, за допомогою яких можна надати аксіологічне тлумачення будь-чого. Гуманізм як принцип шанобливого ставлення до людства може надати певні орієнтири, на які спиратиметься індивід в процесі буремного розвитку науки та техніки.

Мета роботи - дослідити гуманістичні складові біоетичної галузі людського знання.

Термін біоетика вперше було вжито у 1970 році задля теоретичного опису етично коректної поведінки лікарського персоналу та вчених біомедиків. Було визначено теоретичні базові складові, за допомогою яких встановлювались визначення правильних дій, а згодом було розроблено програму навчання спеціалістів, які б могли надавати інформацію у вище вказаних межах.

Формування біоетики зумовлене, поперед за все, тими докорінними змінами, що відбулися в технологічних досягненнях сучасної медицини, докорінними зрушеннями в медиклінічній праці, що знайшли своє застосування в генній інженерії, трансплантації органів, біотехнології, підтриманні життя пацієнта. Всі ці процеси неймовірним чином загострили моральні проблеми, що виникають перед лікарем, перед рідними хворого, медичними працівниками. Чи існують межі і якими вони є у підтриманні смертельно хворого? Чи припустима евтаназія? З якого моменту можна вважати смерть такою, що наступила? З якого моменту плід можна вважати живою істотою? Чи припустимі аборти? Аборт – це вбивство живої істоти, чи ні? Такими є лише деякі з питань, що постають перед сучасним людством. Відповіді на них намагаються надати фахівці Гастінгс-центру під Нью Йорком (США), Центру з біоетики при інституті Монреалю та Торонто (Канада) – це одні з перших центрів в усьому світі. На сьогодні, питання біоетики активно вивчаються також у Франції, Німеччині, Англії. Випускаються сотні томів з біоетики, створюються енциклопедії, бібліографічні довідники. Біоетика як проблема об'єднує філософів, біологів, медиків, теологів, соціологів, політологів, юристів. В той же час, реформи системи охорони здоров'я, методи адміністративного контролю та регулювання, що не враховували ціннісні орієнтації різноманітних етнічних та конфесійних груп які по різному ставляться до проблем життя та смерті, здоров'я та хвороби, дитинства та старості. Розвиток біоетики допоможе суспільству адаптуватись до нової системи медицини, дозволить наопрацювати ціннісні орієнтації особистості, які б відповідали правам людини, життя, гідності громадян, фундаментальним гуманістичним цінностям людства [1].

В плані відносин лікар-пацієнт можна виділити наступні групи гуманістичних цінностей: автономія пацієнта, принцип «не нашкодь», принцип «роби благо», принцип справедливості. Також до певних етично-гуманістичних критеріїв можна віднести норми інформованої згоди, конфіденційності, правдивості, приватності, лояльності [2].

Положення інформованої згоди передбачають шанобливе ставлення до пацієнта, обов'язкове отримання згоди пацієнта на якусь процедуру, інформація про певні альтернативи, шляхах захисту індивідів.

Принцип конфіденційності полягає в тому, що інформація про стан здоров'я пацієнта не може бути переданою третім особам, діагноз, стан здоров'я, інформація про рідних та близьких. Законодавчим шляхом окреслено вузьке коло ситуацій, коли робітники можуть розповсюджувати певну інформацію. В інших випадках – це етична таємниця.

Норма правди є також досить новою вимогою, через те, що вона зобов'язує медичного працівника говорити правду. Бо інакше, інформована згода не може буди такою, через, що не спирається на правдиву інформацію. І навпаки сам лікар має отримувати інформацію в усій її повноті від пацієнта. Але існують умови, за яких інформація може не повідомлятися лікарем через невірну шкоду [3].

Необхідно у підсумку, зауважити, що принципи гуманізму здійснюються в діалектичному взаємозв'язку – один може породжувати інший, чи, навпаки, певні принципи можуть не допускати якихось інших складових. Дотримання принципів гуманізму виступає орієнтирами у вирішенні багатьох біотичних проблем. Питання вибору людини, вирішення складних життєвих проблем здійснюється за допомогою цінностей людського життя, поважного ставлення до особистості, її вибору та переконань.

Література

1. <http://www.philosophy2.ru/library/vopros/06.html>
2. http://www.fireplanexpress.ru/publ/voprosy_bioetiki_ponjatie_informirovannogo_soglasija/1-1-0-51
3. <https://www.miloserdie.ru/article/bioetika-otvety-na-slozhnye-voprosy/>

Ємельянова А.Г.

асистент,

Карченкова О.Л.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

СОЦІАЛЬНО-ФІЛОСОФСЬКІ ТА ПРАВОВІ АСПЕКТИ ШТУЧНОГО ПЕРЕРИВАННЯ ВАГІТНОСТІ

За минулі десятиліття штучне переривання вагітності (тобто, аборт від лат. abortus - викидень) стало масовим явищем

Отже, Україна займає перше місце в Європі по кількості випадків штучного переривання вагітності [1].

Народження дитини після 28 тижнів вагітності називається передчасними пологами. Аборт може бути мимовільним (викидень) і медичним (пряме хірургічне чи медикаментозне втручання) [2].

Зрозуміло, що кожен, хто штучно перериває вагітність має свої на те причини. До абортів існують показання - соціальні та медичні. Головне соціальне показання - згвалтування, до медичних відносяться - загроза життю матері, фізичні чи психічні відхилення розвитку дитини. Тут кожен зважає свої можливості сам. Тому, перш ніж засуджувати когось за аборт, потрібно запитати себе, вистачило б у вас моральних сил народити дитину від гвалтівника, чи погодитися на те, що дитина народиться інвалідом і не зможе сама давати собі раду навіть у дорослому віці.

Українське законодавство дозволяє робити аборти у період до 12 тижнів вагітності, будь-якій особі, яка самостійно вирішила перервати вагітність. Та з 12-22 тижнів штучне переривання небажаної вагітності здійснюється

відповідно до Переліку підстав, за наявності яких можливе штучне переривання вагітності [3]. В цей перелік входять такі хвороби, як: краснуха; хвороба зумовлена ВІЛ; цукровий діабет (тяжка форма); апластична анемія. Вплив будь-яких вірусів на плід є особливо небезпечним, під час формування всіх органів і систем організму дитинки. Це може призвести до природженої потворності, можливих вад розвитку, а також передачі інфекцій новонародженій дитині.

Проблема абортів розглядається у роботах різних науковців. Так, у праці Джона Уайатта «На грани життя і смерті» піднімаються сучасні проблеми охорони здоров'я в світлі християнської етики; [4] Джон Стотт у своєму дослідженні «Новые проблемы современных христиан» доводить, що проблеми абортів і евтаназії торкаються християнських доктрин як про людину, так і про сутність самого Бога [5]. Мати Тереза, одна з найвідоміших постатей, що славилася своєю добротою та милосердям говорила, що неможна вбивати зачатих дітей. Вона казала, що аборти: «Найбільший руйнівник світу сьогодні тому, що це війна проти дітей, невинних дітей, вбивство самою матір'ю». Мати Тереза говорила, що «аборти – основна причина знищення світу в сьогоднішньому світі. Якщо мати може вбити свою власну дитину, що ж може тоді утримати вас і мене від вбивства один одного? Тільки Той, хто створив життя, має право узяти його. Ні в кого іншого такого права немає; ні в матері, ні в батька, ні у лікаря, ні в однієї установи, ні в однієї конфесії, ні в одного уряду»[6].

Очевидно, що зароджене нове життя – це людина, яка має в очах Бога та усього світу неперевершену цінність. Християни вважають, що життя зароджується в момент запліднення. З ними погоджуються й медики, вони вважають, що зачаття є першою стадією зародження дитини та вже через кілька тижнів зародок зовсім маленький і ледве сягає 3,5 сантиметрів. Отже, навіть під час невеликого строку вагітності жінка вже має у собі маленьке життя під назвою дитина.

Медична наука далеко просунулася у вивченні стадій внутрішньо-утробного розвитку людини. Так, з точки зору сучасної ембріології, з моменту запліднення людський ембріон – жива людська істота, відмінна від своїх батьків, яка належить до роду *Homo sapiens*, має свій власний унікальний генетичний код, динамічно розвивається, послідовно розкриваючи потенціал, закладений в нього природою. Тоді постає питання, чи може ембріон називатися людиною? [7]. Я вважаю, що зародження дитини відбувається ще при зачатті, а отже, ембріон – це маленька ненароджена людина, яка має право на життя.

Також, не слід нехтувати і наслідками переривання вагітності. Медики відзначають, що майже у всіх жінок, які перенесли мимовільні аборти, вже були явні чи приховані ознаки порушення дітородної функції, а вагітність виявила ці недоліки. Штучний аборт є проблемою моральною, а не медичною.[7]

Е.Сгреч та В.Тамбоне у своїй праці «Біоетика» зазначають, що трагічну тему штучного абортів можна розглядати з різних точок зору. До цієї теми можна підійти в історичному плані, з позицій соціології, з точки зору права

цивільного чи кримінального, богословсько-моральної та канонічної позиції. Є також культурний аспект, бо поза сумнівом, що допущення або легалізація абортів вважається в деяких культурах або субкультурах вибором цивілізованого рівня життя, у той час як для інших, навпаки, це є одним з найбільш тривожних ознак культури смерті. Особливу увагу автори підручника звертають на те, що не можна ігнорувати той факт, що феномен абортів, підпільного чи ні, є об'єктом вивчення також і психології: психологія цікавиться мотивами, які підштовхують до вибору життя або смерті, і, крім того, в змозі оцінити психологічні наслідки, які можуть виникнути у жінки, що зробила штучний аборт.[8]

Отже, аналізуючи систему цінностей в історичному контексті, можна зробити висновок, що незважаючи навіть на заборону чи переслідування абортів з боку закону чи влади, аборти поширювалися і були масовим явищем. Про це писав Дж. Уайатт : «в суспільстві переважала думка, що людське життя не має внутрішньої цінності і отримується тільки після народження» [4].

Автор вважає, що життя починається з моменту зачаття дитини. А отже необхідно поважати як народжене, так і ненароджене дитя й ставитися до вагітності з повною відповідальністю, а також розуміти, що переривання вагітності, за деякими виключеннями, не призведе до хороших наслідків.

Заборона проведення штучного переривання вагітності не спричинить кардинальних змін у цій площині. Не варто забувати і про те, що жінка, що зважилася на аборт, все одно його зробить. І якщо їй відмовлять у цій операції в державних та офіційних приватних клініках, вона піде до неофіційної – до так званого підпільного гінекологічного кабінету, де можливість отримання якісних послуг може бути дуже сумнівною. Неважко передбачити, чим це для жінки може закінчитися: для когось неможливістю більше мати дітей, для когось інвалідністю, а для інших - летальним результатом [7]. Тому, на думку автора, боротися треба не з абортами, а з повною відсутністю поваги до чужого життя, яке поширюється в нашому суспільстві зі швидкістю епідемії.

Важливо зараз відреагувати на ті речі, які відбуваються у нашому суспільстві. Допомогти молодому поколінню не втратити щасливе майбутнє, показавши альтернативу тим нормам, що існують навколо. Повернути на належний рівень позицію здорового способу життя, перш за все, відновивши втрачені моральні і духовні цінності. Від самого дитинства треба прищеплювати любов до життя та неодноразово підкреслювати, що життя людини є найціннішою ланкою всього людства. Для того щоб зменшити кількість абортів, які роблять жінки, необхідно введення офіційних посад психолога в жіночих консультаціях та в пологових будинках і це відразу дасть свої результати щодо скорочення прийняття рішень про аборт. Окрім того, необхідно забезпечити достойний рівень оплати праці та рівень життя, щоб кожна матір знала, що навіть самотійно зможе забезпечити свою дитину усім необхідним.

На думку автора, аборт - це інтимна тема для будь-якої жінки. Вона сама вирішує робити, чи не робити його. Але кожна з жінок повинна усвідомлювати,

що ніякі життєві перешкоди не повинні вставати на заваді народження маленького щастя - дитини, бо діти це єдиний світлий промінь нашого життя, вони дарують щоденну радість та посмішку, дають стимул до існування.

Література

1. Стаття «Динаміка та географія абортів в Україні». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://pan-ta-pani.com/6352-sumna-statistika-ukra-na-lider-z-abortiv.html>
2. Додаток до Постанови Кабінету Міністрів України від 15. 02. 2006р. № 144 «Про реалізацію статті 281 Цивільного кодексу України». [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/КР060144.html.
3. Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 04.05.2013р. № 423 «Про затвердження Порядку надання комплексної медичної допомоги вагітній жінці під час небажаної вагітності, форм первинної облікової документації та інструкцій щодо їх заповнення». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1095-13>
4. Уайатт Дж. На грани жизни и смерти: Проблемы соврем. Здравоохранения в свете христиан. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.studfiles.ru/preview/2251262/page:3/>
5. Стотт Джон. Новые проблемы современных христиан: Пер. с англ. – Черкасы: «Смирна», 2004. – 610 с.
6. Мать Тереза Калькуттская: Не убивайте зачатых детей! [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.lomonosov.org/article/mother_tereza_cal_kutskay.htm
7. Софія Бакалеева стаття «Зберігати будете?» - Психологія про наслідки абортів. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://promatronu.ru/diti/361-zberigati-budete-psiolog-pro-naslidki-abortiv.html>
8. Сгречча Э., Тамбоне В. Биоэтика. Учебник / Пер. с итал., М.: ББИ св. Апостола Андрея, 2002. – 413 с.

Ставцев О.С.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЕВОЛЮЦІЯ ІНСТИТУТУ ПРЕЗИДЕНТСТВА В УКРАЇНІ

Інститут президента в нашій державі є сучасником незалежної України і за ці роки зумів довести свою життєздатність і необхідність в державному механізмі. Запровадження інституту президентства в Україні має велике

значення для політико-правового розвитку України як суверенної, незалежної, демократичної та правової держави, оскільки закріплення на законодавчому рівні посади Президента України свідчить про врахування Україною міжнародного досвіду функціонування посади президента як одноособового глави держави з республіканською формою правління.

Згідно із точкою зору представника української школи конституційного права Н.Г.Плахотнюк, інститут президентства – це сукупність правових норм, які регулюють суспільні відносини, змістом яких є діяльність президента України. Це передусім політико-правові відносини, які можуть носити як паритетний, так і субординаційний характер, вони врегульовані конституційним, адміністративним, кримінальним і цивільним правом. Автор виділяє наступні елементи інституту президентства: порядок виборів, вступ на посаду, відповідальність, припинення повноважень та компетенція. Під елементами інституту президентства Н.Г.Плахотнюк вбачає групу норм, що упорядковують суспільні відносини, учасником яких є Президент України[1].

Становлення і розвиток інституту президентства має свої особливості в кожній країні. Конституційно-правова ідея президентства в Україні пройшла декілька етапів розвитку. Перший – з 1900 до 1917рр., другий – з 1917 – 1920рр., третій – радянський період, четвертий етап – сучасний – становлення України як суверенної незалежної держави (з 1900р):1) липень 1990 р. – грудень 1991 р. – система, що максимально тяжіла до парламентської форми правління; 2)грудень 1991 р. – червень 1995 р. – президентсько-парламентська форма правління; 3)червень 1995 р. – 28 червня 1996 р. – президентська форма правління; 4)червень 1996р. – грудень 2005 р. – президентсько-парламентська республіка; 5)з січня 2006 р. – парламентсько-президентська форма правління [2].

Теоретичною основою становлення інституту президентства була насамперед Концепція нової Конституції України, схвалена Верховною Радою 19 червня 1991 року. 1 грудня 1991 року відбулися вибори Президента, під час яких було вперше на конституційній основі шляхом прямих виборів обрано Президента України. Як глава держави Президент України виконував наступні функції: був гарантом національної безпеки, свободи громадян, державного суверенітету, додержання Конституції та законів; мав проводити у життя Конституцію і закони України, представляти державу у міжнародних відносинах, вживати заходів щодо забезпечення обороноздатності та національної безпеки. У період з 1991–1995рр відбулося закладення основ для функціонування напівпрезидентської (президентсько-парламентської) форми правління. Президентська посада вперше з'явилася в Україні згідно із Законом УРСР від 6 липня 1991 р. "Про заснування поста Президента Української РСР і внесення змін і доповнень до Конституції (Основного Закону) Української РСР". Тоді ж було прийнято Закон "Про вибори Президента Української РСР". У період з 1995-1996рр. відбувається наближення вітчизняного владного механізму до президентської форми правління відповідно до Конституційного

договору між Верховною Радою України та Президентом України від 8 червня 1995 року.

Серед основних повноважень Президента України за Конституційним договором можна назвати: право призначати Прем'єр-міністра; право формувати уряд; право призначати та звільняти вище командування Збройних Сил; скасування актів центральних та місцевих органів державної виконавчої влади; управління майном, що перебуває у загальнодержавній власності.

У період з 1996–2004рр. відбувається повернення до президентсько-парламентської форми. Конституційний договір, ухвалений у Києві 8 червня 1995 р., завершувався визнанням необхідності прийняття нової Конституції в термін не пізніше одного року з дня підписання цього документу. Верховна Рада ухвалила Конституцію України 28 червня 1996 р. Нова Конституція України формально виводить Президента України за межі виконавчої влади взагалі та уряду зокрема. Стаття 102 Конституції визначає Президента главою держави, тобто він є уособленням держави і державної влади в цілому, а не якоїсь її окремої гілки, що обумовлено колом повноважень, його роллю та місцем у політичному житті суспільства. Як глава держави Президент виступає від її імені, гарантує державний суверенітет, територіальну цілісність України, додержання Конституції, прав і свобод громадян. Президент України обирається громадянами України на основі загального, рівного і прямого виборчого права шляхом таємного голосування строком на п'ять років (ст.103 Конституції). Протягом 2001 – 2004 років з'явилося дуже багато проектів конституційної реформи, і зміни повноважень Президента зокрема. Але лише гостра політична криза, яка розгорнулася в країні під час виборчих перегонів 2004 р., особливо після другого туру президентських виборів, змусила основні політичні сили звернутися до питання перегляду повноважень Президента України. У період з 2004 р. відбулось прийняття проекту конституційної реформи, змістом якої є перехід України від президентсько-парламентської до парламентсько-президентської республіки. Запроваджена у 2006 р. політична реформа суттєво вплинула на роль і місце інституту президентства у сучасній політичній системі України. Президент став залежним від Верховної Ради щодо визначення кандидатури на посаду Прем'єр-міністра, втратив своє право відправлення Прем'єр-міністра у відставку [3].

Рішення Конституційного Суду від 30 вересня 2010 року щодо неконституційності реформи означало повернення до системи влади зразка 1996–2005 років з усіма її вадами й одночасно потенціалом оптимізації. Консолідація влади після президентських виборів 2010 відкрила нові можливості не лише для підвищення її ефективності, а й для посилення демократизму та відповідальності, що й засвідчує зміст торішнього Послання глави держави до Верховної Ради України.

Становлення інституту президентства в Україні – складний процес, який ґрунтується на історичних передумовах і суспільно-політичних уявленнях про організацію державної влади в країні. Інститут президентства в Україні перебуває у стані безперервної трансформації, детермінуючи зміст та

інтенсивність перебігу політичного життя країни. Підсумовуючи зміни, які відбувалися в обсязі повноважень Президента України, слід зазначити, що найвищий рівень їх був забезпечений від часу прийняття Конституційного договору і до прийняття нової Конституції. Є певна надія, що реалізація політичної реформи стабілізує даний інститут, внесе відповідну корекцію в існуючу модель політичної системи.

Література

1. Плахотнюк Н.Г. Інститут президентства в Україні: конституційно-правовий аспект: автореф. дис.канд. юрид. наук / Н.Г. Плахотнюк.- Х., 1999. – 20с.
2. Совгиря О.В. Парламентська коаліція – новий суб'єкт конституційного права України./ О.В. Совгиря. –Л., 2007. –14-19 с.
3. Кучик О.С. Політологія. / О.С. Кучик. – Навч. посіб, [Електронний ресурс]. – Електрон.текст.–Режим доступу:
4. http://pidruchniki.com/11281120/politologiya/institut_prezidentstva_ukrayin_i_etapi_stanovlennya_poryadok_vzayemodiyi_inshimi_organami_vladi -Назва з екрана.

Реха К.Х.,

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЗАКОНОДАВЧЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПРОБЛЕМ ТРАНСПЛАТАЦІЇ ОРГАНІВ

З розвитком сучасних технологій трансплантація органів від однієї людини до іншої дозволяє вилікувати багатьох хворих від важких захворювань, які ще декілька років назад вважались смертельними. Однак, останні публікації засобів масової інформації свідчать про те, що як в Україні, так і в світі загострюється проблема незаконного вилучення і використання трансплантованих органів, а також зростання кримінальних порушень щодо порядку трансплантації органів та тканин людини. Отже, виникає об'єктивна необхідність щодо вдосконалення правового регулювання здійснення трансплантації органів чи тканин людині, адже кожна така операція ставить перед суспільством значну кількість проблем морально-етичного та правового характеру, тому обрана проблема є актуальною.

Так, за даними ООН кожен рік у світі здійснюється понад 100 тис. трансплантацій органів і 200 тис. - тканин і клітин людини. З них до 26 тис. – це трансплантації нирок, 8-10 тис. – печінки, 2,7-4,5 тис. – серця, 1,5 тис. – легенів, 1 тис. – підшлункової залози [1]. Американські експерти зазначають, що

щорічна потреба у трансплантованих органах на 1 млн. населення становить: нирка - 74,5, серце - 67,4, печінка - 59,1, підшлункова залоза - 13,7, легені - 13,7, комплекс «серце-легеня» - 18,5 операцій [1].

Як зазначає Ілляшенко О.В. [2] сьогодні стрімко розвивається незаконна торгівля органами та тканинами людини між багатими пацієнтами та донорами з бідних країн. Така торгівля отримала назву «трансплантаційний туризм». На наш погляд, це пов'язано, у першу чергу, з недосконалим законодавством країн, які розвиваються: Індія, Іран, Туреччина, Єгипет, Молдова, Іран та інші. Більшість експертів також вважають, що у країнах, де недосконале законодавство щодо трансплантації органів і тканин, існує «чорний ринок» продажу органів, зокрема, – це такі країни як Ізраїль, Україна, Росія, Молдова, Туреччина, Єгипет та інші. У більшості випадків на такий вид донорства йдуть вразливі верстви населення, яких спіткають постійне безробіття, великі борги, голод та бідність.

У багатьох країнах світу існує основний перелік прав, відображених у міжнародних угодах, які захищають права донора та реципієнта щодо трансплантації органів, основними серед них є: Рекомендації щодо медичного обслуговування; Загальна декларація прав людини; Лісабонська декларація прав пацієнта; Європейська хартія прав пацієнтів; Декларація Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) про розвиток прав пацієнтів у Європі; Конвенція про права людини та біомедицини та інші [3].

Варто зазначити, що у 2008 році була прийнята Стамбульська декларація, яка значно вплинула на боротьбу з незаконною торгівлею органів та тканин людини, оскільки вона доповнила та удосконалила основні проблеми цього питання. Так, згідно з цією декларацією «торгівля органами і тканинами людини – це найм, вербування, транспортування та переміщення живих і померлих людей чи їх органів, їх укриття та підроблення документів, із застосуванням погрози, сили, службового становища або інших форм примушування, крадіжки, шахрайства й обману; з передачею чи отриманням третьою стороною оплати або інших вигод, з метою отримання контролю над потенційним донором, – для використання з метою отримання органів для трансплантації» [3].

В Україні основними законодавчими актами, які регулюють питання трансплантації органів виступають Закон України «Про трансплантацію органів та інших анатомічних матеріалів», Закон України «Про основи законодавства України з охорони здоров'я», Закон України «Про похорон і похоронну справу» та інші.

Проте, незважаючи на значну кількість національних і міжнародно-правових документів, деякі принципи законодавчого регулювання операцій по пересадці органів і тканин мають багато спірних питань. Зокрема, принципи дотримання черговості згідно «листа очікування» та декомерціалізації пересадок органів і (або) тканин.

Так, принцип дотримання черговості «листа очікування» викликає багато дискусійних моментів, пов'язаних, у першу чергу, із недостатньою кількістю

донорських органів. Тому, при удосконаленні нормативно-законодавчих актів необхідно враховувати рівні потенційні можливості пацієнтів незалежно від їх майнового статусу, уникати випадків, коли матеріально-забезпечені клієнти отримують необхідний орган незалежно від офіційної черги.

Стосовно принципу декомерціалізації пересадок органів і тканин, варто зазначити, що його сутність полягає у наданні безкоштовних послуг із здійснення трансплантації органів і тканин. Даний принцип необхідно застосовувати, зважаючи на те, що більшість міжнародних документів стосовно пересадки органів і тканин передбачають недопущення комерціалізованої трансплантації, адже це порушує норми чинної Конституції, яка надає право на безкоштовну медичну допомогу. Варто зазначити, що купівля-продаж органів сприятиме криміналізації цієї галузі медицини, оскільки це безумовно штовхатиме дизінформоване населення стати донором, що як наслідок порушує соціальну справедливість населення.

Таким чином, дослідивши законодавче регулювання трансплантації органів, можна зробити висновок про те, що сьогодні багато країн, у тому числі і Україна, мають недостатньо врегульоване законодавство щодо вирішення цієї проблеми. Вдосконалення потребують такі питання як принцип дотримання черговості «листа очікування» та принцип декомерціалізації трансплантації органів і тканин, які обумовлені об'єктивною необхідністю, зазначеною у Конституції більшості країн світу, отримувати безкоштовну медичну допомогу від держави.

Література

1. Юлія Голик А ти віддаси свої органи після смерті? / Рівне-Ракурс №581 від 2012-12-13 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://rakurs.rovno.ua/info.php?id=14449>
2. Ілляшенко О.В. Міжнародно-правові стандарти захисту від незаконної торгівлі органами і тканинами людини / О. В. Ілляшенко // Науковий вісник Національної академії внутрішніх справ. - 2013. - № 4. - С. 265-274. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvknuvs_2013_4_38
3. Стамбульська декларація про трансплантаційний туризм і торгівлю органами [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.transpl.ru/uploaded/Stambulwskaa_Deklaracia.pdf

Демчук К.Ю.
студентка 1 курсу, групи Фін-15
Донецького національного університету
економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

АБОРТ ЯК БІОЕСТЕТИЧНЕ ЯВИЩЕ: ПРОБЛЕМА СУСПІЛЬСТВА

Розвиток медицини дає все більші можливості для сучасної людини. Сучасна медицина може дати нове життя (штучне опліднення) але і в той час забрати його. Питання про штучне переривання вагітності є зараз одним з найбільш важливих. В його обговоренні беруть участь представники різних спеціальностей - учені-біологи, теологи, філософи.

Мета роботи - розглянути сучасні проблеми і тенденції абортів в Україні.

Аборт – це переривання вагітності, протягом перших 22 тижнів [1]. Фахівці виділяють 2 види абортів: мимовільне і медичне. Медики відзначають, що майже у всіх жінок, які перенесли мимовільні аборти, вже були явні чи приховані ознаки порушення дітородної функції, а вагітність виявила ці дефекти. До материнства треба готуватися заздалегідь, дбайливо ставитися до свого здоров'я [2]. Цей вид переривання вагітності далі не обговорюється. Жінкам треба думати і піклуватися про майбутнє своєї дитини.

Медичний вид штучного переривання вагітності є найбільш популярний серед жінок. Згідно із даними МОЗ, у 2014 році зафіксовано 70 694 аборт, з них 60% за бажанням жінки, 40% - аборти за медичними показаннями [3]. Частка жінок, у яких вагітність закінчується абортom, в Україні становить не менше 20%, у Східній Європі цей показник - 14%, а в Західній Європі - 3%. Можна виділити такі причини бажання переривання вагітності, як скрутне матеріальне становище, намір жінки зробити кар'єру або здобути освіту, відсутність будь-яких відносин з біологічним батьком майбутньої дитини.

Проблема абортів, є важливою складовою соціальної і демографічної проблеми нашого суспільства. Ця проблема являється однією із проблем демографічної кризи. Вирішення проблеми штучного переривання вагітності є пріоритетним напрямком діяльності не лише Міністерства охорони здоров'я, а й численних державних, громадських та релігійних організацій. Державна політика охорони здоров'я населення спрямована на профілактику небажаної вагітності, таким чином – на профілактику абортu.

Література

1. Словник української мови: в 11 тт. / АН УРСР. Інститут мовознавства; за ред. І. К. Білодіда. — К.: Наукова думка, 1970—1980.
2. Лепаж К., Пажес. Ф. Женщина. Большая медицинская энциклопедия. — Мн.: «ИнтерДайджест», Смоленск: ТОО «Эхо», 1999. — 480 с.

3. Міністерство охорони здоров'я України. «Кількість абортів в Україні знижується» [Електроний ресурс]. Режим доступу: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/ms_reform/

Одокста Є.В.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ГМО У НАШОМУ ЖИТТІ

У сучасному світі людина опинилася перед низкою глобальних проблем, деякі з них ставлять під загрозу навіть існування цивілізації. Одна з таких проблем виникла відносно недавно за допомогою розробок в області генної інженерії. ГМО, або генетично модифіковані організми – це організми, які створені штучно, або вилучені та запозичені в інших організмів. Така мутація дозволяє створювати, наприклад, за допомогою гена медузи морозостійкі помідори. Чи виправдана ця, на перший погляд, шляхетна місія подібних наукових експериментів – боротьба з голодом, бідністю, покращення умов праці, та що вона скриває за собою? Це питання останнім часом набуває все більшої актуальності, але здебільшого рядовий споживач не є освідомлений стосовно наслідків вживання продуктів, які містять у собі генетично модифіковані організми.

Питанню генетично модифікованих організмів присвячено чимало уваги, багато зарубіжних та вітчизняних вчених зробили вагомий вклад, дослідивши як теоретичні, так і практичні аспекти впливу ГМО, найвідоміші з них А. Н. Северцова, Єрмакова І., Гріффіт Ф., Клаунінг Н., Пирко Я., та інші. Незважаючи на різноякісність інформації, на її великий об'єм, дослідження цього питання все ще потребує пильної уваги.

Мета роботи: скомпонувати та визначити вплив генетично модифікованих організмів у продуктах харчування на людину.

На даний час дослідження впливу генетично модифікованих організмів на організм людини ще не вивчено повністю, та думки на цей рахунок як у вчених, так й у споживачів на пряму протилежно розбігаються – деякі впевнені в руйнівній силі продуктів які містять у собі ГМО для організму людини, у той час, як інші впевнені у тому, що використання ГМО у продуктах харчування – це виключно не робить ніякого поганого впливу на організм людини.

Проблеми, з якими зустрічається народ після розповсюдження ГМО:

- Загроза здоров'ю людини, - але як вже зазначено вище, на це запитання ще немає кінцевої відповіді;
- Загроза відсутності вибору – люди повинні знати що вживають, наслідки, та право вибору стосовно цієї позиції, чого на даний час однозначно ми не спостерігаємо;

- Загроза для виробників продукції, в тому числі на території України – популяризацію нових генетично модифікованих сортів не може поширитися рамками лише одного поля – запилення вражає вимірюється десятками квадратних кілометрів – це позбавляє вибору деяких фермерів, які бажають вирощувати натуральний продукт, але мимоволі мають за підсумком ГМ продукт;

- Залежність сільськогосподарського виробника від транс-національних компаній.

Отже, підсумувавши наведену вище інформацію можна зробити деякі висновки. Навіть приділяючи увагу тому, що не остаточно досліджений вплив генетично модифікованих продуктів на організм людини, негативних наслідків все одно достатньо, як на підприємців, так и для споживачів.

Література

1. Інтернет-джерело: http://gazeta.dt.ua/SCIENCE/rezonans__gmo-skandal_yak_demonstratsiya_naukovogo_zdichavinnya.html

2. Новожицька Ю.М., Гайдей О.С. Генетично модифіковані організми // Журнал «Ветеринарна медицина України», №6, 2012.

3. Загребельний В.О., Гайдей О.С., Усаченко Н.В. Аналіз результатів визначення ГМО в сировині рослинного походження за 2013 рік // Міжвідомчий тематичний науковий збірник Ветеринарна медицина, Вип. 98, 2014, С.158-161, 2014.

4. Методичні рекомендації щодо ідентифікації ГМ-сої лінії Roundup Ready 1 у продуктах харчування, кормах та сировині рослинного походження методом полімеразно-ланцюгової реакції у режимі реального часу (ПЛР-РЧ) за допомогою діагностичного набору SureFood GMO ID Roundup Ready Soya, R-Biopharm (Німеччина) №S2030 [Гайдей О.С., Загребельний В.О, Новожицька Ю.М., Усаченко Н.В., Данильченко Н.Л., Євтушенко А.В.] К., ДНДІЛДВСЕ, 2015. – 17 с.

5. Інтернет-джерело:
http://barvinok.ucoz.net/publ/zdorovij_sposib_zhittja/genetichno_modifikovani_organizmi/17-1-0-131

Максимчук А.А.

студентка ДонНУЕТ ім. Михайла Туган-Барановського

ДУХОВНО-ЦЕРКОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ БИОЭТИКИ: ЦЕРКОВЬ ЭВТАНАЗИИ

Сегодня идея эвтаназии начинает приобретать всё больше популярности.

Эвтаназия – это осознанное деяние направленное на прекращение жизни человека, который имеет смертельную болезнь или подвержен постоянным физическим мукам (боле), а также страданиям.

Термин «эвтаназия» впервые был упомянут в работе Фрэнсиса Бэкона «О достоинстве и преумножении наук». Он назвал её лёгким уходом из жизни, без боли и мучений. «Эвтаназия» имеет такой перевод как «лёгкая смерть».

Сегодня термин «эвтаназия» употребляют в разных смыслах:

- 1) ускорение смерти того, кто испытывает тяжелые страдания;
- 2) забота о том, кто умирает;
- 3) предоставление человеку возможности умереть.

Традиционно эвтаназию подразделяют на два вида (со стороны врача): активную и пассивную. В первом случае имеют ввиду действия, которые приводят к немедленной и безболезненной смерти, во втором – остановку процесса поддерживающей терапии.

Актуальной проблемой XXI в. является возникновение в разных странах организаций, которые не только поддерживают идею эвтаназии, но и навязывают её различным слоям населения. Под особое влияние попадают люди, которым легко внушить любую идеологию, если привести ряд сомнительных доказательств её правоты. Кто знает как далеко может это зайти, и чему будут чреваты действия подобных организаций.

На данный момент эвтаназия узаконена в четырёх штатах США: Орегон, Вашингтон, Вермонт, Калифорния. Известно, что в штате Мичиган был осужден на пожизненное заключение врач-патологоанатом Геворкян («доктор Смерть»), который скончался в тюрьме. Он посодействовал смерти 130 человек, которые обратились к нему с данной просьбой.

Американское законодательство не классифицирует самоубийство преступлением, однако доведение до него является серьёзным правонарушением.

Согласно законам США доведение до самоубийства наказуемо тюремным заключением сроком до 15 лет и (или) взысканием штрафа до 100000 долларов. Однако это не останавливает общественные организации в США, которые утверждают, что «самоубийство – это неотъемлемое право человека и гражданина». Одной из таких организаций является «Церковь эвтаназии».

Данная политическая организация основана Крисом Корда в городе Массачусетс в США. Главный лозунг этой Церкви «Спаси планету, убей себя!».

На сайте организации заявлено, что Церковь эвтаназии является некоммерческой образовательной организацией, главной целью которой является восстановление баланса между людьми и прочими живыми существами на планете. Представители этого «учения» утверждают, что подобный баланс можно достичь лишь посредством массовых и добровольных самоубийств.

Церковь эвтаназии использует проповеди и музыку, устраивает театрализованные митинги и акции прямого действия. Данные мероприятия проходят в стиле чёрного юмора и подчеркивают проблему связанную с

перенаселением Земли. Данная организация также имеет дурную славу в связи с конфликтами с христианским протиабортным движением в США.

Главная заповедь Церкви: «Ты не должен порождать». Также она проповедует четыре принципа: аборты, суицид, каннибализм (потребление мёртвого человеческого тела) и садомия (виды секса, не связанные с размножением).

Существует мнение, что данная Церковь создана для издевательства и глумления над христианскими идеалами.

В США официально подтверждёнными являются 14 случаев самоубийств, совершённых при содействии данной организации, также 14 случаев находятся в процессе расследования. Однако, представители церкви эвтаназии уверяют, что «помогли» уже 1000 человек.

«После смерти своей бабушки 21-летняя Джули Ветето впала в депрессию. Когда ее муж Роджер вернулся домой с работы, он обнаружил Джули, повесившейся на собачьем поводке в ванной. На мониторе компьютера, все еще подключенного к интернету, была отображена страница с информацией о том, как лучше всего повеситься, пишет Newsweek.»

Полиция США и региональные прокуратуры заявляют: «Это совсем не шутка». По их мнению в скором времени начнётся настоящая «борьба» с участниками и организаторами подобных движений. Больше 100 дел уже передано в суды в разных штатах США.

Таким образом, совершенно явным становится тот факт, что Церковь эвтаназии оказывает значительное влияние на жителей США, но пока не известно к каким конкретно последствиям может привести существование подобного вида организаций во всем мире. Но, как говорится, лучше предотвратить, чем исправлять.

Литература

1. Официальный сайт Церкви эвтаназии:
<http://www.churchofeuthanasia.org/resources/resources.html>
2. Интервью с преподобным Кордой (опубликовано в Up Magazine)
3. Дж. Рейчелс «Активная и пассивная эвтаназия» // Этическая мысль: Науч.-публицист. чтения. 1990.

Литвяк И. Р.,
студентка группы ОА — 15,
Донецкий национальный университет экономики
и торговли имени Михаила Туган-Барановського

СПИД И ВИЧ – БИОЭТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В современном мире стремительно уже несколько десятков лет развивается наука, техника, технологии, производство, но вместе с этим также развивается всяческие болезни, инфекции, эпидемии, зависимости, что пагубно влияет на человечество и общество. Люди которые постигли участи быть зараженными или зависимыми приходится очень сложно, ведь как только мы узнаем что человек болен, заразен, у нас сразу же меняется о нем впечатление, пропадает желание с ним общаться, мы просто «выкидываем» его из социальной прослойки общества. Но они же при этом не перестают быть людьми.

Цель - исследовать отношение правовой системы и социальной системы к ВИЧ и СПИД инфицированных людей.

За необычайно короткое время ВИЧ–СПИД стали проблемой номер один для Всемирной организации здравоохранения и ООН, оттеснив на второе место сердечно-сосудистые и онкологические заболевания.

ВИЧ (Вирус Иммунодефицита Человека) – внутриклеточный паразит, вызывает ВИЧ-инфицирование, постепенно, ослабляя иммунную систему, переходит в последнюю стадию заболевания - Синдром Приобретённого Иммунодефицита.

СПИД (Синдром Приобретённого Иммунодефицита) - это состояние, развивающееся на фоне ВИЧ инфекции и характеризующееся множественными инфекциями и неинфекционными и опухолевыми заболеваниями.

В 1988 году по инициативе Всемирной Организации Здравоохранения был провозглашён Всемирный день борьбы со СПИД-ом, который отмечается ежегодно 1 декабря. Красная лента - символ борьбы с ВИЧ и СПИД-ом. Целью Всемирного дня борьбы против СПИД-а является повышение глобальной осведомленности о ВИЧ/СПИД-е и демонстрация международной солидарности перед лицом пандемии [2]. В этот день предоставляется наиболее реальная возможность распространить информацию о статусе пандемии и содействии прогрессу в профилактике и лечении ВИЧ/СПИД-а, а также уходе за больными людьми в странах с высокой распространённостью этой болезни и во всём мире.

Согласно Основному закону Украины Конституции Украины каждый человек имеет неотъемлемое право на жизнь, каждый человек имеет право защищать свою жизнь и здоровье, жизнь и здоровье других людей от противоправных посягательств. Кроме статей Конституции, в которых прописана ответственность государства перед человеком, в Украине действует

Закон «О предотвращении заболевания СПИДом и социальной защите населения», который определяет порядок правового регулирования вопросов, связанных с распространением этого заболевания, в соответствии с нормами международного права и рекомендаций Всемирной организации здравоохранения. Можно выделить 3 основных статьи в законодательстве Украины.

Статья 9: Сведения о заражении того или иного лица вирусом иммунодефицита человека или ее СПИДом составляют служебную тайну, охраняемую законом.

Статья 16: Инфицированные вирусом иммунодефицита люди и больные СПИДом обязаны принимать меры по предотвращению распространения инфекции, сообщить лицам, которые были с ними в половых контактах до регистрации факта инфицированности, о возможности их заражения.

Статья 18: Не допускается отказ в принятии в лечебные учреждения, в оказании неотложной медицинской помощи, ущемление других прав лиц на основании только того, что они являются вирусоносителями или больными СПИДом, так же как ущемление прав родных и близких инфицированного [1].

В наше время огромнейшей проблемой стало отношение общества к инфицированным людям. Вместо того что бы поддержать такого человека, наши современники скорее его просто будут «обходить стороной», всячески изолировать от инфицированного, это связано с чувством сохранения которое в современном мире обострилось у людей. Если у тебя ВИЧ или СПИД то ты уже не сможешь устроиться на работу, жить полноценной жизнью общество само тебя «выбросит», как ненужную ячейку [3]. Наше общество, так реагирует на инфекцию только из-за своего не просвещение в этом вопросе.

Сейчас создаются очень много всяческих европейских организаций связаны с защитой прав и свобод человека с ВИЧ и СПИД – инфекциями, проводятся немало акций, протестов на поддержку таких людей. Посетив такое мероприятие можно детальней разобраться в этой проблеме, узнать методы профилактики и помочь, морально поддержать и убедиться в том, что ВИЧ и СПИД-инфицированные люди такие же как и мы все и что не нужно их «бояться как огня». В данное время идет активное развитие медицины в вопросе СПИДа, производятся все новые и новые лекарства в борьбе с этой болезнью, и вскоре, будем надеется, все таки наше население сможет преодолеть и этот недуг.

СПИД – одна из важнейших и трагических проблем, препятствующая прогрессивному развитию человечества. И для того чтобы выжить, уменьшить риск заражения и распространения заболевания, как можно больше людей во всех странах должны иметь доступ к достоверным научным знаниям о СПИДе. Но нужно не забывать о нравственности которая должна быть в отношении к ВИЧ-инфицированным и заболевшим людям.

Литература

1. Законодательство Украины о ВИЧ/СПИД. Электронный ресурс. — Режим доступа: <http://bagazhnaniy.ru/obshhestvo/zakonodatelstvo-ukrainy-o-vich-spид>
2. Р.М. Доронин. Правовой статус ВИЧ-инфицированных и больных СПИД-ом// Человек. Государство. Право. — №1. —2015.
3. Э.В.Переверзева, С.Н.Филиппова.Актуальные вопросы культуры здоровья:ВИЧ-инфекции и СПИД//Туристика.Вестник Рмат. —№1. —2014. —С.21-36

Тузова К.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ЛЕГАЛІЗАЦІЇ НАРКОТИКІВ

Для сучасного світу характерна глобалізація - процес всесвітньої уніфікації та інтеграції, який має як позитивні так і негативні наслідки. До негативних належать: розвиток міжнародного тероризму, підвищення рівня злочинності, створення транснаціонального наркобізнесу. При чому проблема вживання наркотиків набуває з часом більш значних масштабів і є притаманною для всіх країн без винятків, що посилює рівень криміналізації суспільства, корупції, стає підґрунтям для розвитку різних форм екстремізму, провокує насильство. Наркобізнес є однією з найприбутковіших справ, дохід від неї у наркодилерів іноді більший, ніж доходи легальної економіки, тому перед світовою спільнотою гостро постає питання легалізації наркотиків як одного із дієвих методів боротьби з незаконним обігом наркотичних препаратів та психотропних речовин на чорному ринку.

Якщо розглядати законодавчі бази різних країн світу, на які спирається державна політика з контролю над наркотиками, то можна зробити висновок про наявність протиріч між антинаркотичною політикою та толерантним ставленням до вживання наркотиків з боку суспільства. Виділяють три основні групи держав, які використовують різні заходи боротьби з наркобізнесом та вживанням наркотиків [2].

Перша група - «група жорсткої політики». До цієї групи країн можна віднести Малайзію, Іран, Пакистан, Китай та ін., де боротьба ведеться найжорсткішими засобами, аж до смертної кари, і законодавство в частині, що стосується розповсюджувачів наркотиків, максимально посилено. Наприклад, в Ірані тільки за півтора року відповідно до Закону 1989 р. було публічно страчено понад тисячі осіб [1].

Друга група - «ліберальна». До цієї групи країн можна віднести такі, в яких частково були дозволені деякі види «легких» наркотиків.

Австралія. Законодавство щодо застосування марихуани значно відрізняється в різних штатах. У Західній Австралії дозволено зберігання і

приватне використання невеликої кількості марихуани (до 2 рослин, за перевищення - штраф), в Австралійській столичній території дозволене зберігання до 25 г (за перевищення - штраф), в Південній Австралії, Новому Південному Уельсі і Тасманії зберігання гашишу також вважається порушенням досить несерйозним.

У серпні 2009 року Верховний суд Аргентини виключив зі списку кримінальних статтю за зберігання марихуани в невеликих розмірах.

Бельгія. У 1998 році було прийнято рішення зарахувати марихуану до слабких наркотиків і звести переслідування її споживачів до мінімуму. У 2003 році парламент прийняв закон про легалізацію слабких наркотиків.

Канада. У 2001 році було дозволено куріння марихуани в медичних цілях. У країні можна легально вирощувати і курити коноплю, правда для цього палити повинен отримати висновок лікаря про те, що він серйозно хворий і спеціальний дозвіл урядових органів. Дозвіл видається невиліковно хворим, що страждають різними формами онкологічних захворювань, СНІДом, артритом і розсіяним склерозом.

Мексика. 3 серпня 2009 року законодавчо дозволені зберігання і транспортування 2 грамів опію, 50 міліграм героїну, 5 грамів марихуани, 500 міліграм кокаїну, 40 міліграмів метамфетаміна і 0,015 міліграмів ЛСД.

Нідерланди. Одна з небагатьох країн, де наркотики офіційно поділяються на «легкі» і «важкі». Зберігання «легких» наркотиків в обсязі не більше 30 г твердження не мають законом, будь-які ж операції з «важкими» наркотиками суворо караються.

Чехія. З 1 січня 2010 року набула чинності урядове розпорядження, яке регулює зберігання "невеликої кількості наркотиків". У Чехії тепер дозволено мати при собі або зберігати до 15 грамів марихуани, 5 грамів гашишу, 1,5 грама героїну, один грам кокаїну, 2 грами первита [4].

Третя група - «група жорсткого контролю». Для країн, які входять до цієї групи (США, Великобританія, Франція та ін.), притаманним є те, що державними органами здійснюється жорсткий контроль за обігом будь-яких видів наркотичних засобів, йде активне протистояння наркомафії, але найбільш радикальні заходи не вживаються. У США в більшості штатів існує покарання не тільки за зберігання і вживання, але навіть за спробу придбання наркотиків. В Англії та Франції наркоманів в судовому порядку відправляють на примусове лікування (в роки радянської влади у нас також існувала така форма медичної і трудової реабілітації наркоманів і алкоголіків). Одночасно в зазначених країнах боротьба з наркотиками на законодавчому рівні поєднується з потужною антинаркотичною пропагандою, спрямованою, насамперед, на найбільш вразливі категорії населення - безробітних, учнів та студентів [3].

Таким чином, легалізація наркотиків, здебільшого, притаманна для демократичних країн Європейського Союзу, а також країн Латинської Америки, які є одними з головних виробників та експортерів наркотиків у світі. Якщо оперувати статистичними даними, то вживання наркотиків більш розповсюджено у країнах, де вони заборонені, а в країнах, де вони легалізовані

- у меншій мірі. Це можна пояснити проявом психологічного феномена реверсивної психології, тобто люди роблять те, що їм заборонено. Крім того, декриміналізація наркотиків та інших психотропних речовин дасть можливість побороти наркобізнес як на національному рівні, так і на світовому, підтвердженням цього є приклад легалізації марихуани в Уругваї, яка дозволила скоротити діяльність чорного ринку вдвічі. Сьогодні більшість світових організацій (Всесвітня організація охорони здоров'я, Глобальна комісія з питань наркополітики) закликають громадськість до легалізації наркотичних препаратів, розширення доступу до шприців і голок, відмови від примусового лікування наркозалежних, тим самим поважати свободу окремої особистості та дати їй право на вибір.

Література

1. Антонян Ю.М., Князев В.В. Борьба с незаконным оборотом наркотиков за рубежом. – М., 2003.
2. Погорецький М.А. Агентурна робота федеральних правоохоронних органів США у сфері боротьби з незаконним обігом наркотичних засобів / М.А. Погорецький, І.В. Смирнова // Юрид. Радник. – 2007. – № 5 (19).– С. 101-105. – Жовтень
3. Хайруллин М. Чума ХХІ века / М. Хайруллин // Мир новостей. – 2003. – № 21 – С. 4
4. Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ria.ru/spravka/20110603/383694171.html>

Мороз І.І.,

студентка групи ОА-15,

К.В.Николенко,

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

БІОЕТИЧНІ ПРОБЛЕМИ АБОРТУ

Абортом називається всяке переривання вагітності; основні моральні проблеми пов'язані з штучним перериванням вагітності.

Для вірного розуміння морального аспектів цього виду медичного втручання потрібно усвідомлювати, що вагітність – це, з одного боку, нормальний фізіологічний процес, що відбувається з жінкою, з другого – це процес біологічного формування нової людини.

Цілі роботи:

- Розглянути різні види штучного припинення вагітності.
- Виявити медичні наслідки абортів та не репродуктивну функцію жінки.

- Розглянути методи профілактики штучного припинення вагітності.
- Виявити морально-етичні проблеми абортів.

На кожну новонароджену дитину приходиться двоє, що не з'явилися на світ в результаті абортів, і цей показник росте рік від року. Багато фахівців вважають, що для відображення реального положення речей ці показники впливає як мінімум подвоїти.

При цьому говорять і пишуть про абортів в Україні дуже мало - настільки мало, що далеко не кожна жінка взагалі знає що-небудь про аборт - крім того, що він існує. Можливо, причина цього досить проста - ті, хто може і повинний говорити і писати про абортів, не хочуть робити цього, підсвідомо почуваючи свою провину за причетність до цього діяння в тім або іншому виді. Ніхто не заперечує, що проблема ця "неприємна", тому варто говорити про що-небудь більш приємному. Але якщо керуватися таким підходом, те потрібно почати запевняти хворої людини в тім, що він здоровий, замість того, щоб почати лікувати його. Тому варто спробувати розповісти про абортів, показавши цю проблему з різних точок зору й освітивши її як можна об'єктивніше.

Хто і навіщо це робить?

Можна виділити три групи жінок, що йдуть на цю варварську процедуру:

1. Сексуально неграмотні підлітки - молоденькі дівчатка (15% від всіх, абортів), що недавно пізнали "доросле" життя. Як правило, вони цілком залежні від батьків, соціально неспроможні. У дівчат - підлітків 15-17 років 75% вагітностей закінчується абортів, тобто на 1 пологи приходиться близько 5 абортів.

2. Жінки з "безвихідною" ситуацією. У цю групу входять більш фізично і морально зрілі жінки. На аборт їх змушує піти не планована вагітність виникла в результаті, неефективності таблеток або інших засобів від вагітності, згвалтування або при неможливості продовжувати вагітність у зв'язку з важкою хворобою, зі смертю або розлученням з чоловіком, при відсутності соціальних умов для виховання дитини.

3. Жінки, що свідомо використовують аборт, як засіб для "запобігання від вагітності". Подібно нашим 60 -70 літнім бабусям, що не знали іншого засобу захисту від вагітності, як аборт, їхньої сучасниці.

Та ж чи можна виправдати цих жінок? Чи їхні аргументи досить вагомими для вчинення такого страшного злочину?...

Давайте розглянемо кожний варіант окремо. До першої групи належать дівчата, котрі не змогли зберегти свою цноту до заміжжя. І за це розплатилися їх ненароджені діти. Це справедливо? Відповідь за вами...

На думку фахівців, вирішувати проблему потрібно комплексно. Контрацептиви і технологічний медичний прогрес - усе це, звичайно, добре. Але, як свідчать численні життєві приклади, далеко недостатньо. Схоже, усе криється десь глибше - у духовних, моральних цінностях, у вихованні і власній свідомості. Важливу роль у цьому процесі відіграє релігія, яка, до речі, категорично забороняє абортів. Людині легше жити і справлятися з труднощами, коли вона вірить у Бога. Ще один важливий момент - правда.

Помилка багатьох жінок - у непоінформованості. Більшість з них не знають, що вбивають маленьку повноцінну людину, своє чудове продовження, у якої теж є серце, яка відчуває біль, тепло і любов

Література

1. Архангельський Б.А. , Сперанський Г.Н. Мати і дитина .-М. 1960
2. Лавренова Г.В. , Лавренова Ю. В. Мати і дитина Енциклопедія розвитку вашої дитини .-М. 1999
3. Медична абетка // Під ред. Русова Л. А. , Ганчарова И.В. – Владивосток, 1993
4. <http://herpes.ru/abort/> (10.11.01)
5. <http://psm.ortodoxy.ru/abortion/index.htm>

**Сысоева Д.О.,
Николенко К. В.,**

Донецкий национальный университет экономики и торговли
имени Михаила Туган-Барановского

ПРОБЛЕМА ЛЕГАЛИЗАЦИИ НАРКОМАНИИ

В последнее время случаи употребления наркотиков очень участились. Их последствия ставят под вопрос состояние здоровья современной молодежи. К сожалению, современные профилактические мероприятия не позволяют полностью исключить их употребления.

Цель: Раскрыть проблему наркомании как социального зла.

Злоупотребление наркотиками известно еще с древних времен. Сейчас оно распространилось до таких размеров, которые тревожат всю мировую общность. Наркотики принимали представители разных культур, с разными целями: кто-то употреблял во время религиозных обрядов, кто-то для восстановления сил, для изменения сознания, для снятия боли или же просто из любопытства.

Еще в древний период мы имеем доказательства того, что люди знали и использовали психоактивные химические вещества, такие как : алкоголь и растения, потребление которых влияет на сознание. По данным Всемирной организации здравоохранения отмечено, что если доля наркоманов в мире составит 7 и более процентов, то в обществе начнут происходить процессы деградации населения. Среди общего числа наркоманов 82% составляют молодые люди в возрасте до 24 лет.

Само слово “наркомания” происходит от слова “нарке”, что значит "беспамятство" или "оцепенение"

Наркомания – хроническое заболевание, которое вызвано злоупотреблением лекарственными или нелекарственными наркотическими средствами. Она имеет такие характерные признаки, как возникновение патологического влечения к наркотическому средству (т.е. психическая зависимость), изменение толерантности к средству с увеличением доз и развитием физической зависимости.

Одна из субъективных причин наркомании есть неудовлетворенность жизнью в связи с такими обстоятельствами как: личные трудности, разочарование в людях, неудачи в учебе или на работе.

На потребление наркотических веществ на всех этапах развития общества накладывается нравственный запрет. С появлением государств началась острая борьба с их незаконным производством, распространением, торговлей, так как наркомания наносит вред не только личности, которая принимает их, но и обществу в целом. Наркоман исключается из общества, так как становится физическим и психологическим инвалидом, а его интересы сосредоточены на одном - достать очередную порцию наркотического вещества.

В нашей стране продажа и употребление наркотиков запрещена по веским причинам, собственно, как убийство, воровство или мошенничество. Те, кто каждый день сталкивается со средой, где наркотики имеют широкое распространение, часто думают, что легализация – единственный выход, с помощью которого можно уменьшить насилие, воровство и ущерб, связанные с незаконной торговлей наркотиками. Если

наркотические средства будут легализованы в потреблении, то черный рынок, возможно, и не будет иметь успехов, но употребление и торговля средствами от этого ничуть не уменьшится, а может даже и, наоборот, повысится.. Большая вероятность, что в случае полной легализации наркотиков мафия либо начнет заниматься наркобизнесом на законных основаниях, либо перенесет свою активность на другие незаконные области. Ведь целью продажи не является нарушение закона как таковое; а добывание как можно больше денег. И не важно какими путями – законными или незаконными они этого добиваются [2].

Опыт законного употребления наркотиков, которое имело практику в Швеции в 1960 - х, показывает, что среди тех, кто получал наркотики по рецепту, преступность росла несмотря на то, что наркотики выдавались им бесплатно и что многие из их предыдущих преступлений, такие как торговля и владение наркотиками, автоматически исчезали из статистических сводок [1].

Несмотря на тяжелую ситуацию в стране правительство не должно снимать с себя ответственности по применению срочных мер по борьбе с наркоманией в обществе. Можно сделать вывод, что легализация наркомании это не выход из положения. Для решения этой проблемы нужно как можно чаще проводить контрпропаганду наркотиков. Надо создавать как можно больше центров досуга для молодежи, чтобы было как можно меньше лишнего времени на употребление наркотиков. Ведь именно из-за избытка лишнего

времени и из-за всеобщей “неустроенности” молодежь сейчас принимает наркоман.

Литература

1. Електронний ресурс. Режим доступу
[http://www.e-reading.club/bookreader.php/53640/Solomzes,_Cheburson_-
_Narkotiki_i_obshchestvo.html](http://www.e-reading.club/bookreader.php/53640/Solomzes,_Cheburson_-_Narkotiki_i_obshchestvo.html)
2. Електронний ресурс. Режим доступу
<http://www.narcozona.ru/nolegaliz.html>

**Кондакова Ю.Б.,
Ніколенко К.В.**

Донецького національного університету
економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського

СУТНІСТЬ ТА ГУМАНІСТИЧНІ ПРИНЦИПИ БІОЕТИКИ

Проблеми розвитку технологій та погляд суспільства на власні ж досягнення не завжди сходяться. Що для певних кіл є науковим проривом, для інших виступає беззаперечним табу. Люди вимагають певних правил регулювання біоетичної діяльності, об’єктивних складових, за допомогою яких можна надати аксіологічне тлумачення будь-чого. Гуманізм як принцип шанобливого ставлення до людства може надати певні орієнтири, на які спиратиметься індивід в процесі буремного розвитку науки та техніки.

Мета роботи - дослідити гуманістичні складові біоетичної галузі людського знання.

Термін біоетика вперше було вжито у 1970 році задля теоретичного опису етично коректної поведінки лікарського персоналу та вчених біомедиків. Було визначено теоретичні базові складові, за допомогою яких встановлювались визначення правильних дій, а згодом було розроблено програму навчання спеціалістів, які б могли надавати інформацію у вище вказаних межах.

Формування біоетики зумовлене, поперед за все, тими докорінними змінами, що відбулися в технологічних досягненнях сучасної медицини, докорінними зрушеннями в медиклінічній праці, що знайшли своє застосування в генній інженерії, трансплантації органів, біотехнології, підтриманні життя пацієнта. Всі ці процеси неймовірним чином загострили моральні проблеми, що виникають перед лікарем, перед рідними хворого, медичними працівниками. Чи існують межі і якими вони є у підтриманні смертельно хворого? Чи припустима евтаназія? З якого моменту можна вважати смерть такою, що наступила? З якого моменту плід можна вважати живою істотою? Чи припустимі аборти? Аборт – це вбивство живої істоти, чи ні? Такими є лише

деякі з питань, що постають перед сучасним людством. Відповіді на них намагаються надати фахівці Гастінгс-центру під Нью Йорком (США), Центру з біоетики при інституті Монреалю та Торонто (Канада) – це одні з перших центрів в усьому світі. На сьогодні, питання біоетики активно вивчаються також у Франції, Німеччині, Англії. Випускаються сотні томів з біоетики, створюються енциклопедії, бібліографічні довідники. Біоетика як проблема об'єднує філософів, біологів, медиків, теологів, соціологів, політологів, юристів. В той же час, реформи системи охорони здоров'я, методи адміністративного контролю та регулювання, що не враховували ціннісні орієнтації різноманітних етнічних та конфесійних груп які по різному ставляться до проблем життя та смерті, здоров'я та хвороби, дитинства та старості. Розвиток біоетики допоможе суспільству адаптуватись до нової системи медицини, дозволить наопрацювати ціннісні орієнтації особистості, які б відповідали правам людини, життя, гідності громадян, фундаментальним гуманістичним цінностям людства [1].

В плані відносин лікар-пацієнт можна виділити наступні групи гуманістичних цінностей: автономія пацієнта, принцип «не нашкодь», принцип «роби благо», принцип справедливості. Також до певних етично-гуманістичних критеріїв можна віднести норми інформованої згоди, конфіденційності, правдивості, приватності, лояльності [2].

Положення інформованої згоди передбачають шанобливе ставлення до пацієнта, обов'язкове отримання згоди пацієнта на якусь процедуру, інформація про певні альтернативи, шляхах захисту індивідів.

Принцип конфіденційності полягає в тому, що інформація про стан здоров'я пацієнта не може бути переданою третім особам, діагноз, стан здоров'я, інформація про рідних та близьких. Законодавчим шляхом окреслено вузьке коло ситуацій, коли робітники можуть розповсюджувати певну інформацію. В інших випадках – це етична таємниця.

Норма правди є також досить новою вимогою, через те, що вона зобов'язує медичного працівника говорити правду. Бо інакше, інформована згода не може буди такою, через, що не спирається на правдиву інформацію. І навпаки сам лікар має отримувати інформацію в усій її повноті від пацієнта. Але існують умови, за яких інформація може не повідомлятися лікарем через не виправну шкоду [3].

Необхідно у підсумку, зауважити, що принципи гуманізму здійснюються в діалектичному взаємозв'язку – один може породжувати інший, чи, навпаки, певні принципи можуть не допускати якихось інших складових. Дотримання принципів гуманізму виступає орієнтирами у вирішенні багатьох біотичних проблем. Питання вибору людини, вирішення складних життєвих проблем здійснюється за допомогою цінностей людського життя, поважного ставлення до особистості, її вибору та переконань.

Література

1. <http://www.philosophy2.ru/library/vopros/06.html>

2. http://www.fireplanexpress.ru/publ/voprosy_bioehtiki_ponjatie_informirovanogo_soglasija/1-1-0-51

3. <https://www.miloserdie.ru/article/bioetika-otvety-na-slozhnye-voprosy/>

Нахимова С.Г.

Донецкого національного університета
економіки и торгівли ім.Михаїла Туган-Барановського

ЛЕГАЛІЗАЦІЯ ПРОСТИТУЦІЇ В УКРАЇНІ

У даній роботі хочу розглянути легалізацію проституції в нашій країні, дослідити усі “за” та “проти”.

В даний час більшість країн світу прийняли легалізацію проституції, а саме:

- Проституція легальна і регулюється, борделі легальні і регулюються (Німеччина, Туреччина, Австрія, Швейцарія, Греція, Нідерланди)
- Проституція легальна і регулюється, але борделі нелегальні (Угорщина, Литва)
- Проституція легальна, але не регулюється, борделі нелегальні (Ірландія, Великобританія, Португалія, Іспанія, Франція, Бельгія, Італія, Данія, Польща, Чехія, Словаччина, Болгарія,)

Всі ми прекрасно знаємо, що проституція - дуже древня професія, що пройшла через роки/століття. Почувши слово "проституція" і "легалізація" люди починають ділитися на 3 категорії: “За”, “Проти” та “Байдуже”. Ми звикли мислити стереотипами, що проституція це погано, не брати дівчат даної професії до уваги, звертатися з ними як з покидьками суспільства. Так, погоджуся, що нічого приємного в проституції немає, що порушується питання про рівність статей, але "МИ" самі придумали цю професію, і через стільки часу її не забули, а вона досить користується попитом.

Від 18 вересня 2015 року до Верховної Ради було написано лист-пропозицію про легалізацію проституції в Україні. В цей же день його розглянуло керівництво ВР, передало на ознайомлення Комітетам і 12 жовтня 2015 року проект був відхилений. Слідчо загальна маса "зітхнула з полегшенням".

Провівши невеличкий соц.опитування українців різною гендерної приналежності, ми бачимо, що більшість чоловіків згодні на легалізацію проституції пояснюючи це так:

1. Деякий % підприємств цієї діяльності вийде з тіні;
2. Великий + для нашої економіки;

3. Переваги легалізації в тому, що дівчина повинна буде надавати клієнту свою санітарну книжку або довідку про стан свого здоров'я (таким чином планується знижувати зростання різних венеричних захворювань, а також заражень СНІДом), їй буде нараховуватися стаж і в підсумку – буде пенсія. Соціальний захист життя дівчат. Соціальні права, пільги.

4. І пояснюючи, так би мовити "по-народному", проституція була, є і буде. Адже важко скасувати, то що закладено з початкових часів існування людини як суспільство.

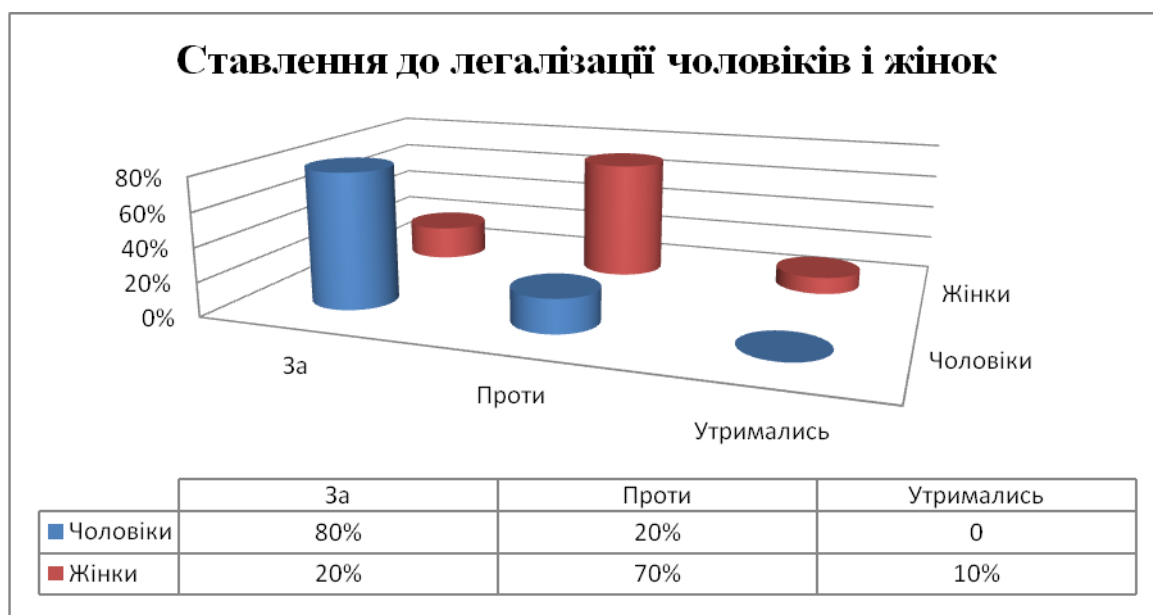
А ось виходячи з жіночих поглядів на дану діяльність, ми бачимо, що велика частина проти легалізації в Україні, аргументую це так:

1. На сьогодні це не та важлива проблема на яку потрібно звертати увагу;
2. "Легке" поширення венеричних захворювань;
3. Перше, що будуть пропонувати молодим дівчатам у службах зайнятості - це проституцію;

4. Проституція - це порушення прав людини. Проституція опускає всіх дівчат до рівня товару, а чоловіків - до рівня покупців сексуальних послуг. "Найгірше - це навіть не секс, - сказала якось одна повія. - Найгірше - це те, що завжди потрібно погоджуватися. Яку б нісенітниця вони ні несли, потрібно тільки кивати". Чоловіки купують у повій не секс, а владу. Він платить, вона надає послуги.

Виходячи з мого спостереження, хочу підкреслити, що чоловічої статі дуже прийнятна ідея з легалізацією, а ось з жіночою статтю - все складніше. Тому що жінки оцінюють ситуацію з моральної точки зору, згадується думка, що жінка - "хранитель вогнища", а не "вертихвістка", а чоловіки оцінюють все з логічної точки зору.

Хто з них прав, сказати важко, адже скільки людей - стільки й думок.



Література

1. Електронний ресурс. Газета: “Сьогодні.ua”
<http://www.segodnya.ua/opinion/eduardbagirovcolumn/legalizaciya-prostitutcii-devushki-i-seychas-ne-sprashivayut-razresheniya-u-mam-i-pap-651781.html>
2. Електронний ресурс. Вікіпедія
https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8%D1%82%D1%83%D1%86%D0%B8%D1%8F_%D0%B2_%D0%95%D0%B2%D1%80%D0%BE%D0%BF%D0%B5

Кошкіна Д.А.

студентка групи ЕПЗП-15

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ДЕРЖАВНА ВЛАДА – ОСНОВНИЙ БОРЕЦЬ З ПРАВАМИ І СВОБОДАМИ НАРОДОНАСЕЛЕННЯ, ЛЕГІТИМНІСТЬ ВЛАДИ В УКРАЇНІ ТА ЇЇ ЕТИЧНІ АСПЕКТИ

Розгляд питань щодо проблем влади в Україні завжди були актуальні і важливі для нашої держави. Саме зараз Україні потрібна сильна влада, яка б забезпечила суспільству економічну стабільність і соціальну згоду. Всім відомо в якому стані знаходиться наша країна. Захистити її та суспільство може тільки державна влада. Тому саме зараз легітимність одночасно виступає і метою, і умовою функціонування та ефективності владних відносин у державі. Потенціал легітимності є потенціалом державотворення та стабільності суспільно-політичного життя.

Проблеми легітимності влади, розглядали багато вчених, такі як Конфуцій, С. Оріховський-Роксолан, М. Вебер, Хосе Ортега-і-Гассет, Н. Андрушкевич, С. Ліпсет.

Основною метою дослідження – є виявлення та розвиток поняття легітимності влади, визначення рівня довіри громадян України до неї у сучасних реаліях.

Легітимність влади є її невід'ємною ознакою. Але слід зазначити, що легітимність не є синонімом законності, тому що політична влада не завжди спирається на закони і право, але завжди користується підтримкою певної частини населення. Основними джерелами легітимності є три основні суб'єкти: населення, уряд і зовнішньополітичні структури.

Конституція України визначила правові межі державного примусу щодо суспільства і громадян. Однак через недосконалість інститутів судового і не

судового захисту прав громадян, особливо в частині процесуальних процедур, а також незрілості громадської культури, державного монополізму в інформаційному просторі, влада часто вдається до не правових засобів примусу: неконституційних домагань, шантажу, підкупу, бюрократичних зволікань у вирішенні тієї чи іншої справи, репресивних переслідувань та ідеологічних маніпулювань громадською думкою (формування вигідних для влади стереотипів, дискредитація людей, незручних або небезпечних для її панування). Треба наголосити, що подібні форми примусу поширюються на всі владні відносини, у тому числі й політичні [2, с. 66-72].

На жаль в Україні слабо виражена легітимність на національному рівні, це пов'язано з тим, що немає такого лідера, який мав би підтримку в усіх регіонах нашої країни, серед різних соціальних груп і політичних організацій. Можна спостерігати, що різні регіони України по різному сприймають національну легітимність. Наприклад в Західній Україні вона домінує, чого не можна сказати про Центральну та Південну частини України, там ця легітимність не набула масового характеру. Там політика сприймають у масовій свідомості як такого, який шанує національні звичаї, що говорить українською мовою, та є активним речником сьогоднішнього національного відродження, але не беруть до уваги його колишні й теперішні ділові заслуги та моральні якості. Це можна пояснити тим, що виникнення та розвиток політичних інститутів проходили в Україні не органічно, не шляхом зусиль та боротьби громадян за свої права, а за рахунок формування “зверху” в інтересах порівняно вузького кола правлячої еліти.

Соціологічні опитування, що проводилися у жовтні 1998 року Українсько-американським Центром стратегічних досліджень, показали, що громадяни України невдоволені владою в цілому; більш, ніж у 70-ти відсотків населення сформувався переконання, що основні інститути суспільства діють не на користь народу, їх очолюють корумповані та професійно непідготовлені лідери, яким не можна довіряти [3, с. 34 - 35.].

Я вважаю, що влада нашої країни не змогла відобразити ту саму міру узаконеності в свідомості людей. В демократичних суспільствах є нормою критичне ставлення громадян до влади. І якщо немає способів удосконалення чинної системи влади, вже є підстави свідчити про те, що політичний режим є нелегітимним. Отже, нечіткість правових меж компетенції між органами державної влади і місцевого самоврядування, застарілі механізми трудової мотивації державної бюрократії, великі можливості владних структур у розподілі власності, матеріальних і фінансових ресурсів сприяють політичній нестабільності, відчуженості влади від суспільства. Державна влада в Україні є занадто централізованою, оскільки питання правового розмежування компетенції між органами державними, органами самоврядування, бюджетної і податкової систем ще не вирішено остаточно [4, с. 363-368].

Підбиваючи підсумок всього вищезазначеного можна сказати, що легітимність є дуже суттєвим явищем для будь-якої держави. Вона може бути частковою або навіть неузгодженою, тому що в суспільстві існують різні прошарки населення з різними інтересами. Протягом усього розвитку

суспільства люди по-різному розуміли саме значення легітимності та поняття про ідеальну державу. Однак легітимність завжди мала вирішальне значення для держави, бо від цього залежало майбутнє існуючого режиму.

Література

1. Гаджиев К.С. Политическая философия / Отд-ние экон. РАН; науч.-ред. совет изд-ва "Экономика". – М.: ОАО "Издательство "Экономика", 1999. – 606 с.
2. Ортега-і-Гасет. Вибрані твори / Пер. з ісп. В. Бургардта, В. Сахна, О. Товстенко – К.: Основи, 1994. – 420 с.
3. Рудич Ф.М. Много ли власти нужно власти? (Украина в контексте трансформации полит. систем в странах СНГ и Балтии, Центр. и Вост. Европы): Учеб. пособие для студентов высш. учеб. заведений. – К., 1999. – 120 с.
4. Дармограй Н. Елітизація культурно-владних відносин // Вісн. УАДУ. 2003. – №1. – 380 с.

Петрунук Є.С.,
студентка групи ЕПЗП-15

Шульженко І.В.,
к.ю.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ УКРАЇНИ

Завжди в Україні було актуальним питання децентралізації влади ще з років її проголошення незалежною країною.

Взагалі, децентралізація- це процес перерозподілу або диспергування функцій, повноважень, людей або речей від центрального управління. Потужна країна - це та країна, яка має ефективну адміністративну систему, а Україна саме потребує цього. На превеликий жаль, наша країна й до сьогодні перебуває у стані економічної та політичної кризи, яка спричиняє рушення рівня життя громадян. Дати захист громадянам може лише потужне місцеве самоврядування та держава, що має у своєму розпорядженні майже всі необхідні ресурси. Але на превеликий жаль із-за деяких чинників ресурсів наші органи влади не мають їх. Тому на сьогодні дана проблема є актуальною. Навіщо потрібна децентралізація? Вона потрібна для того, щоб не довести державу до абсурду. Завдяки ній ми можемо обирати нову владу.

Проблемою децентралізації державної влади місцевого самоврядування в Україні займалися такі відомі вчені як: Б. Свириський, О. Батанов, Н. Бикадорова, В. Борденюк, Я. Брюнкер, В. Толкованов та ін.

Основною метою дослідження є визначення процесу децентралізації, основних напрямів зміцнення реформування місцевого самоврядування через здобування саме європейського досвіду.

Погоджуючись із думкою вчених,можу сказати, що децентралізація – це процес, що спрямовує делегування центральними органами влади своїх повноважень та компетенцій органам місцевого самоврядування. Саме цей процес примушує владу бути більш демократичною.

Виокремлюють також кілька засобів проведення децентралізації влади:

1) Економічна децентралізація.

2) Делегування (акт, що перетворює людину на керівника

3) Територіально-просторова децентралізація.

4) Фінансова децентралізація – це закріплення відповідних джерел надходжень або трансфертних платежів з державного бюджету за місцевими бюджетами для забезпечення виконання органами місцевого самоврядування їх керівних повноважень.

5) Адміністративна децентралізація прогнозує розширення компетенції місцевих адміністрацій органів влади, що діють у межах компетенції самостійно й незалежно від центральної влади, хоча й призначаються центральним урядом [1, с. 8]. Вони не є повністю залежними й отримують часткову фінансову і структурну автономію. Погоджуюсь з видатними людьми, що цей тип вказує не на децентралізацію, а на деконцентрацію.

Поняття деконцентрації розуміють як передачу функцій певним представникам центральної виконавчої влади.

В європейській правовій доктрині адміністративна децентралізація розглядається як делегування органами державної влади різноманітних адміністративних повноважень на місцевий рівень в інтересах суспільних представників, обраних громадянами відповідних спільнот на місцях [2, с. 156].

З перерахованого вище, можна відмітити передавання повноважень, якими раніше був оснащений лише один державний орган, одразу декільком владним структурам. Отже, ми вважаємо, що найбільш придатною формою децентралізації для України є фінансова або іншими словами бюджетна, при якій налагодиться раціональний розподіл податків між центральними органами влади та територіальними громадами.

Метою децентралізації в Україні урегульована в українській концепції децентралізації: «...визначенні напрямів, механізмів і строків формування ефективного місцевого самоврядування та територіальної організації влади для створення і підтримки повноцінного життєвого середовища для громадян, надання високоякісних та доступних публічних послуг, становлення інститутів прямого народовладдя, задоволення інтересів громадян у всіх сферах життєдіяльності на відповідній території, узгодження інтересів держави та територіальних громад» [3, с. 4].

Можна зробити висновки, що децентралізацію влади перш за все необхідно супроводжувати додатковою фінансово-інституційною підтримкою для менш розвинених областей (регіонів), які починають процес

трансформацій. Оскільки позитивні результати децентралізації проявляються в середньому через 5-7 років.

Разом із вченими, я вважаю, що також треба активізувати міжнародну співпрацю, щодо підвищення кваліфікації працівників місцевого самоврядування. Реформи місцевого самоврядування-це шлях до перетворення України в правову державу що є частиною європейського союзу.

Література

1. Квітка С. А. Місцеве самоврядування: навч. посіб. / С. А. Квітка. – 2-ге вид., доповн. – Д.: ДРІДУ НАДУ. – 2004. – 108 с.

2. Кремена О. Л. «Економіка та економічні науки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cyberleninka.ru/article/n/problemy-detsentralizatsii-v-ukraine>

3. Молодцов О. В. «Децентралізація» та «Глибока децентралізація»: співвідношення понять у контексті сьогодення / О.В. Молодцов // Теорія та практика державного управління і місцевого самоврядування. – 2015. – №1. – 11 с.

Поляков О.В.,

студент групи ЛОГ-15

Шульженко І.В.

к.ю.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

ФУНКЦІЇ ДЕРЖАВИ У СУЧАСНОМУ ДЕРЖАВОЗНАВСТВІ

Проголошення незалежності України на початку 1990-х років зумовило новий поштовх до висвітлення питання функцій сучасної держави (їх зміст, форми і методи реалізації). Занадто очевидним став розрив між традиційно сформованими визначеннями основних понять і категорій, з одного боку, і тими державно-правовими реаліями, що характеризують стан і розвиток сучасного суспільства, – з іншого.

Ми вважаємо, що для встановлення сутності поняття «функції держави» слід на підставі використання методу аналогії, що дає змогу виявити тотожність у структурі різних явищ, незважаючи на їх природу, потребує ґрунтового аналізу зміст категорії «функції держави».

Мета дослідження - полягає у виявленні теоретичних засад сучасного підходу до розуміння функцій держави на основі аналізу домінуючої парадигми державознавства.

Як і сама держава, функції держави є явищем історичним. Послідовність виникнення функцій залежить від черговості завдань, що постають перед суспільством у його історичному розвитку, цілей, які воно переслідує.

Формування демократичної держави і становлення громадянського суспільства зумовлюють їх корекцію, певні трансформації, переростання у певній мері у функції якісно нової організації суспільства і знаходять свою оптимальну реалізацію не власне через державу та її структури, а через інші соціальні інститути, насамперед, через місцеве самоврядування. При цьому простежується їх залежність від реальних умов, найважливішими з яких є економічні можливості суспільства, його моральний і культурний рівень, потреби й інтереси населення, окремих соціальних верств і груп, можливості партнерства між ними, професіоналізм державних структур та розвиненість інститутів місцевого самоврядування.

За своїм змістом функції держави є сукупністю однорідних напрямів її діяльності, що характеризуються внутрішньою єдністю й істотною відмінністю їх (сукупностей) від інших напрямів. Зміст функцій показує, що робить держава, чим займаються її органи, які питання вони вирішують. Наприклад, економічна функція охоплює діяльність держави в різних галузях національної економіки, соціальна функція «розщеплюється» залежно від соціальних потреб особистості й суспільства (охорона здоров'я, соціальне забезпечення, житлово-комунальне господарство), культурна функція є сукупністю напрямів діяльності в різних сферах духовного життя (освіта, наука, культура тощо).

За формою (формами) функції держави – це сукупність основних видів державної діяльності, які іноді називаються державним керівництвом, чи державним управлінням (у широкому значенні цього слова). Наприклад, економічна функція – державне управління (керування) економікою, культурна функція – управління у галузі культури. Основними формами державної діяльності і тим самим формами здійснення функцій держави, у контексті дослідження, як загальних проблем державної влади, так і на рівні окремих наукових праць, звичайно розглядаються такі її види, як законодавча, виконавче-розпорядча, контрольна (контрольно-наглядова) діяльність і правосуддя [1].

У здійсненні всіх основних функцій держави прямо чи опосередковано беруть участь усі види державної влади (законодавча, виконавча, судова). Водночас їм властиві відносно самостійні функції, що входять до складу функцій держави, але не тотожні їм. Співвідношення функцій держави і органів державної влади – це співвідношення загального і особливого в державній діяльності, де функції держави – це загальне в її діяльності, властиве так чи інакше органам державної влади, а функції органів державної влади – особливе, що відрізняє їх одне від одного.

Відмінною рисою функцій держави щодо функцій органів державної влади є те, що перші здійснюються, як правило, у межах компетенції і території всієї держави, а функції органів – у межах їх повноважень і відповідних галузей або адміністративно-територіальних одиниць. Такі повноваження, на прикладі діяльності відповідних структур у сфері місцевого самоврядування, можна класифікувати за різними підставами, зокрема відповідно до статусу органів

державної влади, які їх здійснюють, з урахуванням сфер їх здійснення органами державної влади, їх змісту тощо.

Таким чином функціонування сучасної держави – одне з найбільш принципових та впливових питань, що входить не лише до сфери державознавства, але й юриспруденції у цілому.

Література

1. Функції сучасної держави у сфері місцевого самоврядування [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=924> / 2015

\

Зарицкая М. Р., студ гр. ГРС-15
научн.руководитель, ассистент кафедры
гуманитарных и правовых дисциплин
Емельянова А. Г.
Донецкий национальный университет
экономики и торговли имени Михаила
Туган-Барановского

ПРОБЛЕМА АБОРТОВ В УКРАИНЕ И ПУТИ ЕЕ РЕШЕНИЯ

Разные исследователи изучали проблему аборт, их влияние на общество в целом, и на женщину в частности. Вопрос о необходимости легализации абортов в Украине как таковой не поднимался из-за того, что еще во времена Советского Союза аборт был разрешен: он проводился в условиях лечебного учреждения по желанию женщины на сроке беременности не превышающем 12 недель. По способу выполнения искусственный аборт может быть вакуумный, медикаментозный и хирургический. С точки зрения законности аборт может быть медицинский и незаконный (криминальный) аборт.

Медицинский аборт проводится акушером-гинекологом в специализированном отделении больницы, родильном доме или женской консультации. Криминальный аборт - прерывание беременности самой женщиной или другим лицом, произведенное вне лечебного учреждения. Лицо, производящее женщине криминальный аборт, несет уголовную ответственность [1].

Несмотря на доступность медицинской помощи в вопросах прерывания беременности, продолжалась регистрация криминальных (незаконных) абортов. Количество женщин, умерших по причинам аборта в структуре материнской смертности, составлял 60 %. Эпизодические мероприятия по профилактике абортов оставались малоэффективными. Вопросы планирования семьи в

отличие от развитых стран не были приоритетными в государственной политике в то время. В большинстве регионов закупка и/или производство эффективных современных средств контрацепции либо проводились в недостаточной мере, либо отсутствовали [2].

С начала 90-х годов в Украине отмечалось ежегодное падение рождаемости (до 2002 г.), увеличение показателя общей смертности, уменьшение продолжительности жизни на фоне ухудшения здоровья населения. За период 1990-2002 гг. рождаемость в стране снизилась в 2 раза, а общая смертность населения увеличилась вдвое. Такая ситуация способствовала возникновению депопуляции. Это явление наблюдается в Украине с 1991 года (0,8 на 1000 населения). К тому же, в нашей стране имеет место ежегодное сокращение числа женщин репродуктивного возраста [3].

Низкий уровень рождаемости и высокий уровень общей смертности населения выводят проблему здоровья, в т. ч. и репродуктивного, и продолжительности жизни в ранг общенациональных, в число определяющих перспективы сохранения и развития нации, а значит и социально-экономического потенциала.

Ситуация с абортами в Украине рассматривается специалистами как неоднозначная: высокий уровень их распространения сочетается с тенденцией стабильного снижения их количества. В 1991 г. в Украине было зарегистрировано 957 022 абортов, что составляет 77,6 на 1000 женщин репродуктивного возраста, из них 88,5 % в сроке до 12 недель по желанию женщин; 6,8 % – самопроизвольных абортов; 3,5 % – неуточненных (самопроизвольные аборты без криминального вмешательства, если женщина не состояла на учете по беременности в женской консультации); 1 % – по медицинским и социальным показаниям (по настоянию или согласию женщин) в сроке от 12 до 28 недель беременности, 0,2 % – незаконных [4].

В 2007 г. зарегистрировано 210454 случая сделанных абортов всех видов, что составляет 17,2 на 1000 женщин репродуктивного возраста, или 44,9 на 100 родов. Из них 71 % составляют случаи на сроке до 12 недель, 6,8 % – самопроизвольные аборты, 18,6 % – неуточненные, 2,8 % – по медицинским показаниям в сроке от 12 до 22 недель беременности, 0,006 % – криминальные [5]. За 2015 год в Украине было сделано 255 672 аборт. В структуре абортов в 2015 г. городские женщины составляли 83,7 %, сельские — 16,3 %, что объясняется тем, что количество городского населения растет с каждым годом [6]. Структура всех видов абортов по возрасту женщин в 2015 г. выглядит следующим образом: аборты в возрасте 36-50 лет — 11,4%, 18-35 лет — 74, 15-17 лет — 12,3 %, 2,2 % – у девочек до 14 лет. [7].

В Украине за последнее 10 лет очень выросло количество случаев прерывания беременности среди подростков в возрасте до 18 лет: в 2015 г. 117 девочек до 14 лет и около 5,5 тыс. 15-18-летних подростков обратились за этим видом медицинской помощи [8].

В связи с существующими показателями абортов, Украина переместилась в рейтинге стран мира по их количеству из категории стран с высоким уровнем

распространения в категорию стран со средним уровнем распространения абортов.

Женщины, которые обращаются за медицинской помощью, касательно прерывания беременности должны знать, что в Украине существует нормативная база, регулирующая данную процедуру. Ст. 50 Основ законодательства Украины о здравоохранении говорит, что операция искусственного прерывания беременности (аборт) может быть проведена по желанию женщины в лечебных учреждениях, которые имеют уровень аккредитации, при беременности сроком не больше 12 недель. Искусственное прерывание беременности проводится в соответствии с требованиями ст. 43 Основ законодательства Украины о здравоохранении, в которой установлена необходимость согласия объективно информированного дееспособного пациента на медицинское вмешательство. Согласие пациентки или ее законных представителей на вмешательство не требуется в безотлагательных случаях, когда имеется угроза для жизни женщины [9].

При изучении вопроса приемлемости абортов было проведено социологическое исследование. Мнения респондентов касательно приемлемости искусственного прерывания беременности отличались — от полного отрицания до принятия и понимания. Основная масса людей относится к абортам негативно, считая их детоубийством. Многие отмечали моральный и психологический груз, связанный с проведением аборта. С другой стороны, респонденты считают, что аборт должен иметь право на существование. Некоторые опрошенные респонденты рассматривают аборт как обычную медицинскую операцию.

Отдельные респонденты высказали мнение, что, с одной стороны, государству следует предпринимать меры по профилактике абортов, с другой — что запрет абортов приведет к увеличению внебольничных или незаконных прерываний беременности, а в результате к повышению гинекологических заболеваний у женщин и к материнской смертности.

Восприятие абортов у городского населения в целом более лояльное, в сельской же местности часто считают, что аборты делают только «гуляющие женщины». Мужчины по-разному относятся к проблеме абортов. Одни категорически против этой процедуры, другие — признают неудовлетворительный уровень жизни как оправдание прерывания беременности.

Некоторые мужчины, высказывают мнение о том, что вопросы контрацепции и последующего возможного аборта в случае незапланированной беременности — это исключительно проблема женщин, которая их как партнеров абсолютно не волнует. Отношение большинства мужчин к аборту изменилось за последние годы. Они считают, что несколько лет назад женщины больше стеснялись процедуры аборта, чем в нынешнее время, связывая это с «распушенностью» молодого поколения. Но по нашему мнению, решение о аборте должно приниматься сексуальными партнерами вместе.

Поставщики медицинских услуг, как правило, рассматривают аборт как следствие недостаточного уровня культуры, как психологическую или социально-экономическую проблему. Однако мнение большинства опрошенных респондентов было едино в том, что прерывание беременности должно быть разрешено при наличии серьезных заболеваний у женщины или в случаях несовместимого с жизнью врожденного порока развития плода, а также в случае наступления беременности при изнасиловании.

Для того, чтобы сократить количество абортов в Украине, по нашему мнению, в первую очередь необходимо разработать руководство по вопросам полового воспитания детей и подростков. Нужно усилить сотрудничество между центрами здоровья и Центрами планирования семьи, а также создать информационные материалы для различных целевых групп, содержащие достоверную и объективную информацию о методах контрацепции и прерывания беременности. Министерство образования Украины, Министерство семьи, молодежи и спорта, Министерство здравоохранения Украины, по мнению автора, так же должны объединить усилия и обеспечить: проведение разъяснительной работы среди молодежи с помощью СМИ, информационных листовок и плакатов; введение специальных тем в образовательных дисциплинах (например: первичная медицинская подготовка); проведение специальных информационных встреч со школьниками старших классов и студентами относительно негативных последствий и исторических уроков запрета аборта с одновременным предоставлением информации о возможности профилактики нежелательной беременности.

Литература

1. Медицинская информационная сеть : Аборт, выкидыш, показания и противопоказания к аборту, криминальный аборт. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://www.medicinform.net/gyn/gyn_pop32.htm
2. Акушерско-гинекологическая помощь в Украине за 2006 год: Статистический аналитический справочник/Министерство здравоохранения Украины. Центр медицинской статистики. — К.: МНІАЦ мед. статистики: Медінформ, 2007. — 168 с.
3. Акушерско-гинекологическая помощь в Украине за 2015 год: Статистический аналитический справочник/ Министерство здравоохранения Украины. Центр медицинской статистики. — К.: МНІАЦ мед. статистики: Медінформ, 2015. — 182 с.
4. Состояние репродуктивного здоровья в Украине (медико-демографический обзор)/ М-во здравоохранения Украины, НАН Украины, Институт экономики. — К: 2001. — 68 с.
5. Жилка Н.Я. Аналитический обзор законодательного обеспечения здравоохранения репродуктивного. Изд. Раевского, — К.: 2005. — 96 с.
6. Закон Украины «Основы законодательства Украины об охране здоровья» от 19.11.1992 №2801–ХІІ // Ведомости Верховной Рады Украины. — 1993, №4. — С.19.

7. Закон України «О внесении изменений к статье 281 Гражданского Кодекса Украины» от 02.11.2004 №2135–IV// Ведомости Верховной Рады Украины. 2004, №6. С.21.

8. Статистические данные/центр медицинской статистики МОЗ Украины. [Электронный ресурс]. Режим доступа: Режим доступа: <http://medstat.gov.ua/ukr/main.html>

9. Гражданский Кодекс Украины от 16.01.2003 №435 –IV// Ведомости Верховной Рады Украины. 2003, №№40—44. — С.1356.

Жорнова В.Н., студ. гр. ГРС-15
наук.кер. асистент кафедри
гуманітарних і правових дисциплін
Ємельянова А.Г.

Донецький національний університет
економіки і торгівлі імені Михайла
Туган-Барановського

СУРОГАТНЕ МАТЕРИНСТВО: РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АСПЕКТ

Однією із проблем сучасності є проблема продовження роду. Все частіше трапляються випадки, коли жінки або не можуть взагалі мати дітей, або їх фізіологія не дозволяє виносити дитину протягом 9 місяців. Якщо за станом здоров'я жінка не може виносити дитину, їй може бути запропонована програма сурогатного материнства (ЕКЗ / ІКСІ).

Сурогатне материнство - допоміжна репродуктивна технологія, під час застосування якої в зачатті і народженні дитини беруть участь три людини: 1) генетичний батько - особа, яка надала свою сперму для запліднення і згідне після народження дитини взяти на себе обов'язки батька; 2) генетична мати - особа, яка надала свою яйцеклітину для запліднення і згідне після народження дитини взяти на себе обов'язки матері (повне запліднення); 3) сурогатна мати - жінка дітородного віку, що погодилася на оплатній або безоплатній основі виносити і народити дитину від генетичних батьків і не претендує на роль матері даної дитини. У ряді випадків (наприклад, при безплідді майбутньої прийомної матері або її повної відсутності, а також, якщо дитину виховуватиме батько-одинак або гей-пара) сурогатна мати також може бути генетичною матір'ю (часткове запліднення). У більшості випадків сурогатне материнство застосовується для подолання безпліддя у подружніх парах, в яких жінка не здатна виносити дитину за медичними показаннями. Сурогатне материнство можливо тільки при застосуванні екстракорпорального (штучного) запліднення в гінекологічних клініках відповідного профілю: яйцеклітину, запліднену «в

пробірки», переносять в матку сурогатної матері протягом перших 3-5 днів розвитку ембріона [1].

З проблемою безпліддя - неможливістю мати дітей і продовжувати свій рід - люди зіткнулися ще в стародавні часи. Уже тоді виникла ідея подолання безпліддя, використовуючи процедуру сурогатного материнства. Вперше сурогатне материнство було описано в Старому Завіті (Буття, 16) - служниця Агар була запрошена в якості сурогатної матері для дитини Авраама, дружина якого не змогла завагітніти. Історія знає про інші аналогічні випадки вирішення проблем безпліддя - рабинь і наложниць в багатьох країнах світу часто використовували як сурогатних матерів. Зрозуміло, що в той час було можливим використання лише «традиційного сурогатного материнства» - генетичними батьками дитини були батько – «замовник» і сама сурогатна мати - запліднення проводилося природним шляхом.

Першим успішним штучним заплідненням *in vitro* з наступною програмою ЕКЗ (екстракорпоральне запліднення) було народження в 1978 році в Англії Луїзи Браун - першої дитини «з пробірки». Використання ЕКО, виношування і народження сурогатною матір'ю генетично чужої дитини (гестаційне, «повне» сурогатне материнство з ЕКЗ) вперше успішно проведено в США в 1986 році.

За 40 років, що минули з народження Луїзи Браун, в світі з'явилося більше чотирьох мільйонів дітей, зачатих «в пробірці». Це говорить про те, що понад чотири мільйони пар змогли побороти проблему безпліддя і здійснити мрію – стати батьками [2].

Сурогатне материнство заборонено законом в Австрії, Німеччині, Норвегії, Швеції, Франції та деяких штатах США. В Австралії, Великобританії, Данії, Ізраїлі, Іспанії, Канаді, Нідерландах і, знову, в деяких штатах Америки дозволено тільки некомерційне сурогатне материнство: тобто, сурогатна мати не отримує за свої послуги винагороди (принаймні, офіційної, нотаріально оформленої в угоду), заборонена реклама сурогатного материнства в будь-якому вигляді і не проводиться підбір сурогатних матерів.

У більшості штатів Америки, в ПАР, а також в Грузії, Росії та, нарешті, в Україні, сурогатне материнство на комерційній основі законодавчо дозволено. Найбільш прогресивною в цьому відношенні є Каліфорнія (США). За законодавством Каліфорнії надання послуг сурогатного материнства не суперечить суспільній свідомості, в зв'язку з чим, на території штату дозволено сурогатне материнство незалежно від того, яка технологія буде використана. Основними критеріями, яким повинна відповідати сурогатна мати, є вік від 20 років і наявність власних дітей.

В Ізраїлі застосування допоміжних репродуктивних технологій вважається найкращим варіантом вирішення проблеми безпліддя. Сурогатне материнство допускається тільки щодо гетеросексуальних подружніх пар і тільки в тому випадку, коли сурогатна матір, яка є громадянкою Ізраїлю, не має генетичної спорідненості з дитиною, не пов'язана родинними зв'язками ні з одним з названих (генетичних) батьків і належить до тієї ж релігії, що і названа

мати. Необхідно також отримати схвалення комітету, що складається з соціальних працівників, лікарів і релігійних діячів [3].

Наважуючись стати сурогатною матір'ю або на процедури штучного запліднення, кожен із учасників процесу, на думку автора, повинен враховувати усі ризики та особливості даного процесу:

- Етичні аспекти, які можуть завдати шкоди майбутній дитині через несприйняття даної процедури соціумом (багато феміністок думають, що така практика буде сприяти експлуатації жінок, а деякі церковні групи вбачають в ній дегуманізуючу, аморальну тенденцію, яка підриває святість шлюбу і сім'ї).

- Психологічні і соціальні (зазвичай, після народження дитини сурогатна мати не повинна з нею спілкуватися, вона не знає ні номера телефону батьків, ні їх адреси. Фахівці стверджують, що після пологів сурогатна мати в будь-якому випадку переживає певний психологічний дискомфорт. Але серйозних психологічних досліджень сурогатного материнства в Україні НЕ проводилось [4]. Також, у генетичної матері виникає неусвідомлене відчуття провини через те, що не вона виносила дитину. Це почуття жінка компенсує, за словами психологів, гіпертурботою про дитину. Самі батьки визнають це) [5].

- Комерційні (противники сурогатного материнства вважають, що воно перетворює дітей на подобу товару, створюючи ситуацію, в якій багаті люди зможуть наймати жінок для виношування своїх нащадків, вони стверджують також, що материнство стає при цьому договірною роботою, тому прагнення вигоди може запанувати над міркуваннями користі для договірних сторін) [6].

- Юридичні (цивільним кодексом України такий вид договору, як сурогатне материнство не передбачений).

- Ризики (дитина може успадкувати від сурогатної матері генетичні хвороби. Деякі з таких хвороб, на жаль, не можуть бути виявлені сучасними методами. Можливо також пошкодження плоду в результаті необережності сурогатної матері. Настільки ж важливі, але залишаються поки без відповіді питання психологічної адаптації дитини. Якщо дитині пояснять (або він випадково дізнається), що його народила НЕ мати, а інша жінка, чи не стане це для нього джерелом проблем або тяжких переживань? А якщо контакти дитини з цією жінкою будуть тривати і після його народження (так буває, коли сурогатна мати - родичка або близька сім'ї людина), то це може негативно позначитися на дитині в подальшому).

На думку автора, усі аспекти теми сурогатного материнства дуже делікатні. Хоча кожна зі сторін вважає себе правою, не можна не зауважити, що ця тема безпідставно «мусується», обростає міфами й домислами, завдяки художнім фільмам, різним ток-шоу, а так само через недостатність якісної, достовірної інформації. Крім того, перша дитина від сурогатної матері народилася не так давно і це означає, що не минуло достатньо часу для того, щоб суспільство з легкістю і без упереджень сприймало цей феномен. Як і все нове сурогатне материнство викликає багато побоювань, чуток і невиправданих роздумів.

Література

1. Сурагатне материнство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [https://ru.wikipedia.org/wiki/ Сурагатное_материнство](https://ru.wikipedia.org/wiki/Сурагатное_материнство).
2. Історія сурагатного материнства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.surrogacy.in.ua/>.
3. Сурагатне материнство: світовий досвід [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ria.ru/spravka/20131111/976039040.html>.
4. Сурагатне материнство: за та проти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://lady.tsn.ua/psychologia/ona/surrogatnoe-materinstvo-za-i-protiv-315132.html>.
5. Перспективи і ризику сурагатного материнства в Україні / Кривбасонлайн 06.11.2013р. / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://krnews.ua/content/view/32523/88/>.

Куда Д.А. студент гр. ОА-14
 наук.кер. асистент кафедри
 гуманітарних і правових дисциплін
Смельянова А.Г.
 Донецький національний університет
 економіки і торгівлі імені
 Михайла Туган-Барановського

ПАСИВНА ЕВТАНАЗІЯ В УКРАЇНІ: ПРИМАРА ЧИ РЕАЛЬНІСТЬ

Людське життя – це найбільша соціальна цінність кожного суспільства. Право на життя гарантовано Конституцією та Цивільним кодексом України. Саме тому питання легалізації евтаназії мають соціальний, морально-релігійний та юридичний аспекти [1].

Евтаназія (від грец. euthanasia, eu - добре, thanatos - смерть) – практика припинення життя людини, яка відчуває нестерпні страждання, на її прохання в безболісній або мінімально болісній формі з метою припинення страждань [2].

У Нідерландах 10 квітня 2001 р. верхня палата парламенту затвердила закон, що звільняє від кримінальної відповідальності лікарів, які допомагають хворим піти з життя. В Америці вже у 1967 р. адвокат Л. Катнер, спільно з Американським товариством евтаназії, вперше у світі розробив форму офіційного документа – відмови людини від штучного підтримання життя у випадку невиліковної хвороби. І тільки 1998 р. у штаті Орегон (США) набрав чинності закон, який дозволяє евтаназію. Однак її здійснення ускладнене певними юридичними формальностями. Через чотири роки добровільно піти з життя невиліковно хворим людям дозволили в Бельгії, звільнивши медиків від кримінальної відповідальності за проведення відповідної процедури.

Ухваливши такий закон, бельгійський уряд створив постійний комітет для контролю за евтаназією. Однією з останніх країн, які легалізували добровільну відмову людини від життя, став Люксембург. Цікава позиція в цьому питанні законодавців Швейцарії, де евтаназію заборонено, але фактично допомога при вчиненні самогубства не суперечить закону. В такий спосіб ідуть з життя понад 100 осіб на рік [3].

Верховна Рада України на законодавчому рівні вже підіймала питання щодо легалізації евтаназії, але через сильне обурення та протести духовенства це питання так і залишилося невирішеним. Однак, на нашу думку, протести духовенства не є вирішальним фактором у вирішенні такого важливого питання.

У статті 3 Конституції України йдеться: людина, її життя та здоров'я, честь і гідність, недоторканність і безпека визнаються в Україні найвищою соціальною цінністю. Утвердження та забезпечення прав і свобод людини є головним обов'язком держави [4]. З одного боку, держава гарантує право на життя, але за фактом ця гарантія не виконуються.

Кабмін до 1 березня 2016 року мав закласти у Бюджет-2016 кошти у розмірі 8,1 млрд. грн. для лікування тяжкохворих українців із такими захворюваннями як ВІЛ, туберкульоз, онкологія, вірусні гепатити, гемофілія та інші. Станом на сьогодні виділено лише половину цієї суми, а саме 4,1 млрд. грн., що фактично прирікає на смерть половину тяжкохворих українців.

Крім того, особливо критично недофінансованими є програми лікування туберкульозу (37% від потреби), гепатиту (9% від потреби), дитячої онкології (66% від потреби), дитячої гемофілії (60% від потреби) та дорослої (27% від потреби). Дорослі хворі на муковісцидоз зовсім знаходяться у критичній ситуації – для них ліки взагалі не передбачені бюджетом, і ці люди приречені померти без лікування [5]. Тобто люди, на яких забракувало державних коштів, повинні повністю забезпечити себе ліками за рахунок власних коштів або коштів своєї сім'ї, не кажучи вже про людей, які позбавлені можливості брати участь у суспільному виробництві та повністю або значною мірою залежать від держави, такі як інваліди дитинства, особи, які досягли непрацездатного віку (пенсіонери, а також особи, що з різних причин не мають права на пенсійне забезпечення), діти-сироти або діти, позбавлені батьківського піклування. Усі вищезазначені аргументи дають привід для використання такого поняття, як пасивна евтаназія.

Пасивна евтаназія передбачає припинення надання лікування або допомоги, що прискорює смерть пацієнта [6]. Виходячи з цього люди, які не можуть бути забезпечені ліками з боку держави, стають жертвами пасивної евтаназії. Тому виникає питання, чи дійсно евтаназія заборонена на території України, якщо кожного дня в Україні від нестачі ліків помирає близько 1600 людей.

З іншого ж боку, держава гарантує честь і гідність кожної людини. Але чи можна забороняти людині використовувати процедуру евтаназії, якщо вона вважає більш гідним померти, аніж жити, думаючи, що вона обтяжує своїх

близьких та рідних, особливо в той момент, коли не може піклуватися про себе самостійно. Тут вже постає питання моральності, а не законності. Чи мають лікарі залишити людину помирати довго і болісно, або допомогти померти швидко та безболісно? І чи має людина право вирішувати жити їй чи помирати?

Допомогти людині позбавитися болю забороняє стаття 115 Кримінального Кодексу України – умисне вбивство, тобто умисне протиправне заподіяння смерті іншій людині, та стаття 52 «Основ законодавства України про охорону здоров'я», за якою медичним працівникам забороняється здійснення евтаназії [7, 8]. Тому легалізація, в першу чергу, повинна вирішити суперечливе питання співвідношення права людини на життя і відповідальності за позбавлення життя. Проте наявність закону, який дозволяв би евтаназію, не гарантує відсутності можливості оскарження таких дій, і як наслідок - притягнення лікаря до кримінальної відповідальності, так як в будь-якому випадку грань між евтаназією і вбивством дуже умовна [1].

Правове врегулювання цього питання не зможе усунути інших проблем, пов'язаних із законним позбавлення життя, а саме:

- психологічне гальмо. Дозвіл застосовувати евтаназію з великою вірогідністю може стати гальмом у пошуку нових ефективних способів і засобів лікування пацієнтів, бо часто саме боротьба зі смертю спонукає медицину рухатися вперед.

- тиск на фізично обмежених людей. Легалізація евтаназії може призвести до тиску на інвалідів, людей похилого віку та невиліковно хворих осіб, які могли б ще жити і жити, але оточуючі та й вони самі вважають себе «тягарем».

- засіб вчинення злочинів. Такий спосіб позбавлення життя може бути засобом вчинення злочинів, позбавлення життя старих осіб, інвалідів, невиліковних хворих, на лікування яких не вистачає грошей, підкупу медперсоналу, зловживання посадовими повноваженнями, шахрайства тощо.

- Проблема добровільності. Дуже важко встановити добровільність згоди пацієнта. І навіть тоді, коли пацієнт словесно або іншим очевидним способом погодився, то він завжди може передумати, а коли процедура вже запущена, то права змінити рішення у нього вже може й не бути.

- Проблема «чудесного одужання». Евтаназія унеможлиблює випадки так званого «чудесного одужання». І хоча їх відсоток відносно малий, проте такі випадки все ж таки трапляються [6].

Легалізація евтаназії – важке для вирішення питання, бо щодо нього складно прийти до однозначної думки.

Питання легалізації евтаназії не повинно бути закрито, адже це може допомогти людям, які дійсно знаходяться на межі життя та смерті, оскільки вони відчувають постійний фізичний біль та безпомічність, через що їх психічний стан характеризується постійною апатією та глибокою депресією. Та спочатку держава повинна вирішити питання пасивної евтаназії, а саме браку коштів в бюджеті на закупівлю ліків для тяжкохворих, адже на сьогодні це є причиною смерті та інвалідності десятків тисяч людей. Якщо політики не внесуть зміни та

не перерозподілять видатки державного бюджету, вони фактично власноруч прирікатимуть важко хворих українців на смерть через відсутність ліків. Якщо держава взяла на себе відповідальність забезпечити населення ліками, то повинна це робити. В іншому випадку Кабмін повинен нести кримінальну відповідальність за те, що частина хворих українців стають інвалідами, а інша частина – помирає.

Якщо Україна все таки вирішить розробити проект закону про легалізацію евтаназії, то в першу чергу потрібно буде переглянути та відредагувати законодавчі акти, що пов'язані із цим процесом та обов'язково брати до уваги момент фіксації волевиявлення пацієнта задля запобігання вчинення злочинів та неправомірного позбавлення життя. Та перед розробкою законопроекту найважливішим є все ж аналіз усіх позитивних та негативних наслідків легалізації, адже: «Страшніше помилки в якомусь конкретному випадку може бути тільки думка, правильна сьогодні, але помилкова завтра».

Література

1. Черняхівська Д. «Евтаназія – право, о котором умалчивает Конституция» [Електронний ресурс]/ Черняхівська Д. // «Юрліга» – Режим доступу: <http://jurliga.ligazakon.ua/news/2012/8/8/69945.htm>.
2. Словник іншомовних слів: близько 20138 термінів/ Уклад. В. Лук'янюк // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.jnsm.com.ua/cgi-bin/u/book/sis.pl?Article=6837&action=show>.
3. Тимошук О. «Наслідки евтаназії, або чи узаконять добровільну смерть в Україні?» / Тимошук О. // «ZN.UA». [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/family/naslidki-evtanaziyi-abo-chi-uzakonyat-dobrovilnu-smert-v-ukrayini-.html>.
4. Конституція України від 28.06.1996 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1996, № 30, 141 с.
5. Романюк А. «Уряд списав помирати більше 100 тисяч смертельно-хворих пацієнтів // Романюк А. // «Пацієнти України» – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://patients.org.ua/2016/03/01/uryad-spisav-pomirati-bilshe-100-tisyach-smertelno-hvorih-patsiyentiv/>.
6. Усманов Ю. «Евтаназія – право на смерть: за чи проти?» / Усманов Ю. // «Правова Консультація». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.pravoconsult.com.ua/evtanaziya-pravo-na-smert-za-chi-proti/>.
7. Кримінальний кодекс України від 05.04.2001 // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, № 25-26, 131 с.
8. Основи законодавства України про охорону здоров'я від 19.11.1992//Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1993, № 4, 19 с.

Данилов В.С., студ. гр. ТРГ-15
Научн.рук. ассистент кафедры
гуманитарных и правовых дисциплин
Емельянова А.Г.
Донецкий национальный университет
Экономики и торговли имени
Михаила Туган-Барановского

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ГЕНЕТИЧЕСКИ МОДИФИЦИРОВАННЫХ ОРГАНИЗМОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ, ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЧЕЛОВЕКА

Генетически модифицированный организм (гмо) — это организм, генотип которого был искусственно изменён при помощи методов геной инженерии, то есть создания нового сорта путем, невозможным в природных условиях. Применяется, как правило, для растений, животных и микроорганизмов, а именно их роста, кормления. Генетические изменения производятся в научных или хозяйственных целях. Во многих случаях использование генетически модифицированных (гм) –растений, гмо для растений, существенно повышает урожайность, за счет снижения потерь от вредителей, расходы на пестициды (отраву) снижаются, а доходы сельхозпроизводителей повышаются [1].

Создание растений, способных противостоять различным негативным воздействиям (насекомых-вредителей, сорняков, неблагоприятных климатических условий, таких как засуха, похолодание), может дать солидную прибавку к урожаю, поскольку большинство гм-растений являются устойчивыми к неблагоприятным факторам внешней среды. Эта тенденция сохраняется и в настоящее время. Еще одним важным аспектом решения продовольственного вопроса являются проблемы сохранения полученного урожая и обращения с ним. И здесь также трансгенные растения могут иметь серьезные преимущества перед своими обычными сородичами. В частности, основываясь на разных научных предпосылках, были получены томаты с плодами, способными храниться длительное время при комнатной температуре, что можно считать довольно ярким примером возможностей генетической инженерии при конструировании трансгенных растений.

Так же медицинская промышленность обращает все больше внимания на использование гм-растений для получения веществ, используемых как в лечебной практике, так и для профилактических мероприятий. Причинами такого внимания являются дешевизна получаемых продуктов, и безопасность: в растениях отсутствуют потенциально опасные вирусы, которые теоретически могут быть в культуре животных клеток. Вирусы растений никакой угрозы для человека, к счастью, не представляют. Гмо открыли новые перспективы в развитии индустрии цветов, дав возможность получать для некоторых растений цветки с окраской, которая никогда не встречается у этих видов в природе и придание приятных ароматов тем цветам, которые ранее таковых не имели [2].

Каковы же последствия потребления в пищу гм-продуктов?

Обнародованы результаты независимого российского исследования по изучению влияния гмо на млекопитающих. Результаты исследования, проведенного Общенациональной Ассоциацией генетической безопасности совместно с Институтом проблем экологии и эволюции им. А.Н. Северцова в период 2008-2010 гг., свидетельствуют о значительном негативном влиянии кормов, содержащих гм-компоненты, на репродуктивные функции и здоровье лабораторных животных. По словам исследователей, именно такой корм сейчас широко используют при разведении птиц, свиней и других сельскохозяйственных животных. Исследования показали: «У животных было обнаружено отставание в развитии и росте, нарушение соотношения полов в выводках с увеличением доли самок, уменьшение числа детенышей в помете, вплоть до их полного отсутствия у второго поколения, также значительное снижение репродуктивных способностей самцов». Бактерии и плазмиды, что применялись для создания гм-продуктов, остаются и проникает в наш организм. А попадая в желудок и кишечник, происходит видоизменение, мутация, только уже клеток стенок желудка и кишечника, а также пищеварительной системы. В кишечнике расположено около 70% иммунной системы человека. Иммуитет падает, плазмиды и гм-вставки через кровь попадают во все органы (мышцы, кожу человека) и производят их видоизменение. То есть, даже съедая мясо животного, которого кормили кормами с гмо, человек заражается [3].

Поэтому Верховная рада Украины приняла закон «О государственной системе биобезопасности при создании, испытании, транспортировке и использовании генетически модифицированных организмов» от 31.05.2007 № 1103-V [4], запрещающий использование гмо и производные от гмо в органической промышленности. Согласно закону органическая продукция должна соответствовать требованиям, установленным для такой же продукции, произведенной неорганическим способом. Согласно документу, производство должно считаться органическим только после получения соответствующего сертификата на производство органической продукции и должна проводиться исключительно из органического сырья, которое отвечает требованиям этого закона. Согласно документу, в органическом производстве должно быть запрещено производство из гмо, как пищевых продуктов, кормов, технологических добавок. Также запрещается применять химические препараты защиты растений и удобрений, используемых для обработки органических пищевых продуктов [5].

К сожалению, на сегодняшний момент доподлинно опознать гмо-продукты в Украине можно одним способом: проведя экспертизу за свой счет в одной из немногочисленных лабораторий Госпотребстандарта, (стоимость которой около 500 грн.).

С уверенностью можно сказать какие товары не содержат гмо-продуктов: детское питание (существует запрет на использование гмо-продуктов в детском питании уже как несколько лет), также ряд стран ЕС (Франция, Австрия,

Греция, Польша, Швейцария) так как товары, изготовленные в этих странах гарантировано не содержат гмо-продуктов потому что они объявили себя зонами, свободными от гм-продуктов, а в остальных странах ЕС существует обязательная маркировка, на коробке с товаром, гмо-продуктов («GMO Free»). Если мы видим маркировку «GMO Free», то с уверенностью можем употреблять эти продукты, без опаски [6].

Практически не встречается гмо-продуктов среди овощей и фруктов, выращенных на территории Украины злаков, молочных продуктах отечественного производства, также минимален и риск покупки гм-продуктов при выборе свежей рыбы и любых морепродуктов. Эти же продукты составляют основу здорового питания человека.

Но и в заключение я хочу сказать: «Для того чтобы жизнь на планете состоялась наилучшим образом, необходимо и в дальнейшем изучать особенности генетически модифицированных организмов».

Литература

1. Щелкунов С. Н. Генетическая инженерия. Ч. 1. Новосибирск: Изд-во Новосибирского ун-та, 1994. 304 с.
2. Сельскохозяйственная биотехнология: Учеб. / В. С. Шевелуха, Е. А. Калашникова, С. В. Дегтярев и др.: Под ред. В. С. Шевелухи. М.: Высш. школа, 1998. 416 с.
3. Опасность ГМО для здоровья человека. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://soznanie.info/st_gmo.html.
4. О государственной системе биобезопасности при создании, испытании, транспортировке и использовании генетически модифицированных организмов. Закон от 31.05.2007 № 1103-V [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1103-16>.
5. Зоны свободные от ГМО. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://ru.tsn.ua/ukrayina/v-ukraine-oficialno-zaprescheno-gmo.html>
6. <http://gmoobzor.com/o-zonax>.

Зайченко Ю.В. студ. гр. ГРС-15
 Наук.кер. асистент кафедри гуманітарних
 і правових дисциплін
Ємельянова А.Г.
 Донецький національний університет
 економіки і торгівлі імені Михайла Туган-
 Барановського

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ СУРОГАТНОГО МАТЕРИНСТВА

У наш час, багато жінок та чоловіків чують такий діагноз як безпліддя. В

Україні спостерігається вкрай несприятлива демографічна ситуація, яка характеризується депопуляцією, тобто соціально-демографічним явищем, що виражається в перевищенні рівня смертності над рівнем народжуваності. Вже десятки років спостерігається зменшення населення в Україні, а середній вік людей щораз збільшується. Багато жінок вирішують проблему безпліддя шляхом народження від сурогатної мами. На думку автора, тема сурогатного материнства досить актуальна, оскільки в Україні з проблемою безпліддя до лікарів звернулося близько 6,8% подружніх пар або приблизно 1000000 сімей [1]. Тож, розглянемо, що означає термін «сурогатне материнство».

Сурогатне материнство - це можливість для тисяч сімейних пар, нездатних до самостійного зачаття або виношування, «народити» власну дитину[2]. Однак, погоджуючись на послуги сурогатної матері, треба зважати на велику кількість проблемних питань, які можуть виникнути.

У наш час таке явище, як сурогатне материнство, викликає досить різноманітні відгуки. Деякі люди вказують на аморальність цього процесу та на серйозні психологічні навантаження для жінок, які виношують чужих дітей, адже під час вагітності більшість з них встигають полюбити дитину, а потім змушені її віддати. Проте, якщо поглянути на проблему з іншої сторони, сурогатне материнство є чистим виявом гуманізму, адже це єдиний спосіб для пари, яка на собі спробувала всі інші репродуктивні технології і не досягла успіху, відчутти щастя бачити, відчувати і піклуватись про своє власне маля [3]. Жінка, яка добровільно вирішила стати сурогатною матір'ю, отримує за виконання цієї ролі матеріальну компенсацію. Отже, дуже важливо зрозуміти що керує жінкою, яка погоджується стати сурогатною мамою. Звісно, дуже серйозним може бути стимул отримати фінансове заохочення, адже з кожним роком рівень безробіття серед жінок зростає. Жінок серед безробітних у 1,2 разу більше, ніж чоловіків [4]. Відповідно і кількість жінок, які погоджуються стати сурогатною матір'ю також зростає. Щоб зробити висновки, щодо популярності цієї процедури в Україні, треба розглянути статистику народжених дітей від сурогатних матерів.

Офіційної статистики, щодо жінок, які стали сурогатними матерями в Україні немає. Дуже важко дізнатися скільки дітей народилося за допомогою процедури ЕКО, адже лікарі з клініки репродукції роблять акцент на лікарській таємниці. За деякими даними, через клініки з репродукції проходять більше 100 сурогатних матерів щорічно[5]. Розглядаючи цю тему, важливо знати, як відбувається процес штучного запліднення.

Процес штучного запліднення здійснюється наступним чином: спочатку здійснюється процедура ЕКО — в лабораторних умовах з'єднують чоловічу сперму з жіночою яйцеклітиною, потім готовий ембріон підсаджується в матку іншої жінки (сурогатної мами), яка виношує і народжує дитину [6].

Більшість жінок звертаються за допомогою до сурогатних матерів, якщо мають такі проблеми як: відсутність матки (вроджена або набута); деформація порожнини або шийки матки; структурно-морфологічні або анатомічні зміни ендометрію, що призводять до втрати ефективності процесу імплантації

ембріона та злипання порожнини матки, які не піддаються лікуванню; тяжкі соматичні захворювання, при яких виношування вагітності загрожує здоров'ю жінки; невдалі повторні спроби ДРТ при неодноразовому отриманні ембріонів високої якості, перенесення яких не призводило до вагітності [7].

Україна відрізняється від багатьох країн тим, що багато людей із різних країн обирають сурогатними матерями саме українок. На нашу думку, це пов'язано з тим, що у нашій країні процедура ЕКО законодавчо врегульована, а ціни на 70% нижчі ніж у європейських країнах (В Україні 6-15тис.доларів, у європейських країнах-10-30тис.доларів) [8].

Автор вважає, що прийняти рішення стати сурогатною матір'ю - це дуже важливий крок, і більшість жінок йдуть на цю процедуру тільки заради того, щоб бути матеріально забезпеченими. Оскільки їх цікавлять лише гроші, то вони можуть не надто слідкувати за своїм здоров'ям, не вживати вітаміни, які необхідні, та вести нездоровий спосіб життя, хоча це і передбачається умовами контракту. Звісно, це може вплинути на здоров'я майбутньої дитини.

З точки зору правового регулювання, відносини сурогатного материнства врегульовані наступними нормами: Сімейного кодексу України від 10.01.2002р. № 2947-III, у якому йдеться, що у разі перенесення в організм іншої жінки ембріона людини, зачатого подружжям в результаті застосування допоміжних репродуктивних технологій, батьками дитини є подружжя [9]; Інструкції про порядок застосування допоміжних репродуктивних технологій, затвердженої Наказом МОЗ України від 09.09.2013р. № 787, який визначає медичні показання до застосування методу сурогатного материнства [10]; Правил державної реєстрації актів громадянського стану в Україні, затверджених Наказом Мін'Юсту України від 22.11.2007р. № 1154/5: щодо реєстрації новонародженої дитини [11].

Таким чином, законодавець визначив походження дитини у разі застосування сурогатного материнства, затвердив перелік медичних показань до застосування цього методу як різновиду допоміжних репродуктивних технологій та порядок реєстрації таких дітей в органах державної реєстрації, але залишив поза увагою, зокрема, визначення самого поняття сурогатного материнства, правовий статус генетичних батьків, сурогатної матері, можливість застосування донорських біологічних матеріалів у програмі сурогатного материнства, належне оформлення правовідносин між усіма учасниками програми, державну соціальну підтримку тощо.

Окрім того, жоден нормативно-правовий акт не регулює процедуру сурогатного материнства повною мірою, так не існує типової форми договорів, переліку обов'язкових аналізів для осіб, які бажають стати сурогатними мамами, єдиної бази осіб та оподаткування їх доходів. Автор вважає, що сурогатне материнство є важливою процедурою, що дозволяє зберегти сім'ю та є єдиним вирішенням проблеми безпліддя для багатьох пар. Проте, є і недоліки, які пов'язані із психологічним зв'язком, що виникає між матір'ю і ще ненародженою дитиною та відповідальністю за належний медичний супровід, яку несуть майбутні тато та мама.

Література

1. Випуск ТСН від 17.05.2013р.: «В Україні від безпліддя страждає близько мільйона сімей» <http://tsn.ua/zdorovya/v-ukrayini-vid-bezplidnya-strazhdaye-blizko-milyona-simey-294616.html>.
2. Мама напрокат: вся правда про сурогатне материнство. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://megasite.in.ua/98321-mama-naproat-vsya-pravda-pro-surogatne-materinstvo.html>.
3. Група у соціальній мережі «ВКонтакте»: «Допоможи моєму серцю битися!». [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://vk.com/topic-52318126_28711133.
4. Випуск ТСН від 17.02.2016р.: «В Україні побільшало безробітних-на одну вакансію претендують 16 осіб». [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://tsn.ua/groshi/v-ukrayini-pobilshalo-bezrobitnih-na-odnu-vakansiyupretenduyut-16-osib-593022.html>.
5. Україна – центр сурогатного материнства для Європи // Українська газета плюс №45(185) 18-31 грудня 2008р. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ukrgazetaplus.net/article.php?ida=2312>.
6. Сурогатне материнство - за і проти // Жіночий інтернет-портал [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://wig.com.ua/surogatne-materinstvo-za-i-proti.html>.
7. Сурогатне материнство // Клініка генетики репродукції «Вікторі» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://victoriaclinic.com.ua/surrogacy.html>.
8. Суррогатное материнство // Інститут репродуктивної медицини [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://irm-ivf.com/service/surrogatnoe-materinstvo>.
9. Сімейний кодекс України від 10.01.2002р. № 2947-III [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2947-14/page2>.
10. Наказ Міністерства охорони здоров'я України від 09.09.2013 №787 «Про затвердження Порядку застосування допоміжних репродуктивних технологій в Україні» від 09.09.2013р. № 787. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z1697-13>.
11. Наказ Міністерства юстиції України «Про внесення змін до Правил реєстрації актів цивільного стану в Україні» від 22.11.2007 №1154/5. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1305-07>.

Друзь Марії

гр.упа МОТ-14

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського

БУНДЕСТАГ - ФУНДАМЕНТ ВЛАДИ НІМЕЧЧИНИ

Вивчення і аналіз діяльності Бундестагу, для України є в край важливим. В умовах реформування гілок влади та перейняття досвіду країн Європи, практика діяльності органів влади, однієї з найбільш розвинутих країн Європи, неоціненна.

Як зазначив депутат Бундестагу Родеріх Кізеветтер в інтерв'ю DW 16 лютого 2016 року, що його непокоїть те, що українська влада марнує шанс на майбутнє України. «Український уряд повинен повернути довіру, український парламент - краще контролювати уряд, а громадянське суспільство - об'єднати зусилля», - наголосив Кізеветтер [1]. Тому, українській владі потрібно звернути увагу на виконавчу гілку влади в Німеччині, щоб поліпшити роботу усіх органів державного управління.

Бундестаг ФРН – однопалатний орган народного представництва Федеративної Республіки Німеччина. Єдиний конституційний орган у політичній системі ФРН, що обирається безпосередньо всіма громадянами країни. Строк обрання депутатів Бундестагу – чотири роки. Достроковий розпуск парламенту можливий лише як виняток і належить до компетенції федерального президента. Всього депутатів 496. Офіційна зарплата депутата - 7700 € / місяць, а також видатки на покриття службових потреб 45 384 євро на рік [2].

Найважливіші функції Бундестагу: ухвалення законів, вибори федерального канцлера і контроль за діяльністю уряду. Президент висуває кандидатуру на посаду Канцлера, який обирається Бундестагом. Міністри призначаються й звільнюються Президентом за пропозицією Канцлера. Повноваження уряду досить великі. Фактично він здійснює всі функції з управління державою. Досить сильні його позиції і в сфері законодавства.

Згідно з Основним Законом члени уряду несуть відповідальність тільки перед Канцлером. Роль Канцлера в державному механізмі ФРН велика. З 2005 року і до сьогодні цю посаду займає пані Ангела Меркель. Фактично Канцлер визначає основну лінію внутрішньої і зовнішньої політики країни. У разі його відставки у відставку повинен піти весь уряд. Бундестаг може висловити недовіру не всьому уряду або окремим його членам, а лише Канцлеру. Канцлер відсторонюється від посади лише у разі обрання нового Канцлера (так званий конструктивний вотум недовіри - в відміну від деструктивного, який не потребує нової кандидатури на посаду голови уряду).

На засіданнях парламентських комітетів здійснюється основна робота з підготовки законів. У ході засідань мають бути узгоджені політична воля й знання експертів у відповідній області. На комітети покладена основна робота з парламентського контролю за діяльністю уряду. Це стосується всіх комітетів, починаючи від комітету із зовнішньої політики і закінчуючи комітетом із бюджету, який має особливе значення, оскільки втілює собою суверенне право парламенту

затверджувати бюджет. У комітет із петицій Бундестагу з проханнями й скаргами безпосередньо може звернутися будь-який громадянин.

Депутати Бундестагу обираються в ході загальних, прямих, вільних і рівних виборів при таємному голосуванні. Вони є представниками всього народу, не зв'язані наказами і вказівками і підкоряються лише своїй совісті. Тому виключення або вихід із партії не спричиняють за собою позбавлення мандата. Згідно зі своєю партійною приналежністю депутати об'єднуються у фракції, якщо для цього в них є необхідний мінімум депутатських місць. Чисельність фракції визначає кількість її представників у комітетах. Голова Бундестагу за традицією обирається з лав найчисельнішої фракції. Він веде пленарні засідання і стежить за дотриманням парламентського регламенту. З 18 жовтня 2005 року Бундестаг очолює Норберт Ламмерт [3].

Важливе місце у виборчій системі ФРН відведено так званій «п'ятивідсотковим застереженням» згідно з яким представництво у бундестазі, ландтагу та інших виборних органах отримують тільки ті партії, які набрали на виборах не менше 5% голосів виборців [4].

Основними органами Бундестагу є: Президент Бундестагу - веде засідання; Віце-президенти Бундестага - по одному від кожної фракції; Президія Бундестагу - складається з Президента Бундестагу і всіх віце-президентів; Рада Старійшин; Комітети, складаються з заступників голови і членів; Фракції, очолюються правліннями - складаються з фракційного голови, заступників голови, парламентських директорів; Адміністрація Бундестагу - орган забезпечує матеріально-технічне забезпечення Бундестагу, очолюється Директором Бундестагу; Поліція Бундестагу.

Отже, проаналізувавши виконавчу гілку влади Німеччини - Бундестаг, можна зробити наступні висновки. Німецький Бундестаг є вищим конституційним органом Федеративної Республіки Німеччина, який безпосередньо обирається народом. Вся державна влада виходить від народу - йдеться в Основному законі (конституції). Народ лише на час делегує свою владу парламенту. Кожні чотири роки в ході виборів до Бундестагу громадяни визначають, хто буде представляти їхні інтереси. Бундестаг виконує в конституційній системі федеративної республіки три головні функції: є вирішальним органом формування уряду, центром законодавчого процесу і органом представництва всього німецького народу. Бундестаг є зразковим прикладом для інших країн, як побудувати державне управління виконавчої гілки влади в країні.

Література

1. DW Made for minds «Депутат Бундестагу: в Києві мають усвідомити серйозність ситуації» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://www.dw.com/uk/депутат-бундестагу-в-києві-мають-усвідомити-серйозність-ситуації/a-19051968> - назва з екрану.
2. Іванова О. Середньомісячна заробітна плата жінок та чоловіків за видами економічної діяльності у 2012 році / О.Іванова [Електронний ресурс] - Режим

доступу:

http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/gdn/Szp_ed/Szp_ed_u/Szp_ed0113_u.htm - назва з екрану.

3. NewsBalt «Норберт Ламмерт» [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://newsbalt.ru/personas/norbert-lammert/> - назва з екрану.

4. Людвиг Гис «Факты Бундестаг - краткий обзор» / Гис Л. [Електронний ресурс] - Режим доступу: <https://www.btg-bestellservice.de/pdf/80140400.pdf> - назва з екрану.

**I МІЖНАРОДНА
НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ
«СТРАТЕГІЇ ТА ІННОВАЦІЇ:
АКТУАЛЬНІ УПРАВЛІНСЬКІ
ПРАКТИКИ»**

Відповідальний за формування збірника – Штик Ю.В.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ