

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

МАТЕРІАЛИ

VI МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ

25 травня 2017 р.

Україна, м. Кривий Ріг

Міністерство освіти і науки України

Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган – Барановського

University of Barcelona

Rīgas Tehniskā universitāte

Poznanska Wyższa Szkoła Biznesu

Wyższa Szkoła Zarządzania Ochrona Pracy Katowicach

Білоруський торгово-економічний університет споживчої кооперації

ЕКОНОМІКА І УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

МАТЕРІАЛИ

VI міжнародної науково-практичної інтернет-конференції

25 травня 2017 р.

Україна, м. Кривий Ріг

УДК 330.3+005(082)

Е 40

Колектив авторів

Е 40 Економіка і управління в умовах глобалізації : матеріали VI міжнар. наук. - практ інтернет-конф., 25 трав. 2017 р. / м-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. - Кривий Ріг: [ДонНУЕТ], 2017. - 384 с.

До збірника увійшли наукові доповіді науковців українських та закордонних вузів, представників науково-дослідних і проектних організацій, аспірантів, слухачів магістратури, студентів, практиків та спеціалістів підприємств різних галузей економіки, які відображають результати наукових досліджень з питань економіки і управління.

Редакційна колегія:

Чернега О.Б. – д. е.н., професор, ректор (голова оргкомітету);

Маловичко С.В. - д.е.н., доцент, перший проректор (заступник голови оргкомітету);

Камінський П.Д. - к.е.н., доцент, директор ННІОФ;

Зиза О.О. - к.е.н., доцент, в.о. директора ННІЕП;

Булгакова О.В. - к.е.н., доцент, директор ННІМ;

Бавико О.Є. - д.е.н., доцент, зав. кафедри підприємництва і торгівлі;

Лохман Н.В. – канд. екон. наук, доцент кафедри підприємництва і торгівлі.

Адреса редакційної колегії збірника:

м. Кривий Ріг, вул. Трамвайна, 16

Відповідальність за зміст і достовірність публікацій несуть автори наукових доповідей і повідомлень. Точки зору авторів публікацій можуть не співпадати з точкою зору редколегії збірника.

© Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, 2017

***МЕХАНІЗМИ ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ
ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ
ГЛОБАЛЬНОГО ЗРОСТАННЯ ЕНТРОПІЇ ЕКОНОМІЧНИХ
ПРОЦЕСІВ***

Alexander Bavyko

Doctor of Economic Sciences, Associate Professor,
Head of the Business and Trade Department,
Donetsk National University Of Economics And Trade
named after Mykhayilo Tugan-Baranowski, Kryvyi Rih

Maja Shenfield

PhD, Professor Rīgas Tehniskā Universitāte

**THEORETICAL ASPECTS OF THE ORGANIZATION AND
IMPLEMENTATION ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN MARKET
ECONOMY CONDITIONS**

Economic spheres of society, as we know, is the material basis of its development. The main drivers of economic and social relations is an antinomy, as they would call Kant [1], or certain unity and struggle of mutually exclusive contradiction as formulated would be appropriate «status quo» Representatives of the dialectic, Marx and Engels [2]. What is this contradiction?

It is generally constant growth factor material needs, which leads to the development of technologies and production toward continuous improvement and increasing quality of goods produced. Realizing the opportunity to get more benefits than a person has in a certain period of time, it will always be aimed at achieving the relevant goal. At the same time, we all know that material, financial and other resources that constitute the basis of socio-economic development are rather limited. The relevant fact is not sufficient to meet the needs of all people, there is inequality and a tool that regulates the relationship of socio-economic inequality is the law. In fact, human history is a process of search for optimal forms of organization of relations of socio-economic inequality, and the progress of society is expressed in the ability to consistently meet the needs of most of the population

The fundamental natural basis of human life, along with growing needs, serving business function. The relevant characteristic is common to all people. At the household level, it is in an effort to save money, looking, for example, cheaper products. At the economic level, the entrepreneurial function is manifested in the ability using the available resources of knowledge, intuition, and psychological ability to take risks to activity in the conditions of high degree of entropy to create a product or service that will be in high demand and will bring a greater degree of profitability.

Launching the theory of business functions by the German researcher Schumpeter, that identifies the entrepreneur as a person, who creates new combination of economic factors, thereby disrupting the market balance towards

excess demand over supply [3, c. 312-324]. According to V. Kirtsner - entrepreneur seeks out and uses commercially available non-equilibrium situation, helping restore balance. M. D. Kondratyev describes entrepreneurship as the ability to adapt quickly to constantly changing market environment [4].

Entrepreneurial profit - cherished goal of all businesses by Schumpeter, as due to the high unmet demand technology and the products are very expensive and generate profits.

Any entrepreneur, who intends to make a profit, from the point of view of F. Hayek, seeks to find the necessary information on the basis of which he decides. This information is carefully guarded from competitors with similar goals. This confidential information allows economic actors to judge their chances and their competitive advantage relative to others [5].

The most important factor of entrepreneurship, which provides entrepreneurial income is a specialized personal knowledge, or the intuition of the entrepreneur. F. Hayek, J. Schumpeter, F. Knight, and L. Mises believed, that intuition and personal knowledge are almost impossible to identify and rational reconstruction. This unique quality, the property of the individual entrepreneur is his own domain (as a resource), which he uses as a factor for achieving entrepreneurial success. If sensitive knowledge you can gain or lose, the personal knowledge can not be transferred to anyone else, even if a great desire of its owner. "If it were otherwise, everyone can be an entrepreneur with a prospect of success" [5].

A. Marshall also believed that not everyone can be an entrepreneur. "Natural" selection of entrepreneurs occurs in nature according to the law of Charles Darwin [6].

M. Weber believed that entrepreneurship is the embodiment of rationality (under the functional rationality refers to efficiency, maximizing the benefits of the use of invested funds and efforts of the like, etc.) [6].

F. Knight believes that the entrepreneur is a person who despite the uncertainty of the future can "guess" the basic parameters of development of production and exchange, allowing to obtain commercial effect. Manager becomes an entrepreneur when his actions are independent, and ready for personal responsibility [6].

In most studies, the analysis of entrepreneurial behavior mainly focuses on the phenomenon of success that is achieved by one or another economic agent, which, against all odds, overcomes many obstacles, receiving the ultimate reward of the material, moral and social nature. So, very often in popular publications on entrepreneurship provides a lot of biographies of successful businessmen who have achieved success in various fields. To a lesser extent the subject of attention is the irrational situation where a much larger number of economic actors, being included in the process of obtaining business income, do not reach the expected result and are bankrupt. Thus, according to some estimates, two million enterprises that occur annually in the US, ruined 70% [4].

Within modern economics entrepreneurship is seen as economic activities related to the production of goods and services based on innovative entrepreneurial ideas and economic independence, initiative, responsibility and aims to profit. In the

economic sphere, the entrepreneur acts as an independent economic unit as production Manager and the owner of the means of production, as the innovator – manufacturer of the new goods and services. In the economic status of the owner and the associated converter tool production is a specific feature of entrepreneurship as economic activity that distinguishes him from wage labor.

Entrepreneurship is not limited to the economic sphere, and serves as a social and psychological phenomenon. Business activities include business and informal relationships with various social groups that advocate for the entrepreneur as employees, customers, partners, competitors, government officials. Meeting the existing demand and creating new organizing jobs and creating new jobs, businesses thereby realizing its social function initiator and leader of social development.

Literature:

1. Кант И. Критика чистого разума. Перевод с немецкого Н. Лосского. – М.: ООО «Издательство «ЭКСМО», 2015. – 220 с.
2. Маркс К., Энгельс Ф. К критике политической экономии // Собр. соч., изд. 2, т. 13. – М.: Политиздат, 1959. – 771 с.
3. Базилевич В.Д. Неортодоксальна теорія Й.А. Шумпетера // Історія економічних учень: У 2 ч. – 3-е видання. – К.: Знання, 2006. – Т. 2. – С. 312-324. – 575 с.
4. Верховин В.И. Экономическая социология: Монография / В.И. Верховин, В.И. Зубков. – М.: Издательство РУДН, 2002. – 459 с.
5. Хайек Ф. Индивидуализм и экономический порядок / Ф. Хайек. – М.: ЛитРес, 2012. – 512 с.
6. Іванюка С.М. Підприємництво та бізнес-культура / С.М. Іванюка, В.Ф. Іванюка. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 288 с.

Alberto Vinas

PhD, Professor Salesiana de Sarria, University of Barcelona, Spain

Olena Kornilova

Candidate of Economics, Associate Professor,
Donetsk National University of Economics and Trade
named after Mykhayilo Tugan-Baranovsky, Krivyi Rih, Ukraine

IDENTIFICATION SIGNS THE ENTERPRISES OF INTELECTUAL BUSINESS

At the international information space of the modern economy is increasingly called "knowledge economy". One of the factors that contributed to the consolidation of this name was to increase the share of enterprises smart business in the global economy.

Development of intelligent enterprise business in Ukraine became possible when state support of small and medium businesses.

Main identification features intelligent enterprise business represented in Figure 1.

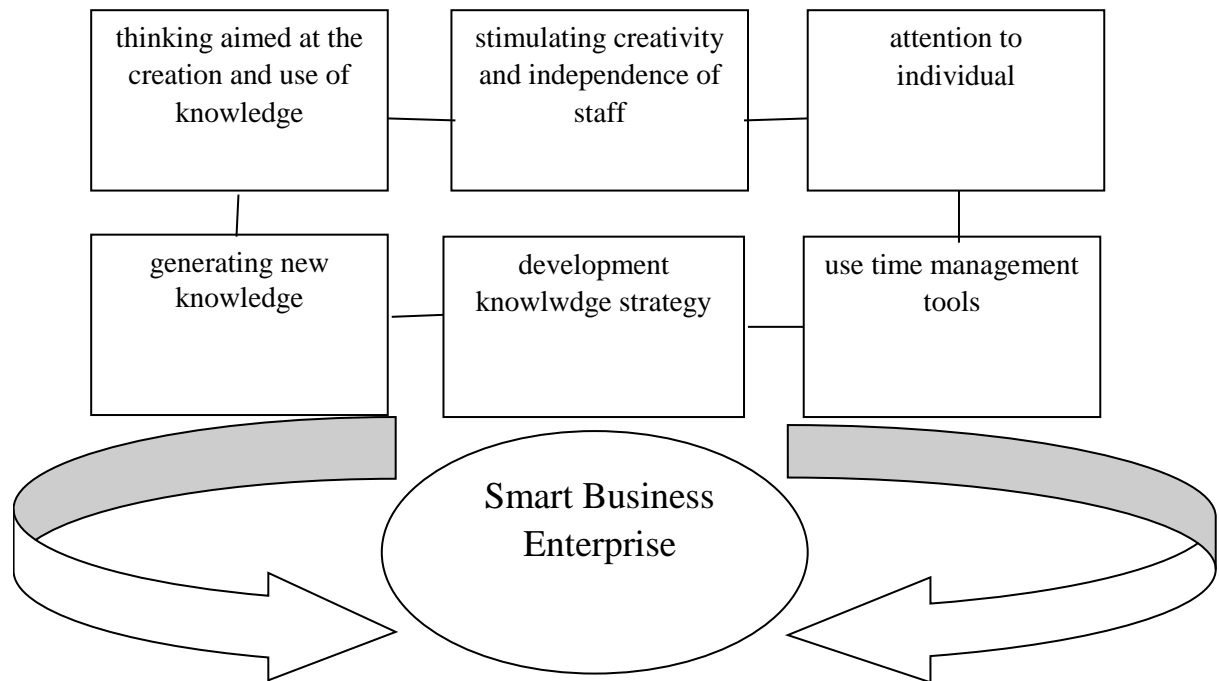


Figure 1 - Identification signs predictive enterprise business
Compiled by authors based their research

The main features of intelligent business enterprises are:

First, such companies are different mindset aimed at creation, dissemination and use of knowledge;

secondly, to stimulate creativity and independence in the work of personnel;

Thirdly, the motivation to generate new knowledge. Building an effective motivation of innovation in the company due to the subjective and objective factors;

Fourth, characterized by a special focus on the individual and the individual contribution to the treasury of corporate culture;

Fifthly, the effective use of time management in the enterprise;

Sixth, the presence of the development strategy of knowledge.

Development strategy characterized smart business sense of "time" and "creative and humanistic orientation."

Significant contribution to the intellectual enterprise business in Ukraine had developed the State Intellectual Property Service of Ukraine jointly with the World Intellectual Property Organization National Strategy for the development of intellectual property in Ukraine until 2020. The aim of this strategy is to ensure the most favorable conditions for the development and consolidation of legal, institutional and social framework for the creation, protection, management and best use of the intellectual potential of the nation as a strategic resource in the system of national wealth of Ukraine, accelerate innovation and integration of Ukraine international economic environment [1].

Also in Ukraine is realized Sustainable Development Strategy - "Ukraine-2020". This strategy generates clear goals and ways of their implementation; under which encourage efficient production and commercialization of innovations radical character, the formation of new orders and in turn, increasing demand for intangible items by the domestic business, and therefore promotion in foreign markets products through intelligence contacts with foreign scientific research organizations and their partners [2].

The main bottleneck in the implementation of the strategy of "knowledge management" is processing knowledge accumulated by the company, as it provides knowledge advantage over competitors. [3].

To increase the share of enterprises smart businesses need to invest in education, science and technology and research and the design work. It is also important to create conditions for implementation of public utility initiatives regarding creating a favorable environment for the exchange of knowledge and their products.

Literature:

1. Natsionalna strategy of development of intellectual property in Ukraine until 2020. [Electronic resource]. -Mode of access: <http://uba.ua/documents/ip-strategy28082014.pdf>

2. When the Strategy for Sustainable Development "Ukraine-2020": Ukraine presidential decree of January 12, 2015 r., № 5/2015. [Electronic resource]. -Mode of access: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>

3. Havrylova TA, Verem'yev VL Knowledge management as corporate strategy automation. [Electronic resource]: http://kmssoft.ru/publications/km/big/uz_corp_strateg_autom.html

Тетяна Берідзе

к. т. н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського м. Кривий Ріг

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Моніторинг будь-якої області економічної діяльності, отримання повної і надійної інформації, що своєчасно відбиває як позитивні тенденції, так і негативні процеси, неможливі без детальної науково обґрунтованої системи статистичних показників. І такий найважливіший сегмент ринкової економіки як фондовий ринок не є виключенням.

Досліджуванні, органами державної статистики показники можна розділити на чотири групи за їх інформаційним змістом і призначенням :

— показники, що характеризують розміри звітуючої юридичної особи - біржі;

- натуральні показники узагальнюючих результатів діяльності біржі за звітний період;
- вартісні показники біржового обороту;
- показники структури біржових операцій з цінними паперами.

Слід зазначити певні труднощі організації статистичного спостереження за функціонуванням ринку цінних паперів. Приведені вище показники характеризують саме біржовий оборот, тобто відбивають результати діяльності зареєстрованих бірж. В той же час операції з цінними паперами також можуть здійснюватися і здійснюються безпосередньо між учасниками цього ринку. Позабіржовий обіг цінних паперів у багатьох країнах перевищує, іноді значно, рівень біржового обороту. Як правило, більшість угод з цінними паперами високої ліквідності і з високим рейтингом здійснюються на біржовому ринку. Об'єктом же торгів на позабіржовому ринку зазвичай є цінні папери маловідомих емітентів, що не входять у біржові лістинги. Проте, в аналізі ринку цінних паперів необхідно враховувати не лише біржовий, але і позабіржовий оборот, об'єми якого можуть бути статистично істотними.

Необхідно відмітити, що існують декілька точок зору на структуру і зміст системи показників статистики ринку цінних паперів [1]. Найбільш простий підхід полягає в її повній ідентифікації з індивідуальними коефіцієнтами, що є характеристиками окремих конкретних цінних паперів.

Саме тому цю систему іноді називають системою локальних показників. Основна мета цієї системи показників - отримати повне уявлення про цінний папір конкретного емітента. В той же час слід зазначити відсутність в цій системі узагальнюючих характеристик результатів діяльності окремих бірж, а також ігнорування макрорівня, тобто загальних тенденцій розвитку ринку цінних паперів, і об'ємних показників, що характеризують цей ринок. В той же час, без таких показників не можна повною мірою оцінити поточну макроекономічну кон'юнктуру, а, отже, розробити і обґрунтувати адекватні заходи державної грошової і бюджетної політики.

У зв'язку з цим локальна система показників іноді доповнюється показниками активності фондових бірж. Активність біржі, в першу чергу, базується на біржових індексах цін, що характеризують їх динаміку і середні рівні.

Статистику ринку цінних паперів у ряді випадків нерозривно зв'язують із статистикою бірж [2]. При цьому біржова статистика розуміється як система показників, що характеризують стан біржового ринку, заснована на аналізі специфічних показників в статистиці і динаміці.

У Україні склалася досить повна структура спеціалізованих періодичних видань, яка освітлює різні аспекти діяльності ринку цінних паперів. Важливу роль в цій справі грає "Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку". Його діяльність пов'язана з розвитком комплексу аналітичних продуктів, що охоплюють різні складові інфраструктури ринку цінних паперів, основним з яких є спеціалізований аналітичний журнал " Ринок цінних паперів України", який виходить щоквартально. Статті журналу охоплюють практично

усі питання, що стосуються функціонування і розвитку ринку цінних паперів в Україні, дозволяють інвесторам оцінювати хід справ в різних секторах ринку, окремих галузях і регіонах, а також містять новинну інформацію від емітентів і торгових інститутів.

Основою роботи на ринках цінних паперів є наявність доступу в режимі реального часу (online) до даних по різних фінансових інструментах (ціни, котирування, ставки), яких в цілому по всьому світу налічується декілька тисяч, а також до ділових, економічних і політичних новин, що впливають на поточну кон'юнктуру. Сьогодні у світі діють більше 50 інформаційних агентств — телекомунікаційних служб фінансової інформації, найбільш відомими їх яких являються агентства Рейтер (Reuters) і Блумберг (Bloomberg), концерн Доуу Джонс (Dow Jones), компанія СиКуДжи Інтернешнл (CQG International), Тенфор (Tenfore), Найт-райдер фінанс (Knight — ridder Financial), АйСиВи (ICV) і ряд інших, причому перші п'ять з них працюють і на території СНД. Активну роль у формуванні внутрішнього інформаційного середовища України грають і вітчизняні телекомунікаційні системи — інформаційні агентства, що спеціалізуються на внутрішньому фондовому ринку. Це «УНІАН», «Інтерфакс-Україна», «УКРІНФОРМ», «RegioNews» — прес" і інші [3].

Таким чином, забезпеченість інвестора своєчасною і повною інформацією є найважливішою умовою вироблення успішної інвестиційної стратегії і тактики, формування якісного аналітичного прогнозу, вибору об'єкту інвестування, а також моменту купівлі і продажу конкретного цінного паперу.

В цілому інформація для інвесторів групується таким чином, що кожен з видів відноситься до однієї з важливих сторін процесу інвестування : економічна і загальнополітична інформація; інформація про стан галузі або компанії; інформація про різні фінансові інструменти; інформація про ціни; інформація про стратегії індивідуальних вкладень.

Інформація і ради для інвесторів можуть мати описовий і аналітичний характер. Описова інформація містить фактичні відомості про стан економіки, ринку або цього фінансового інструменту у минулому. Аналітична інформація містить поточні відомості, а також має на увазі оцінку перспектив і рекомендації про можливість вкладення капіталу.

Література:

1. Внукова Н.М. Ринок фінансових послуг: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Н.М. Внукова, В.І. Грачов, Н.В. Кузьминчук. - Х.: ВД "ІНЖЕК", 2014. – 147 с.
2. Гаршина О.К. Цінні папери: навч. посіб. - К: Видавн. дім "Слово", 2004.- 237с.
3. Мендрул О.Г. Фондовий ринок: Операції з цінними паперами/ Мендрул О.Г., Павленко І.А.: навч. посібник. – Вид. 2-ге, доповн. І перероб. – К.: КНЕУ, 2000. – 156 с.

ВПЛИВ ФРАНЧАЙЗИНГУ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Сьогодні франчайзинг є найбільш ефективним методом організації бізнесу в ринковій системі. Статистичні дані з розвитку бізнесу в розвинених країнах показують, що за п'ятирічний період більше 85% малих підприємств з тих або інших причин закінчують своє існування. За той же період менш 12% підприємств, що працюють у системі франчайзингу, були закриті [1]. Привабливість франчайзингу для малого підприємництва в Україні обумовлена його широким розвитком у світовій економіці, комплексним характером відносин, досить високим рівнем його прозорості, а також перевагами взаємовигідних зв'язків, що, у свою чергу, дозволяє сформувати однакою мережу з ефективним розподілом капіталовкладень, підсилити конкурентні переваги учасників мережі стосовно інших учасників аналогічного ринку, забезпечити можливість більше швидкого виходу на регіональні ринки з мінімальним ризиком для нових учасників. Франчайзинг насамперед впливає на мотивацію керівництва, що стимулює його більш активно використовувати нововведення й впроваджувати їх у господарську діяльність, а також вибудовувати ефективні відносини з персоналом, залучати його до інноваційного процесу, забезпечувати безперервне навчання.

Науково-методологічні аспекти франчайзингу досліджувалися багатьма вченими, такими як: Дельта Ж., Котлер Ф., Ламбен Ж., Мендельсон М., Шейн С., Ковальчук Н.А., Широбокова Н.М., Ляшенко В.І. [2] та ін. Однак їхні роботи присвячені в основному теоретичним проблемам розвитку цієї форми бізнесу, тоді як питання розвитку франчайзингу в умовах національних економік вимагають додаткового дослідження.

Під франчайзингом мається на увазі своєрідна форма співробітництва, в рамках якої одна сторона (франчайзер), що вже володіє успішним бізнесом, у тому числі відомою торгівельною маркою або ноу-хау, комерційними таємницями, гарною репутацією, дозволяє іншій стороні (франчайзі) користуватися на платних умовах створеною нею схемою бізнесу протягом певного часу. Франчайзинг як один із найбільш популярних способів впровадження та розширення бізнесу надає беззаперечні переваги обом сторонам франчайзингового договору.

На українському ринку сьогодні представлені як іноземні, так і місцеві франчайзери, причому частка останніх становить приблизно 50%. Деякі українські компанії мають франчайзингових партнерів в інших країнах (наприклад, «ФФС», «Арбер», «Джинси Суперціна», «VD-один»). Обмежене державне фінансування та відсутність продуктивної системи фінансування

підприємницької діяльності в Україні дає підстави визначати франчайзинг ефективним інструментом, що забезпечує тісну взаємодію малого і середнього бізнесу. Необхідність франчайзингу в Україні зумовлена втратою ринків збуту багатьма вітчизняними підприємствами в умовах загострення конкуренції на внутрішніх ринках, відсутністю достатніх фінансових можливостей для запровадження нових технологій у виробництво, низькою конкурентоспроможністю порівняно з іноземними фірмами тощо. Розвиваючи власну франчайзингову мережу, франчайзер несе на нові ринки та території не лише власну торгівельну марку та методи виробництва, а й високі норми та стандарти, яким відповідають його товари. Однією з переваг франчайзингу є те, що він, як один із методів ефективного впровадження бізнесу, здійснює пряме поширення міжнародних стандартів ISO, які є обов'язковим інструментом функціонування європейського ринку, на ринки країн-сусідів. В умовах низької інноваційної активності нашої держави важливо використовувати франчайзинг, який виступає однією із форм фінансування високотехнологічної діяльності, переймаючи досвід європейських держав, Україна матиме більше шансів підвищити конкурентоспроможність економіки в цілому та зайняти вигідніші позиції на міжнародному ринку. Крім того, франчайзинг є найдемократичнішим інструментом впровадження бізнесу, оскільки мінімізує ризики національних інвесторів.

Таким чином, франчайзинг, будучи організаційною формою ведення бізнесу, сприяє інноваційному розвитку українських підприємств, оскільки крім торгівельної марки франчайзі здобуває за певну винагороду, нові технології, знання, досвід, імідж франчайзера. Франчайзинг як система має ряд переваг, які дозволяють більш ефективно організувати бізнес із меншими витратами, що підвищує конкурентоспроможність вітчизняної економіки в цілому.

Література:

1. Шкутько О.Н. Международный франчайзинг: современные тенденции и мировой опыт / О.Н. Шкутько // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.cyberleninka.ru>
2. Ляшенко В.И. Развитие франчайзингового режима в Украине / В.И.Ляшенко // Вестник экономической мысли Украины. - 2007. - № 1. - С. 79-85.
3. Ассоциация франчайзинга Украины. [Электронный ресурс]. Режим доступа: ru.rusfranch.ru/partners/detail.php?ID=204.

Світлана Волошина

к.е.н., доцент

Ірина Вуколова

магістрант

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПОТРЕБИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА У ПРОФЕСІЙНОМУ НАВЧАННІ ПЕРСОНАЛУ

Забезпечення розвитку людського капіталу є найбільш актуальним у трудомістких сферах суспільної діяльності, до яких передусім відноситься торгівля. Зокрема, у внутрішній торгівлі України зайнято близько $\frac{1}{4}$ трудових ресурсів країни і при цьому створюється близько 17% ВВП та формується до 18% маси прибутку [1].

У пошуках напрямків розвитку людського капіталу науковці (Е. Адаменко, Т. Базаров, Н. Верхоглядова, О. Грішнова, Т. Деревянко, І. Заюков, О. Крушельницька, Н. Кузнєцова, В. Савченко, М. Талан та ін.) вже понад півстоліття активно опрацьовують питання освіти і професійного навчання.

Аналіз сучасного стану та проблем професійного навчання в Україні [2] показує, що для поліпшення ситуації у даній сфері необхідно створювати економічні та соціальні умови для формування висококваліфікованої робочої сили, у тому числі за рахунок реалізації гнучких, ефективних, маловитратних методів професійного навчання.

Особливо мало вивченою складовою даної сфери дослідження є економічна оцінка стану організації професійного навчання, яка, як відомо, включає наступні етапи: 1) визначення потреб у навчанні; 2) формування бюджету професійного навчання; 3) визначення мети професійного навчання і критеріїв оцінки його ефективності; 4) розробка і реалізація програм професійного навчання.

Невизначеність методичних підходів до економічної оцінки результатів робіт за кожним етапом організації професійного навчання призводить, зокрема, до обмеженості на торговельних підприємств програм навчання, незначних інвестицій у даний процес, великої періодичності навчання тощо.

Оскільки першим етапом організації навчання є визначення потреби підприємства у професійному навчанні, яке в даних умовах здійснюється переважно за рахунок власних коштів, то вирішення комплексної проблеми оцінювання усього процесу слід почати саме з дослідження впливових факторів.

Згідно із Законом України «Про професійний розвиток працівників» професійне навчання працівників – це процес цілеспрямованого формування у працівників спеціальних знань, розвиток необхідних навичок та вмінь, що дають змогу підвищувати продуктивність праці, максимально якісно виконувати функціональні обов'язки, освоювати нові види професійної діяльності, що включає первинну професійну підготовку, перепідготовку і

підвищення кваліфікації працівників відповідно до потреб виробництва [3].

З наведеного визначення витікає, що загалом професійний розвиток залежить від вимог до працівників, рівня їх продуктивності праці, якості виконання ними функціональних обов'язків, розвитку новітніх методів роботи тощо. Водночас у визначенні зроблено акценти, з одного боку, на цілеспрямованість даного процесу, а з іншого боку, на відповідність навчання потребам виробництва.

З урахуванням специфіки діяльності торговельних підприємств та їх нинішньої ефективності на внутрішньому споживчому ринку України нами було систематизовано комплекс внутрішніх і зовнішніх факторів, визначено тенденції їх сучасних змін та напрямки впливу на потреби підприємств у професійному навчанні персоналу (таблиця 1 і таблиця 2).

Таблиця 1 – Комплекс зовнішніх факторів, які впливають на потреби торговельного підприємства у професійному навчанні персоналу

Фактор	Тенденція зміни фактору	Вплив на потребу у навчанні
Місткість споживчого ринку	збільшення	збільшення
Рівень конкуренції на внутрішньому і зовнішніх споживчих ринках	збільшення	збільшення
Розвиток технологій торгівлі	збільшення	збільшення
Частка новітніх товарів в асортименті	збільшення	збільшення
Ринкова частка підприємства	зменшення	зменшення
Рівень вимогливості покупців	збільшення	збільшення
Рівень інтенсивності збуту товарів	збільшення	збільшення
Кількість постачальників	збільшення	збільшення
Державне регулювання економіки, включаючи законодавство про професійний розвиток персоналу	збільшення	збільшення
Розмір державного фінансування професійної освіти	зменшення	збільшення

Таблиця 2 – Комплекс внутрішніх факторів, які впливають на потреби торговельного підприємства у професійному навчанні персоналу

Фактор	Тенденція зміни фактору	Вплив на потребу у навчанні
1	2	3
Товарооборот підприємства	зменшення	зменшення
Дохід від реалізації товарів (робіт, послуг)	зменшення	зменшення
Чистий прибуток	зменшення	зменшення
Інвестиції	зменшення	зменшення
Рівень товарної спеціалізації підприємства	збільшення	збільшення
Кількість скарг від покупців	збільшення	збільшення
Рівень прогресивності використовуваних на підприємстві торговельних технологій	збільшення	збільшення
Рівень прогресивності використовуваного на підприємстві торговельного обладнання	збільшення	збільшення
Коефіцієнт оновлення основних засобів	збільшення	збільшення
Чисельність прийнятих працівників	зменшення	зменшення

Продовження таблиці 2

1	2	3
Коефіцієнт укомплектованості кадрів	збільшення	зменшення
Відповідність первинної підготовки працівника профілю роботи підприємства	збільшення	зменшення
Наявність досвіду практичної роботи за спеціальністю	збільшення	зменшення
Універсальний рівень підготовки працівника (володіння кількома професіями)	збільшення	зменшення
Частка осіб у віці до 35 років	збільшення	збільшення
Рівень кваліфікації працівників	збільшення	зменшення
Коефіцієнт використання кваліфікації торгово-оперативних працівників	зменшення	збільшення
Рівень продуктивності праці	збільшення	зменшення
Частка не атестованих працівників	зменшення	зменшення

Так, комплекс факторів зовнішнього середовища об'єднав усі його елементи (споживачів, конкурентів, постачальників, державу). У свою чергу, до комплексу внутрішніх факторів віднесено ключові елементи торгово-виробничої, інноваційної, кадрової і фінансової політики торговельного підприємства.

Подальший розвиток дослідження потребуватиме встановлення функціональних зв'язків між результатами оцінювання (потребою у професійному навчанні) і факторами, відібраними для аналізу.

Вважаємо, що отримання саме кількісних оцінок в даному процесі зможе переконати сучасних роботодавців в необхідності суттєвого збільшення інвестицій у професійне навчання, що є найважливішим засобом розвитку людського капіталу та забезпечення конкурентоспроможності підприємства на ринку.

Література:

1. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Волошина С.В. Аналіз стану професійного навчання та його розвитку в Україні / С.В. Волошина, В.Ю. Каменєва // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2012. – Вип. 10. - Частина 3 – С. 122-126.
3. Про професійний розвиток працівників: Закон України від 12.01.2012р. № 4312-VI [Електронний ресурс]. – zakon.rada.gov.ua/go/4312-17.

Світлана Волошина

к.е.н., доцент

Анастасія Котелло

магістрант

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДПОВІДНОСТІ ПЛАНІВ ВИРОБНИЦТВА ДЕТЕРМІНАНТАМ РИНКУ І ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Однією з головних умов стійкого економічного зростання України є стабілізація та ефективна діяльність її базових галузей, до числа яких відноситься машинобудування. Однак сучасний етап розвитку цієї провідної галузі характеризується низкою проблем, серед яких: невідповідність виробничих потужностей потенціалу ринків збуту та низький рівень їх завантаження, високе спрацювання основних засобів, відсутність реальних інвестицій для технологічного оновлення, недостатній рівень платоспроможності товаровиробників, не конкурентоспроможність багатьох видів продукції, низький рівень впровадження інновацій та інші [1].

Аналіз вище зазначених проблем призводить до висновку щодо неефективних підходів керівництва машинобудівних підприємств до формування виробничої програми. Прямими проявами цього є: слабе реагування на потреби споживачів через несистемне вивчення ринку продукції та епізодичну реалізацію інноваційних проектів; відсутність диверсифікації виробництва, коли не здійснюється пошук нових сегментів ринку, нових груп споживачів, нових, більш ефективних способів виробництва продукції чи нових підходів до певної групи покупців; незмінність умов забезпечення підприємства виробничими ресурсами через слабе дослідження ринку засобів виробництва; відсутність багатоваріантних підходів до формування виробничої програми.

Отже, проблема формування і реалізації оптимальної виробничої програми, яка б могла задовольнити вимоги споживачів і принести очікувані доходи, є нині досить актуальною для вітчизняного машинобудування.

Питання оптимізації виробничої програми підприємств досліджували такі вчені як Л. Канторович, М. Іванов, О. Ільїн, О. Орлов, Г. Тарасюк, Ю. Єгупов, А. Гукалюк, О. Сенишин, Г. Гольдштейн та інші, які сформували загальні підходи до побудови оптимізаційних моделей. Однак, специфічні питання оптимізації виробничої програми підприємств окремих галузей, серед яких машинобудування, досліджені не повно.

Тому метою виконаного дослідження виступало опрацювання параметрів варіативного формування виробничої програми та її оптимізаційна оцінка для умов стратегічного розвитку ТОВ «Технологія»

Критичне дослідження сутності виробничої програми підприємства [2-4] дало змогу запропонувати її наступне формулювання: виробнича програма підприємства – це склад його виробничих завдань, які орієнтовані на

задоволення майбутніх потреб споживачів і реалізацію виробничого потенціалу товаровиробника. У даному визначенні уточнені цільові орієнтири виробничої програми підприємства в контексті економічних відносин.

Визначено, що найкращий варіант виробничої програми підприємства називається оптимальним. При його обґрунтуванні використовують економіко-математичні методи, які дозволяють формалізувати мету діяльності підприємства та склад і розміри ресурсів, що обмежують його можливості до випуску продукції.

Аналіз сучасного етапу розвитку вітчизняного машинобудування показав наявність значних проблем, зокрема відсутність інноваційного розвитку. Тому було запропоновано моделювання оптимальної виробничої програми з урахуванням інноваційного розвитку підприємства, що базується на використанні критеріїв оптимальності і дозволяє визначити склад, кількість і обсяг продукції, яка повинна бути виготовлена в плановому періоді і поставлена споживачам.

Аналіз формування виробничої програми ТОВ «Технологія» показав наявність наступних основних проблем: запізнення у термінах планування виробничої програми і передачі виробничих завдань безпосереднім виконавцям, орієнтація планових завдань по випуску на досягнуті показники, залежність плану збуту від умов тендерів, що проводять споживачі, відсутність багатоваріантного планування, відсутність програмного забезпечення у розрахунках виробничої програми тощо.

Аналіз виконання планів виробництва готової продукції показав переважне їх невиконання за обсягами та асортиментом, порушення ритмічності виробництва, наявність браку попри відсутність умов для його утворення при нормальній організації виробничого процесу.

Діагностика резервів оптимізації виробничої програми за результатами виробничо-господарської діяльності ТОВ «Технологія» показала наявність проблем із забезпеченням повного використання виробничих потужностей за усіма основними цехами, що пояснюється існуванням позапланових простоїв і недостатнім використанням обладнання за продуктивністю, недостатнім рівнем автоматизації і механізації виробництва, застарілістю технологічних процесів, низьким технічним рівнем обладнання, неповною забезпеченістю підприємства матеріальними і паливно-енергетичними ресурсами.

На найближчу перспективу керівництво ТОВ «Технологія» ставить такі цілі та завдання: поповнити портфель замовлень на рентабельну продукцію, що дозволить оптимально завантажити виробничі потужності підприємства; збільшити загальні обсяги виробництва; продовжити модернізацію устаткування з метою підвищення якості продукції та продуктивності обладнання, а також мінімізації енергоспоживання.

Для реалізації виробничої стратегії ТОВ «Технологія» було розроблено варіанти оптимальної виробничої програми за різними критеріями, які формалізують мету діяльності підприємства, серед яких: максимізація товарної продукції і мінімізація собівартості товарної продукції. Обмеженнями

виступають пріоритетні види виробничих ресурсів з урахуванням комбінації способів обробки металу та параметри ринкового попиту. Результати оптимізації виробничої програми ТОВ «Технологія» представлені у таблиці 1.

Таблиця 1 - Порівняння варіантів виробничої програми

Варіант виробничої програми	Обсяги виробництва продукції, т		Собівартість товарної продукції, тис. грн.	Товарна продукція, тис. грн.	Рентабельність товарної продукції, %
	продукція з механічною обробкою	продукція без механічної обробки			
<i>1 варіант</i> (оптимізація за max товарної продукції)	18712	12340	563859	656512	16,4
<i>2 варіант</i> (оптимізація за min собівартості)	17830	12933	557379	649765	16,1

Порівняння двох варіантів виробничої програми показало, що з позиції максимізації товарної продукції слід збільшити виробництво продукції з механічною обробкою, ціна на яку вища. Але з позиції досягнення мінімальної собівартості слід збільшити виробництво продукції без механічної обробки, у якою питома собівартість менша. Остаточне рішення приймаємо за рівнем рентабельності товарної продукції. Оскільки за першим варіантом вона є вищою, то цей варіант має більше шансів на затвердження дирекцією.

Таким чином, процес формування виробничої програми підприємства має базуватися не лише на наявних внутрішніх можливостях та виробничих потужностях, але й повинен враховувати ринкову ситуацію – тенденції змін поведінки споживачів, цін, можливості повного забезпечення матеріалами та іншими ресурсами, що в значній мірі впливає на номенклатуру та обсяги продукції, що планується до випуску, склад її споживачів та можливі обсяги поставок. Важливе значення при цьому має застосування моделей оптимізації виробничої програми, які дають змогу знайти такий обсяг випуску продукції, який би не тільки відповідав за номенклатурою, асортиментом і якістю вимогам ринку, але й реалізовував би економічні інтереси виробників.

Література:

1. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Гольдштейн Г.Я. Комплексный подход к разработке производственной программы предприятия [Электронный ресурс] / Г.Я. Гольдштейн. – Режим доступа : http://www.aup.ru/books/m77/8_7.htm
3. Гукалюк А.Ф. Моделювання процесу розробки оптимальної виробничої програми / А.Ф. Гукалюк, О.С. Сенишин // Актуальні проблеми

економіки. – 2006. - №9. – С.204-211.

4. Егупов Ю.А. Выбор эффективного решения многокритериальной задачи формирования производственного плана предприятия / Ю.А. Егупов // Экономист. – 2008. – № 11. – С. 76-80.

Леся Гаряга

к.е.н., доцент

Валерія Культенко

студентка

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ

Ефективність функціонування будь-якого суб'єкта національної економіки визначається не тільки якістю управління внутрішніми процесами, а й необхідністю врахування зовнішніх факторів, що можуть вплинути на їх діяльність. Одним із таких факторів є інфляція. Проблема подолання наслідків інфляційних процесів не втрачає своєї актуальності уже багато років.

Інфляція – це порушення рівноваги всієї економічної системи, яке функціонально пов'язане із нестабільністю у сфері грошового обігу. Вона є одним з головних показників макроекономічної стабільності держави.

Причинами виникнення інфляції є: порушення пропорцій суспільного виробництва, надмірна емісія готівки, дефіцит державного бюджету, мілітаризація економіки, недосконалість податкової системи, кризові явища у фінансово-кредитній сфері, зовнішньоекономічні фактори та ін.

Негативними наслідками зростання інфляції є зниження життєвого рівня населення; знецінення реальної вартості грошей; значний спад виробництва внаслідок відсутності стимулів до праці й збільшення об'ємів виробництва та ін. Крім того, інфляція погіршує рівень макроекономічних показників в цілому.

Інфляція посилює диспропорції у національній економіці, передовсім між виробництвом засобів виробництва і виробництвом предметів споживання, порушує нормальні господарські зв'язки, підриває стимули до підвищення ефективності вітчизняного виробництва, його зростання на базі науково-технічного прогресу, посилює ризик, пов'язаний з новими інвестиціями, послаблює мотивацію до високопродуктивної праці, призводить до кризи фінансово-кредитної системи, зумовлює зростання кількості безробітних, активізує спекуляцію та тіньову економіку, корупцію, злочинність. Але найбільш від інфляції страждає населення країни. Вона призводить до зростання вартості життя [1, с.280].

Ураховуючи різноманіття негативних наслідків інфляції як на економіку країни, так і на соціальну сферу, кожна країна намагається розробити та

реалізувати антиінфляційну політику, що пом'якшила б вплив інфляційних процесів.

В Україні протікання сучасних інфляційних процесів має наступні особливості:

- динамічний ріст інфляції у період з 2014 по 2015 рр., що було зумовлено втратою стратегічно важливих для економіки регіонів та неякісною політикою держави, внаслідок чого знизились темпи росту виробництва та його якість;

- зростання державного бюджету разом із падінням рівня надходжень в умовах сталих витрат. Як наслідок, у тому числі й через відсутність інвестицій, стала надмірна емісія, а темпи інфляції становили в 2014 р. – 24,9%, у 2015 р. – 43,3%. У даний час, економіка України зазнає негативного впливу внаслідок дії накопичених дисбалансів та військового конфлікту на сході України.

Ураховуючи вищевказані особливості та маючи на меті нівелювання інфляції та усунення впливу наслідків інфляції уряд проводить антиінфляційну політику, що є комплексом відповідних заходів державного регулювання економіки, які спрямовані на боротьбу з інфляцією [2, с.45].

На сьогодні зниження рівня інфляції є важливою ціллю для вітчизняної економіки. Антиінфляційне регулювання, що впроваджується урядом націлено на уповільнення інфляції, ліквідацію причин її зростання та нівелювання негативних наслідків.

У період кризи 2008-2009 рр. Національний банк України (НБУ) проводив стриману антиінфляційну політику, націлену на усунення інфляції. Завданням НБУ було змінити відповідну курсову політику, а саме – перейти до гнучкого курсоутворення, який дав би можливість вирішити поточні та майбутні економічні проблеми через незалежну монетарну політику.

Відповідно до світової практики, найліпшим часом для впровадження гнучкого курсу вважається період, у якому наявний тиск на курс у бік ревальвації, тому що він забезпечує м'якість цього процесу, як наслідок знижуються ціни на імпорتنі товари, знижуються інфляційні очікування та відповідно знижується інфляція.

НБУ, враховуючи прискорення інфляційних процесів, здійснив наступні антиінфляційні заходи:

- підвищення норми обов'язкового резервування за кредитами в іноземній валюті;
- підвищення критеріїв щодо оцінки якості кредитних операцій;
- підвищення розміру облікової ставки;
- введення вимог щодо покриття резервним капіталом валютного ризику та ризику довгострокової ліквідності банків.

Такі превентивні заходи НБУ у значній мірі стримували інфляцію попиту, проте недостатньо ефективно. Дії НБУ були спрямовані на оперативне регулювання інфляції через застосування всіх видів монетарних інструментів відповідно до розвитку економічних процесів; перехід до більш активної процентної політики з одночасним переходом до плаваючого обмінного курсу.

У 2014 р. з огляду на необхідність стримування інфляції та сприяння стабільності банківської системи НБУ почав застосовувати політику грошово-кредитної рестрикції, скеровану на недопущення подальшого зростання інфляції.

Ставлячи за мету забезпечення очікуваного та стабільного розвитку ринкової ситуації, НБУ застосовував жорстке антиінфляційне регулювання. Зокрема з 04.03.2015 р. НБУ підвищив облікову ставку із 19,5% до 30%. Головною причиною саме такого рішення було зростання інфляційних ризиків, що залишатимуться незмінними в найближчій перспективі, показуючи помітний рівень невизначеності щодо подальших подій на Сході України. Більш жорстка антиінфляційна політика НБУ сприяла стабілізації грошово-кредитного ринку завдяки збільшенню привабливості фінансових інструментів у гривні та засвідчує рішучість регулятора виконувати пріоритетну ціль з досягнення та підтримки цінової стабільності в Україні.

Поступово НБУ знизив у подальшому рівень облікової ставки та із 14.04.2017 р. її розмір складає 13% [4].

З метою удосконалення антиінфляційного регулювання НБУ перейшов до режиму інфляційного таргетування. У 2016 р. відбулося стрімке зниження споживчої інфляції – до 12,4% порівняно із 43,3% у 2015 р. Отже, було досягнуто інфляційний таргет на кінець 2016 р. у межах $12\% \pm 3$ в. п., визначений Стратегією монетарної політики на 2016-2020 рр. [5].

Зниженню інфляції сприяла помірنا волатильність обмінного курсу гривні, яка спостерігалася протягом більшої частини 2016 року, у тому числі завдяки заходам НБУ зі згладжування надмірних коливань.

Таким чином, особливості інфляційних процесів в Україні полягають у значному коливанні показників інфляції, значній залежності розвитку економіки від зовнішніх кредиторів, переході до режиму інфляційного таргетування, необхідності злагоджених дій як НБУ, так і уряду у протидії негативним наслідкам інфляції. Подальший успіх антиінфляційного регулювання буде залежати, насамперед, саме від ефективного керівництва на державному рівні. Регулювання інфляції на основі системного підходу дозволить знизити інфляційні очікування, які стимулюють завчасне підвищення цін учасниками ринку, більш реально оцінювати економічні індикатори, подолати помилковість сигналів, що надходять на ринок, і стабілізувати економічну поведінку його учасників та населення.

Література:

1. Аранчій В. І. Гроші та кредит [Текст]: навч. посіб. / В. І. Аранчій, Л. М. Бойко, Л. В. Черненко. – Полтава: АСМІ; 2010. – 300 с.
2. Семеновський А. М. Інфляція та економічне зростання: статистичний вимір [Текст] / А. М. Семеновський // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №5-6. – С. 45-54.
3. Мирун М. І. Гроші та кредит [Текст]: навч. посіб. / М. І. Мирун. – К.: КНЕУ, 2008. – 176 с.

4. Облікова ставка Національного банку України [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=53647.

5. Звіт Правління Національного банку України щодо проведення грошово-кредитної політики у 2016 році [Електронний ресурс] / Національний банк України. – Режим доступу: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=44753289>.

Світлана Єрмак

к.е.н., доцент

Юлія Воробйова

студентка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Інвестиційна привабливість – один із найважливіших факторів забезпечення економічного розвитку країни та встановлення її конкурентного місця у світовому просторі. Обсяг інвестицій має значний вплив на вирішення соціально-економічних проблем, забезпечує науково-технологічний прогрес. Проте, на сьогоднішній день, в Україні нагальною є проблема недостатньої кількості капіталовкладень та відсутності нових інвесторів, яка потребує негайного вирішення задля перспективи подальшого розвитку країни.

Серед публікацій з приводу теоретичних досліджень інвестиційної привабливості, варто відзначити праці таких вітчизняних та іноземних науковців, як І. Бланк [1], Б. Погріщук [2], Т. Кулініч [3], М. Мричко [3], які запропонували свої підходи щодо оцінки інвестиційної привабливості на мікро- мезо- та макрорівнях.

Інвестиційна привабливість країни – це сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов функціонування національної економіки, що забезпечують стабільність інвестиційної діяльності вітчизняних і зарубіжних інвесторів [5].

Для визначення рівня інвестиційної привабливості країни використовують індекс інноваційної привабливості, що оцінюється Європейською Бізнес Асоціацією (ЄБА) і ґрунтується на регулярному моніторингу бізнес-клімату першими особами компаній-членів Асоціації [6].

Головними чинниками інвестиційної привабливості нашої країни є: географічне положення України – близькість до Європи, Центральної Азії та Росії; чорноморські порти не замерзають; країна має сухопутні кордони з 8 країнами; наявність 60% світових чорноземів; все це розташовано в самому центрі Європи [4].

Характеризуючи сучасний стан інвестицій в Україні, можна зазначити, що на даний момент наша держава не здобула серйозних досягнень у забезпеченні національної конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

Оцінюючи рівень участі іноземних інвесторів з країн Європейського Союзу в економіці України, важливо відмітити, що станом на 2016 р., сукупність вкладених іноземних коштів країн ЄС в економічну діяльність України становить 1972,0 млн. дол. США (табл. 1). Враховуючи, що майже половина інвестицій надходить з Кіпру та в більшості своїй є українськими грошами, то можна зробити висновок, що існує вкрай обмежене коло іноземних інвесторів, які зацікавлені в подальшому співтоваристві з Україною.

Серед основних причин, що обумовлюють несприятливий інвестиційний клімат в Україні та стримують економічний розвиток, численні вітчизняні та зарубіжні дослідження традиційно відзначають нестабільність українського законодавства, нерозвиненість ринкової інфраструктури, зокрема фондового ринку [7], сильний податковий тиск, корупцію в місцевих і центральних органах влади.

Таблиця 1 – Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України на 2016 р., млн. дол. США [4]

Країни	Обсяг прямих інвестицій	У % до підсумку
Всього з країн ЄС -28	1972,0	100,0
Кіпр	427,7	21,7
Велика Британія	403,9	20,5
Нідерланди	255,0	12,9
Австралія	249,9	12,7
Італія	209,9	10,6
Угорщина	187,6	9,5
Німеччина	75,2	3,8
Франція	34,1	1,7
Фінляндія	32,5	1,6
Польща	25,8	1,3
Інші країни ЄС	70,4	3,7
Довідково:		
Всього в Україні	4405,8	x

Для удосконалення інвестиційної привабливості в Україні та активізації іноземного інвестування доцільно запропонувати такі шляхи вирішення:

- політична та економічна стабілізація в країні та поліпшення ситуації в зоні АТО;
- визначення пріоритетів у зовнішній політиці – чітка орієнтація на створення зони вільної торгівлі з ЄС;
- удосконалення шляхів, щодо створення позитивного іміджу України ;

- правильне розподілення обсягів інвестицій по всій території України, тим самим удосконалюючи інвестиційний потенціал районів, якими не зацікавилися іноземні інвестори
- впровадження економічного механізму страхування ризиків для іноземних інвесторів.

Отже, результатами дослідження інвестиційної привабливості держави були визначені проблеми та запропоновані шляхи вирішення які можуть бути використані суб'єктами господарювання та органами влади для покращення припливу іноземних інвестицій в сектор економіки України.

Література:

1. Бланк И. А. Управление инвестициями предприятия / И. А. Бланк. – Киев : Ника-Центр, Эльга. - 2003. – 480 с.
2. Погріщук Б. Методологія дослідження інвестиційних процесів в Україні: стан і напрямки розвитку / Б. Погріщук, В. Козловський // Наука молода. – 2007. – № 7. – С. 125-130.
3. Кулініч Т. В. Інвестиційна привабливість України та можливі шляхи її підвищення у сучасних умовах / Т. В. Кулініч, М. А. Мричко // Вісник Нац. університету «Львівська політехніка». – 2013. – № 754. – С. 34-40.
4. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн ЄС в економіці України на 2016 [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: <https://goo.gl/qXSQo5>.
5. Петкова Л. Муніципальні інвестиції та кредити: навч. посіб./ Л. Петкова, В. Проскурін. – Київ, 2006. – 158 с.
6. Офіційний веб-сайт Європейської Бізнес Асоціації: Індекс інвестиційної привабливості – Україна [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba/indices/investment-attractiveness-index>.
7. Шкодін І. В. Інституційні проблеми функціонування фондового ринку України / І. В. Шкодін // Вісник Університету банківської справи НБУ. – 2014. – № 1(19). – С. 52-58.

Олена Корнілова

к.е.н, доцент

Юлія Запорожець

студентка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

НАСЛІДКИ БЕЗРОБІТТЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ

Безробіття є однією з основних проблем сучасного світу. Статистика свідчить, що на початок 2017 року в Україні офіційно було зареєстровано 429 тис. безробітних, що становить 1,6% із загальної кількості працездатного населення.

Вирішенням проблем безробіття займалися такі вчені, як Л. Гальків, І. Моцін, М. Папієв, О. Піжук, Я. Міклош, В.Фелоренко та інші.

Ціллю роботи є визначення основних причин, наслідків безробіття та шляхи його подолання в Україні.

Безробіття – це соціально-економічне явище, при якому частина робочої сили (економічно активне населення) не зайнята у сфері економіки. Згідно з Законом України «Про зайнятість населення» прийнятого у 1991 році безробітними вважаються люди працездатного віку, які втратили роботу з незалежних від них причин, не мають заробітку, а також ті громадяни, що виходять вперше на ринок праці, зареєстровані в центрах зайнятості, шукають роботу і здатні приступити до праці [1].

До безробітних відносяться особи, які зареєстровані в органах державної служби зайнятості, що не мають роботи, шукають роботу і в установленому порядку отримали офіційний статус безробітного в органах державної служби зайнятості.

В таблиці 1 наведено рівень безробіття в Україні з 2012 по 2016 роки.

Таблиця 1 - Рівень безробіття в Україні за період 2012 - 2016 рр.

Рік	всього населення тис. осіб	економічно активне населення, тис.осіб	зайняте населення тис.осіб	безробітне населення, тис.осіб	рівень безробіття, %	зареєстрованих безробітних, тис.осіб
2012	45553,0	20393,5	18736,9	1656,6	8,1	467,7
2013	45426,2	20478,2	18901,8	1576,4	7,7	487,6
2014	42928,9	19035,2	17188,1	1847,1	9,7	458,6
2015	42760,5	17396,0	15742,0	1654,0	9,5	461,1
2016	42584,2	17303,6	15626,1	1677,5	9,7	407,2

Примітка: таблицю створена за даними Державної служби статистики України [2].

З таблиці 1 видно, що рівень безробіття в Україні високий. Рівень безробіття постійно зростає, що призводить до нестабільної економічної ситуації в країні.

Ступінь негативного впливу безробіття на стан у країні залежить від конкретних параметрів економічної ситуації. Щоб оцінити ступінь цього впливу, доцільно провести дослідження економічних і соціальних наслідків безробіття:

- скорочення обсягів виробництва валового національного продукту;
- зниження податкових надходжень до державного бюджету;
- зростання витрат на соціальну допомогу безробітним;
- знецінення наслідків навчання;
- масова дискваліфікація;
- посилення соціальної напруженості;
- зниження трудової активності ;
- наносить людині тяжкі психологічні травми;
- призводить до падіння рівня життя [3, с. 112; 4, с.115].

Саме тому необхідно вживати заходи щодо усунення цих проблем, потрібно розробляти практичні рекомендації, які можуть використовуватись для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики.

Система заходів щодо регулювання безробіття в Україні, яка давно функціонує, включає: розвиток розгалуженої системи державної служби зайнятості, професійної орієнтації, підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів; надання підприємцям субсидій, премій та податкових пільг для найму додаткової робочої сили або переведення частини працівників на скорочений робочий день; державну підтримку нетрадиційним сферам зайнятості; стимулювання підприємців до навчання, перекваліфікації й подальшого працевлаштування додаткової робочої сили; залучення приватного (як вітчизняного, так й іноземного) капіталу в райони зі стійким рівнем безробіття; регулювання можливості працевлаштування за кордоном, приєднання України до міжнародного ринку праці; стимулювання осіб, що отримують державну допомогу, до пошуку робочих місць; збільшення кількості стажистів у системі професійної освіти; заходи щодо квотування робочих місць для представників найуразливіших груп на ринку праці, безвідсоткові кредити, що надаються безробітним, які започатковують власний бізнес; організацію регіональними тощо.

Але ці заходи не вирішують всіх проблем безробіття. До них необхідно включити новіші, які допоможуть швидше вирішити цю проблему, зокрема:

- приведення законодавства України у відповідність до міжнародних норм і принципів;
- запровадження механізмів захисту внутрішнього ринку праці;
- зниження податків для підприємств, за умови збереження робочих місць;
- забезпечення збереження ефективно функціонуючих робочих місць та створення нових;
- створення сприятливих умов для розвитку малого бізнесу та підприємницької діяльності безробітних;
- легалізацію тіньової зайнятості.

Отже, запровадивши новітні заходи для подолання проблем безробіття можна досягти зменшення рівня безробіття, який не буде перевищувати природний, що надасть змогу значно покращити економічну ситуацію в Україні та рівень добробуту населення.

Література:

1. Про зайнятість населення : закон України // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, N 14, ст.170 [Електронний ресурс] .- Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/803-12>
2. Державна служба статистики України : [Електронний ресурс].- Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Гальків Л.І. Втрати людського капіталу України: чинник безробіття / Л.І. Гальків // Економіка і регіони. – 2009. – №2. – с. 110-113.

4. Фагеєнко Н.В. Соціально-економічні наслідки безробіття / Н.В.Фагеєнко // Формування ринкових відносин в Україні. - 2009 - №7-8 (№8) - С. 114-117.

Анна Кирилаш
магістрант

науковий керівник: **Зиза О.О.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

БЕНЧМАРКІНГ, ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ГК «СПАРТАК»

Бенчмаркінг – це нова технологія вивчення бізнес-процесів на підприємстві і застосування на цій основі успішних управлінських рішень. У найбільш загальному сенсі "benchmark" - це щось, що володіє певною кількістю, якістю і здатністю бути використаним як стандарт при порівнянні з іншими предметами [1].

Під «бенчмаркінгом» розуміють вивчення досвіду, стратегії, рішень, ділової практики кращих компаній галузі з метою використання цього досвіду, в адаптованому вигляді, для поліпшення якості роботи нашої компанії [2].

Бенчмаркінг є мистецтвом виявлення того, що інші роблять краще нас і вивченням, удосконаленням і застосуванням їх методів роботи [3].

Для виявлення кращого досвіду компаній-конкурентів, з метою його подальшого використання задля ефективного розвитку підприємства ГК «Спартак», для підвищення конкурентоспроможності слід використовувати метод бенчмаркінга, наведений у таблиці 1.

Таблиця 1 – Карта бенчмаркінга підприємства

Показник	Експертна оцінка			Причини	Оцінка можливості рішення
	Готельний комплекс «Спартак»	Готельний комплекс «Моряк»	Відхилення, +/-		
1	2	3	4	5	6
Частка ринку, %	16	19	-3	Канали збуту	Можливе розширення каналів збуту
Якість продукції, 5 балів	4	4,5	-0,5	Контроль якості	Можливе впровадження системи контролю якості
Ціна продукції, 5 балів	4	4,5	-0,5	Ефект від масштабу виробництва	Можливо при розширенні виробництва
Технологія виробництва	4,5	5	-0,5	Використання новітніх технологій	Можливо при наявності вільних коштів

1	2	3	4	5	6
Якість обладнання	4	5	-1	Більш нове обладнання	Можливо при залученні інвесторів
Рентабельність	11	14	-3	Собівартість зростає меншими темпами ніж дохід	Можливо при зниженні собівартості
Мотивація праці	4	5	-1	Більш висока заробітна плата, та премії	Можливо при розробці ефективної системи преміювання
Ефективність збуту	4	5	-1	Більш активна рекламна компанія	Можливо при посиленні реклами
Якість менеджменту	3	4	-1	Використання більш сучасних методів управління, аутсорсинг	Можливо, якщо не буде опору з боку робітників, пошук кваліфікованого топ-менеджера
Інновації	3	5	-2	Постійний пошук та впровадження нових технологій для виробництва	Впровадження нового готельного обладнання протягом 5-ти років
Імідж і репутація	3,5	4,5	-1	Більш відоме підприємство особливо за межами регіону	Можливо протягом кількох років, за умови виконання всіх попередніх пунктів

Отже, результати дослідження за допомогою бенчмаркінгу, свідчать про те, що наше підприємство ГК «Спартак» поступається за усіма показниками основному конкуренту ГК «Морьяк», але ми пропонуємо можливість усунення цих проблем задля ефективного розвитку досліджуваного підприємства.

Література:

1. Никулина Н.Н. Бенчмаркетинг - основа анализа и управленческого учета в страховом маркетинге/ Н.Н. Никулина, Е.Д. Тарасова // Страховые организации: бухгалтерский учет и налогообложение", 2009, № 1. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.lawmix.ru/bux/34610>
2. Березин И. Бенчмаркинг / И. Березин // Практический маркетинг (Чебоксары), 2005, №7. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.marketologi.ru/publikatsii/stati/promyshlennyjj-shpionazh-konkurentnaja-razvedka-bench-marketing-i-etika-tsivilizovannogo-biznesa/>

3.Чернышова С.В. Бенчмаркинг – трансформация смысла / С. В.Чернышова, А.И.Воронько, Д. О.Камышный // Экономические науки / Маркетинг и менеджмент. [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://www.rusnauka.com/28_OINXXI_2010/Economics/72098.doc.htm

Ліна Костакова
старший викладач
Діана Кошкіна
студент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ ЕФЕКТИВНОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

На всіх етапах розвитку суспільства завжди поставало питання, щодо мотивації та стимулювання праці робітників. Управління мотивацією персоналу – є одним з найбільш важливих завдань сучасних керівників. Відсутність методологічних та методичних підходів до формування мотивів, спрямованих на стимулювання персоналу підприємств призводить до зниження високопродуктивної праці в ринкових умовах.

Мотивація праці — це одна з найважливіших функцій менеджменту, що являє собою стимул групи працівників, до діяльності щодо досягнення цілей підприємства через задоволеній їх власних потреб. Головні важелі мотивації — стимули і мотиви. Під стимулом розуміється матеріальна винагорода певної форми, наприклад заробітна плата. На відміну від стимулу, мотив є внутрішньою спонукальною силою: бажання, потяг, орієнтація, внутрішні цільові установи [1].

Різноманітні аспекти поняття мотивації праці розглядало чимало науковців, серед них О.А.Бугуцький, Т.О. Гуренко, О.Г.Романовський, С.М.Судомир та інші [2, 3, 4].

Доречно буде розглянути досвід провідних країн з розвинутою економікою щодо впровадження різноманітних систем та моделей стимулювання праці. На рис. 1 представлено шведську модель щодо стимулювання праці персоналу.

Отже особливістю шведської моделі мотивації праці є потужна соціальна політика, яка спрямована на скорочення соціальної нерівності за рахунок перерозподілу національного доходу на користь менш забезпечених верст населення.

В основі системи мотивації праці у Сполучених Штатах лежить оплата праці. Найбільшого поширення набули різні модифікації погодинної оплати з нормованими завданнями, доповнені численними формами преміювання.



Рисунок 1 – Шведська модель стимулювання праці [5]

Для прикладу розглянемо головні чинники мотивації праці робітників, які притаманні американській моделі (рис.2).

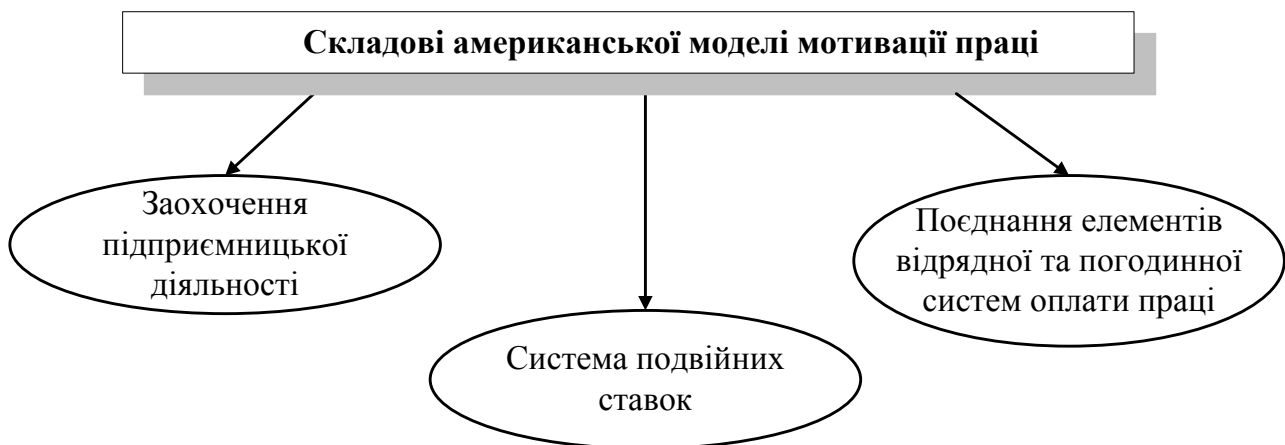


Рисунок 2 – Американська модель стимулювання праці [5]

Аналізуючи досвід вищезазначених країн можемо бачити, що головним чинником стимулювання до праці є різноманітні форми підвищення доходу працівників, проте, цей чинник не можна вважати головним.

Щодо України, то мотивація праці робітників характеризується підвищенням заробітної плати, виплатою премій, заохочень, різноманітних надбавок. Тобто ширше використовується матеріальний аспект. В цьому сенсі наша система нагадує американську. Але на нашу думку, першорядним завданням роботодавців має стати побудова концепції за якою система мотивації праці буде будувалась не тільки на матеріальних стимулах, а й на інших важелях, що спонукатимуть персонал підприємства до високопродуктивної праці. Така політика сприятиме на мікро рівні - зростанню прибутковості суб'єктів господарювання, а на макро рівні – зростанню економічних та соціальних показників країни.

На практиці можна це застосовувати у вигляді надання на підприємствах інженерам дозволу користуватися запасними деталями, це сприятиме розвитку творчої думки, надання працівникам вільного робочого дня серед тижня за виконану норму напередодні. Також необхідно посилювати взаємодію усіх членів трудового колективу. Цікавим може стати рішення про створення на підприємствах «банку ідей» у формі файлу, папки, або скриньки на стіні в яку кожен працівник компанії може заносити свої пропозиції щодо актуальних завдань підприємства та обговорювати пропозиції з усім колективом. Це стимулюватиме працівників до створення нових ідей. Також можна виробити у підлеглих культуру взаємного визнання заслуг, розробивши програму заохочень, яка буде передбачати нагородження працівників за результатами опитування їхніх колег. Коли співробітники почнуть визнавати і нагороджувати один одного за успіхи, рівень їх мотивації значно підвищиться.

Підсумовуючи вищезазначене можемо зазначити, що мотивація праці є вагомим фактором в управлінні персоналом підприємства. Власники підприємства мають бути максимально обізнані та проінформовані, щодо можливих методів застосування мотивації праці і приймати ефективні рішення, пов'язані з адаптацією підприємства для подальшого застосування нових підходів до мотивування праці персоналу.

Література:

1. Навчальні матеріали онлайн (pidruchniki.website) © 2010 - 2017 / дисципліни / Економіка / Мотивація і оплата праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/13930518/ekonomika/motivatsiya_oplata_pratsi, вільний.
2. Бугуцький О.А. Фактори розвитку мотивації праці / О.А. Бугуцький // Економіка АПК. – № 7. – 1997. – С. 33.
3. Романовський О. Г. Підготовка майбутніх інженерів до управлінської діяльності: монографія / О. Г. Романовський – Харків : Основа, 2001. – С. 312.
4. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. - С. 212.
5. Козаченко Ганна. MilkUA.info. Зарубіжний досвід мотивації праці [Електронний ресурс] / Ганна Козаченко // Головна/управління та економіка. – 03.09.2015 – Режим доступу:<http://www.milkua.info/uk/post/zarubiznij-dosvid-motivatsii-praci>, вільний.

Олена Корнілова

к.е.н, доцент

Юлія Колбасова

студент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА КРАЇНИ ЯК ЗАПОРУКА ЇЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ

Розвиток сільського господарства забезпечує продукцією ряд галузей національного господарства, серед яких: тваринництво, птахівництво, харчова промисловість, торгівля і ресторанне господарство. Україна має потужний потенціал для розвитку сільського господарства. Вона володіє сприятливими кліматичними умовами, плодючими земельними площами.

Аграрний сектор є важливою стратегічною галуззю української національної економіки, яка забезпечує продовольчу безпеку та продовольчу незалежність нашої держави, дає значній частині населення, що мешкає в сільській місцевості, робочі місця. Він формує 16-17% валового внутрішнього продукту [1]. В таблиці 1 представлено аналіз використання посівних площ в Україні у 2015-2016 рр.

Таблиця 1 – Аналіз використання посівних площ в Україні у 2015-2016рр. [2]

Показники	Посівна площа, тис.га		Відхилення		Структура площі, посівів, %	
			у сумі	у відсотках	2016 р.	2015р.
	2016 р.	2015р.	+,-	%		
Посівна площа – всього	26775,6	26901,8	-126,2	99,5	100,0	100,0
Зернові і зернобобові культури	14349,5	14738,4	-388,9	97,4	53,6	54,7
Технічні культури	8656,0	8350,3	305,7	103,7	32,3	31,1
Картопля та овоче- баштанні культури	1834,1	1822,9	11,2	100,6	6,9	6,8
картопля	1311,1	1291,2	19,9	101,5	4,9	4,8
овочі відкритого ґрунту	439,4	440,4	-1,0	99,8	1,6	1,6
Кормові культури – всього	1936,0	1990,2	-54,2	97,3	7,2	7,4

Дані таблиці свідчать про те, що посівна площа під зернові і зернобобові і кормові культури зменшилася в середньому на 2,5 %, а посівна площа під технічні культури навпаки збільшилася на 3,7 %. В структурі посівів найбільшу частку займають зернові і зернобобові культури – 53,6 % у 2015 році, та 54,7% у 2016 році. Найменшу частку у загальній площі мають овочі відкритого ґрунту – 1,6%. В цілому, динаміку виробництва сільськогосподарської продукції в Україні можна вважати позитивною (рисунок 1).



Рисунок 1- Динаміка виробництва сільськогосподарської продукції в Україні протягом 2010-2016 рр.[2]

Проблемним питанням в Україні, на сьогодні, є формування ринку землі та його інфраструктури. Насправді, від вирішення цього питання безпосередньо залежить розвиток конкурентоспроможного фермерства та рівень фінансової та продовольчої безпеки сільськогосподарських підприємств. На сьогодні в Україні спостерігається тенденція до зменшення кількості фермерств, основною причиною чого є відсутність стартового капіталу, на основі якого можна було б побудувати ефективно функціонуюче виробництво [3]. Цю проблему можна усунути шляхом надання підприємцям вигідних кредитів.

Значну роль у підвищенні ефективності сільськогосподарських підприємств і продовольчої безпеки грають впровадження інновацій у сільськогосподарське виробництво. Серед напрямків розвитку слід визначити наступні: розвиток органічного виробництва сільськогосподарських культур та кормов; створення новітніх, більш врожайних сортів; закупівля високопродуктивної техніки.

Література:

1. Лузан Ю. Я. Напрями розвитку сільськогосподарського виробництва і соціальної сфери села / Лузан Ю. Я. // Економіка АПК. – 2009.- №7. – С. 3-12.
2. Продукція сільського господарства у постійних цінах : статистичний бюлетень Державної служби статистики України, 2017.- [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Саблук П. Т. Аграрна реформа в Україні (здобутки, проблеми і шляхи їх вирішення) / П. Т. Саблук, В. Я. Месель-Веселяк, М. М. Федоров // Економіка АПК. – 2009. - №12. – С. 3-13.

Валентин Кудінов

д.т.н., професор

Катерина Прокопенко, Юлія Тараш

магістранти

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Комплексним критерієм сталого розвитку кожного підприємства в ринкових умовах господарювання є зростання його вартості, оскільки вона відображає сукупну характеристику фінансових показників діяльності підприємства та забезпечує інтереси різних учасників ринкових відносин. Тому вартісна оцінка підприємства повинна стати невід'ємним інструментом управління власністю.

Зосередження на пошуку можливостей ефективного функціонування підприємства зумовлює необхідність зміни парадигми процесу оцінювання вартості підприємства – від аналітико-статистичного до пошуково-прогностичного, спрямованого на формування якісної системи інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері вибору альтернатив фінансових прогнозів розвитку підприємства.

Особливого значення набуває використання процедур оцінки вартості вітчизняних підприємств. На сучасному етапі розвитку більшості українських підприємств різних видів економічної діяльності властиві такі тенденції у відтворенні капіталу, як збитковість, дефіцит власних фінансових ресурсів, низький рівень ефективності й оборотності капіталу, висока кредиторська заборгованість. Це потребує комплексного підходу як до оцінки вартості підприємства, так і до визначення умов її зростання.

Дослідженню питань економічного оцінювання підприємств приділяється значна увага в наукових працях багатьох зарубіжних і вітчизняних економістів, таких як Бішоп Д., Валдайцев С., Грязнова А., Еванс Ф., Євтух О., Єгерев І., Кизим М., Коупленд Т., Круш П., Мендрул О., Момот Т., Пешеро Б., Сіміонова Н., Ферріс К., Хаустова В., Царьов В., Щербаков М. та ін. Але, незважаючи на різноплановість і глибину проведених досліджень, існує подальша потреба в удосконаленні підходів до оцінки вартості підприємства в контексті векторів її зростання.

Авторами запропоновано наступний алгоритм діагностики резервів зростання вартості:

1. Встановлення мети дослідження (діагностування сили впливу факторів зростання вартості підприємства, які придатні і не придатні для управління, тобто контрольовані (внутрішні фактори: потенціалу і капіталу підприємства) і неконтрольовані (ринкові)).

При цьому виходимо зі ствердження, що модель ринкової вартості підприємства має наступний вид:

$$Z = \alpha_{py} \cdot S_p + \alpha_x \cdot S_x.$$

де Z - ринкова вартість підприємства (функціональний показник);

S_p - значення факторних показників внутрішнього потенціалу і капіталу підприємства;

S_x - значення факторних показників ринкового середовища;

a_i – коефіцієнти регресії, які характеризують рівень впливу кожного фактору на результативний показник в абсолютному вимірі.

2. Визначення показників, які впливають на ринкову вартість підприємства та їх інформаційне забезпечення.

3. Структурний аналіз впливу факторів на ринкову вартість підприємства за рівнем впливу вихідних компонент на функціональний показник.

4. Вибір ключових факторів ринкової вартості підприємства за коефіцієнтами еластичності (визнання суттєвості зв'язків).

5. Побудова прогнозної моделі ринкової вартості підприємства при змінних внутрішніх і зовнішніх умовах функціонування підприємства.

6. Визначення прогнозованої сили впливу окремих факторів на використання потенціалу підприємства.

7. Узагальнення резервів зростання вартості підприємства.

Практична перевірка даного методичного підходу на матеріалах діяльності ТОВ «Шаніс» (інжинірингові послуги) з використанням апарату кореляційно-регресійного аналізу показала, що частка впливу окремих груп факторів на вартість даного підприємства наступна: ринкових чинників - 0,482; капіталу - 0,152; потенціалу підприємства - 0,366.

Серед ринкових факторів найбільше впливають фактори: галузеві нововведення (0,262); макроекономічне середовище (0,2); інтенсивність конкуренції (0,196). Серед видів капіталу найбільше впливає інтелектуальний (0,565), де вагомим є вплив капіталу знань персоналу (0,326). Вплив складових потенціалу підприємства на ринкову вартість є таким: виробничо-фінансові можливості (0,431), інтелектуальні можливості (0,406), трудові можливості (0,163).

Прогнозування факторів розвитку досліджуваного підприємства показало, що резервами зростання його вартості у майбутньому є:

- впровадження інноваційних технологій (дає 19,46% збільшення рівня використання потенціалу);

- підвищення рівня ефективності використання персоналу (8%);

- підвищення рівня автоматизації діяльності (15,45%);

- підвищення рівня творчої активності працівників (11,94%);

- підвищення коефіцієнту використання основних засобів (10,58%);

- підвищення коефіцієнту забезпечення власними оборотними активами (10,59%);

- збільшення індексу наукоємкості (7,11%);

- підвищення коефіцієнту оновлення основних засобів (4,49%);

- підвищення рівня освоєння сучасних концепцій управління (3,47%).

ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Будь-яка підприємницька діяльність завжди пов'язана з ризиком. Непередбачуваність господарської діяльності призводить до багатьох небажаних наслідків: від незначних матеріальних збитків до повного банкрутства. Тому особливу актуальність набуває проблема забезпечення економічної безпеки підприємства, адже правильне діагностування проблем економічної стійкості, систематизація загроз, ризиків є головним завданням для стабільного функціонування організації

На жаль, підприємства не надають належної уваги цьому питанню. За змістом ця проблема передбачає систему заходів, що забезпечують конкурентоспроможність і економічну стійкість підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівників. Таким чином, економічна безпека підприємства - це такий стан виробничо-економічного потенціалу і підприємницьких можливостей, за якого гарантується оптимальне їхнє використання для економічно стійкого їх функціонування на основі інноваційно-інвестиційної моделі розвитку в умовах нестабільного ринкового середовища.

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його економічно стійке функціонування тепер і високий потенціал розвитку в майбутньому.

Враховуючи спектр можливих загроз економічної безпеки організації, захисту підлягають всі види ресурсів, що залучаються для досягнення економічної і соціальної мети організації. Виділяють такі напрями:

- фізичну безпеку об'єктів підприємницької діяльності: будівель, споруд, машин, механізмів, товарних запасів, сировини, фінансових ресурсів;
- юридичну безпеку, під якою розуміється виявлення неправомірних дій з боку суб'єктів господарювання, компетентне оформлення порядку і умов здійснення діяльності;
- інформаційну безпеку, захист об'єктів інтелектуальної власності та інших нематеріальних активів, інформаційних мереж, ресурсів;
- безпеку персоналу, техніку безпеки, особисту безпеку підприємця, безпеку ділових відносин.

Для того, щоб підвищити рівень економічної безпеки підприємств та держави в цілому, необхідно враховувати міжнародний досвід у цій сфері. Виходячи з цього доцільно, запропонувати такі шляхи покращення економічної безпеки підприємств: використання методів діагностування економічної безпеки, таких як індикаторний, ресурсно-функціональний та метод, заснований на порівнянні величини інвестицій у підприємство. Розробкою методів діагностики економічної безпеки займаються такі вітчизняні вчені, як

Судакова О.І., Савчук В.П., Закорко В.П., Сербинський Б.Ю.; підприємства малого та середнього бізнесу досить часто зустрічаються з проблемою незаконних дій з боку великих підприємств та підприємств-монополістів, тому державі потрібно законодавчо закріплювати механізми реалізації прав підприємств у разі дискримінаційних дій щодо них; також для зниження рівня монополізму, посилення рівня контролю та «прозорості» у регуляторній сфері у більшості розвинених країн забезпечено участь громадських та асоціативних підприємницьких організацій у прийнятті рішень адміністративних органів влади визнанням на регіональному рівні принципів реалізації викладених функцій, прирівнення прав та відповідальності представників бізнес-асоціацій.

Отже, забезпечення економічної безпеки підприємства є досить важливою проблемою, дослідження якої дозволить зробити значний крок щодо підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та держави взагалом. Потрібно враховувати міжнародний досвід у питаннях економічної безпеки, що дозволить значно вдосконалити традиційні механізми державного сприяння розвитку підприємництва і сприяти зміцненню економічної безпеки суб'єктів підприємництва, їх можливостей щодо доступу до зовнішніх ринків.

Література:

1. Бендиков М. Экономическая безопасность промышленного предприятия (организационно-методический аспект) // Консультант директора. - 2010. - №2. - с. 7-13

2. Євдокімов Ф.І. Узагальнююча оцінка фінансової складової рівня економічної безпеки підприємства / Ф.І. Євдокімов, О.В. Мізіна, О.О. Бородіна // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 46. - Донецьк, ДонНТУ, 2014. - 216 с.

3. Ковалёв Д. Экономическая безопасность предприятия / Д. Ковалёв, Т. Сухорукова // Экономика Украины. - 2011. - №10. - С.48-52.

4. Мунтіян В.І. Економічна безпека України: підруч. - КВІСТ. - 2010. - 457с.

Олександра Макєєва

студент

науковий керівник **Лохман Н.В.**, к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ЗАСТОСУВАННЯ ABC- АНАЛІЗУ ТА XYZ – АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «АВДІВСЬКИЙ КОКСОХІМІЧНИЙ ЗАВОД»

На сучасному етапі розвитку конкурентних відносин, коли підприємства застосовують сучасні технології, економічне обладнання, більш удосконалену організацію управління, отримати максимальний прибуток стало

проблематично. Тому управління витратами – найважливіший інструмент досягнення підприємством високого економічного результату.

Основна проблема управління витратами полягає не тільки у визначенні суми витрат, а ще і у їх оптимізації та впливу на їх величину та структуру, тому, ми вважаємо, що для покращення ринкової позиції підприємству слід здійснювати контроль та застосовувати різноманітні методи оцінки витрат.

ABC - аналіз - це метод, який групує чи розподіляє за певними критеріями існуючу сукупність (виробів, клієнтів, країн, постачальників, співробітників тощо). Інакше кажучи, ABC – аналіз - це інструмент для визначення частки певних груп у сукупності. Сукупність у своїй структурі й завдяки цьому групуванню стає осяжною і прозорою [1 , с.292].

XYZ – аналіз дозволяє провести класифікацію тих же витрат на основі заздалегідь проведеного ABC – аналізу, в залежності від характеру споживання і точності прогнозування [2 , с.98].

Таблиця 1 – Вихідні дані операційних витрат ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод» для проведення ABC – XYZ – аналізу

Елемент операційних витрат	Сума, тис. грн.	Питома вага, %
Матеріальні затрати	8056221	71,5
Амортизація	546739	19,8
Інші операційні витрати	2254104	5
Витрати на оплату праці	303984	2,7
Відрахування на соціальні заходи	100910	1
Разом	11261958	100

Таблиця 2 - Результати застосування ABC – аналізу операційних витрат ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод»

Операційні витрати	A	B	C
Матеріальні витрати	x		
Амортизація		x	
Інші операційні витрати		x	
Витрати на оплату праці			x
Відрахування на соціальні заходи			x

Дані таблиці 2 свідчать про те, що до витрат групи А входять матеріальні витрати (71,5%), до витрат групи В – амортизація (5%) та інші операційні витрати (19,8%), до витрат групи С – витрати на оплату праці (2,7%) та відрахування на соціальні заходи (1%).

Таблиця 3 - Результати застосування XYZ – аналізу операційних витрат ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод»

Операційні витрати	X	Y	Z
Матеріальні витрати			x
Амортизація	x		
Інші операційні витрати			x
Витрати на оплату праці		x	
Відрахування на соціальні заходи		x	

З даних таблиці 3 слідує те, що до витрат з високою точністю прогнозу відноситься амортизація, до витрат з середньою точністю прогнозу – витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи, до витрат з невисокою точністю прогнозу – матеріальні витрати та інші операційні витрати.

Шляхом зведення результатів ABC – XYZ – аналізу, отримуємо 9 груп витрат, для кожної з яких необхідно розробити свої техніки управління.

Таблиця 4 – Зведені результати ABC – XYZ – аналізу операційних витрат ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод»

	X	Y	Z
A			матеріальні витрати
B	амортизація		інші операційні витрати
C		витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи	

За результатами аналізу таблиці 4 можна сказати, що:

- найбільш важливими являються матеріальні витрати, вони потребують постійного контролю та обліку відхилень від планового рівня, з'ясування причин відхилень та їх оперативного усунення;
- амортизація також потребує уваги, але не настільки регулярної;
- інші операційні витрати, витрати на оплату праці та відрахування на соціальні заходи – моніторинг даних витрат не потрібно здійснювати постійно, так як це буде економічно недоцільно; достатньо просто вести облік по результатам звітного періоду.

Таким чином, впровадження ABC- та XYZ- аналізу на ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод» має сприяти поліпшенню ефективності управління витратами.

Література:

1. Репіч Т. А. ABC – аналіз як інструмент упорядкування асортименту / Т. А. Репіч // Наукові праці НУХТ. – 2005. - №17. – С. 292-294.
2. Баранцева С.М. Використання ABC- та XYZ-матриці при прийнятті господарських рішень в управлінні витратами виробничого підприємства / С. М. Баранцева, Ю. М. Доценко // Торгівля, комерція, підприємництво. - 2012. - Вип. 14. - С. 95-100.

Валерія Москова

студентка

науковий керівник **Кучер Ю.Є.**

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В СТРУКТУРІ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНИХ УМОВАХ

Сучасні вітчизняні реалії, в яких існує громадянське суспільство України, мають складний нестабільний характер, що обумовлюється постійними трансформаційними процесами в країні, які в свою чергу потребують грамотного керування з боку державної влади. Постійні перетворення в економічній, соціальній, політичній, правовій та ін. сферах існування суспільства як такі, а до того ж неефективне їх проведення з боку влади, збільшують напругу та невдоволення серед усіх верств населення.

Шлях країни до переведення всіх державних процесів на якісно новий рівень, зумовлений бажанням її входження до європейського політичного простору як рівноправного партнера, робить особливо актуальною проблему ефективного управління змінами в цілому, а також їх організаційним процесом, на державному рівні.

В загальному визначенні поняття «управління змінами» можна трактувати як цілеспрямований вплив суб'єкта управління на пристосування певної системи та існуючих у ній процесів до змін внутрішнього та зовнішнього середовища, які в свою чергу можуть мати як добровільний характер (зміни ініціюються суб'єктами системи), так і примусовий (зміни диктуються об'єктивними причинами, які не залежать від суб'єктів системи).

Що стосується державного апарату, то необхідно зазначити, що він як суб'єкт управління має найбільш складний об'єкт управління – громадянське суспільство. Тому управління змінами в контексті держави являє собою більш складний процес і їх впровадження, і адаптації до них, і, що дуже важливо, процес зниження опору змінам, що впроваджуються. Складність управління змінами в державі потребує такого рівня організації цього процесу, за якого б створений механізм сприяв збільшенню функціональності механізму державного управління і створював структурно несуперечливу систему.

Структуру механізму державного управління складають цільовий, нормативно-правовий, організаційний, економічний та інформаційний компоненти, сукупність яких віддзеркалює всі істотні аспекти функціонування системи державного управління: виконання функцій (організаційний), дотримання цілеспрямованості (цільовий та нормативно-правовий), забезпечення ефективності (економічний) та можливості функціонування (інформаційний). Разом з тим структурна схема передбачає наявність входу - цілі (ідеал, до якого прагнуть) та результат (отримані наслідки діяльності), послідовність переходу та наявність науково-методичного, інформаційно-

аналітичного забезпечення (яким чином треба організувати діяльність, аби вона була ефективною) [1].

Усі перетворення у політиці держави (соціальної, економічної, правовій і т.д.) несуть за собою ті чи інші зміни у механізмі державного управління. Кожний раз, коли постає необхідність перетворень у будь-якому з аспектів структури механізму державного управління, одразу повинен розроблятися механізм управління змінами, що плануються впроваджуватися. Структура механізму управління змінами має чотири складові: організаційну (впорядкованість повноважень, відповідальності і задач), ресурсно-компетеційну (необхідність певних ресурсів та фахівців), соціально-психологічну (існуючий морально-психологічний клімат в соціумі) та управлінську (виявлення прийомів щодо здійснення змін). Така структура може в рівній мірі відповідати проведенню змін як в організації, так і в державі, проте особливу увагу в загальнодержавному контексті слід приділяти соціально-психологічному аспекту, адже йде мова про узгодженість дій держави з інтересами громадян.

Через те, що державне управління має складний об'єкт управління, на який впливають всі зміни, що проводяться в державі, воно повинно базуватися на глибинному розумінні процесів, що відбуваються в середовищі цього об'єкта. Соціально-психологічний аспект механізму реалізації змін особливо важливий через те, що будь-яка зміна зустрічає опір, який в деяких випадках може бути настільки сильним, що його неможливо буде подолати. Вища форма опору змінам в державі може проявитися у формі масштабних мітингів, революції або навіть воєнних дій, що мають руйнівний характер. Тому очевидною постає необхідність стабілізування психологічного клімату в суспільстві шляхом забезпечення прозорості інформації та створення умов, за яких поведінка індивідів природним чином буде відповідати цілям змін.

З точки зору наук про поведінку, опір є природним проявом різних психологічних установок стосовно раціональності, згідно з якими групи та окремі індивіди взаємодіють один з одним. У таких умовах значну увагу треба приділяти аналізу причин опору змінам, а також тактиці впровадження змін [2].

Як приклад методів впровадження нововведень і подолання спротиву можна розглянути концепції американського соціального психолога Курта Левіна (1947 р.). Його базова ідея полягає в тому, що в основі зміни організації знаходяться зміни, перш за все, самих людей. Тому, щоб досягти змін в організації, треба зробити так, щоб ці зміни зрозуміли, прийняли та перетворили у життя всі її члени. Позиція К. Левіна зводиться до наступного: щоб змінити групу людей, її треба провести через три стадії – «розморожування», «зміни» і «заморожування». На стадії «розморожування» відбувається руйнування існуючої системи життєвих орієнтирів і цінностей членів групи. На стадії «зміни» групі треба оволодіти новою системою цінностей і мотивацій, далі групу слід знову «заморозити» уже в новому стані. Трьохкрокова модель К. Левіна на сьогодні залишається найбільш поширеним загальним методом щодо впровадження змін в організації, однак ця концепція

дуже добре підходить і для проведення процесів змін в сфері державного управління, де зміна психологічних установок має особливе значення. Розглядаючи саме управління державними змінами, слід зазначити, що відсутність ідеологічного наповнення веде до змін у сутності управлінських механізмів, які набувають рис фрагментарності та ситуативності, що зменшує ефективність державного управління.

Отже, від ефективності управління змінами залежить ефективність функціонування механізму державного управління і, як наслідок, ефективність політики держави. Реакція суспільства на зміни є по своїй суті мірником ефективності впровадження змін, тож на ще на початку формування механізму реалізації змін треба мінімізувати виникнення опору цим змінам задля досягнення цілей держави.

Література:

1. Приходченко Л. Структура механізму державного управління: взаємозв'язок компонентів та фактори впливу на ефективність / Л. Приходченко // Вісник Національної академії державного управління при Президентові України. - 2009. - Вип. № 2.

2. Дзяна С. Теоретичні засади управління змінами в сучасних умовах. / С. Дзяна, Р. Дзяний // Збірник наукових праць «Ефективність державного управління» – 2013. - Вип. № 34.

Олександра Роженко

к.е.н., ст. викладач

Аліна Наумова

студент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА І ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Підвищення ефективності підприємницької діяльності підприємств є одним із основних питань у період переходу до ринкових відносин. Від вирішення цієї проблеми залежить фінансовий стан підприємства, конкурентоспроможність його продукції на ринку.

Встановлення ринкових умов зумовлює потребу підвищення ефективності діяльності підприємств.

Дослідженням даного питання займалися такі провідні вітчизняні вчені - економісти як Гетьман О.О., Горфінкель В.Я., Швандара В.А., Мазаракі А.А., Савицька Г.В., Мацибора В.І., Стражев В.І., Осипов В.І. та інші.

В економічному змісті під ефективністю розуміється максимально оптимальне використання всіх ресурсів підприємства. Правильно обрана

стратегія виробництва і належні обсяги випуску продукції забезпечують бажаний обсяг реалізації і відповідний фінансовий результат.

Ефективність діяльності підприємства є одним із найважливіших узагальнюючих показників, який характеризує її результативність.

У систему показників ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства (ГФДП) включаються тільки безпосередні показники, які розраховуються загально визнаним методом, тобто як співвідношення результату і затрат [4, с. 96].

Працівники підприємства повинні виконувати завдання не тільки виробничого, а й соціального характеру (підвищення кваліфікаційного та культурного рівня тощо). Тому ефективність підприємства, що визначається відносною чисельністю його працівників, можна вважати соціально-економічним за змістом.

Таким чином, за об'єктивними ознаками треба виділяти три види ефективності ГФДП – соціальну, соціально-економічну, економічну.

Соціальний ефект зводиться до скорочення тривалості робочого тижня, збільшення нових робочих місць і рівня зайнятості людей, покращення умов праці, загальної безпеки життя тощо.

Соціально-економічний ефект базується за умови економічно обгрунтованої побудови систем цін на продукцію, що виробляється, та оплати праці залежно від кінцевих результатів виробництва.

При вимірюванні економічної ефективності конкретні види ефективності можуть розрізнятися не лише за видами результатів (ефектів) діяльності фірми, що отримуються, але й залежно від того, які ресурси (що застосовуються чи споживаються) беруться для розрахунків [3, с. 27 – 28].

Суть проблеми підвищення ефективності виробництва (діяльності) полягає в тому, що на кожен одиницю ресурсів (витрат) – трудових, матеріальних і фінансових – досягається максимально можливе збільшення обсягу виробництва (доходу, прибутку).

Принципами формування системи показників ефективної діяльності підприємств є:

- забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників ефективності діяльності;
- відображення ефективності використання всіх видів застосовуваних ресурсів;
- можливості застосування показників ефективності до управління різними ланками виробництва на підприємстві;
- виконання провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробництва.

Систему показників ефективної діяльності підприємства складено на основі наукових досліджень вченого-економіста Харова П.С. і наведено в таблиці 1 [2, с. 302 – 304].

Таблиця 1 – Система показників ефективної діяльності підприємства

Узагальнюючі показники	Показники ефективності використання		
	праці (персоналу)	виробничих фондів	фінансових коштів
Рівень задоволення потреб ринку	Темпи зростання продуктивності праці	Загальна фондівдача (за обсягом продукції)	Оборотність оборотних коштів
Виробництво чистої продукції на одиницю витрат ресурсів	Частка приросту продукції за рахунок зростання продуктивності праці	Фондовіддача активної частини основних фондів	Рентабельність оборотних коштів
Прибуток на одиницю загальних витрат	Відносне вивільнення працівників	Рентабельність основних фондів	Відносне вивільнення оборотних коштів
Рентабельність виробництва	Коефіцієнт використання корисного фонду робочого часу	Фондомісткість одиниці продукції	Питомі капітальні вкладення (на одиницю приросту потужності або продукції)
Витрати на одиницю товарної продукції	Трудомісткість одиниці продукції	Матеріаломісткість одиниці продукції	Рентабельність інвестицій
Чистка приросту продукції за рахунок інтенсифікації виробництва	Зарплатомісткість одиниці продукції	Коефіцієнт використання найважливіших видів сировини й матеріалів	Строк окупності вкладених інвестицій
Народногосподарський ефект використання одиниці продукції			

Основними шляхами підвищення господарсько-фінансової діяльності підприємства є:

- збільшення загальної структури майна підприємства, яке дасть можливість виміряти, чи достатньо стійке положення підприємства у фінансовому відношенні, щоб безперебійно працювати;

- досягнення оптимального співвідношення власних і позикових коштів. Перевищення перших над другими означає самостійність підприємства і незалежність від зовнішніх джерел.

Одним з основних і найбільш радикальних напрямків фінансового оздоровлення є пошук внутрішніх резервів прибутковості і досягненню беззбиткової роботи за рахунок більш повного використання потужностей підприємства, підвищення якості і конкурентоспроможності продукції, зниження її собівартості, раціонального використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, скорочення витрат і втрат [1, с. 114 – 115].

Таким чином, за допомогою аналізу ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства вивчаються тенденції розвитку, глибоко і системно досліджуються чинники зміни результатів діяльності, обґрунтовуються бізнес-плани і управлінські рішення, здійснюються контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності виробництва, оцінюються результати діяльності підприємства, виробляється економічна стратегія його розвитку.

Література:

1. Гетьман О.О. Економіка підприємства: [навч. посібник] / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал. – К.: Центр навчальної літератури, 2014. – 488 с.
2. Економіка підприємств: Навчальний посібник / Ред. П.С. Харів. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – 500 с.
3. Калина А. В. Економіка підприємства: [навч. посібник] / А. В. Калина. – К.: МАУП, 2012. – 351 с.
4. Осипов В.І. Про системний підхід до вимірювання ефективності господарсько-фінансової діяльності підприємства // Економіка України: науковий журнал, вип. 12. – К.: «Преса України», 2012. – С. 96.

Андрій Соломонов

студент

науковий керівник **Лохман Н.В.** к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

АНАЛІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ

Заробітна плата – це складна багатогранна категорія, яка розглядається як з позиції економіки, так і з позиції соціуму. Рівень заробітної плати визначає соціально-економічну безпеку як окремого індивіду так і країни в цілому.

Розмір і зміни заробітної плати будь-якого регіону є важливим фактором, який характеризує соціальну політику та соціальний клімат у цьому регіоні, це питання є достатньо актуальним для Донецької області.

Середня номінальна заробітна плата одного штатного працівника підприємств, установ, організацій та їх відокремлених підрозділів (з чисельністю зайнятих 10 осіб і більше) Донецької області (без урахування частини зони проведення антитерористичної операції) в січні 2017 року склала 6503 грн. У порівнянні з попереднім місяцем, тобто груднем 2016 року, середній рівень оплати праці зменшився на 8,6%. На величину січної зарплати та її динаміку в порівнянні з попереднім місяцем традиційно вплинуло скорочення одноразових виплат, які, як правило, здійснюються в грудні (винагороди за підсумками роботи за рік, за вислугу років, компенсаційні виплати за невикористану відпустку і т.п.), а також зменшення фонду робочого часу через новорічно-різдвяних свят (в грудні 2016 року одним штатним працівником було відпрацьовано в середньому 146 годин, а в січні 2017 року - 131 годину, або на 10,2% менше).

У порівнянні з січнем 2016 року середня зарплата номінально зросла на 26,5%.

Реальна заробітна плата (з урахуванням зміни цін і сплачених податків) в січні 2017 року в порівнянні з груднем попереднього року зменшилася на 9,9%, а в порівнянні з січнем 2016 року вона зросла на 12,8%.

Січнева зарплата вище середнього показника по Україні (6008 грн) на 8,2%. Як і раніше, регіон посідав друге місце в країні (найвищим рівень оплати праці в січні був в Києві - 9292 грн, найнижчим - у Тернопільській області, де він склав 4641 грн).

За рівнем середньої заробітної плати в січні 2017 року найбільш високооплачуваними серед основних видів економічної діяльності були працівники металургійного комплексу (8767 грн). Понад 8 тис.грн склала в січні зарплата також працівників вугільної промисловості (8364 грн). Більше 7 тис.грн нараховано в січні одному штатному працівнику торгівлі (7685 грн), підприємств з виробництва коксу та продуктів нафтопереробки (7411 грн), фінансової і страхової діяльності (7118 грн). Вище середнього по економіці області показника була в січні зарплата також працівників підприємств з виробництва, постачання та розподілу електроенергії, газу, пари та кондиціонованого повітря (6809 грн). Менше, ніж в середньому по регіону, але більше 6 тис.грн склала середня зарплата працівників сфери державного управління (6274 грн).

Від 5 до 6 тис.грн нараховано в січні працівникам машинобудування (5997 грн), транспорту (5806 грн), будівництва (5742 грн), харчової промисловості (5704 грн), підприємств з виробництва хімічних речовин і хімічної продукції (5168 грн).

Від 4 до 5 тис.грн склав в січні середній рівень оплати праці працівників освіти (4868 грн), охорони здоров'я та надання соціальної допомоги (4541 грн), легкої промисловості (4216 грн), сільського господарства (4049 грн).

Заборгованість по виплаті заробітної плати (включаючи підприємства-банкрути та підприємства, які призупинили діяльність) на 1 лютого 2017 року склала в області (без урахування частини зони проведення антитерористичної операції) 292,7 млн.грн, або 15,3% всіх боргів по її виплаті в Україні (1907,6 млн.грн). Протягом січня борги із зарплати збільшилися на 29,3 млн.грн, або на 11,1%. Заборгованість із зарплати на економічно активних підприємствах області (без урахування частини зони проведення антитерористичної операції) на 1 лютого 2017 року становила 258,5 млн.грн, або 88,3% всіх боргів. Це на 13,2% більше, ніж було на 1 січня 2017 року. У промисловості протягом січня заборгованість перед працівниками економічно активних підприємств збільшилася на 12,9%, склавши на 1 лютого 223,3 млн.грн, або 86,4% боргів економічно активних підприємств усіх видів діяльності [1].

Отже, аналіз показників заробітної плати Донецької області свідчить про позитивну динаміку показників заробітної плати різних галузей економіки регіону, що забезпечує необхідні умови для соціальної рівноваги та формує передумови розвитку регіону.

Література:

1. Статистичний збірник Донецької області. Заробітна плата у січні 2017р. [Електронний ресурс], Облстат. - 2017 – Режим доступу: <http://donetskstat.gov.ua>

Bondarenko Olena

PhD, Donetsk national university of economics and trade
named after Mykhailo Tuhan-Baranowskyi

Janina Elena

PhD, associate professor
Poznanska Wyższa Szkoła Biznesu

ALTERNATIVE APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE STOCK MARKET VOLATILITY

As it known, the level of the stock market development is an important factor in the financial and economic branches of each country, characterizing the degree of transparency for effective investment operations at all levels of the financial system and investors' interest. Improvement of the processes of investment decisions in the stock markets in unstable conditions allows to use modern monitoring systems based on the basis of various economic and mathematical methods and models. Analysis of the literature shows that the most popular methods of study of the stock markets variability are using autoregressive conditional heteroskedasticity models [1, 2], which have some shortcomings, to get rid of which is possible with using of analytical models, including splines. Regarding the involvement of analytical methods for economic and mathematical modeling of the stock markets dynamics, today this aspect is considered insufficient and needs further research. Thus acquires the relevance economic task of analysis of the stock markets dynamics variability through a set of structural and analytical models, and also improvement of decision-making processes by the Ukraine's stock market subjects through the applying of the relevant monitoring system.

For the qualitative analysis of the volatility of the stock market there was made a detailed study of input data, approaches, methods and models used its subjects during financial transactions. Based studied aspects of modeling the dynamics of stock markets performed structuring of the process as a sequence of stages and classification methods of collection, evaluation and processing of incoming information. This process is depicted as a structural analysis model volatility in stock markets. This study made it possible to determine the possibility, necessity and rationality of alternative methods of modeling the volatility of stock markets as such, endowed with the properties of non-stationary time series.

The study found that the variability of the dynamics of stock markets in econometric practice adopted describe using models of conditional heteroscedasticity belonging to the class of structural models and include autoregressive component. These models are inherent drawbacks, including buckling model with increasing degrees of difficulty. Analytical models, including splines, devoid of these shortcomings and is much more convenient to use. But they require repeated experimental implementation to obtain adequate results, get rid of what enables optimization of the network nodes spline. Prerequisite alternative method of evaluation of relative volatility is the fact that structural and analytical models differ

only in the form of reflection of the original signal, but basically it is the same dynamic process. Given the characteristics of the processes occurring in the stock markets, we can not ignore the fact that they are based on information inherent in the history of the series. Therefore, it is reasonable combination of structural and analytical models and the creation of a fundamentally new approach to modeling the volatility of stock markets.

During the research there were developed procedures of modeling of unsteady processes allowing for the input data series that consistently describe the process of constructing spline-zero models, and third-order autoregression-spline functions. Revealed that GARCH-models show poorer results compared with splines. It also established that in the real world stock market generally can not neglected part autoregression model estimation of volatility. Therefore, the model «AR-spline», combining ingredients and advantages discussed modeling techniques.

The study Modeling the volatility of stock markets around the world and Ukraine as an indicator of the changing dynamics based on research and developed models. The result revealed that «AR-spline» model simulation shows better results compared to others in the applied and can be used in practice as a function of extrapolation analysts, managers and stock traders.

Comparative analysis of simulation results revealed that using splines to consider parameters such as the number and location of units spline. Depending on the purpose of modeling and prediction horizon can choose different types of spline functions and the number of nodes interpolation procedure while conducting network optimization spline nodes, allowing to increase the adequacy of models and the quality of forecasts [3].

Based on analysis and forecasting tools volatility in stock markets created a monitoring system which was developed as part of the procedure for data analysis, diagnosis and prognosis; describes the architecture of the established system; detailed information analysis and software; and developed a conceptual model created a system that reflects the logic of the system. Also completed the practical implementation of the monitoring system based on banking organizations.

Literature:

1. Tsay R.S. Analysis of Financial Time Series / R.S. Tsay. – New York: John Wiley & Sons, Inc., 2002. — 455 p.
2. Engle R.F. Dynamic conditional correlation – a simple class of multivariate GARCH models / R.F. Engle // Journal of business and Economic statistics – 2002. – № 20. – P. 339–350.
3. Mejerling E. A Chronology of Interpolation: From Ancient Astronomy to Modern Signal and Image Processing / E. Mejerling // Proc. of the IEEE. – 2002. – V. 90, № 3. – P. 329–342.

Сергей Иванов

д.е.н., научный директор

Вячеслав Ляшенко

д.е.н., ученый секретарь

Международный центр исследования социально-экономических проблем
модернизации и развития кооперации, г.Днепр

Алёна Ляшенко

аспирант Института экономики промышленности НАН Украины, г. Киев

РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И СОВРЕМЕННОЕ ПРОМЫШЛЕННОЕ РАЗВИТИЕ

Нами предлагается новая парадигма промышленного развития (рис.1).

Круг современных исследований, связанных с промышленным развитием и реиндустриализацией достаточно широк. Термин «реиндустриализация» впервые в западной литературе начал использоваться в 1986 г. наряду с термином «деиндустриализация». Актуальность этого направления исследований в развитых странах обусловлена необходимостью восстановления промышленного потенциала, во многом утраченного ими в 80-90-х годах двадцатого века в результате использования модели «новой экономики» [2, с. 4].

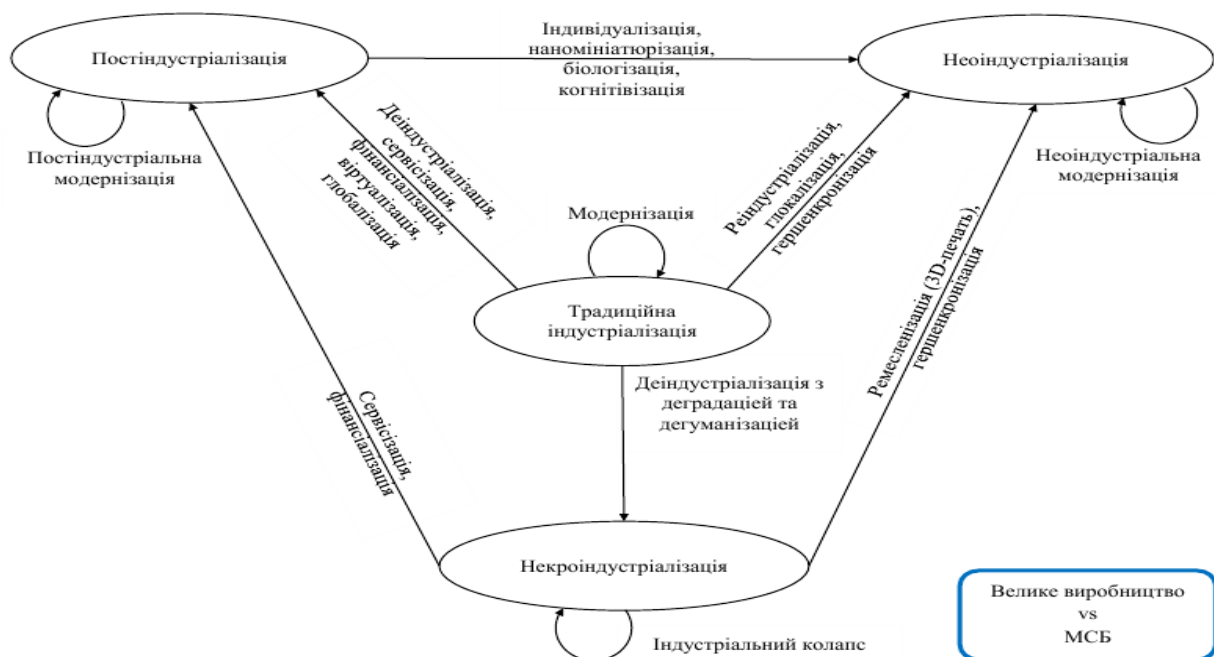


Рисунок 1 - Современная парадигма индустриального развития [1, с.27]

О необходимости реиндустриализации говорят ученые и политики самого высокого уровня в США и европейских странах. Реиндустриализация – в современной литературе термин многоплановый и в зависимости от контекста носит различный смысл. Например, реиндустриализация – переход от раннеиндустриальной и индустриальной базы производства к его новым технико-технологическим основаниям, переход производства на более прогрессивный путь

развития (прогрессивные «высокие» технологии, информатика, биотехнологии, новые материалы и источники энергии) [3]. Реиндустриализация – как путь выхода из рецессии и как база новой модели экономического роста. Это мировой тренд. Процесс реиндустриализации начался, например, в США раньше, чем в России, и сейчас нужно догонять США не в переходе к «постиндустриальному» обществу, а в развертывании новой индустриализации. Мировой экономический кризис продемонстрировал необходимость существования мощной конкурентоспособной производственной базы. Так, в европейских странах наблюдается постоянное уменьшение доли промышленности в структуре ВВП. Актуальные данные показывают, что экономики развитых стран, развиваясь в рамках постиндустриальной парадигмы, начинают испытывать проблемы, вызванные сжатием промышленного сектора. В среднем в мире во второй половине XX в. доля промышленности в ВВП сократилась с 40 до менее чем 30%, а доля занятых в промышленности также снизилась почти до 20%. «Деиндустриализация», в первую очередь, затронула экономически развитые страны и старые отрасли, такие как металлургия, текстильная промышленность [2, с.5].

В странах с переходной экономикой, экспортно-сырьевая модель развития не позволила в значительной мере проявиться тенденциям, характерным для постиндустриального общества, однако подобные тенденции также наблюдались. За время реформирования промышленности были потеряны целые отрасли, значительно сократились объемы промышленного производства. Гипертрофированное развитие сектора товаров внутренней торговли, преобладание энергозатратных низкотехнологических отраслей в промышленности и экспорте стали значительными препятствиями для устойчивого экономического роста, что значительно повысило чувствительность к внутренним и внешним макроэкономическим шокам. Однако, деиндустриализация в странах с переходной экономикой явилась следствием низкой инновационной активности предприятий, отсутствием институциональной среды для развития инновационного предпринимательства в промышленном секторе и низкого уровня конкурентоспособности промышленной продукции на мировом рынке.

В развитых странах «деиндустриализация» была вызвана мотивом получения максимально возможной прибыли за счет снижения затрат на оплату труда. Компании получили прибыль благодаря аутсорсингу и перемещению производственных мощностей в другие страны. Расширение рынка вызвало рост спроса на новые технологии и средства производства. Негативные тенденции в экономике развитых стран были вызваны стратегиями фирм, ориентированными на получение прибыли в краткосрочном периоде. При этом наблюдалось снижение инвестиций в инновационное развитие даже тех отраслей, которые имели мощный потенциал в долгосрочном периоде. Следует отметить, что в развитых странах структурные изменения в сфере промышленности (рост сектора услуг и рост безработицы) стали результатом предшествующего развития. В странах с переходной экономикой отсутствовала промышленная база, способная потреблять знания и создавать на их основе инновации. В связи с этим было затруднено развитие высокотехнологичного сектора экономики. Цикличность экономики также сыграла значительную роль в процессе разрушения индустриальной базы. Ослабление производственного сектора углубило

социально-экономические последствия кризиса. Поэтому назрела необходимость смены существующей парадигмы. Многие ученые отмечают, что развитие инноваций является перспективным путем развития, однако не дает возможности компенсировать потери от снижения уровня промышленного производства и связанного с ним роста безработицы. Поэтому главной целью реиндустриализации является создание мощной производственной базы, способной обеспечить долгосрочное устойчивое развитие экономики, т.е. новая индустриализация не преследует цель производства инноваций ради инноваций, она нацелена на производство инноваций ради создания мощной индустриальной базы, способной наилучшим образом удовлетворить общественные потребности, не исключая развитие традиционных и низкотехнологичных отраслей промышленности. Исследуя понятие процесса реиндустриализации, необходимо рассмотреть исходные условия и предпосылки для дальнейшего научно-технического развития и исходя из этого формулировать цели реиндустриализации для конкретного государства, учитывая также его институциональную составляющую. Принимая во внимание масштабные потери объемов промышленного производства, национальная концепция неоиндустриального развития должна базироваться на идее комплексного промышленного возрождения. Речь идет о возврате промышленному сектору ведущей роли в обеспечении роста и эффективности национальной экономики в новых условиях глобального хозяйствования и глобальной конкуренции. Для экономик сырьевого типа с развитой индустриальной базой кроме приоритета перехода к высокотехнологичным производствам актуальным вопросом является создание необходимых институтов развития. При этом не предполагается снижение роли сектора услуг, а скорее переориентация его на сферу промышленности, что также несет инновационный характер. В этих условиях основным вопросом государственного регулирования становится поиск приоритетных направлений развития промышленности, что является рискованным, но необходимым шагом с точки зрения дальнейшего развития. При этом необходимо ориентироваться на развитие отраслей, способных принести мультипликативный эффект для всей экономики.

Литература:

1. Ляшенко В.І., Котов Є.В. Україна ХХІ: неоіндустріальна держава або «крах проекту»? : моногр. / В.І.Ляшенко, Є.В.Котов / НАН України, Ін-т економіки пром-сти. – Полтава, 2015. – 196 с.

2. Коровин Г.Б. Теоретические аспекты новой индустриализации России [Электронный Ресурс] / Г.Б. Коровин // Современные исследования социальных проблем (электронный научный журнал). – 2014. – №6 (38) – Режим доступа к журн.: <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-aspekty-novoy-industrializatsii-rossii>

3. Кулаев А.П. Методологические и методические аспекты разработки программы реиндустриализации экономики субъекта федерации / А.П. Кулаев // Проблемы инновационного управления экономикой регионов Сибири: сборник научных трудов Института экономики и организации промышленного производства СО РАН. Новосибирск. – 2015 г. – С.151–167.

Вікторія Трохимчук

к.е.н., доцент

Надія Пекарська

студентка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МІСЦЕ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ В СФЕРІ ТУРИЗМУ ТА ПОДороЖЕЙ В УКРАЇНІ

Готельне господарство є однією з основних складових туристичної індустрії України. За даними 2011 р., в Україні базу розміщення складала 1420 підприємств готельного господарства на 135,2 тис. місць (юридичні особи) та 2144 суб'єкти підприємницької діяльності (фізичні особи), що надають послуги з розміщення. Позитивна динаміка інвестицій в основний капітал сприяла збільшенню кількості введених в експлуатацію готелів. У 2016 р. за рахунок будівництва 44 нових готелів та реконструкції існуючих введено в експлуатацію 3797 місць, що в 1,8 разу більше, ніж у 2012 р. Майже половину (49,6 %) загальної кількості місць у готелях введено у Львівській, Одеській, Закарпатській та Сумській областях.

Згідно з законом України «Про туризм» [1], готель – підприємство будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що складається з шести і більше номерів та надає готельні послуги з тимчасового проживання з обов'язковим обслуговуванням. Готельна послуга – дії (операції) підприємства з розміщення споживача шляхом надання номера (місця) для тимчасового проживання в готелі, а також інша діяльність, пов'язана з розміщенням та тимчасовим проживанням. Якість готельної послуги – це сукупність характеристик послуги, які надають їй здатність задовольняти обумовлені або передбачувані потреби.

На виконання статті 15 Закону України «Про туризм» з 1 жовтня 1999 р. введено обов'язкову сертифікацію готельних послуг та послуг харчування, які надають суб'єкти туристської діяльності. Згідно з законом України «Про стандартизацію» [3], стандарт – нормативний документ, заснований на консенсусі, прийнятий визнаним органом, що встановлює для загального і неодноразового використання правила, настанови або характеристики щодо діяльності чи її результатів, та спрямований на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері; стандартизація – діяльність, що полягає в установленні положень для загального та неодноразового використання щодо наявних чи потенційних завдань і спрямована на досягнення оптимального ступеня впорядкованості в певній сфері. Згідно з чинним законодавством, обов'язковій сертифікації в Україні нині підлягають 266 підприємств, що надають готельні послуги, та 455 підприємств харчування. Результатом проведеної роботи стало помітне підвищення рівня обслуговування на підприємствах готельної галузі.

На сьогодні, згідно з даними зі стандартизації, в Україні функціонують кілька п'ятизіркових готелів: «Premier Palace», «St Sofia Regency Hyatt», «Intercontinental» та «Опера (Інтерн)» у м. Києв, «Україна» у м. Дніпро та «Ортодос» у м. Одеса. Туристів обслуговують 46 чотиризіркових готелів, близько 350 – тризіркових, двозіркових та однозіркових, решта – близько 410 готелів – не мають категорії. Така велика кількість «без категорійних» готелів пояснюється низкою причин: більшість із них не відповідають комплексу вимог до матеріально-технічного забезпечення, номенклатури та якості наданих послуг, рівня обслуговування; деякі отримали сертифікат лише на безпеку проживання; ряд готелів проводять поточний або капітальний ремонт та реконструкцію або знаходяться в стадії ліквідації; новозбудовані готелі ще не встигли одержати категорію; значна кількість готелів перейшла у власність фізичних осіб, в яких немає потреби в отриманні сертифікату «зірковості», оскільки це потребує значних фінансових витрат.

Попит на готельні послуги зосереджений у чотирьох основних категоріях клієнтів:

- перша група – це відомі бізнесмени, політики, творчі люди, які часто обирають стандартний номер у відомому готелі;
- друга група – керівники середньої ланки, спеціалісти іноземних та вітчизняних компаній, вирішальний вибір яких залежить від рівня обслуговування в готелі;
- третя група – вітчизняні відрядні, яких за статистикою за останні 2-3 роки стало більше, їх вибір може зосередитись не тільки на готелі, а й на гуртожитках готельного типу або послугах приватного сектору;
- четверта група – іноземці та вітчизняні туристи, вибір яких може впасти як на люкс-номери в готелях, так й на гуртожитки і приватний сектор.

Однак, наявна інфраструктура туризму в Україні ще не відповідає вимогам міжнародних стандартів. У більшості готелів відсутні сучасні засоби зв'язку та комунікацій, конференц-зали з відповідною аудіовізуальною технікою та технічними засобами для синхронного перекладу. Тому подальший розвиток готельного господарства сьогодні неможливий без сучасного обладнання і новітніх технологій. Це стосується насамперед інформаційних технологій, ефективних і надійних систем захисту, без яких неможливо досягти високого рівня якості послуг. Також для розвитку готельного господарства України, підвищення попиту на ринку споживання готельних послуг, створення і входження на ринок малих готельних підприємств доцільною є розробка законодавства про розвиток готельного господарства. Його положення мають визначити правові, економічні та організаційні засади створення і подальшого розвитку конкурентних відносин на цьому ринку.

Таким чином, ефективне функціонування готельного підприємства в сучасних умовах передбачає адекватне реагування на зміни ситуації на ринку. Аналізуючи стан туристичного ринку, можна зробити висновок, що кількість готелів щороку зростає. При цьому, кількість потенційних клієнтів зростає прямопропорційно кількості готелів. Отже, спостерігається посилення та

зростання конкуренції, збільшення кількості клієнтів, і прибутку, відповідно. Взаємодія двох галузей – готельної індустрії й туризму допоможе кожній із них у короткі терміни вирішити більшість проблем, зокрема, розбудови туристської інфраструктури із залученням приватного капіталу.

Література:

1. Закон України «Про туризм» [Електронний ресурс] /Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/324/95-%D0%B2%D1%80>

2. Закон України «Про стандартизацію» [Електронний ресурс] /Верховна Рада України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1315-18>

Катерина Софійчук

к.е.н., доцент

Національний транспортний університет, м. Київ

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТСЬКОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ

Туристична галузь України на сьогодні переживає складні часи. Така ситуація обумовлена низкою причин, серед яких є недостатнє фінансування галузі, воєнний конфлікт на сході. Відповідно до даних Адміністрації Держприкордонслужби України за останні 3 роки дохід від надання туристичних послуг постійно знижувався. І за прогнозом на 2017 рік він може знизитися до 4 млн 800 тис. грн порівняно з минулим роком, коли дохід складав 5 млн 933 тис. грн [1]. Це зумовлено також значним зниженням кількості іноземних туристів, зокрема обсяг потоку виїзного туризму у 2015 р. порівняно з 2011 р. зменшився на 1, 38 млн осіб [2]. Такі несприятливі тенденції є передумовою для пошуку шляхів вирішення основних проблем туристичної галузі. (табл. 1)

Таблиця 1 - Шляхи вирішення проблем туристичної галузі

№	Проблеми	Шляхи вирішення
1	2	3
1.	Культурний конфлікт між туристами та місцевим населенням	Пропагувати серед туристів і місцевого населення ідею рівності всіх культур та права на існування кожної з них; туристичним фірмам пропонувати подорожуючим ознайомитись з інформацією про культуру, традиції, рекомендовані способи поведінки на місці відпочинку; серед населення пропагувати ідею відродження місцевих ремесел, традицій, викликати гордість за культуру рідного краю; залучати місцевих жителів до туристичного бізнесу, сприяючи створенню малих підприємств.

1	2	3
2.	Недостатня кількість іноземних туристів	Удосконалення наявної нормативно-правової законодавчої бази у сфері туризму та її адаптація до міжнародних стандартів; створення безпечних умов для пересування туристів і подорожуючих; впровадження сучасних інформаційних технологій та безпечних умов для подорожі по території України; будівництво нових, реконструкція і модернізація застарілих діючих туристичних об'єктів, враховуючи національний колорит і особливості даного регіону, створення сприятливого інвестиційного клімату, залучення національних і закордонних інвесторів; ефективне просування послуг туризму на міжнародний ринок; розробка електронної реклами та систематизація актуальних об'єктів природно-заповідного фонду загальнодержавного та місцевого значення, розташованих в Україні.
3.	Відсутність єдиних цивілізованих стандартів формування цін на послуги	Розробка економічного механізму надання платних туристичних послуг; встановлення нормативів плати і розмірів платежів за надання таких послуг.
4.	Недостатня розробленість спеціалізованих маршрутів для сучасних туристів	Виявлення, визначення потреб іноземних туристів та приведення у відповідність український туристичний продукт: розробка та облаштування туристичних маршрутів та екскурсійних стежок відповідно до потреб сучасних туристів.
5.	Відсутність коштів на переобладнання та реконструкцію туристичної інфраструктури та пошуку джерел їх надходження	Залучення до цієї сфери малого і середнього бізнесу, а також вітчизняних та зарубіжних інвесторів; введення ряду пільгових податків; зміна форм власності підприємств, задіяних в туристичному секторі; пільгове інформаційне забезпечення.
6.	Незначна кількість вітчизняних споживачів туристичних послуг	Зростання доходів населення та підвищення купівельної спроможності; пропозиція унікальних туристичних продуктів; підвищення рівня сервісу в усіх організаціях, підприємствах-учасниках туристичного ринку; формування нового, інноваційного напрямку мислення у споживачів, сутність якого полягатиме у придбанні нових інтелектуальних знань людиною як її пріоритетної цінності; збільшення кількості споживачів через індивідуалізацію їхніх взаємовідносин з підприємствами туристичної сфери.

Туризм на сьогодні можна розглядати як джерело коштів для поліпшення економічної ситуації в Україні завдяки залученню іноземного туриста за допомогою електронної реклами та покращення інфраструктури туристських комплексів на території України [5]. В сучасних умовах підвищити попит на український туристичний продукт можливо виключно при застосуванні комплексу заходів на місцевому та регіональному рівні, та при достатньому фінансуванні з боку інвесторів та держави.

Література:

1. Державна прикордонна служба України [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://dpsu.gov.ua/>
2. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>
3. Кузик С. П. Географія туризму: навч. посіб. /С. П. Кузик. –К.:Знання, 2011.- 271 с.
4. Любіцева О. О. Туристичні ресурси України. Навчальний посібник. /О. О. Любіцева, Є. В. Панкова, В. І. Стафійчук - К.:Альтерпрес, 2007.-369 с
5. Маркетинг туристичних дестинацій: Навч. посіби. / Укл. О. П. Будя, В.В. Волинець, О.К. Грищук, О.О. Бакуліч, М.М. Скопень, О.В. Парубець. – К.: 2015. – 300 с.
6. Ткаченко Т. І. Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу: монографія. – 2-ге вид., випр. та доповн. / Т. І. Ткаченко – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.

Ніна Руденко

к.е.н., викладач-методист

Криворізький коксохімічний технікум

Національної металургійної академії України

ДІАГНОСТИКА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ

Оскільки управлінські процеси надзвичайно динамічні і сама система управління далеко не завжди встигає за їх течією виникає потреба в необхідності постійного вдосконалення механізмів системи управління в цілому та її елементів зокрема. Так для успішного керівництва і забезпечення прибутковості підприємству потрібна наявність не лише відповідної матеріальної бази, кваліфікованого персоналу, але і ефективна система менеджменту, орієнтована на досягнення стратегічних цілей компанії.

Вдосконалення організаційної структури підрозділів є актуальним завданням підвищення ефективності їх функціонування. Структура сільськогосподарських підприємств змінювалася під впливом політичних віянь, коли для оцінки ефективності наявних структур діагностичні, математичні методи не застосовувалися. Питання, пов'язані з побудовою, документуванням, функціонуванням, аналізом і вдосконаленням процесів системи менеджменту в тому числі і організаційної структури, нині набувають не лише теоретичного значення але і практичного для вітчизняних підприємств [3].

Метою статті є визначення основних етапів діагностики організаційної структури, задля здатності підприємством підтримувати і розвивати конкурентні позиції на ринках його діяльності. У статті викладені основні причини, які спонукають керівництво зайнятися змінами існуючої організаційної структури.

Новизна дослідження полягає в тому, що розроблений алгоритм проведення діагностичної оцінки системи менеджменту структурних підрозділів підприємств, включаючи: цілі, засоби досягнення цілей, критерії ефективності прийнятих рішень. Даний підхід дозволяє адаптуватися до швидких змін зовнішнього середовища і підвищити ефективність функціонування організаційної структури.

Організаційна структура управління (ОСУ) - одне із ключових понять менеджменту, тісно пов'язане із цілями, функціями, процесом управління, роботою менеджерів і розподілом між ними повноважень. У рамках цієї структури протікає весь управлінський процес (рух потоків інформації й прийняття управлінських рішень), у якому беруть участь менеджери всіх рівнів, категорій й професійної спеціалізації.

Беручись за оптимізацію організаційної структури підприємства, необхідно дотримуватися наступних основних принципів:

1. Забезпечення мінімально можливого числа ієрархічних східців.
2. Розділення стратегічних і оперативних функцій.
3. Скорочення шляхів проходження інформації.
4. Поєднання вертикальних і горизонтальних зв'язків в управлінні.
5. Розширення участі персоналу в управлінні.

З метою своєчасного виявлення резервів підвищення ефективності діючих організаційних структур управління підприємствами в умовах розвитку конкурентного середовища необхідно систематично здійснювати аналіз функціонування всіх елементів структури підприємства. Особливо слід звертати увагу на рівень підтримання постійних і зворотніх зв'язків між ланками управління, чітке виконання кожною із них визначених поточних завдань, забезпечення необхідними ресурсами для досягнення поставлених цілей.

Головними причинами, які спонукають керівництво зайнятися змінами існуючої організаційної структури є: низький рівень ефективності функціонування підприємства, явно недопрацьовує до потрібного рівня рентабельності; відставання від вимог ринку; зазнає труднощі в повноцінному проходженні інформації «згори вниз» і «від низу до верху»; зростання плинності кадрів і незадоволення персоналу; застосування старих технологій; підготовка серйозних змін у діяльності підприємства, пов'язаних з новою стратегією розвитку, коли спочатку готується структура, а вже після цього відбуваються кардинальні зміни [1].

Для отримання об'єктивних та своєчасних даних про результати фактичного стану процесів і усіх напрямів діяльності структурних підрозділів на підприємствах нами пропонується алгоритм проведення діагностичної оцінки, який враховує специфіку кожного структурного підрозділу підприємства в цілому.

На першому підготовчому етапі у взаємодії з керівництвом підприємства необхідно визначити мету та об'єкт діагностики - структурні підрозділи. На другому етапі - проаналізувати стан підприємства по виконанню різних за

ступенем складності аналітичних задач із застосуванням розробленого алгоритму проведення діагностичної оцінки. Третій етап включає стадії: затвердження типових організаційних структур, розробка нового штатного розпису і функціональних карт.

Алгоритм оцінки діяльності структурного підрозділу має бути заснований на оцінці своєї діяльності самим структурним підрозділом в особі його начальника, а також на оцінці іншими структурними підрозділами цього ж підприємства в особі їх начальників. Вибір такого алгоритму оцінки діяльності структурного підрозділу обумовлений декількома чинниками. По-перше, необхідно, щоб співробітник усвідомлював, що його результативна робота є основною умовою результативної діяльності його структурного підрозділу і підприємства в цілому. При цьому співробітник має бути зацікавлений не лише в результатах функціонування свого підрозділу, але і в результатах діяльності інших структурних підрозділів. Як другий чинник слід вказати психологічні особливості взаємодії структурних підрозділів між собою, які не завжди можна охарактеризувати як співпраця. Взаємооцінка діяльності структурних підрозділів повинна збалансувати питання суперництва і взаємодопомоги між ними.

Вважаємо, що заходи по оптимізації діяльності компанії полягають в цілеспрямованій і планомірній діагностиці, як по усуненню причин, так і по зміні відношення співробітників до виконання своїх обов'язків. У якості першочергових виділимо:

- конкретизація стратегії підприємства, доведення її до співробітників і принципова зміна відношення до неї.
- конкретизація структури і стилю управління, а також зміни відношення співробітників до відповідальності за результати своєї роботи.

Контроль за виконанням співробітниками своїх обов'язків.

На основі проведених досліджень сформульовані наступні висновки:

Організаційна структура управління повинна мати властивість динамічності, враховує зміни зовнішніх і внутрішніх умов функціонування промислових підприємств.

Використання наведеного економічного алгоритму дозволить:

1. Створити сучасну організаційну структуру управління, що адекватно й оперативно реагує на зміни в зовнішньому середовищі.
2. Втягнути в діяльність підприємства усі його підрозділи, здатних розширити можливості, підвищити гнучкість і конкурентоспроможність.
3. Підвищити оперативність прийнятих рішень.
4. Знайти найкраще співвідношення різних категорій співробітників в підрозділах.

Потрібно зазначити, що наведений алгоритм діагностики організаційної структури, насамперед, передбачає процес внесення корективів в організаційну структуру управління на основі систематичного аналізу функціонування організації та її середовища з метою виявлення проблемних зон. Очевидно не слід покладати надії на покращення діяльності підприємства від діагностики

організаційної структури. Тому вважаємо, що подальших розробок потребують методи та механізми перетворення та вдосконалення організаційної структури, які і відіграють вирішальну роль в її оптимізації.

Література:

1. Пелих А. С. Організація підприємницької діяльності / А. С. Пелих. — М.: ІКЦ «МарТ», 2003. — 135 с.
2. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний: [учебное пособие] / И. И. Мазур, Д. Шапиро. — М. : ЗАО «Зкономика», 2001. — 88-96.
3. Оцінка і діагностика фінансової стійкості підприємства : монографія / М. О. Кизим, В. А. Забродський, В. А. Зінченко і др. — Х. : Видавничий Дім «ІНЖЕК», 2003. — 144 с.

СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТА АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА ВНУТРІШНІХ ТА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ

Олександра Бугаєнко

магістрант

науковий керівник **Єрмак С.О.**, к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

АНТИКРИЗОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ЗА МОДЕЛЯМИ ЛІСА ТА СПРІНГЕЙТА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ПВП «КРИВБАСВИБУХПРОМ»

В сучасних умовах ведення бізнесу неможливо діяти без ризиків. Найбільшим ризиком для підприємництва є ризик банкрутства. Тому актуальним питанням постає розрахунок можливості настання банкрутства або нестабільність фінансового стану підприємства.

Згідно з Законом України «Про поновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» під банкрутством розуміють визнану арбітражним судом неспроможність суб'єкта господарювання виконати свої грошові зобов'язання перед кредиторами та з обов'язкових платежів протягом трьох місяців після настання визначеного терміну сплати, а також відновити свою платоспроможність не інакше як через застосування ліквідаційної процедури [2].

Оцінку кризових факторів фінансового розвитку та прогнозування можливого банкрутства підприємства необхідно здійснювати задовго до прояву його явних ознак. Така оцінка та прогнозування є предметом діагностики ймовірності банкрутства, яке представляє собою систему цільового фінансового аналізу, направленою на виявлення параметрів кризового розвитку підприємства, що генерує загрозу його банкрутства у наступному періоді.

Для виявлення ймовірності банкрутства в літературі розроблена велика кількість різноманітних моделей. В даному випадку, для досліджуваного підприємства ПАТ ПВП «Кривбасвибухпром» [1], було взято дві моделі – Ліса (табл.1) та Спрінгейта (табл.2). Дві моделі взято задля отримання більш ґрунтовної інформації щодо результатів розрахунків.

Модель Ліса є більш збалансованою, вона акцентує увагу на рівень прибутковості діяльності та рентабельність активів підприємства, а також на структуру активів та джерел їх фінансування.

Модель М. Спрінгейта передбачає розвиток інтегрального показника, за допомогою якого здійснюється оцінка ймовірності визнання підприємства банкрутом. В процесі створення моделі з 19 фінансових коефіцієнтів, які вважалися найкращими, в остаточному варіанті залишилося тільки чотири. Точність даної моделі є досить високою і становить більше 90 % [3].

У моделі Лиса фінансовий стан є стійким при значенні 0,037 і нестійким – менше 0,037 і свідчить про високу загрозу банкрутства підприємства.

Таблиця 1 – Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Лиса

Показник	Од. вим.	2015 рік	2016 рік	Відхилення, (+/-)	Темп зміни, %
Оборотні активи	тис.грн.	143498	178287	34789	124,24
Активи	тис.грн.	251098	281828	30730	112,24
Власний капітал	тис.грн.	197826,5	231578,5	33752	117,06
Позиковий капітал	тис.грн.	53271,5	50249,5	-3022	94,33
Капітал	тис.грн.	251098	281828	30730	112,24
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис.грн.	595293	435190	-160103	73,11
Прибуток (збиток) від операційної діяльності	тис.грн.	56490	28824	-27666	51,02
Нерозподілений прибуток	тис.грн.	85760,5	121030	35269,5	141,13
Частка оборотних активів в активах	коєф.	0,57	0,63	0,06	110,70
Коефіцієнт відношення прибутку від операційної діяльності до суми активів	коєф.	0,22	0,10	-0,12	45,46
Коефіцієнт відношення нерозподіленого прибутку до суми активів	коєф.	0,34	0,43	0,09	125,74
Коефіцієнт фінансової стійкості	коєф.	3,71	4,61	0,90	124,10
Показник банкрутства	коєф.	0,08	0,08	0,00	98,08

Таким чином, у 2015, як і в 2016 рр., показник банкрутства складає 0,08, це означає, що фінансовий стан підприємства є дуже стійким, і в найближчий період ризик банкрутства не передбачено.

Таблиця 2 – Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Спрінгейта

Показник	Од. вим.	2015 рік	2016 рік	Відхилення, (+/-)	Темп зміни, %
Активи	тис.грн.	251098	281828	30730	112,24
Робочий капітал	тис.грн.	97022	97022	0	100,00
Позиковий капітал короткостроковий	тис.грн.	30464,5	24506	-5958,5	80,44
Чистий дохід (виручка) від реалізації продукції	тис.грн.	595293	435190	-160103	73,11
Прибуток від звичайної діяльності до оподаткування	тис.грн.	55558	33770	-21788	60,78
Коефіцієнт мобільності активів	коєф.	0,39	0,34	-0,04	89,10
Рентабельність активів	коєф.	0,22	0,12	-0,10	54,16
Рентабельність короткострокового капіталу	коєф.	1,82	1,38	-0,45	75,56
Коефіцієнт оборотності активів	коєф.	2,37	1,54	-0,83	65,13
Показник банкрутства	коєф.	3,23	2,25	-0,98	69,66

За моделлю Спрінгейта, якщо $Z < 0,862$, то підприємство є потенційним банкрутом. Судячи з результатів показника банкрутства можна виявити, що підприємство «Кривбасвибухпром» і в 2015 р., і в 2016 р. не є потенційним банкрутом, воно фінансово стабільне.

Система протидії банкрутству на рівні підприємства спрямована на створення передумов по подоланню кризових явищ в життєдіяльності окремого суб'єкта господарювання. Система протидії банкрутству є постійно діючою складовою загального господарського механізму підприємства. Її складовими елементами виступають [4, с. 454]:

- по-перше, механізм подолання кризових явищ та запобігання банкрутству, поданий спеціальним чином організованою підсистемою антикризового управління;
- по-друге, механізм профілактики виникнення кризи, який охоплює основні напрямки роботи, пов'язаний із створенням передумов недопущення виникнення та розвитку кризових явищ (підсистема профілактики).

Виявлення ризику банкрутства відіграє важливу роль в управлінні підприємством, бо важливо передбачати можливі ризики, щоб поліпшувати діяльність підприємства. З проведених розрахунків можна зробити висновок, що досліджуване підприємство ПАТ «Промислово-виробниче підприємство «Кривбасвибухпром» не знаходиться у кризовому стані та стані банкрутства. Тому у підприємства є великі можливості щодо поширення виробництва, впровадження новітніх установ та інновацій тощо.

Література:

1. ПАО ППП Кривбасвзривпром [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://kvvp.com.ua/>.
2. Мних Є.В. Економічний аналіз: підручник / Є.В. Мних. К.: Знання, 2011. – 630 с. – (Вища освіта ХХІ століття).
3. Методи аналізу ймовірності настання банкрутства на підприємстві. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://naub.oa.edu.ua/2015/%D0%BC%D0%B5%D1%82%D0%BE%D0%B4%D0%D0%BD%D0%B0%D1%81%D1%82%D0%B0%D0%BD%D0%BD%D1%8F/>.
4. Лігоненко Л.О. Система протидії кризовим явищам та її складові елементи / Л.О. Лігоненко // Національний університет «Львівська політехніка». – 2001. – С. 452-455.

Олег Балев, Дмитро Лаппо, Анастасія Табахова,
студенти
науковий керівник **Волошина С.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

У ринкових умовах господарювання існує декілька найбільш важливих об'єктів управління підприємствами, від стану яких в значній мірі залежать їх фінансові результати та можливість подальшого розвитку. Одним з таких об'єктів виступають витрати підприємств.

Важливість витрат будь-якого підприємства обумовлюється тим, що вони, з одного боку, є основним показником, який обмежує розмір прибутку і, таким чином, впливає на розмір отримуваних для подальшого розвитку підприємства ресурсів.

Отже, необхідність управління витратами обумовлюється тією роллю, що вони відіграють в економіці підприємства, а саме їхньою прямою участю у формуванні прибутку підприємства, а також їх впливом на визначення можливостей розвитку підприємства.

На думку науковців і практиків [1-4], ефективне управління витратами передбачає: знання того, де, коли й у яких обсягах витрачаються ресурси підприємства; знання закономірностей поведінки різних видів витрат підприємства; вміння забезпечити максимально високий рівень віддачі від використання ресурсів підприємства; організації системи управління виробництвом, орієнтованої на постійний контроль витрат і пошук резервів їхнього ефективного зниження; зосередження на попередженні витрат, а не на їхньому обліку; залучення в систему управління витратами всіх видів витрат; оперативність одержання інформації про витрати і її аналіз й ін.

Крім того, сучасна економічна практика вимагає від підприємства встановлення чіткого взаємозв'язку між обраною ним стратегією конкурентної боротьби (або виживання) і існуючого на підприємстві механізму стратегічного управління витратами. Ця вимога обумовлена тим, що та або інша інформація про витрати може бути важливою або не дуже, залежно від обраної підприємством стратегії розвитку.

Вагомий внесок у розробку даного напрямку дослідження внесли такі науковці, як І. Ансофф, Н.А. Будагьянц, М.Г. Грещак, В.Я. Горфінкель та В.А.Швандар, В.Г. Лебедев, М. Портер, Ю.С.Цал-Цалко, В.П.Савчук, Шанк Дж. і Говіндаранджан В., Г. Фандель, О. Шмаленбах, К. Макконел і С. Брю, Г. Кох, А. Чухлиб, Ю. Колбушкін, А.В.Череп, А.В. Козаченко, А.М. Ляшенко, І.Ю. Ладико та інші. Але невирішеним залишаються питання побудови ефективного механізму стратегічного управління витратами підприємств.

Критичний огляд сучасних наукових праць з проблематики досліджуваної предметної області [1-4] дало змогу обґрунтувати, що стратегічне управління

витратами слід розглядати як процес цілеспрямованого формування витрат за їх видами, місцями та носіями за умови постійного контролю рівня витрачання ресурсів і стимулювання їх економії у коротко- та у довгостроковому періодах.

Відповідно, результатами удосконалення механізму стратегічного управління витратами підприємства має бути наявність своєчасної, достовірної та повної інформації про собівартість окремих видів продукції, розмір витрат за статтями та елементами, за місцями їх виникнення, ринкові позиції підприємства; прийняття на цій основі адекватних та обґрунтованих рішень.

Аналіз організації управління витратами по групі досліджуваних суб'єктів господарювання (ПАТ «Електро завод», ТОВ «Завод металевих конструкцій», ПП «Науково-виробнича фірма «БАРБЕР») показав, що основні функції (планування, аналіз, облік, контроль) реалізуються спеціалізованими органами, серед яких: центр (відділ, бюро – в залежності від розміру підприємства) управління витратами, планово-економічний відділ, бухгалтерія, фінансовий відділ та інші.

На підприємствах використовуються такі методи управління витратами як абсорпшн-костинг (передбачає включення до собівартості усіх витрат) і метод «стандарт-кост» (передбачає складання калькуляцій за виробничими нормативами).

Традиційний постатейний аналіз собівартості товарної продукції досліджуваних підприємств загалом показав на посилення режиму ресурсозбереження при переважанні у складі витрат виробництва витрат на електроенергію, матеріали, паливо, оплату праці, які прискорено зростали.

З огляду на необхідність побудови в ринкових умовах механізму управління витратами відкритого типу нами було проведено конкурентний аналіз витрат у розрізі:

- 1) узагальнюючих показників витрат, серед яких – загальні, матеріальні і трудові витрати на 1 грн. товарної продукції, рентабельність продукції;
- 2) функціональних витрат, виокремлених згідно ланцюгу їх формування.

Ідентифікація стратегічних позицій підприємств за витратами на виробництво показала на найбільший рівень витрат (останні або передостанні позиції) при найбільших темпах їх зростання. Визначено низький рівень еластичності зміни якості продукції до витрат на її виробництво, а також переважне погіршення цього показника упродовж аналізованого періоду на усіх досліджуваних підприємствах. Факторний аналіз собівартості товарної продукції показав на наявність постійних перевитрат.

Аналіз управління витратами було нами розширено на усіх підприємствах на оцінку беззбитковості виробництва і визначення межі фінансової безпеки, а також діагностику впливу структури витрат на динамічність розвитку підприємства. Визначені види продукції зі значною зоною безпеки і види, за якими констатована наявність відносно великої фінансової небезпеки у виробництві.

Зменшення у часі сили дії виробничого важеля свідчить про те, що із збільшенням обсягів виробництва продукції темпи зростання прибутку будуть

зменшуватися внаслідок збільшення постійних витрат. Отже, структура витрат переважно є неоптимальною.

На основі вищезазначених результатів було зроблено висновки щодо відсутності на досліджуваних вітчизняних підприємствах дієвого методу управління витратами та існування недоліків у реалізації функцій обліку та аналізу витрат.

З метою удосконалення механізму стратегічного управління витратами підприємств нами пропонується:

1) удосконалення управління витратами шляхом застосування методу кост-кілінгу;

2) удосконалення системи управління витратами шляхом розширення аналітичної функції системи управління витратами шляхом:

а) застосування витратного ланцюжка з метою оцінки конкурентоспроможності витрат за функціональними напрямками діяльності підприємств;

б) проведення аналізу оптимальності структури витрат у розрізі їх групування на змінні та постійні через застосування концепції динамічного розвитку підприємства та виробничого левериджу;

3) удосконалення системи управління витратами шляхом розширення облікової функції управління витратами.

Економічний ефект від застосування методу кост-кілінгу знайде свій прояв, зокрема, у скороченні постійних витрат за рахунок виведення в аутсорсинг обслуговуючих структурних підрозділів підприємства, тобто буде сприяти зниженню витрат у короткостроковому періоді.

Економічний ефект від удосконалення системи управління витратами шляхом розширення аналітичної функції системи управління витратами буде мати свій прояв у своєчасному попередженні виникнення неконкурентоспроможних витрат та розробці заходів щодо їх попередження, а також в їх оптимізації в довгостроковому періоді. Економічний ефект від удосконалення системи управління витратами шляхом розширення облікової функції витрат буде мати свій прояв у забезпеченні відповідного обліку для здійснення стратегічного аналізу витрат.

Література:

1. Борисов В.Д. Витрати підприємства / В.Д. Борисов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2005. - №9. – с. 72-84

2. Гришко Н. Місце процесу управління витратами в діяльності промислового підприємства / Н. Гришко // Економіст. – 2006. - №12. – листопад. – С. 68.

3. Зав'ялова С.Г. Оптимізація витрат на виробництво промислових підприємств / С.Г. Зав'ялова, О.К. Ступинський / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.donntu.edu.ua>

4. Звенячкіна В.Ю. Особливості підходів до управління витратами на промислових підприємствах / В.Ю. Звенячкіна / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.donntu.edu.ua>

Наталія Весела
к.філол.н., проректор з навчально-виховної роботи
Оксана Каменська
к.е.н., доцент
Донецький університет економіки та права, м. Бахмут

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ БЮДЖЕТІВ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Динамічний розвиток економічних відносин в Україні вимагає якісно нових форм управління підприємством, тісно пов'язаних з його стратегією. Однією з головних умов досягнення довгострокової конкурентоспроможності в сучасній економіці є безперервне вдосконалення стратегічних показників людського капіталу, що вимагає фінансового обґрунтування виділення коштів підприємством у системі стратегічного бюджетування. На відміну від традиційного бюджетного управління, стратегічне бюджетування концентрується переважно на показниках нефінансового характеру, які спрямовані на реалізацію стратегічних цілей за допомогою формування нефінансових стратегічних бюджетів. Без виміру стратегічних якісних показників людського капіталу неможливо точно описати конкретні очікувані результати праці робітників; забезпечити зворотній зв'язок, порівнюючи діяльність зі стандартом або еталоном; виділити роботу, що вимагає винагороди; підтримувати рішення, що стосуються локалізації ресурсів, проектів і графіків робіт. Таким чином, оцінка нефінансових стратегічних показників людського капіталу сьогодні є необхідною умовою ефективного стратегічного управління промисловим підприємством.

Велику увагу різним аспектам теорії та практики бюджетування, у тому числі в синтезі з нефінансовими складовими людського капіталу, приділяли у своїх роботах Р. Каплан та Д. Нортон [1], Є. Мягков [2], В.Нечипоренко [3], В.Хруцький [4]. У роботах вищезгаданих авторів немає чітко сформульованого методологічного підходу до формування стратегічних бюджетів людського капіталу, що є визначальною складовою стратегічного потенціалу підприємства. Застосування технології стратегічного бюджетування для виміру показників людського капіталу дозволить здійснити інтегральну оцінку стратегічних показників людського капіталу та підвищити якість поточного й стратегічного планування на підприємстві в цілому.

Опис стратегічних показників людського капіталу в системі стратегічних карт є обов'язковим етапом, що передуює постановці й впровадженню системи бюджетного управління на основі нефінансових показників, особливо з позицій зворотнього зв'язку: якщо результати аналізу показують, що бюджет виконати в існуючих рамках не можливо, неминуче виникає питання про зміну стратегії, для виконання якої він і складається. Якщо довгострокові цілі в перспективній програмі розвитку підприємства виконуються, то складання стратегічного бюджету буде полягати в трансформації показників стратегічних карт у

стратегічний бюджет за допомогою нефінансових показників людського капіталу. Створення стратегічних бюджетів спрямоване головним чином на досягнення нефінансових стратегічних цілей підприємства, але здатне впливати на підсумкові фінансові результати операційної діяльності, задаючи пріоритетні напрямки при розподілі ресурсів у процесі бюджетування.

На рис. 1 представлений процес формування стратегічних бюджетів промислового підприємства на основі нефінансових показників людського капіталу.

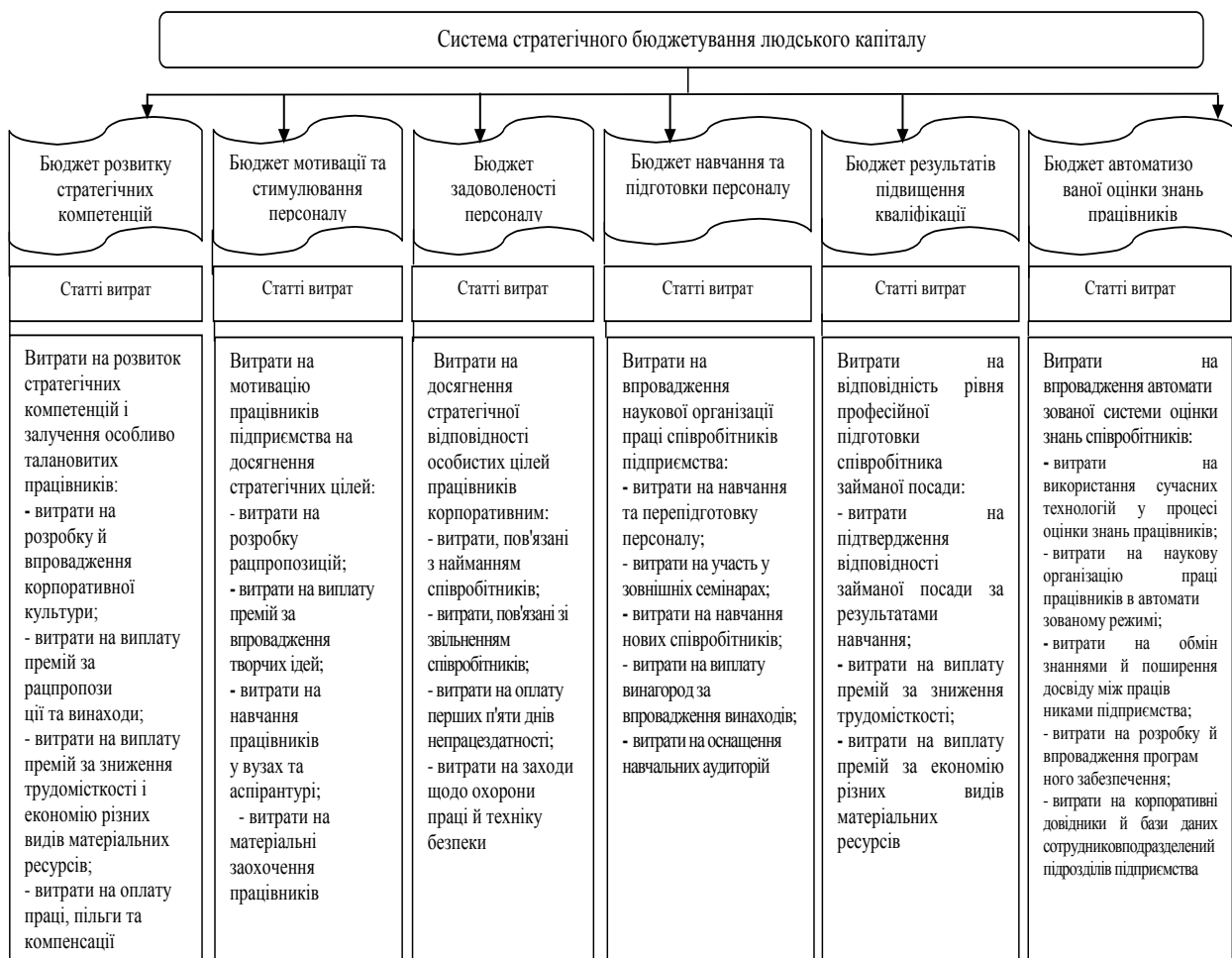


Рисунок 1 - Процес формування стратегічних бюджетів промислового підприємства на основі нефінансових показників людського капіталу

Формування стратегічних бюджетів людського капіталу пов'язане з труднощами вибору методики й періодичності розрахунку показників, що характеризують ефективність його використання. Стратегічні бюджети людського капіталу промислового підприємства дозволяють не тільки розрахувати необхідні витрати підприємства на реалізацію стратегічних ініціатив, але й здійснити прогноз витрат на майбутні періоди з нарастаючим підсумком. Завищення бюджетних показників має місце у випадку неможливості виявлення точного співвідношення між необхідними витратами ресурсів і фінансовим результатом. Усі стратегічні показники людського капіталу мають

нефінансовий характер і тому таке співвідношення для них невимірно. У цьому випадку стратегічне бюджетування передбачає наступну послідовність дій:

- складання та затвердження стратегічних бюджетів людського капіталу керівниками підрозділів;
- консолідація бюджетів всіх підрозділів;
- формування бюджетного буфера 10% для кожного підрозділу;
- інформування керівників підрозділів про те, що при потребі в додаткових коштах вони можуть користуватися буфером, якщо рішення про це буде затверджено керівниками інших підрозділів.

Для ефективного бюджетного управління підприємством у рамках стратегії необхідна така звітність, на основі якої можна було б оперативно робити висновки щодо зростання вартості підприємства й втілення інвестиційних перспектив розвитку. Дані стратегічні цілі підприємства успішно реалізуються в процесі стратегічного бюджетування нефінансових показників, зокрема, показників людського капіталу. Аспект людського капіталу підприємства характеризує здатність підприємства до довгострокового розвитку.

Відстеження виконання планових стратегічних показників людського капіталу в процесі стратегічного бюджетування відбувається за допомогою наступних форм стратегічної звітності:

- звіт про стратегічну готовність людського капіталу;
- звіт про виконання стратегічного бюджету людського капіталу;
- звіт про ефективність процесу управління людським капіталом.

Оцінка виконання бюджетних показників у зазначених формах звітності здійснюється за допомогою аналізу відхилень фактично досягнутих результатів від запланованих у бюджеті, значні зміни яких призводять до перегляду бюджету. Аналізуючи відхилення, можна уникнути значних фінансових втрат, підсилюючи сприятливі й зменшуючи несприятливі тенденції. Аналіз відхилень на основі процесу стратегічного бюджетування дає можливість вчасно проводити коректування стратегічних фінансових цілей підприємства, тобто носить стратегічний характер. Гнучкість по відношенню до зовнішніх чинників забезпечує мінімізацію негативної дії на ефективність управління людським капіталом у відповідності до стратегії.

Таким чином, стратегічний підхід до формування бюджетів людського капіталу з наступним аналізом відхилень у рамках стратегічного бюджетування дає можливість визначати та коректувати бюджетні показники шляхом підбору варіантів різних сценаріїв розвитку подій. У цілому можна відзначити, що використання стратегічних бюджетів для оцінки людського капіталу дає можливість підвищувати якість поточного й стратегічного планування на підприємстві.

Література:

1. Роберт С. Каплан Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты : пер. с англ. / С. Роберт Каплан, П. Дейвид Нортон. – М. : ЗАО «Олимп-бизнес», 2005. – 512 с.

2. Мягков Е. Бюджетирование на промышленном предприятии: опыт ОАО «Днепроспецсталь» / Е. Мягков // Бухгалтерский учет и аудит. – К., 2006. – № 3. – С. 23–31.

3. Нечипоренко В. Погляд у майбутнє : Стратегічне планування у страховій компанії / В. Нечипоренко // Управленческий учет и бюджетирование. – К., 2008. – № 2. – С. 63–65.

4. Хруцкий В. Внутрифирменное бюджетирование: настольная книга по постановке финансового планирования / В. Хруцкий, Т. Сизова, В. Гамаюнов. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 440 с.

Наталія Власенко

магістрант

науковий керівник **Єрмак С.О.**, к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

СУТНІСТЬ, ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ТА ПРОБЛЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Нині, під час інституційних перетворень в економіці України, дуже гостро постало питання необхідності формування ефективної системи антикризового управління підприємством (АУП). Саме процес виникнення кризових явищ на підприємстві та пов'язані з цим труднощі зумовлюють розробку системи АУП.

Розвиток теорії і практики, пов'язаних із концептуальними положеннями антикризового управління, висвітлено в працях багатьох учених, а саме: А.П. Балашова, Р.І. Біловол, І.А.Бланка, Ф.А.Важинського, А.Р. Журавської, О.В.Коваленко, Л.О.Лігоненко, Л.С.Ситника, О.О.Терещенка, Е.О. Уткіна, В.В. Чернишова.

Сьогодні велика кількість підприємств перебуває у важкому стані, тому запобігання кризових явищ та розробка заходів щодо виходу підприємства з кризи стали однією з найважливіших проблем управління.

Під антикризовим управлінням треба розуміти управління, здатне запобігати або пом'якшувати кризові ситуації у виробничо - господарській діяльності, а також утримувати функціонування підприємства в режимі виживання в період кризи і виходити з кризового стану з мінімальними втратами [1, с. 16].

Деякі вчені вважають, що сутність антикризового управління підприємством полягає в здатності керівництва до аналізу і регулювання механізму планування і розподілу прибутку. Основним проблемним питанням в кризовому стані підприємства є фінансування [2, с. 93]. Також зазначається, що важлива роль в антикризовому управлінні належить державі [2, с. 96].

Інші автори розглядають антикризове управління, як систему профілактичних і оздоровчих процедур, що застосовуються до підприємства і

направлені на запобігання його неплатоспроможності [3, с. 14]. Але акцент виключно на фінансовому аспекті є не досить вірним, оскільки в більшості випадків неплатоспроможність і є наслідком кризи в діяльності підприємства.

Предметом антикризового управління є передбачувані та реальні причини кризи, фактори, що її викликають, симптоми й наслідки, до яких вона призводить, тобто всі прояви порушення рівноваги, що спричиняють загрозу настання та розвитку кризи. Основною метою антикризового управління є забезпечення гарних результатів – запланованих чи випадкових – за допомогою здорової організації, що досягається шляхом використання оточення на основі добре поставленого управління людьми і комунікаціями [4]. Успішність АУП великою мірою залежить від вірно поставлених цілей та дотримання притаманних йому функцій та принципів.

Відправним етапом АУП є визначення системи цілей, які мають бути досягнуті. Такими цілями можуть бути: виведення підприємства зі стану юридичного банкрутства; недопущення банкрутства підприємства; локалізація кризових явищ; фінансова стабілізація підприємства; запобігання повторенню кризи.

Антикризове управління проводиться за наступними напрямками [5, с. 36]:

- виділення пріоритетних підходів у господарській діяльності, тобто своєрідних пунктів зростання, які сприяють підвищенню ділової активності;
- обґрунтоване прогнозування ресурсного забезпечення;
- визначення якісних і кількісних критеріїв оцінки проведеної роботи, а також можливості внесення коректив у дії, впроваджені на підприємстві.

АУП призначене для вирішення великого і складного комплексу проблем розвитку підприємства. Усю сукупність проблем можна умовно розділити на чотири блоки:

- 1) проблеми функціонально-методологічного характеру;
- 2) проблеми інформаційного та прогностичного характеру;
- 3) проблеми санації та ефективності антикризового управління;
- 4) проблеми, пов'язані з управлінням кризовими явищами.

Отже, підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що реалізація заходів АУП включає: підтримку процесів оновлення на підприємстві; підвищення рівня керівництва підприємством; налагодження групової роботи кризових команд; безперервний контроль й оцінку ходу робіт та їх результатів; забезпечення необхідного рівня згуртованості персоналу і т.д.

Література:

1. Чернявський А. Д. Антикризове управління підприємством: навч. посібник. / А. Д. Чернявський. – К. : МАУП, 2006. – 256 с.
2. Антикризисное управление: под ред проф. С.С. Ильина. Национальный институт бизнеса. Ростов-на-Дону: Изд-во “Феникс”, 2004. – 512 с.

3. Балашов А. П. Антикризисное управление: учеб. пособие / А. П. Балашов. – Новосибирск : ГУП РПО СО РАСХН, 2004. – 176 с.

4. Єпіфанова І. Ю. Управління інвестиційною діяльністю промислових підприємств. Монографія /І. Ю. Єпіфанова М. П. Войнаренко. – Вінниця: ВНТУ, 2011. – 188 с.

5. Біломістна І. І. Антикризисне фінансове управління підприємством в сучасних умовах господарювання / І. І. Біломістна, О. М. Біломістний, М. С. Крамська // Фінансово кредитна діяльність: проблеми теорії і практики: зб. наук. праць. – 2013. – № 1 (14). – С. 90-96.

Аліна Григорян

магістрант

науковий керівник **Лохман Н.В.**, к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА: БАЖАНЕ ЧИ НЕБАЖАНЕ ЯВИЩЕ

Банкрутство підприємства традиційно розглядається як погіршення фінансового стану підприємств, це пов'язано з падінням рентабельності, збитковістю, обумовленим падінням попиту на продукцію внаслідок її не конкурентоспроможності.

О. Третяк, розглядає банкрутство як наслідок неплатоспроможності суб'єкта: «банкрутство - це пов'язана з недостатністю активів у ліквідній формі нездатність юридичної особи - суб'єкту підприємницької діяльності задовольнити вимоги своїх кредиторів у встановлений для цього строк» [1, с. 46]. На думку В.П. Петренко та М.С. Лосевої, в умовах ринкового середовища банкрутство - це плата за свободу вибору системою менеджменту підприємства стратегії і тактики його поведінки на ринку, розплата за управлінські помилки у стратегічному плануванні, хибні цілі і прийняті для їх досягнення рішення, наслідком чого повинно бути невідворотне включення механізму фінансового банкрутства - розорення боржника кредиторами [2,с. 201]. Н.А. Голощанов трактує банкрутство підприємства як неспроможність боржника платити за своїми зобов'язаннями, повернути борги в зв'язку із відсутністю у нього грошових коштів для сплати [3, с. 76].

Ключовим моментом у визначенні поняття банкрутства на думку більшості авторів є термін «неспроможність», тобто банкрутство переважно розглядається авторами як неможливість виконання зобов'язань підприємством. Також слід відзначити, що банкрутство повинно бути визнаним юридично - це також підкреслюється переважною більшістю дослідників. Деяко осторонь стоїть трактування банкрутства як методу нечесної конкурентної боротьби. Дане визначення відрізняються від переважної більшості трактувань, оскільки

не конкретизує економічний зміст банкрутства, а розглядає його лише як інструмент перерозподілу власності.

Отже, постає питання: в сучасних умовах існування вітчизняних підприємств чи може банкрутство бути бажаним для самого підприємства або його власників?

За думкою професора Бланка існують такі види банкрутства підприємств:

1. Реальне банкрутство - повна нездатність підприємства відновити в наступному періоді свою фінансову стійкість і платоспроможність у силу реальних втрат використуваного капіталу. Катастрофічний рівень втрат капіталу не дозволить такому підприємству здійснити ефективну господарську діяльність у наступному періоді, внаслідок чого воно стане банкрутом юридично [4, с. 260]. Ми вважаємо, що цей вид банкрутства не може бути бажаним для підприємства, і наявність ознак цього виду банкрутства вимагає від цього підприємства ефективних дій щодо ліквідування цих ознак банкрутства.

2. Технічне банкрутство - стан неплатоспроможності підприємства викликаний значним простроченням його дебіторської заборгованості. При цьому розмір дебіторської заборгованості перевищує розмір кредиторської заборгованості підприємства, а сума його активів значно перевищує обсяг його фінансових зобов'язань, і при ефективному антикризовому управлінні може і не привести до юридичного банкрутства [4, с. 260]. Цей вид банкрутства є поштовхом щодо активних дій в рамках запобігання банкрутства, отже цей вид банкрутства також не може бути бажаним для підприємства чи його власників.

3. Навмисне банкрутство - навмисне створення (чи збільшення) керівником чи власником підприємства його неплатоспроможності нанесення ними економічного збитку підприємству в особистих інтересах чи в інтересах інших осіб; свідоме некомпетентне фінансове управління. Виявлені факти навмисного банкрутства переслідуються в кримінальному порядку [4, с. 260]. Ми вважаємо, що цей вид банкрутства є бажаним для підприємства.

4. Фіктивне банкрутство - характеризується помилковим оголошенням підприємства про свою неплатоспроможність з метою введення в оману кредиторів для одержання в них відстрочення виконання своїх кредитних зобов'язань чи знижки із суми кредитної заборгованості. Такі дії також переслідуються в кримінальному порядку [4, с. 260]. Цей вид банкрутства також є бажаним для підприємства.

Таким чином, ми вважаємо, що в успішно існуючих ринкових умовах банкрутство завжди є негативним явищем і однозначно потребує запобігання і боротьби з цим явищем, але існують випадки, коли власники чи керівники підприємства навмисно намагаються визнати підприємство банкрутом задля ухилення від своїх фінансових зобов'язань.

Література:

1. Третяк О. Про проблему банкрутства підприємств / О. Третяк // Економіка України. – 2007. - № 2. – 62с.

2. Лосєва М.С. Процедура банкрутства – ефективний важіль примусового удосконалення систем управління суб'єктами господарювання / М. С. Лосєва, Є.А. Ревтюк, В.П. Петренко // Регіональні перспективи (Полтава). – 2009. - № 2. – с. 407

3. Голощапов Н.А. Словарь-справочник аудитора / Н.А. Голощапов. – М.: «Экзамен», 2007. – 384 с.

4. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента / И.А. Бланк. - К.: Ника-Центр, (Серия «Библиотека финансового менеджера»; Вып. 3). - 2004. – 613с.

Вадим Грідасов

к.т.н., доцент

Оксана Лендел

студентка

Донбаська державна машинобудівна академія

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ

Україна має сприятливі умови для формування інвестиційного клімату – це географічне положення, природно-ресурсний потенціал, висококваліфікований та конкуренто-спроможний людський капітал; велика місткість ринку. Підвищення інвестиційного потенціалу регіону зазначається у великій ефективності розподілу інвестицій, з великою віддачою від інвестицій, досконалістю інструментів розкриття внутрішнього потенціалу регіонів, ефективністю інструментів фінансування капітальних проектів, досконалістю корпоративного управління, а також достатнє інституційне забезпечення інвестиційної політики в регіонах і на містах.

Розвиток інфраструктурних проектів у багатьох країнах світу, таких як Китай, Австралія, Малайзія та інші, є ініціатором економічного зростання держави і добробуту населення. Ці процеси істотно позначаються на зайнятості населення, шляхом створення нових робочих місць, а також сприяють підвищенню інвестиційного потенціалу регіону, так як розвиток інфраструктури є одним з основних факторів інвестиційного клімату.

Житлово-комунальне господарство є великою підсистемою економіки та системою життєзабезпечення міста. На сучасному етапі в нашому регіоні є багатий потенціал щодо підвищення рівня контролю муніципальних управлінь та органів виконавчої влади. Все це говорить про те, що житлово-комунальне господарство характеризується наявністю можливостей інвестиційної привабливості для її модернізації та розвитку.

Розглянемо декілька змін в ЖКГ, які б могли дати стимул для якісного їх обслуговування та росту продуктивності праці.

Програма «Ощадний дім», як заощадити тепло і гроші, представляється Ощадбанком України. До програми «Ощадний дім» долучається дедалі більше

людей. Утеплення будинку – це економія в майбутньому. «Теплі» кредити доступні кожному завдяки державній компенсації. За ними можна отримати компенсацію від уряду, від міських, районних та обласних адміністрацій, які відшкодовують частину ставки або тіла кредиту. В ощадбанку 67 таких партнерських програм. Такі програми працюють в кожній області. У рамках програми «Ощадний дім» держава компенсує: від 20% до 70% суми кредиту, максимум 12 тис. грн., – на придбання котлів (крім газового та електричного); від 30% до 70% суми кредиту, максимум 14 тис. грн., – на придбання енергоефективного обладнання та матеріалів для приватного будинку або квартир у багатоквартирних будинках; від 40% до 70% суми кредиту на придбання матеріалів та устаткування – для ОСББ або ЖБК. Розмір відшкодування для ОСББ/ЖБК залежить від кількості квартир у будинку, власники яких отримують субсидії [1].

Програма "70/30%", на стадії розвитку в столиці, але і може реалізуватися по всьому регіону в найближчі 5-10 років. В рамках цієї програми влада платить 70% житловим будинкам вартості капремонту або термомодернізації. Ідея містить встановлення, заміни вікон і дверей, утеплення стін [2].

Створення служб з прибирання вулиць та вивіз сміття. Зробити очищення вручну, що дозволить проводити механізоване прибирання. При постійному прибиранні сміття буде все менше і менше. Таке очищення потрібно робити не тільки в центральних вулицях міста, а і в селищах.

Ідея - заробляти на смітті. Встановити по всьому місту і в найближчих селах контейнери для пластику. Потім пресувати у брикети і продавати переробним підприємствам, а отримані кошти подалі мобілізувати на нанотехнології цієї діяльності. Якщо споліскувати пластикову тару вчасно, майже відсутній запах, саме так роблять в Європі, перед тим як викинути тару у спеціальний контейнер[3].

Світлодіодне освітлення трас, головних доріг, магістральних вулиць всередині міста, вулиць в житлових кварталах, пішохідних доріг і доріжок в парках, скверах, площ і пішохідних зон, автостоянок і парковок, тунелів і мостів. Використання такого освітлення зменшить максимальні витрати електроенергії, зменшить витрати на технічне обслуговування, відбудеться поліпшення освітленості, яскравості і контрастності, а також забезпечить безпеку транспортного руху на дорогах. Для здійснення такого проекту це початкові вкладення, інвестиції на закупівлю світильників та монтаж обладнання.

Життєво важлива інженерна споруда - каналізаційні мережі. Вона призначена для відводу відсотків і відходів, з місць перебування людей. Засмічення каналізації бувають різних складнощів: предмети особистої гігієни, будівельне сміття, пошкодження кореневою системою дерев, жирові відкладення. Ефективна і комплексна чистка труб за допомогою професійної техніки - гідродинамічна та механічна чистка труб та каналізацій. Чистку засмічених труб від різноманітних відкладень, потрібно проводити регулярно і встановити план, який дасть змогу уникати аварійних ситуацій. Профілактичне

чищення каналізації, таке обслуговування дає свій результат, безперебійну роботу каналізації.

В закордонних країнах місцеві органи – самостійні й більш залежать від населення, ніж від центрального керівництва. Потрібно робити вагомі зміни, щоб жити в сучасному та комфортному місці. Муніципальним органам треба проводити політику залучення інвесторів щодо комунальних підприємств та розробка механізмів для залучення інвестиційних засобів. Непогано було б використати ефективний і доступний досвід провідних країн – приватизація. Послуги таких комунальних підприємств були б меншими за послуги місцевих органів, що створить конкурентну боротьбу.

Таким чином, розробка реалізації інфраструктурних проектів дозволить істотно підвищити інвестиційну привабливість української економіки в цілому і на регіональному рівні в тому числі. Ясна і прозора політика по залученню іноземних інвестицій та державних інвестицій сприяє притоку в українську економіку так необхідних доступних фінансових ресурсів в сучасних умовах. В першу чергу йде про створення робочих місць, особливо це актуально для східних областей України. Це може привести до зниження соціально-економічної напруженості.

Література:

1. Офіційний сайт ощадбанку //[Електронне джерело] – Режим доступу: <https://www.oschadbank.ua/ua/press-service/news/4334275/>

2. "Сегодня">//Петр Пантелеев //[Електронне джерело] – Режим доступу: <http://kiev.segodnya.ua/kpower/vlasti-kieva-zapuskayut-vosem-programm-rozvoluyayushchih-sekonomit-na-kommunalnyh-uslugah-794598.html>.

3. "Сегодня">//Жители Винницкой области зарабатывают деньги на мусоре //[Електронне джерело] – Режим доступу: <http://www.segodnya.ua/criminal/zhiteli-vinnickoy-oblasti-zarabatyvayut-dengi-na-musore-1016127.html>.

Катерина Гаврилова

студент

науковий керівник **Ровенська В.В.**, к.е.н, доцент
ДВНЗ «Донбаська державна машинобудівна академія»

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ БУДІВЕЛЬНИХ КОМПАНІЙ

На сучасному етапі розвитку економіки, коли відбувається стрімкий розвиток будівельної галузі, особливо актуальне залучення в дану галузь кваліфікованих кадрів. Виділимо характерні риси властиві людським ресурсам будівельної галузі.

Наслідки фінансової кризи, безумовно, позначилися на темпах зростання будівельної галузі. Все це, в першу чергу, позначається на людських ресурсах галузі: як у плані нарахованої заробітної плати так і в рівні витрат, що спрямовуються на програми навчання і розвитку персоналу. Аналіз статистичних даних показує, що впродовж досліджуваного періоду неухильно зростає число вакантних робочих місць. В першу чергу це пов'язано зі специфікою будівельної галузі: наявність важких операцій, що монотонно повторюються, складнощі виробничого процесу і т.д.[1]

Ще однією причиною нестачі кваліфікованого персоналу є низька оплата праці на підприємствах. Якщо раніше рівень заробітної плати працівників будівельних підприємств був конкурентоздатним, то в даний час, зростання заробітної плати сповільнилося, див. рис.1.

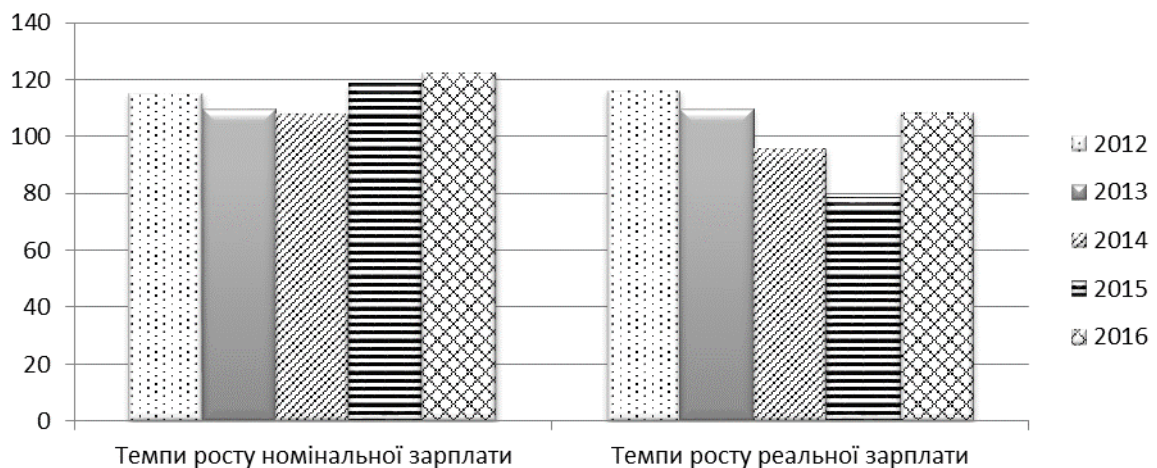


Рисунок 1 - Динаміка темпів зростання середньомісячної номінальної нарахованої заробітної плати на підприємствах будівельної індустрії [2]

Іншою важливою причиною збільшення числа вакансій є умови праці. За даними Фонде соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань Україні, приблизно кожен 6-й випадок з важким результатом і кожен 5-й з летальним результатом, сталися в галузях, які мають відношення до будівельної діяльності, див. рис. 2.

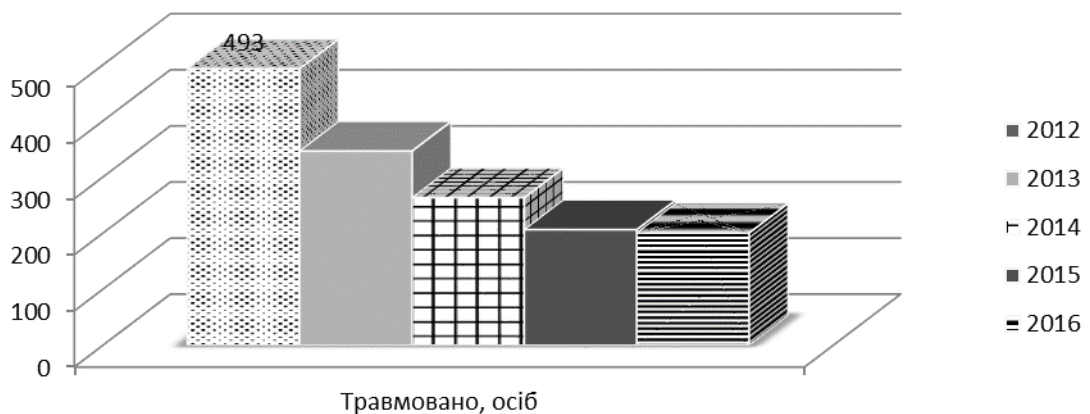


Рисунок 2 - Динаміка виробничого травматизму в будівництві [3]

Несприятливі умови праці будівельників, рухливий характер праці, відсутність постійних робочих місць, пересування робочих місць, поєднання комплексу близьких по характеру професій, робота в різних кліматичних зонах, на відкритому повітрі, ненормований робочий день – все негативно впливає на їх здоров'я. Це все сприяє розвитку професійних захворювань працівників, приводячи до втрати професійної працездатності, скорочуючи терміни повноцінної трудової діяльності [4].

В даний час існує серйозна проблема недоліку в будівельній галузі кваліфікованих кадрах, як серед керівних посад, так і серед робочих професій.

На думку керівників будівельних підприємств, працівники повинні володіти наступними компетенціями: здібність до навчання, здатність застосовувати практичні навички, здібність до адаптації, фізична витривалість, володіння теоретичними знаннями.

На даний момент відчувається практична невідповідність випускників учбових закладів до роботи на будівельних підприємствах. Причини цього в недостатній кількості годинника виробничих практик, упорі учбових закладів на теоретичні основи і слабкої оснащеності матеріально-технічної бази учбового процесу [5].

Така ситуація призводить до зниження загального рівня кваліфікації працівників підприємств, зниження якості і кількості продукції, що випускається, недотримання технологічного процесу виробництва по випуску продукції. На підприємствах будівельної галузі існують вельми слабкі можливості кар'єрного зростання, що примушує найбільш кваліфікованих і амбітних працівників вирушати в інші сфери виробництва.

Таким чином, можна стверджувати, що низький рівень оплати праці, шкідливі умови виробництва, робота у вихідні дні і в нічні зміни, важка фізична праця – все це не сприяє до залучення нових кваліфікованих кадрів на підприємства будівельної галузі.

Ефективність управління людськими ресурсами будівельних підприємств є синтезом трьох ефектів: економічного, соціального і технологічного. Методика оцінки ефективності управління людськими ресурсами в будівельній галузі повинна враховувати не лише рівень вирішення виникаючих проблем: рівень плинності персоналу, показник абсентеїзму, неприйняття змін з боку персоналу і т.д., але і використання показників, що охоплюють економічну, соціальну і технологічну ситуацію на підприємствах галузі.

Тобто сучасним підприємствам будівельної галузі необхідно поєднати закордонний та вітчизняний досвід управління персоналом, та застосовувати наступні заходи: грамотний підбір кадрів, навчання і стимулювання професійного зростання персоналу, систематична перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників, забезпечення стабільної зайнятості, висока організація робочих місць, раціональне планування робочого часу, розробка і реалізація комплексу соціально-економічних програм.

Література:

1. Донгак Ч.Г. Кадровая политика строительных организаций в условиях кризиса // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер. Экономич. науки. – 2009. – № 2. – Т.2. – С. 290–294.
2. Статистичні дані України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
3. Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань України. Статистичні дані / [Електронний ресурс] - Режим доступу : <http://www.social.org.ua/activity/stat>
4. Карібова І. Ш. Підвищення кваліфікації будівельників як один з головних важелів зростання продуктивності праці і якості будівельної продукції // Регіональні проблеми перетворення економіки. - 2011. - № 2. - С. 293-299.
5. Феклістов І. І. Кадрове ресурсне забезпечення інноваційного розвитку будівельних організацій / І. І. Феклістов // Економічне відродження України. – 2011. – Т. 28, № 2. – С. 104–111.

Світлана Єрмак

к.е.н., доцент

Олександра Макєєва

студентка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ : ПОНЯТТЯ, ПРОБЛЕМИ ТА ЗАХОДИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Дослідження інвестиційних процесів в економіці завжди перебувало у центрі економічної думки. Актуальність цього питання обумовлена тим, що капітальні інвестиції є одними з найдоступніших і найперспективніших видів ресурсів на сьогодні, вони виступають одним з найважливіших факторів розширеного суспільного відтворення досягнень НТП, що створює підстави для активізації виробництва, росту прибутковості підприємств та добробуту громадян.

Загальні основи концепції капітальних інвестицій досліджували такі видатні вчені західних країн: Дж. М. Кейнс, Д. Рікардо, А. Сміт, Д.Норкотт, К.Редхем та ін. В Україні проблеми інвестування досліджувалися у роботах таких провідних вчених, як І.О. Бланк, В.В. Геєц, Б. Квасюк, , І.П. Лукінов, І.М. Павлюк, К.В. Паливода, В.Г. Федоренко та ін.

Історично використання терміну «капітальні інвестиції» в Україні пов'язано з розвитком та становленням ринкових відносин. На сьогодні наукове обґрунтування визначення капітальних інвестицій має багато трактувань, однак всі тлумачення не суперечать, а доповнюють одне одного, підкреслюють різні сторони змісту цієї категорії (рис. 1).

<p>Податковий Кодекс України (ст.14) м.Київ, 2 грудня 2010 року № 2755-VI</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Капітальні інвестиції - господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомої власності, інших основних засобів і нематеріальних активів, що підлягають амортизації відповідно до норм цього Кодексу.
<p>Кабінет Міністрів України. Постанова Про затвердження Національного стандарту №3 "Оцінка цілісних майнових комплексів" від 29.11.2006р. №1655 м.Київ</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Капітальні інвестиції - інвестиції, що спрямовуються у будівництво, виготовлення, реконструкцію, модернізацію, придбання, створення необоротних активів, а також авансові платежі для фінансування капітального будівництва.
<p>Державний Комітет Статистики України. Наказ Про затвердження Методики розрахунку індексу капітальних інвестицій від 25.12.2009 №494</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Капітальні інвестиції - інвестиції у придбання або виготовлення власними силами для власного використання матеріальних та нематеріальних активів, термін служби яких перевищує один рік.

Рисунок 1 - Підходи до визначення капітальних інвестицій (за даними [1, с.180])

Сьогоднішня політико-економічна ситуація в Україні значно ускладнює інвестиційну діяльність. Серед основних проблем реалізації капітальних інвестицій можна виділити три основні групи:

1) політико-правові :

- неврегульованість та недосконаленість інвестиційного законодавства,
- політична нестабільність,
- непередбачуваність і непрозорість державної політики,
- корумпованість та криміналізація влади.

2) фінансово – економічні :

- обтяжлива фіскальна та митна політика держави,
- нестабільність національної грошової одиниці,
- криза фінансово – банківської системи,
- незбалансованість державного бюджету,
- нерозвиненість фондового ринку,
- низький рівень доходів підприємств та населення,
- брак внутрішнього інвестування,
- відтік іноземного капіталу з вітчизняних підприємств;

3) інституційно – організаційні :

- відсутність розвинутої мережі інституційних інвесторів,
- недосконалість галузей інфраструктури інвестиційного ринку,
- недостатнє висвітлення інформації про учасників інвестиційного процесу,
- обтяжливість процедур реєстрації, оподаткування, ліцензування, сертифікації підприємницької діяльності [2, с.15].

Враховуючі вищезазвані проблеми можна сказати, що найбільш впливовою групою є фінансово-економічні проблеми. Отже, виникає необхідність у пошуку можливих шляхів чи способів розв'язання цих проблем.

Насамперед потрібна розробка адекватного ринковим відносинам інвестиційного механізму, що поєднуватиме у собі форми приватного і державного інвестування та відповідної законодавчо-нормативної бази, регламентуючої інвестиційний процес, як на рівні окремого підприємства або галузі, так і на рівні національної економіки в цілому [3].

Так, державним агентством України з інвестицій та розвитку була розроблена концепція Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності, в якій зазначені певні шляхи і способи розв'язання проблем, такі як [4,с.280] :

- покращення інвестиційного клімату;
- створення умов для переходу до інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки через удосконалення законодавства, спрямованого на активізацію інвестиційної діяльності;
- зняття перешкод і стимулювання залучення інвестицій;
- удосконалення методології розробки та оцінювання інвестиційних проектів;
- розвиток інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури;
- забезпечення ефективності та прозорості функціонування механізмів державно-приватного партнерства (концесії, спільна діяльність, угоди про розподіл продукції тощо).

Отже, комплексне використання даних заходів призведе до підвищення ефективності інвестиційної діяльності, допоможе стабілізувати нинішнє становище підприємств, поліпшить їх фінансово-виробничі показники та створить надійний фундамент для подальшої ефективної діяльності.

Література:

1. Ємець О.І. Значення капітальних інвестицій підприємств в умовах глобалізації економіки / О.І. Ємець // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. Науковий збірник. – Івано-Франківськ: Плай, 2014. – Вип. 10. – Т. 1. – С. 179–186.

2. Майорова Т. В. Капітальні інвестиції: сутність та проблеми реалізації в кризових умовах / Т. В. Майорова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – №. 21– С. 12-16.

3. Левчинський Д.Л. Особливості державного регулювання інвестиційно-будівельної діяльності / Д.Л.Левчинський // Економічний часопис-XXI: науковий журнал. - 2010. - №7-8. – С.49-56.

4. Понедільчук Т.В. Аналіз динаміки капітальних інвестицій в економіці України / Т.В. Понедільчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – № 1 (42). – С. 276-281.

Єлизавета Єршова
студент
науковий керівник **Латишева О.В.**, ст. викладач
Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

АНАЛІЗ ЗАБРУДНЕНOSTІ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ДЕЯКИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА ОЦІНКА ЙОГО НАСЛІДКІВ

Екологічне благополуччя планети, держави, регіону – один з найважливіших показників життєзабезпечення цивілізації в цілому і її територіальних груп зокрема. До недавнього часу про це можна було не згадувати, але у ХХ-му столітті з'явилися симптоми екологічних захворювань. Перед сучасним суспільством стоїть завдання не лише зберегти на основі раціонального використання багатство і продуктивність природи сьогодні, але і попередити негативні наслідки втручання людини в майбутньому. Для цього необхідно всебічно вивчати і аналізувати різноманітні процеси, які постійно відбуваються у природі. [1,с.41]

З даними Центру екологічної політики та права при Єльському університеті (Yale Center for Environmental Law and Policy) на підставі Індексу екологічної ефективності 2016 (The Environmental Performance Index 2016) Україна в рейтингу посіла 44 позицію, покращивши за 10 років свої результати на 25%, опинившись між Аргентиною (43) та Кубою (45) (рисунок 1). [2]



Рисунок 1 – Позиції України в розрзі критерієв оцінки індексу екологічної ефективності [2]

Однак в Україні за результатами оцінки стану середовища проживання (130 місце), якості повітря (76 місце) та ін. показників екологічного стану (рис. 1) можливо констатувати досить складну ситуацію. За даними журналу "Фокус" за рівнем забрудненості навколишнього середовища деяких регіонів України за 6 основними показниками найнебезпечніші для здоров'я населення області в Україні виявились Дніпропетровська, Запорізька і Донецька області, найбезпечніші, — Чернівецька, Закарпатська і Волинська (табл. 1)[3].

Таблиця 1 - Оцінка забрудненості навколишнього середовища деяких регіонів України та його наслідків

Показники	Дані показників за найбільш забрудненими областями України			
	Дніпропетровська	Запорізька	Донецька	Харківська
Викиди в атмосферу забруднюючих речовин, тис.т	723,9 (2015р.)	193,7 (2015р.)	917,6 (2015 р.)	53,4 (2015р.)
Скидання стічних вод, млн куб. м	751 (2015р.)	955 (2015р.)	846 (2015 р.)	292 (2015р.)
Доля питної води, що не відповідає стандарту, %	1,6 (2014р.)	0,24 (2014р.)	0,28 (2015 р.)	0,02 (2014р.)
Створення відходів I - III класів, тис.т	54,3 (2015р.)	19 (2015р.)	119,3 (2015 р.)	74,5 (2015р.)
Концентрація нітратів в ґрунті, мг/кг	Данні відсутні	8 (2015р.)	1 (2015р.)	3 (2010р.)
Середньорічна доза радонового опромінення, МЗв	3,1	5,2	4,8	2,2
Кількість злоякісних новоутворень на 100 тис. населення	374 (2015р.)	376 (2015р.)	349,8 (2013 р.)	340 (2015р.)
Середня тривалість життя, років	69,9 (2015р.)	71 (2015р.)	70,3 (2013р.)	71,5 (2015р.)

Джерело: систематизовано на підставі даних [3]

Аналіз рівня забрудненості навколишнього середовища найбільш промислово розвинених регіонів України показав (табл.1), що Донецька область — серед лідерів по забрудненню атмосфери. Підприємства регіону викидають в повітря стільки ж, скільки усі інші області країни за винятком Дніпропетровської і Запорізької областей. На Донеччині налічується понад 3,5

тис. підприємств, що викидають в повітря шкідливі речовини. Це у півтора рази більше, чим у Вінницькій області, і втричі більше, ніж в Київській. "Найшкідливіші" для здоров'я — місцеві вугільні ТЭС: Слов'янська, Курахівська, Угледорська, Зуєвська і Старобешевська. Ще один з основних забрудників регіону — Маріупольський металургійний комбінат: впродовж тільки минулого року підприємство скинуло в Азовське море 538,5 т забрудненої води. Область лідирує і в створенні особливо небезпечних відходів. В Дніпропетровській області найбільша екологічна проблема – це є доля питної води, що не відповідає стандарту, бо забрудненню водою сприяють скиди господарсько-побутових і промислових стічних вод без відповідної обробки та відсутність на водопроводах зон санітарної охорони. Екологічна обстановка Запорізької області більш критична, бо вона має більше проблем ніж інші області, наприклад, такі показники як скидання стічних вод, концентрація нітратів та кількість злоякісних утворень перевищують ті ж самі показники інших областей. Харківська область характеризується також значним рівнем навантаження навколишнього середовища по всім показникам з таблиці 1, але вона має найнижчі показники, тому можна казати, що вона є більш екологічною зі всіх представлених областей. Таким чином, високий рівень забруднення областей (табл.1), зумовлено високою концентрацією виробництва, наявністю наслідків цього виробництва, що з одного боку знижує рівень безробіття і надає робочі місця, а з іншого боку знижує екологічний рівень країни, тим самим веде до глобальної катастрофи.

Литература:

1. Зеркалов Д.В. Проблеми екології сталого розвитку: Монографія. – К.: Основа, 2013. – 430 с. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.zerkalov.kiev.ua/sites/default/files/problemi_ekologiyi_stalogo_rizvitku._monografiya.pdf
2. Україна в рейтингу екологічної ефективності у 2016 році. / Громадська спілка "Економічний дискусійний клуб"/ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analitika/ukrayina-v-reytingu-ekologichnoyi-efektyvnosti-u-2016-goci> (дата звернення 18.02.2016)
3. Давитян Д. Где в Украине дышать легко. Экологический рейтинг областей./ Диана Давитян, Дмитрий Синяк, Анна Синящик // Журнал "Фокус", Выпуск от 30.01.17. (мовою оригіналу) - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://focus.ua/ratings/362575/> - назва з екрану.

РОЛЬ СЕРТИФІКАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Інтеграція України в європейський простір є стратегічним орієнтиром розвитку України і потребує адаптації вітчизняної економіки, її підприємств і фірм до європейських вимог, стандартів, норм, правил, що відповідно відзначається значними вимогами до персоналу підприємств і організацій. Якість і професійна компетентність персоналу є важливими чинниками, що забезпечують інноваційний розвиток і конкурентоспроможність. Україна за останні роки знизила свій рейтинг глобального індексу конкурентоспроможності Світового Економічного Форуму, що негативно впливає на міжнародний імідж і стримує інвестиції в розвиток виробництва і персоналу [1]. Позитивною тенденцією в розвитку економіки України є підвищення ВВП і обсягів реалізації продукції у 2016 році проти минулого року, яку необхідно зберегти і надалі [2]. Тому стає актуальним питання визначення рівня компетенцій персоналу як важливого чинника формування нового якісного розвитку вітчизняних підприємств і організацій.

Теоретичні і практичні основи оцінювання компетенцій персоналу фірм і організацій та окремі питання його сертифікації розглянуті в працях закордонних науковців і практиків: М. Армстронга, П. Друкера, Р. Каплана і Д. Нортонна, Нильс-Горана Ольве, Д.Бертрама, інших. У вітчизняних наукових джерелах Р.І. Байцара, В.М. Василенко, Н.М. Волкової, О.І. Глухової, А.М. Колота, В.М. Петюха, Г.С. Сукова та інших.

Оцінка законодавчої бази щодо сертифікації персоналу свідчить, що в Україні керуються міжнародними стандартами якості серії ISO 9001. Так, п. 6.2.2 ДСТУ ISO 9001:2009 (Вимоги) визначає, що «організація повинна: визначати необхідний рівень компетентності для персоналу, залученого до робіт, які впливають на відповідність продукції вимогам до неї; забезпечувати проведення навчання або вживати інших заходів для досягнення потрібної компетентності; оцінювати результативність ужитих заходів; забезпечувати обізнаність персоналу щодо доцільності та важливості своєї діяльності та щодо свого внеску в досягнення цілей у сфері якості; вести відповідні записи стосовно освіти, професійної підготовленості, навичок і досвіду» [3, с. 5]. Законом України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» від 15.01.2015 № 124-VIII сертифікація визначається як «підтвердження відповідності третьою стороною (особою), яка є незалежною від особи, що надає об'єкт оцінки відповідності, та від особи, що заінтересована в такому об'єкті як споживач (чи користувач), яке стосується продукції, процесів, послуг, систем або персоналу» [4, с. 9]. Слід відзначити, що згідно європейського стандарту ENISO/IEC 17024:2012 в Україні затверджені наказом

НААУ від 28.12.2012 № 163-я загальні вимоги до органів з сертифікації персоналу [5]. Сертифікація персоналу, яка проведена органами, акредитованими відповідно до міжнародного стандарту ISO/IEC 17024, є важливим аспектом перевірки компетентності мобільної й глобальної робочої сили. Стандарт встановлює вимоги органам, що здійснюють сертифікацію персоналу, а також вимоги до розробки й застосування схем із сертифікації персоналу [6, с. 50]. Даний стандарт є базою для розробки програм сертифікації фізичних осіб, що дозволяє не тільки на національному, а і на міжнародному рівні фахівцям окремих галузей підтверджувати свій рівень компетенцій.

Сертифікація персоналу на основі моделей вимог до компетенцій, які описують інтелектуальні і ділові якості працівника, його професійні знання, навички міжособистісної комунікації, необхідна для успішної професійної діяльності згідно стратегії розвитку підприємства. У процедурі сертифікації об'єктом є будь-який фахівець, який виявив бажання довести свою компетентність у певній галузі діяльності і претендує на отримання сертифіката, що дозволяє працювати в цій галузі. Сертифікація також передбачає перевірку діяльності сертифікованих фахівців протягом усього терміну дії сертифіката і можливість коригувальних заходів у разі порушень працівником правил робіт і їх якості. Перевага сертифікації в порівнянні з іншими методами оцінки персоналу полягає в її системності, тобто в сукупності учасників і правил проведення робіт з оцінки та підтвердження компетенцій працівника, об'єктивності та достовірності результатів оцінки компетенцій фахівців, об'єднаних спільністю одного або декількох властивостей і заходами, спрямованими на підтримання їх відповідності на рівні встановлених вимог. Сертифікат визначає відповідність працівника вимогам, а також розрив між необхідним і існуючим рівнем компетенцій, що стає підставою для подальшого професійного розвитку. По своїй суті, сертифікат компетентності являє собою документ, що свідчить про відповідність фактичних компетенцій, які вимагаються від працівника в певній ніші професійно-кваліфікаційного складу персоналу. В сучасних умовах, «сертифікат компетенції, ефективніше використовується саме як внутрішній документ підприємства, який може виступати як один із засобів, що визначає загальний і професійний рівень підготовки працівника і дозволяє адекватно реагувати на мінливі вимоги конкретного робочого місця». Узагальнення структури факторів, що впливають на ефективність оцінки персоналу підприємств на основі сертифікації дозволяє поділити їх на ринкові, стратегічні, економічні, соціальні, організаційні та мотивуючі, які спрямовані на збереження діючих зон господарювання, освоєння нових ніш на товарних ринках, ефективне використання фінансових, матеріальних і трудових ресурсів з головною метою – відповідати вимогам і змінам зовнішнього і внутрішнього середовища.

Як свідчить практика передових компаній, розробка механізму встановлення корпоративних вимог до компетенцій працівників, що враховують специфіку конкретних робочих місць підприємства, вимоги кваліфікаційних довідників і потреби споживачів продукції або послуг, є

основою системи управління персоналом за компетенціями. Така система сприяє підтриманню цілісності організації, яка базується на єдиних корпоративних стандартах управління, стандартах якості, цінності підприємства і представляється у вигляді спеціальних моделей.

Слід визнати, що на державному рівні неможливо визначити усі критерії і вимоги до робочих місць і фахівців підприємств та організацій і відповідно об'єктивно і якісно провести процедуру їх сертифікації. Тому при формуванні моделей вимог до компетенцій фахівців для проведення сертифікації персоналу підприємств необхідно узагальнені вимоги адаптувати до конкретних умов господарчої діяльності з визначенням стратегії розвитку підприємства, бізнес-процесів, стандартів якості, положень, посадових і робочих інструкцій, особливостей виробництва, принципів корпоративної культури, ключових і потенціальних бізнес-компетенцій провідних професій і посад, які підлягають сертифікації.

Проведені дослідження свідчать, що сертифікація персоналу є значним важелем офіційного підтвердження якості робочої сили і актуальним інструментом управління персоналом. Тому потрібно розповсюджувати і впроваджувати вітчизняний практичний досвід сертифікації персоналу, який адаптований до сучасних умов, та удосконалювати правове і нормативне забезпечення функціонування процедури сертифікації фахівців в системі управління персоналом підприємств і організацій.

Література:

1. Всемирный экономический форум: Рейтинг глобальной конкурентоспособности 2016-2017. [Электронный ресурс] // Центр гуманитарных технологий. – 28.09.2016.– Режим доступа: URL: <http://gtmarket.ru/news/2016/09/28/7304>.

2. Статистична інформація. Макроекономічні показники України. [Електронний ресурс] // Укрстат.– Режим доступу: www.vn.ukrstat.gov.ua.

3. ДСТУ ISO 9001:2009 Система управління якістю. – К.: Держспоживстандарт України, 2009. – 26 с.

4. Закон України «Про технічні регламенти та оцінку відповідності» від 15.01.2015 № 124-VIII. Відомості Верховної Ради, 2015, № 14, ст.96.

5. Загальні вимоги до органів, що здійснюють сертифікацію персоналу згідно ISO/IEC 17024:2012. Наказ НААУ від 28.12.12 №163-я. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://naau.org.ua/files/ocinka>.

6. Волкова Н. Сертифікація персоналу: нова версія міжнародного стандарту ISO/IEC17024 / Н. Волкова, А. Муллін, Т. Сахно // Стандартизація. Сертифікація. Якість. - 2014. - № 4. - С. 50-58.

Оксана Каменська

к.е.н., доцент

Кристина Буракова

завідувач навчального відділу, викладач

ПВНЗ «Донецький університет економіки та права», м. Бахмут

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА У ВІДПОВІДНОСТІ ДО СТРАТЕГІЇ

В епоху інформаційної економіки відбувається пошук нових джерел конкурентоспроможності, що сприяв би виявленню впливу людського капіталу на інноваційний розвиток вітчизняних промислових підприємств. Інформаційні інновації висувають нові вимоги до формування людського капіталу промислового підприємства, раціональному використанню цього ресурсу, розвитку наукової організації праці у процесі виробництва і управління. Зростає творчий зміст праці, виникає необхідність постійної перепідготовки персоналу, що веде до зміни соціальної мотивації працівників та вказує на низку невирішених проблем цієї галузі.

Теоретичними питаннями формування і управління людським капіталом промислових підприємств займалися вітчизняні та закордонні вчені: С. Аптекарь, В. Геець, О. Грішнова, О. Єськов, Т. Шульц, Г. Беккер, К.Свейбі, Д. Сінк. Ефективне управління підприємством неможливо без інноваційного розвитку людського капіталу, що є найважливішим чинником конкурентоспроможності підприємства.

Незважаючи на успіхи окремих підприємств у плані реалізації інновацій людського фактору в Україні відсутній комплексний підхід до рішення питання забезпечення кадрами підприємств у єдності з основними стратегічними напрямками діяльності. Для рішення стратегічних проблем управління людським капіталом необхідно:

- сформувавати механізм зацікавленості працівників у досягненні високих показників діяльності шляхом впровадження інновацій в систему заохочень та соціальних гарантій;
- створити для працівників підприємств соціально-побутові умови (можливість одержання житла, оздоровлення, розвитку особистості);
- сформувавати систему підготовки (перепідготовки) кадрів за рахунок підприємств або держави;
- гарантувати працівникам, які пройшли професійне навчання на виробництві, підвищення розрядів і професійне зростання.

Лише за таких умов можна розраховувати на лояльність працівників й, відповідно, високі результати праці. Цінність людського капіталу визначається його відповідністю стратегічним пріоритетам підприємства, які описуються завдяки причинно-наслідковим зв'язкам між цілями усіх складових збалансованої системи показників (ЗСП). Стратегічна відповідність та

інтеграція забезпечують той концептуальний будівельний матеріал, що лежить в основі формування цілей людського капіталу як одного з компонентів нематеріальних активів ЗСП. Під людським капіталом розуміється сукупність усіх продуктивних якостей працівника, тобто це поняття включає придбані знання, навички, а також мотивацію та енергію, що використовують для виробництва економічних благ. До основних форм «інвестицій у людину» звичайно відносять: освіту, виховання, охорону здоров'я, а також весь комплекс витрат, пов'язаних з підготовкою людини до виробництва (включаючи пошук необхідної інформації, міграцію в пошуках зайнятості та інше). Виходячи з цього, інвестиції в людський капітал стають важливим активом, що забезпечує більш високий потік доходів. Природа людського капіталу як ключового ресурсу сучасної економіки така, що він органічно поєднує в собі мету, засоби і пріоритети економічного зростання.

У 192 країнах світу людський капітал входить до складу національного багатства країни. За розрахунками Світового банку, у складі національного багатства США основні виробничі фонди становлять всього 19%, а людський капітал – 76%. В Західній Європі відповідні показники – 23,2 і 74%; в Росії – 10,40 і 50%. В Україні людський капітал не фігурує як складова національного багатства. Тобто вітчизняна методика не враховує нагромадженого досвіду, знань, кваліфікації робітників, хоча потужність інтелектуального потенціалу оцінюється в 137-138 млрд. дол. США, а за відносною кількістю осіб з вищою освітою вона входить до першої десятки розвинутих країн світу [1].

Виходячи з цього, доцільно розглядати причину низьких економічних показників в Україні не в нестачі іноземного капіталу, а в недовикористанні трудових ресурсів. Люди, не зацікавлені у своїй праці, мало мотивовані. Отже, не тільки на загальнодержавному рівні, але і в рамках окремої організації чи підприємства, необхідно вирішувати проблему інвестування коштів у людський капітал з урахуванням його особливостей.

Інвестиції в людський капітал є засобом підвищення його вартості, вони створюють передумови для розвитку вроджених здібностей людини й вдосконалення придбаних в процесі життя професійних навичок і компетенцій у будь-якій сфері виробництва. Фітц-енц Як у своїй роботі «Рентабельність інвестицій у персонал: вимір економічної цінності персоналу» приводить зразок збалансованих показників корпоративного людського капіталу [2, с. 69]. При цьому він виділяє дві секції фінансову й «людську»: «...Кількісна складова необхідна нам як постійна опора, щоб мати можливість посилається на об'єктивні дані».

На сучасному етапі економічних перетворень проблема оцінки людського капіталу у вартості підприємств здобуває все більшу актуальність. Даній проблемі присвячена велика кількість робіт закордонних і вітчизняних авторів, аналіз яких показує різноманіття наявних підходів і методів.

Підприємства поступово усвідомлюють важливий зв'язок між людським капіталом і фінансовими результатами, зв'язок, що не здатні врахувати традиційні бухгалтерські методи: «Ефективна оцінка персоналу дозволяє грамотно організувати систему мотивації й навчання персоналу, сформувати кадровий

резерв, сприяє поліпшенню комунікативних зв'язків, що в остаточному підсумку впливає на виробничі успіхи працівників» [3, с. 21]. Можна виділити наступні причини необхідності оцінки людського капіталу:

1) оцінка людського капіталу дає можливість сформулювати стратегію підприємства. Визначаючи та оцінюючи свої активи, підприємство тим самим формує для себе додаткові конкурентні переваги;

2) вимір людського капіталу є необхідною умовою при формуванні ключових показників діяльності підприємства, які важливі для управлінського контролю за дотриманням корпоративної стратегії;

3) використовуючи показники нематеріальних активів і людського капіталу, зокрема, підприємство може коректувати плани розвитку та мотивації персоналу;

4) показники людського капіталу є інструментом комунікації акціонерів і власників, за допомогою яких вони одержують інформацію про стан, обсяги й динаміку людських ресурсів підприємства;

5) за умови точного виміру не тільки матеріальних активів, але й нематеріальних, зокрема, людського капіталу, менеджери здатні усунути розрив між ринковою і балансовою вартістю підприємства;

6) підприємство, здатне оцінити свій людський капітал, підвищує свою репутацію на ринку.

Незважаючи на вищевказані аргументи на користь оцінки людського капіталу, стандартна бухгалтерія не враховує показники даного нематеріального активу, розглядаючи його як частину витрат підприємства. Це обумовлено двома причинами: по-перше, бухгалтерський облік спрямований усередину підприємства, його основна мета - зберегти майно підприємства; по-друге, він носить ретроспективний характер.

Фінансування майбутнього, опираючись на фактичні дані минулих періодів, суттєво гальмує процес створення вартості та не кращим чином впливає на конкурентоспроможність підприємства. Людський капітал як наймач інформаційної технології - вирішальна умова для ефективного управління знанням підприємства, що створює вартість у відповідності до стратегічних цілей підприємства.

Таким чином, вивчення чинників, що впливають на формування людського капіталу промислового підприємства, дозволить більш чітко сформулювати стратегію підприємства, уникати несприятливих наслідків при здійсненні інноваційної діяльності як основного інструменту одержання конкурентних переваг. Оцінка показників людського капіталу в системі ЗСП спрямована на виявлення параметрів людини за різними складовими людського капіталу. При цьому вибір методів оцінки окремих складових людського капіталу здійснюється з урахуванням стратегії промислового підприємства, а також категорій персоналу. Даний підхід дозволяє оцінювати елементи людського капіталу з урахуванням вікових груп персоналу, що підвищує достовірність отриманих оцінок. Така оцінка направлена на своєчасне виявлення невідповідності елементів людського капіталу параметрам стратегії,

що надає підприємству часовий інтервал для здійснення коригування виявлених дисбалансів. Реалізація запропонованих підходів сприятиме активізації інноваційної діяльності промислових підприємств за рахунок ефективного використання людського капіталу, що направлено на підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників та покращення результатів їх фінансово-господарської діяльності.

Література:

1. Шапуров О.О. Людський капітал як фактор економічного зростання / О.О. Шапуров // Держава та регіони. - 2008. - № 1. - С.180-184.

2. Фитц-енц Як. Рентабельность инвестиций в персонал : измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц ; пер. с англ. [Меньшикова М. С., Леонова Ю. П.] ; под ред. В. И. Ярных. – М. : Вершина, 2006. – 320 с.

3. Акмаев А. И. Совершенствование системы принципов оплаты труда и мотивации работников / А. И. Акмаев // Социально-экономические аспекты промышленной политики. Экономика и социология труда, менеджмент персонала. – Донецк : ИЭПИ НАН Украины. – 2003. – Т. 4. – Ч. 1. – С. 20–26.

4. Ефективність інвестицій у людський капітал на вітчизняних підприємствах // Україна: Аспекти праці. – 2009. – № 5. – С. 11–17.

Катерина Козлова, Дар'я Маркович, Катерина Трима

студенти

науковий керівник **Волошина С.В.**, к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

РИНКОВА ПАРАДИГМА НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Серед великого кола проблем, що постають перед вітчизняними підприємствами в ринкових умовах їх функціонування, центральне місце належить ефективності використання праці залучених до виробництва працівників. Сучасні трансформаційні процеси в економіці України потребують значних інвестицій для оновлення виробничого апарату в усіх галузях господарства. Але нова техніка зможе дати зростання ефективності суспільного виробництва тільки тоді, коли наявні умови використання трудового потенціалу будуть відповідними до можливостей та потреб техніки.

Першим етапом на шляху оптимізації витрачання ресурсів праці є нормування, яке встановлює допустимі межі витрат трудових ресурсів на виготовлення продукції.

Нормування праці як система є одним із засобів удосконалення виробництва, що дозволяє зміцнювати організованість і порядок на виробництві, прискорювати науково-технічний прогрес, забезпечувати наукові засади планування. Це викликає необхідність науково обґрунтованого

визначення потрібної кількості персоналу на підприємстві тощо.

Зацікавленість підприємства у підвищенні ефективності використання живої праці виявляється через аналіз стану нормування праці і розробку адекватних управлінських рішень.

Сучасна недбалість нормування праці призводить до неконтрольованості виробничого процесу, до перевищення необхідного розміру витрат різних ресурсів, що включаються у процес створення споживчих вартостей і відповідно обумовлює зниження конкурентоспроможності продукції, що випускається. Невідповідність норм праці умовам виробничого процесу дезорієнтує людей, гальмує розвиток виробництва, знижує активність і продуктивність діяльності [1].

Зважаючи на те, що удосконалення нормування праці є нагальним завданням подальшого зростання вітчизняних підприємств і крім того, реалізація значного числа пропозицій у даній галузі не потребує значних капіталовкладень, очевидно стає актуальність розробки даного питання.

Питаннями нормування праці активно займалися такі зарубіжні та українські вчені, як Ф. Тейлор, Ф. Гілберт, Г. Емерсон, Л. Гант, Ш. Бедо, А.К. Гастев, С.Г.Струмлінін, О.Л. Єрманський, А.П. Попов, І.В. Багрова, А.І. Рофе, Б.М. Генкін, В.М. Абрамов, В.В. Вудвуд, С.Г. Дзюба, І.Ю. Гайдай, В.М. Данюк, А.М. Гриненко, А.М. Колот, В.М. Серединська, О.М. Загородна, І.С. Спільник, В.І. Чернов, В.В. Скриль, Т.О. Галайда та інші. Їм належить дослідження виробничих й трудових процесів в різних галузях економіки, розробка методів нормування, методичних підходів до загальної оцінки стану нормативного господарства. Однак в науковій літературі практично відсутні ґрунтовні дослідження нормування праці як цілісної економічної системи та обмежені методичні підходи до оцінки її ефективності на підприємстві.

Огляд сучасної наукової літератури з питань нормування праці [1-6] показав на обмеженість діагностичних підходів, які розроблені для оцінки його стану та ефективності оновлення норм праці. У той же час сучасна практика господарювання вітчизняних підприємств демонструє необхідність удосконалення даного напрямку діяльності, оскільки розрив між теорією і її практичним втіленням є значним.

Нами визначена недосконалість аналітичних методів і показників, які використовуються для оцінки ефективності стану нормування праці на вітчизняних підприємствах (ПАТ «ПВП «Кривбасвибухпром», ПАТ «Електрозавод», ТОВ «Завод металевих конструкцій»).

Так, встановлено, що аналіз нормування праці на досліджуваних підприємствах переважно побудований на наступних оціночних показниках:

- середній коефіцієнт виконання норм за групами робітників (%);
- поділ робітників за середнім коефіцієнтом виконання норм виробітку;
- частка робітників, праця яких нормується;
- загальна кількість норм, що застосовуються;
- питома вага технічно обґрунтованих норм у цілому і за групами працівників;

- частка норм, розрахованих за міжгалузевими і галузевими нормативами;
- частота перегляду норм;
- економія від зниження трудомісткості продукції в результаті удосконалення нормування праці.

При цьому на практиці не аналізуються показники, які відображають точність і напруженість норм, зв'язок їх оновлення з продуктивністю праці і зарплатомісткістю продукції, тобто з економічними результатами діяльності. До того аналіз переважно обмежується оцінкою виконання норм виробітку, у той час як інші види норм праці, частка яких нині переважає за чисельністю працівників, не оцінені і тому є безконтрольними. Окремо слід наголосити на тому, що нормуванням праці не охоплено управлінський персонал, частка якого у персоналі є значною і зростаючою в останні роки. Загалом усі аналізовані показники є традиційними, розробленими ще за радянських часів.

Між тим ринкові умови господарювання вимагають розширення діагностичної процедури оцінки стану нормування праці на врахування зовнішніх аспектів оцінювання при орієнтації при цьому на головний критерій діяльності підприємства – забезпечення його конкурентоспроможності на ринку. У цьому контексті оцінка стану нормування праці на конкретному підприємстві має бути доповнена на визначення взаємозв'язку між ефективністю цієї системи та конкурентоспроможністю підприємства.

Тому пропонуємо:

1) проводити конкурентний аналіз стану нормування праці та якості норм праці за вибіркою аналітичних показників. В процесі аналізу виявляти відхилення від середнього значення і значення лідера ринку, що дасть можливість ідентифікувати стратегічні прогалини підприємства;

2) встановлювати кореляційний зв'язок між рівнем конкурентоспроможності підприємства та показниками, що характеризують ефективність системи нормування праці, визначати силу впливу і кількісно оцінювати зміни конкурентоспроможності при зміні кожного аналітичного показника на 1%;

3) оцінювати вплив основних показників системи нормування праці на продуктивність праці та сукупну продуктивність підприємства.

Переконані, що тільки в такому завершеному вигляді результати нормування праці можна вважати елементом свідомого управління виробничими і соціальними процесами на підприємстві і засобом для підвищення факторної і сукупної продуктивності праці. Адже за ринкових умов господарювання нормування праці має стати дієвою функцією менеджменту і засобом економії не лише витрат праці, але й забезпечення продуктивності і конкурентоспроможності підприємства.

Література:

1. Волошина С.В. Проблеми і перспективи оцінювання ефективності нормування праці на підприємстві / С.В. Волошина // Економіка. Фінанси.

Право. – 2016. – №11/4. - С. 4-6.

2. Багрова І.В. Нормування праці: навч. посіб. / І.В. Багрова. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. - 212с.

3. Вудвуд В.В. Нормування праці на підприємствах як елемент підвищення її продуктивності / В.В. Вудвуд // Інноваційна економіка. - 2013. - №4. – С. 60-63.

4. Дзюба С.Г. Нормування праці в вітчизняній і міжнародній економіці : монографія / С.Г. Дзюба, І.Ю. Гайдай. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток», ЛТД», 2005. – 172 с.

5. Серединська В. М. Аналіз системи нормування праці на підприємстві / В.М. Серединська, О.М. Загородна, І.С. Спільник // Економічний аналіз: зб. наук. праць. - 2015. – Том 19. – № 2. – С. 136-147.

6. Скриль В.В. Удосконалення системи нормування праці на промислових підприємствах / В.В. Скриль, Т.О. Галайда // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 7. Ч.3. – С. 181-184.

Олена Латишева

старший викладач

Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

АНАЛІЗ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ КРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Існуючі проблеми сталого розвитку України зумовлені сировинним характером структури національної економіки і промисловості країни, низьким рівнем ресурсної продуктивності вітчизняного виробництва, екологічними проблемами, нераціональними методами використання природних ресурсів, труднощами ведення господарської діяльності, у т.ч. на зовнішніх ринках, лежать у площині складних економічних, політичних та соціальних умов в країні. Досвід промислово розвинутих країн підтверджує, що промисловий комплекс країни здатен забезпечити макроекономічну стабільність, прискоривши тим самим економічне зростання і скоротивши бідність, забезпечити сталість економіки при умові підвищення соціальної відповідальності бізнесу, посилення екологічної безпеки та якості продукції.

Згідно "Звіту про промисловий розвиток - 2016" ООН: найбільш конкурентоздатними визнані економіки Німеччини, Республіки Корея, США, Японії і Китаю, які мають потужну промислову базу, високі показники у сфері модернізації і вдосконалення технологій виробництва. [1, с.46]

В економіці України сучасні інтеграційні процеси приводять до певних проблем, які пов'язані зі зростанням конкуренції, насамперед, в промисловому секторі, продукція якого в структурі експорту України виграє значну роль. В Україні більшість підприємств промислового комплексу переживають занепад, скорочення виробництва й зайнятості і лише з другої половини 2015 р.

намітились незначні позитивні зміни (рис. 1). Однак на експортно-орієнтовані галузі в структурі промислового комплексу України (рис. 2, рис. 3) і зараз припадає 77,4% всієї реалізованої промислової продукції країни (на добувну - 13% , на переробну - 64,4%), що зумовлює необхідність дотримання в виробництві міжнародних стандартів якості і екологічної безпеки, оскільки ЄС наполягає на допуску на ринок країн співдружності тільки сертифікованих у системі ISO 14000.

В Україні, як і у багатьох країнах світу, довготривале акцентування зусиль лише на економічному зростанні завдяки переважно сировинної продукції з низькою доданою вартістю, брак коштів для впровадження заходів раціонального природокористування і екологічно спрямованих технологій, висока енергетична залежність і енергозатратність українського виробництва, жорсткі міжнародні стандарти якості та нормативи екологічної безпеки ISO 14000, привели до зниження конкурентоздатності промисловості на світовому та внутрішньому ринку.

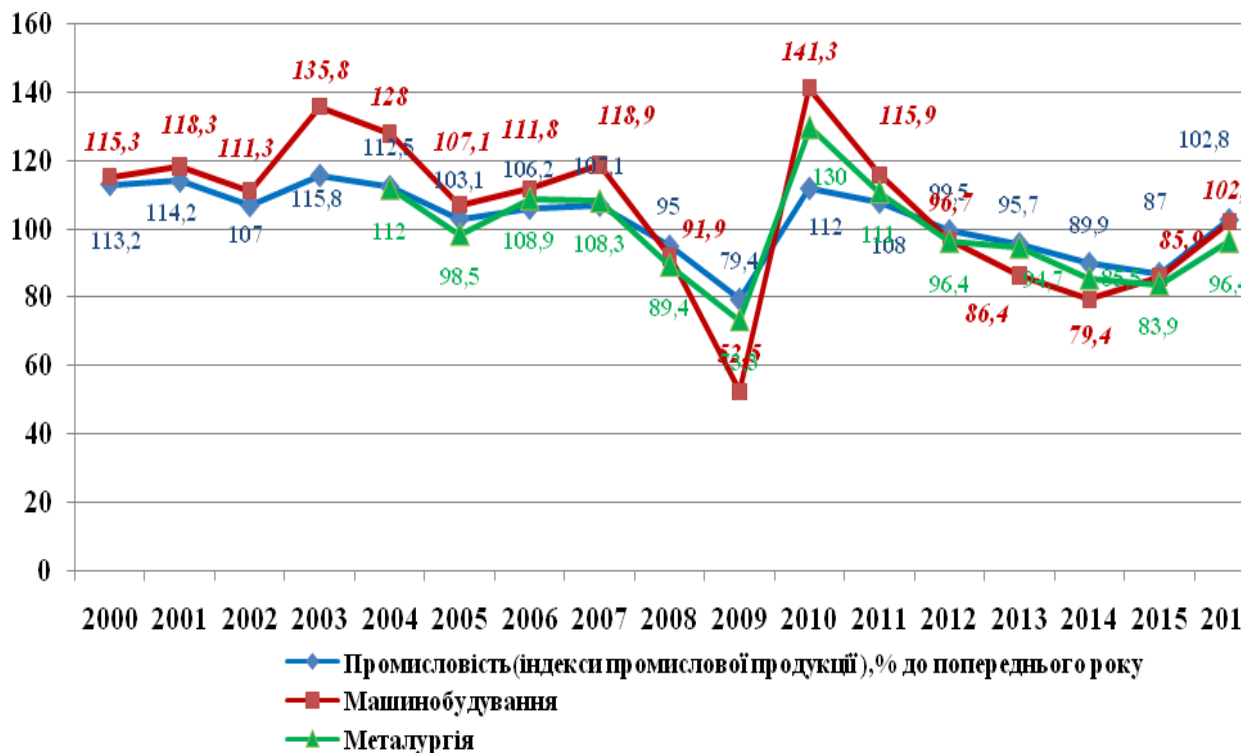


Рисунок 1 - Індекси промислової продукції (до попереднього року),% *

Джерело: побудовано за даними Держкомстату України [2]

**Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м.Севастополя, з IV кв. 2014р. без урахування частини зони проведення АТО*

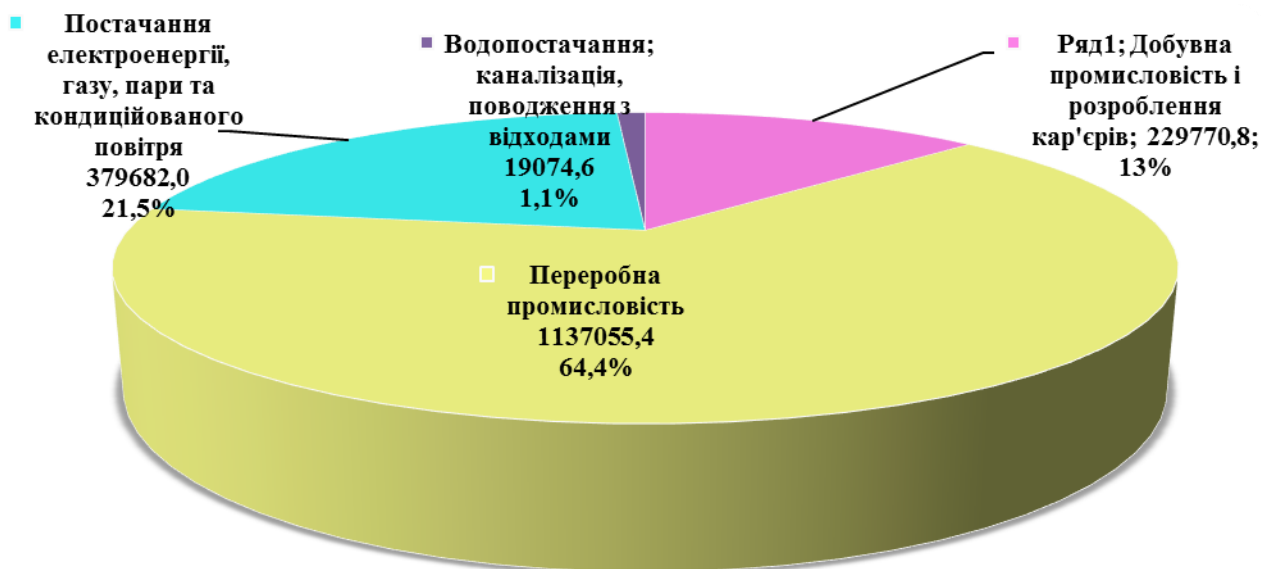


Рисунок 2 - Обсяг реалізованої промислової продукції за видами діяльності у 2016 р., млн.грн*

Джерело: *побудовано автором на підставі опрацювання статистичних даних [2]

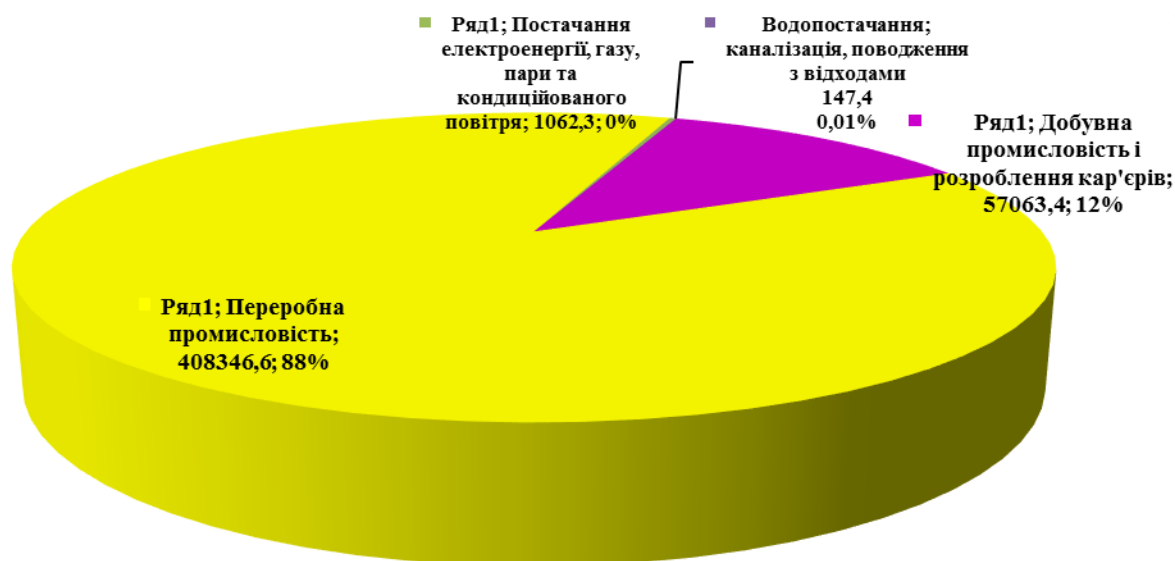


Рисунок 3 - Обсяг продукції за видами діяльності, реалізованої за межі країни у 2016 р., млн.грн*

Джерело: *побудовано автором на підставі опрацювання статистичних даних [2]

Фахівці Національного інституту стратегічних досліджень пов'язують зниження конкурентоспроможності українських виробів на світовому та

внутрішньому ринку з значними енергозатратами, що найбільш проявляється у хімічної і нафтопереробної промисловості (частка енергії у вартості продукту складає 30-50 %) та металургії (частка енергоресурсів у ціні прокату складає близько 60 %, тоді як у розвинутих країнах не перевищує 25 %), а "енергоємність валового внутрішнього продукту в 3-5 разів більша ніж у розвинутих країнах Заходу, що зумовлює вищу собівартість порівняно з аналогічним зарубіжним зразком, тому підвищення енергоефективності промислового виробництва України не питання економічної доцільності, а питання виживання і якщо воно не буде вирішено, економіка України в умовах її вступу до СОТ збанкрутує, не будучи в змозі добитися збалансованого платоспроможного внутрішнього споживання та імпорту енергоресурсів." [3]

Зниження частки промислової продукції у ВВП країни (переробної - до 12%, добувної - до 5,5% у 2016 р.) зумовлює поступову деіндустріалізацію та архаїзацію економіки, що є загрозою для сталого соціально-економічного розвитку країни. Варто відмітити, що промисловий комплекс країни з його величезним потенціалом залишається привабливим для інвесторів, що підтверджується аналізом структури прямих інвестицій в країні (рис. 4).

Структура прямих інвестицій (акціонерного капіталу) в економіці України за видами економічної діяльності станом на 31.12.2016 р.

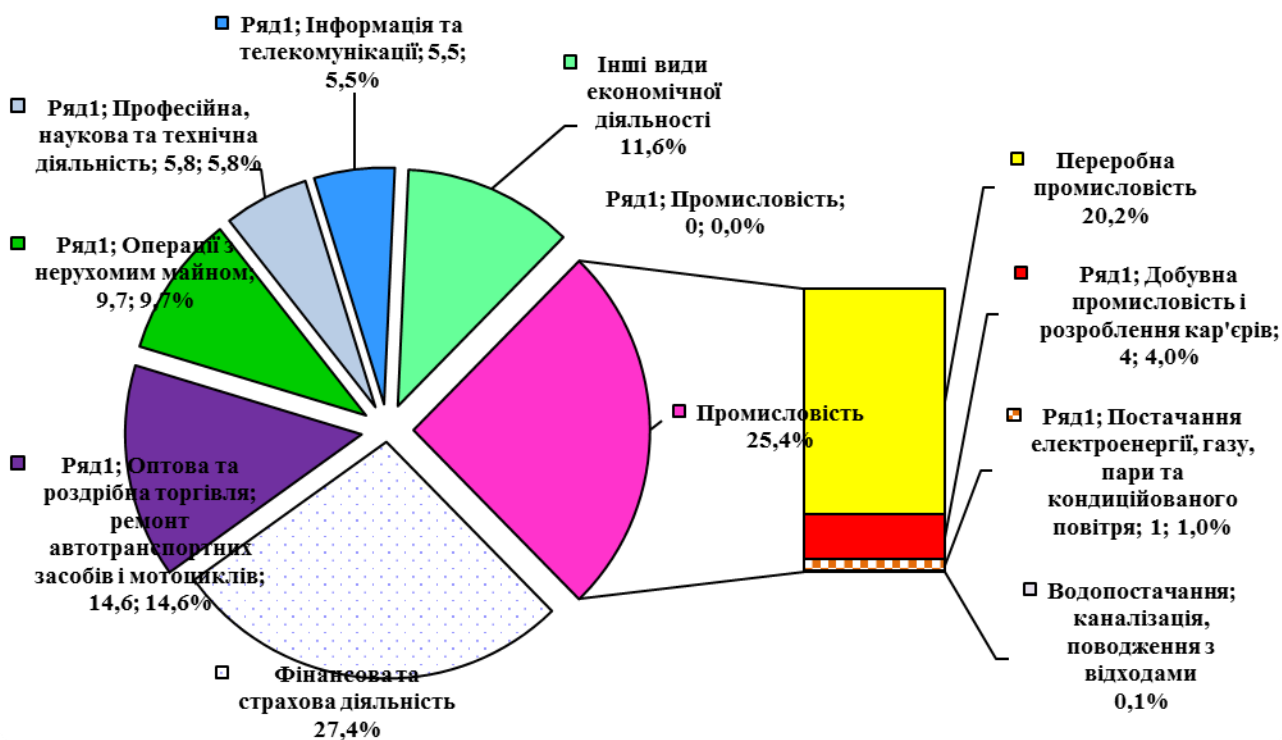


Рисунок 4 - Структура прямих інвестицій за видами економічної діяльності країни у 2016 р.

Джерело: *побудовано автором на підставі опрацювання статистичних даних [2]

Варто відмітити, що не можливо досягнути економічної сталості національної економіки і результативності її індустріального сектору, покращити рівень добробуту та умови життя населення без вирішення проблем забезпечення пріоритетного розвитку промислового виробництва, його енергетичної ефективності і раціонального природокористування.

Література:

1. Звіт про промисловий розвиток — 2016. Роль технологій і інновацій у всеосяжному і стійкому промисловому розвитку. Організація Об'єднаних Націй по промисловому розвитку. Відень, с.77. [Електронний ресурс]. - Режим доступу - https://www.unido.org/fileadmin/user_media/upgrade/Resources/Publications/IDR/EBOOK_IDR_2016_OVERVIEW_RUSSIAN.pdf
2. Державна служба статистики України: офіційний сайт. [Електронний ресурс] - Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
3. Шевченко В. Використання енергозберігаючих технологій в країнах ЄС: досвід для України". Аналітична записка. / Національний інститут стратегічних досліджень. [Електронний ресурс]. - Режим доступу - <http://www.niss.gov.ua/articles/262/>

Наталія Михайличенко

к.е.н., доцент

Оксана Назаренко

студентка

Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У МОЛОЧНІЙ ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ АНТИКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ

В сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки проблеми та наслідки інноваційної діяльності в харчовій промисловості, а саме – в молочній галузі, та її значний вплив на розвиток господарського життя набувають особливої актуальності. Молочна галузь на сьогодні належить до провідних у харчовій та переробній промисловості та формує достатньо привабливий за обсягами виробництва ринок. Це безпосередньо пов'язано з тим, що продукція цієї галузі займає важливе місце у споживанні населення. Частка витрат на молочні продукти становить 15% від загальних витрат на харчування. Станом на початок 2017 року питома вага галузі в загальному обсязі харчової промисловості складає 16%.

Більшість вітчизняних товаровиробників внаслідок досить тривалої світової фінансової та економічної кризи стали неконкурентоспроможними. Підприємства з виробництва молочної продукції втратили свій виробничий потенціал, а саме: значно знизився рівень рентабельності виробництва та

платоспроможності підприємств на відтворення матеріально-технічної бази, яка на сьогодні є морально застарілою та не відповідає сучасним вимогам. Значне реформування молочної промисловості держави, перехід на шлях економічного зростання, необхідність переорієнтації та якісного оновлення товаровиробництва потребують впровадження інновацій в дану галузь як основного фактору підвищення її конкурентоспроможності.

Мета доповіді – дослідити впровадження інновацій у молочній галузі економіки України в умовах антикризового розвитку.

На даному етапі інноваційна система України переживає не найкращі часи свого становлення та розвитку. В інноваційному рейтингу Global Innovation Index 2013 Україна зайняла 71 місце серед 142 країн.

Інноваційні процеси в економіці не набули вагомих масштабів, кількість підприємств, що впроваджують інновації, невелика і станом на початок 2015 року становить 13,6% від загального обсягу промислових підприємств, що менше в 3-4 рази, ніж в інноваційно розвинутих економіках. Зокрема, частка молокопереробних підприємств України, які впроваджують інноваційну діяльність, складає лише 6,1% серед підприємств молочної галузі. А питома вага реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі складає 3,3% [1].

Наукоємність промислового виробництва знаходиться на досить низькому рівні, та складає 0,3%, що значно менше від світового рівня. При цьому майже третя частина коштів, що спрямовані на інноваційну діяльність, припадає на закупівлю нового обладнання, в той час, як на отримання прав на нову інтелектуальну власність або на проведення НДДКР витрати на порядок менші. Майже п'ятдесят відсотків з інноваційних підприємств зовсім не фінансують проведення в інтересах свого виробництва наукових досліджень.

На ринку молочної продукції України працює більше 300 підприємств. Приблизно 33% ринку займають дрібні виробники, а інша частина розподілена між декількома основними гравцями. При цьому частина продукції, що виготовлена дрібними виробниками у загальнодержавному виробництві складає лише 5%. Якщо взяти до уваги, що головними джерелами інноваційної діяльності є власні кошти підприємств і кредити банківських установ, то стає зрозумілим, що малі та середні підприємства фактично не спроможні впроваджувати сучасні інноваційні проекти [2].

Серед інших факторів, що стримують інноваційні процеси в українській молочній промисловості слід відзначити: недостатньо розвинутий рівень науково-дослідницької бази, нездатність підприємств до освоєння сучасних науково-технічних досягнень, нестача інформації про нові технології, ринки збуту; низький рівень технологічного забезпечення; слабкий розвиток ринкової інфраструктури; недостатній рівень забезпеченості сировиною та завантаженості потужностей; якість кінцевої продукції підприємств молочної промисловості не відповідає міжнародним стандартам; брак власних коштів, висока ймовірність настання економічних ризиків. На фінансування інноваційної діяльності в 2012 році було витрачено 11 480,6 млн. грн. При чому з них лише 2% складають кошти з державного бюджету [1]; достатньо тривалі

терміни окупності інноваційних проектів, що зменшує рівень інвестиційної привабливості даної промисловості, так, наприклад, термін окупності нової ферми складає 10-14 років; недостатня інноваційна розвиненість ринку технологій; нестача кваліфікованого персоналу; відсутність можливості для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями, несприйнятливість підприємств до нововведень [3].

У сформованих умовах підвищення конкурентоспроможності продукції, що випускається на внутрішньому ринку, багато в чому залежить від інноваційної діяльності підприємств, здатної забезпечити розробку, освоєння нових видів продукції, забезпечити високий рівень якості та цінові переваги, сформувати умови для активного просування на зовнішні ринки.

Аналіз та зарубіжний досвід підприємств дозволяє зробити висновок про те, що в розвитку молочної промисловості багатьох країн інновації зіграли значну роль, забезпечивши стратегічні переваги лідерам інноваційних процесів. Тому актуальним завданням для молочної галузі України є вибір пріоритетних напрямів інноваційної діяльності. Одним з них є процес консолідації великих молочних заводів і більш дрібних на правах їх філій, що забезпечить малому підприємству належний рівень інвестування з боку вітчизняних підприємців та іноземних інвесторів.

Серед інших напрямів можна виокремити диверсифікацію виробництва молочної продукції, розширення асортименту, одержання екологічно чистої продукції. Все більшу значущість сьогодні набуває наявність сертифікатів якості на випущену продукцію. На підприємствах галузі необхідно впроваджувати міжнародні системи якості, наприклад, такі, як ISO 9001, ХАССП та ін. Також важливо створити ефективний механізм реалізації та системного контролю за виконанням стратегічної державної програми щодо підтримки та розвитку інновацій у молочній промисловості.

Отже, з метою поліпшення стану української молочної промисловості уряду необхідно: впровадити стратегічну програму розвитку молочних кооперативів, забезпечити фінансову підтримку підприємств через механізм кредитування з мінімальними процентними ставками та лізингових операцій для реконструкції і модернізації виробництва, створення системи управління безпекою молочної продукції та оцінки якості.

Молочна промисловість належить до провідних у харчовій і переробній галузі, яка формує достатньо привабливий за обсягами ринок. Молоко та молочні продукти сьогодні є одними з основних цінних продуктів харчування. Молочний ринок надає величезні можливості для інновацій, проте інноваційну діяльність здійснює незначна частка підприємств молокопереробної промисловості України, що пов'язано з дефіцитом фінансування. Розв'язання даної проблеми вимагає пошуку перспективних джерел фінансування, серед яких: залучення банківського кредитування; надання інноваційним підприємствам середньострокових кредитів зі зниженням кредитної ставки; запровадження істотних пільг підприємствам, що здійснюють інноваційну

діяльність; запровадження різних форм фінансового лізингу та державних дотацій названим підприємствам; зменшення податкового навантаження [4].

Інноваційна діяльність знаходиться в стадії розвитку і здійснюється в складних умовах, але для підприємств молочної галузі нововведення на сучасному етапі стають актуальним засобом підвищення її конкурентоспроможності. Таким чином, інноваційний тип економічного розвитку дедалі більше стає тим фундаментом, який визначає економічну міць країни та її перспективи просування на світовий ринок.

Література:

1. Статистична інформація Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua
2. Дідур С.В., Лозовик Д.Б. Молочна галузь України: тенденції та перспективи розвитку / С.В. Дідур, Д.Б. Лозовик // Вісник КрНУ імені Михайла Остроградського. – 2012. – № 3 (74). – С. 148-151.
3. Згурська О.М. Стан та тенденції розвитку молочної промисловості в Україні / О.М. Згурська // Економічний часопис – XXI. – 2013. – № 9-10 (2). – 2013. – С. 29-32.
4. Божидарнік Т.В. Інноваційна діяльність підприємств молочної промисловості, як засіб підвищення конкурентоспроможності на ринку / Т.В. Божидарнік, Н.В. Божидарнік // Економічний форум. – 2013. – № 2. – С. 54-61.

Юлія Новікова

науковий керівник **Лохман Н.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ

У січні 2016р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва порівняно з січнем 2015р. становив 97,5%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 97,0%, у господарствах населення – 98,0%. Обсяг продукції сільськогосподарства в усіх категоріях господарств у фактичних цінах, за розрахунками, становив 11,8 млрд.грн [1].

Виробництво основних видів тваринницької продукції характеризується даними, що наведені в таблиці 1:

У господарствах усіх категорій порівняно з січнем 2015р. загальні обсяги виробництва м'яса (реалізації худоби та птиці на забій у живій масі) збільшено лише у Харківській (на 10%), Вінницькій (на 6%), Житомирській (на 4%), Кіровоградській (на 2%), Полтавській та Черкаській (на 1%) областях. Найсуттєвіше скорочення обсягів виробництва м'яса відбулося в Чернігівській (на 20%), Луганській, Запорізькій та Донецькій (на 15%), Миколаївській (на 14%), Київській (на 12%) та Чернівецькій (на 7%) областях.

Таблиця 1 - Виробництво основних видів тваринницької продукції [1]

Види тваринницької продукції	Усі категорії господарств		Сільськогосподарські підприємства		Господарства населення	
	січень 2016р.	у % до січня 2015р.	січень 2016р.	у % до січня 2015р.	січень 2016р.	у % до січня 2015р.
М'ясо (реалізація худоби та птиці на забій у живій масі), тис.т	287,2	97,7	147,9	97,6	139,3	97,8
Молоко, тис.т	578,0	98,0	205,8	99,8	372,2	97,0
Яйця, млн.шт	1051,1	79,2	716,0	72,8	335,1	97,3

Сільськогосподарськими підприємствами у січні п.р. порівняно з січнем 2015р. обсяг вирощування худоби та птиці збільшено на 3,7%, у т.ч. великої рогатої худоби – на 1,6%, свиней – на 2,1%, птиці – на 5,0%. Відношення загального обсягу вирощування худоби та птиці до обсягу реалізації тварин на забій становило 120,4% (у січні 2015р. – 114,1%). Перевищення обсягів вирощування над обсягами реалізації худоби та птиці на забій зафіксовано в усіх регіонах, крім Львівської області, де обсяг вирощування склав 90,3% до реалізації тварин на забій.

Загальний обсяг реалізованої сільськогосподарськими підприємствами власно виробленої продукції у січні 2016р. порівняно з січнем 2015р. зменшився на 51%, у т.ч. продукції рослинництва – на 76%, продукції тваринництва – на 0,4%.

Середні ціни продажу аграрної продукції сільськогосподарськими підприємствами за всіма напрямками реалізації за січень 2016р. порівняно з січнем 2015р. зросли на 24%, у т.ч. продукції рослинництва – на 30%, тваринництва – на 21%. У січні п.р. порівняно з груднем 2015р. середні ціни реалізації аграрної продукції зменшилися на 2%, у т.ч. тваринництва – на 13%, рослинництва – збільшилися на 1% [1].

Обсяги та ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) основних видів аграрної продукції за січень 2016р. характеризуються даними, які наведені в таблиці 2.

На 1 лютого 2016р. у сільськогосподарських підприємствах (крім малих) та підприємствах, що здійснюють зберігання, переробку зернових культур, було в наявності 18,6 млн.т зерна (на 16,8% менше проти 1 лютого 2015р.), у т.ч. 8,0 млн.т пшениці, 1,3 млн.т ячменю, 8,5 млн.т кукурудзи, 0,1 млн.т жита. Безпосередньо у сільськогосподарських підприємствах зберігалось 9,6 млн.т зерна (на 22,4% менше), у т.ч. 4,3 млн.т пшениці, 1,0 млн.т ячменю, 3,8 млн.т кукурудзи, 0,1 млн.т жита. Зернозберігаючі та зернопереробні підприємства мали в наявності 9,0 млн.т зерна (на 9,8% менше) [1].

Таблиця 2 - Обсяги та ціни реалізації сільськогосподарськими підприємствами (крім малих) основних видів аграрної продукції [1]

Види рослинницької продукції	Обсяг реалізованої продукції		Середня ціна реалізації		
	тис.т	у % до січня 2015р.	грн за т (тис.шт)	у % до січня 2015р.	у % до грудня 2015р.
Культури зернові та зернобобові	510,5	24,0	3278,7	122,8	106,2
у тому числі					
пшениця	157,1	45,5	3218,1	119,0	105,6
кукурудза на зерно	323,1	18,8	3276,0	126,1	106,1
ячмінь	12,5	23,6	2784,5	117,9	108,8
жито	4,1	72,6	2983,4	185,1	111,7
Боби сої	21,9	19,5	7730,6	123,3	95,8
Насіння ріпаку й кользи	1,6	21,0	7775,0	134,8	95,3
Насіння соняшнику	85,3	24,6	8177,8	136,0	93,6
Тварини сільськогосподарські живі	92,7	111,7	21019,8	116,4	85,7
у тому числі					
велика рогата худоба	7,2	69,3	19193,5	107,5	92,6
свині	28,6	106,7	22610,6	115,7	98,1
птиця	56,5	118,0	20424,2	117,8	80,7
Молоко	188,5	101,3	5256,9	129,8	102,0
Яйця, млн.шт	510,8	59,9	1388,9	129,7	80,6

Отже, аналіз показників розвитку сільського господарства свідчить про зниження обсягів виробництва та реалізації як продукції рослинництва, так і продукції тваринництва, але має місце ріст цін на сільськогосподарську продукцію це є негативним фактом розвитку галузі, це може бути пов'язано насамперед з складним політичним та економічним станом в Україні.

Література:

1. Про соціально-економічне становище України за січень 2016 року. Сільське господарство [Електронний ресурс], Укрстат. - 2017 – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ В УМОВАХ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ

Бізнес як об'єкт оцінки — це певна господарська діяльність, яка провадиться або планується для провадження з використанням активів цілісного майнового комплексу [1].

Якість будь-якої діяльності безпосередньо пов'язана із забезпеченням функціонування підприємства. Стандарт ДСТУ ISO 9000-1-95 визначає якість як сукупність характеристик об'єкта, які стосуються його здатності задовольнити встановлені й передбачені потреби [2, с. 14]. Управління якістю— органічна частина загального управління виробництвом і одна з його галузей дерева цілей [2, с. 23].

Складові управління якістю оцінки вартості бізнеса надані на рисунку 1.

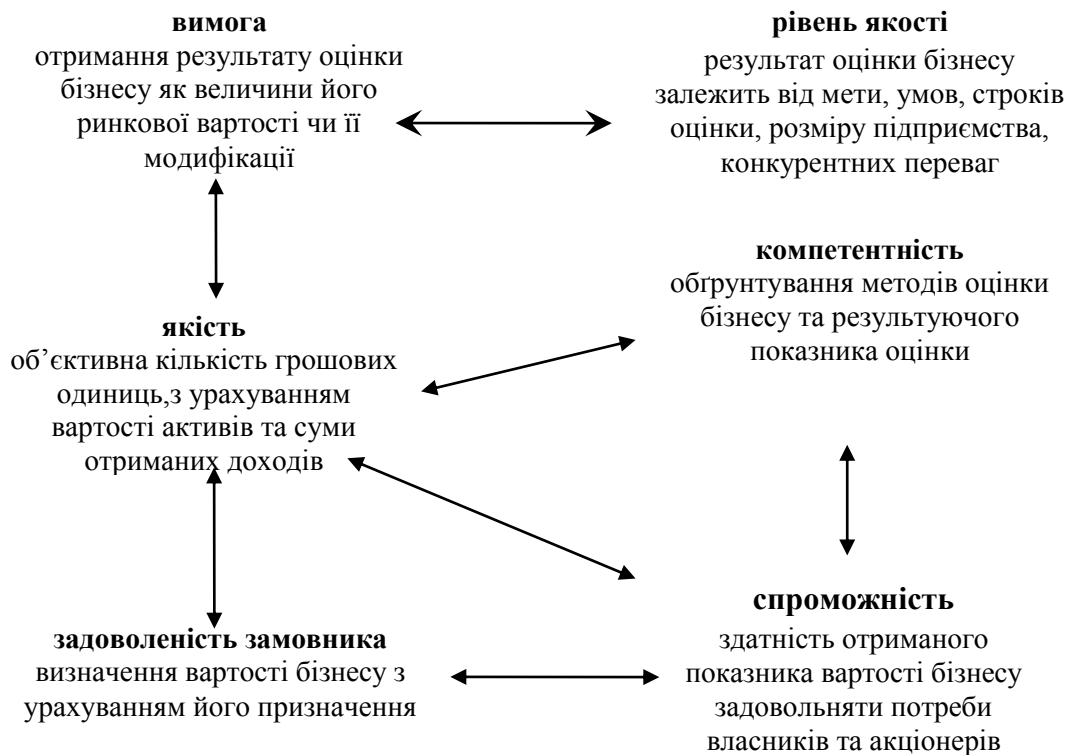


Рисунок 1—Складові управління якістю оцінки бізнесу
Складено на основі власних досліджень

Зміст процесу управління якістю оцінки бізнесу наданий на рисунку 2.

У зв'язку з тим, що оцінка вартості бізнесу – це процес, то як будь-який процес, він потребує контролю якості. Кожний окремий етап оцінки має бути узгоджений з позиції управління якістю (рисунок 2).

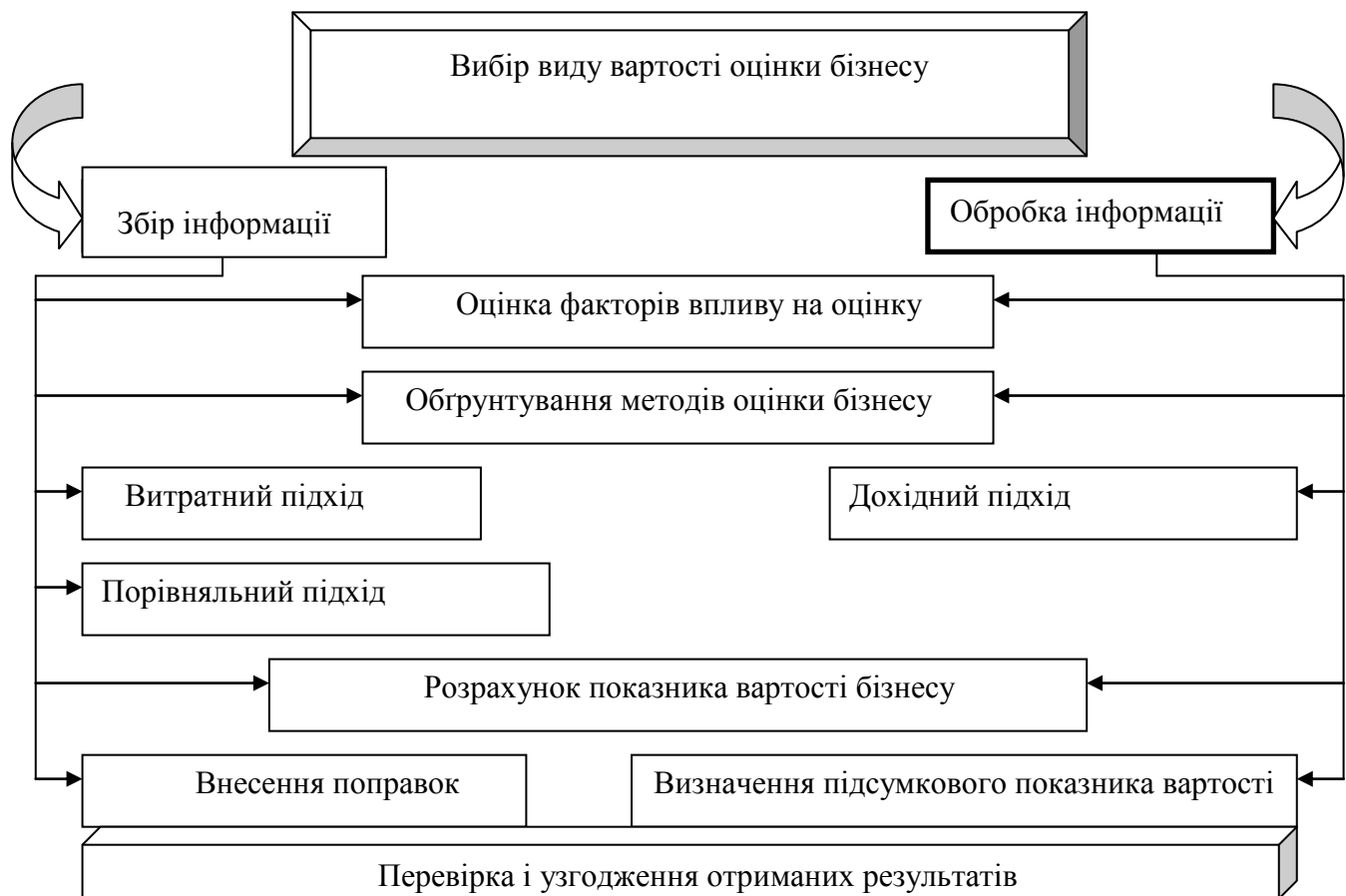


Рисунок 2 - Блок – схема процесу оцінки бізнесу в умовах управління якістю

Складено на основі власних досліджень

Отже, оцінки вартості бізнесу в умовах управління якістю – це процес отримання результату оцінки вартості бізнесу на основі критеріїв якості, які висуваються до організації та здійснення будь-якого процесу.

Література:

1. Національний стандарт № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав», затверджений постановою Кабінету Міністрів України від 10.09.2003 р. №1440.[Електронний ресурс]– Режим доступу: <http://document.ua/nacionalnii-standart-E2841.-zagalni-zasadi-ocinki-maina-i-ma-nor3023.html>
2. Лойко Д.П. Управління якістю / Д.П. Лойко, О.В. Вотченікова, О.П. Удовіченко, М.А. Котляр. — Донецьк: ДонНУЕТ, 2008 — 230 с.

ІМІТАЦІЙНЕ МОДУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ТОВ «СОТА ПЛЮС»

На сучасному етапі потреба в оперативності прийняття управлінських рішень стосовно управління такою динамічною системою як підприємство, потребує розробки моделей розвитку подій. А це практично неможливо здійснити без застосування в аналітичному дослідженні економіко-математичних методів [1]. Управління складом та ефективністю використання оборотними активами є практично рівнозначними поняттями. Тому важливим завданням при плануванні чи аналізі поточного управління ними є побудова імітаційної математичної моделі функціонування системи і формалізація процесів в ній.

За для розробки імітаційного моделювання розробимо модель процесу функціонування цієї системи і проведемо її формалізацію на основі показника оборотності оборотних активів для підприємства ТОВ «Сота плюс».

Формалізованою моделлю для оборотності оборотних активів є:

$$\frac{Vp_{ч}}{Зср^{BP} + Tвр_{виpощ} + Зср^{HB} + Зср^{ГП} + Зср^T + Дт^3 + Вкс + Дт^3_{бюдж.} + Дт^3_{аванс.} + Дт^3_{дх} + Дт^3_{інш} + ФІ_{поточ.} + Гр.ек + ОА_{інш.} + Вт_{майб}}$$

де $Зср^{BP}$ – середні виробничі запаси, тис. грн;

$Tвр_{виpощ}$ - тварини на вирощуванні, тис. грн;

$Зср^{HB}$ - середні запаси незавершеного виробництва;

$Зср^{ГП}$ - середні запаси готової продукції, тис. грн;

$Зср^T$ - середні товарні запаси, тис.грн;

$Дт^3$ – дебіторська заборгованість за чистою реалізаційною вартістю, тис.

грн;

$Вкс$ - векселі одержані, тис. грн;

$Дт^3_{бюдж.}$ - дебіторська заборгованість по розрахунках з бюджетом, тис. грн;

$Дт^3_{аванс.}$ - дебіторська заборгованість за виданими авансами, тис. грн;

$Дт^3_{дх}$ - дебіторська з нарахованих доходів, тис. грн;

$Дт^3_{інш}$ – інша дебіторська заборгованість, тис. грн;

$ФІ_{поточ.}$ - поточні фінансові інвестиції, тис.грн;

$Гр.ек$ - гроші та їх еквіваленти разом, тис. грн;

$ОА_{інш.}$ - інші оборотні активи, тис. грн;

Вт_{майб} - витрати майбутніх періодів, тис. грн.

За допомогою формалізованої моделі розрахуємо ступінь чутливості кожного з фактору формалізованої моделі до планового показника оборотності за рахунок зміни лише кожного окремого фактору (таблиця 1).

Таблиця 1 – Аналіз чутливості оборотності оборотних активів до зміни значень статей оборотних активів методом «Підбір параметру»

Показник (тис.грн)	2016 рік	ЗП вир.	Тварини	Незав. вир	Гот. прод.	Товари	Дг заборгованість чиста	Дт з бюджетом	Дт інша поточна	Поточ. Фін. Інв	Грош. та еквіваленти	Інші ОА	Витр. майбутніх періодів
Чистий дохід (виручка) від реалізації	18960	18960	18960	18960	18960	18960	18960	18960	18960	18960	18960	18960	18960
виробничі запаси	2584	-127	2584	2584	2584	2584	2584	2584	2584	2584	2584	2584	2584
тварини на вирощуванні та відгодівлі	6870	6870	4154	6870	6870	6870	6870	6870	6870	6870	6870	6870	6870
незавершене виробництво	499	499	499	-2211	499	499	499	499	499	499	499	499	499
готова продукція	1035	1035	1035	1035	-1677	1035	1035	1035	1035	1035	1035	1035	1035
товари	241	241	241	241	241	-2467	241	241	241	241	241	241	241
Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги: чиста реалізаційна вартість	3450	3450	3450	3450	3450	3450	731	3450	3450	3450	3450	3450	3450
Дебіторська заборгованість за розрахунками:													
з бюджетом	1616	1616	1616	1616	1616	1616	1616	-1103	1616	1616	1616	1616	1616
інша поточна дебіторська заборгованість	5641	5641	5641	5641	5641	5641	5641	5641	2922	5641	5641	5641	5641
Поточні фінансові інвестиції	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	2000	-718	2000	2000	2000
Грошові кошти та їх еквіваленти разом	132	132	132	132	132	132	132	132	132	132	-2575	132	132
Інші оборотні активи	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	185	-2522	185
Витрати майбутніх періодів	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	-2704
Оборотність оборотних активів	0,78	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88	0,88

Отже, з розрахованих дванадцяти факторів представлених у формалізованій моделі, більшість факторів не підлягають управлінню в окремоті, так як розрахунки висвітили економічну неможливість управління оборотністю оборотних активів лише за допомогою зміни одного фактору зі статей, окрім дебіторської заборгованості за товари, роботи та послуги.

Таким чином, імітаційне модулювання процесу управління оборотними активами ТОВ «Сота Плюс» є необхідною умовою прийняття оптимального управлінського рішення.

Література:

1. Ткачук М.И. Управление оборотными активами предприятия: теория и практика: пособие для студентов вузов / М.И. Ткачук, О.А Пузанкевич. – Минск: Тесей, 2007. – 144с.

Олександра Пігольчук

студент

науковий керівник **Ровенська В.В.** к.е.н, доцент

ДВНЗ «Донбаська державна машинобудівна академія»

ЗАРОБІТНА ПЛАТА – ЯК ГОЛОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ МОТИВАЦІЇ

Метою здійснення будь-якого підприємництва є здобуття максимальних доходів при мінімальних витратах капіталу в умовах конкурентної боротьби. Тому так поважно ефективно розпоряджатися тими ресурсами, які є на підприємстві.

Останнім часом видно явний прогрес відносно працедавців до персоналу: наймана робоча сила формує нову ціннісну категорію «людський капітал» [1].

Саме людський капітал, а не заводи, устаткування і виробничі запаси є наріжним каменем конкурентоспроможності, економічного зростання і ефективності [2].

Проблематика підвищення ефективності трудової діяльності залишається актуальною впродовж тисячоліть, оскільки від цього багато в чому залежить і ефективність діяльності підприємств, і самої держави в цілому. Ефективність діяльності працівників багато в чому залежить від їх відношення до праці. При цьому відношення може змінюватися залежно від вживаних в організації форм і методів мотивації.

Мотивація персоналу, являючись однією з основних функцій управління, займає важливе місце серед чинників, що впливають на продуктивність трудової діяльності працівників, розвиток їх здібностей.

У теорії походження терміну «мотив» пов'язують з латинським словом «movere» – що означає приводити в рух, або з французьким «motif», що в перекладі означає спонуку.

Первісні теорії трудової мотивації були закладені на початку ХХ століття і пов'язані з такими ученими як Фредерік Тейлор, Френк Гілберт, а також Гарі Л. Гант, які сформулювали моделі прогресивної заробітної плати для мотивації працівника. Надалі з'явилися змістовні теорії мотивації А. Маслоу, К. Альдерфера, Д. Мак-Клеланда і Ф. Герцберга.

Як показує огляд теорій мотивацій, головним мотивом, з точки зору більшості теорій є матеріальні мотиви, а саме, заробітна плата.

Відповідно до результатів усесвітнього дослідження цінностей, на першому місці знаходиться «добрий заробіток», що також говорить про важливість матеріального стимулювання [3].

Брати участь в стимулюванні праці можуть будь-які блага, які задовольняють значимим потребам людини, якщо їх здобуття передбачає трудову діяльність. Головне, аби надання блага підвищувало працездатність співробітника, продуктивність його діяльності. При цьому основною частиною матеріального стимулювання працівників є оплата праці.

В кінці XVII століття класична школа політичної економії стала вивчати заробітну плату як окрему економічну категорію. При цьому У. Петті визначав її як ціну праці і вважав, що заробітна плата повинна представляти мінімум засобів для існування робітника [4].

Адам Сміт сформулював і обґрунтував зв'язок між зміною цін і продуктивності праці, чим дав методологічне обґрунтування взаємозв'язку продуктивності праці і заробітної плати. А. Сміт вважав, що заробітна плата - продукт праці, природна винагорода за працю. До складу зарплати він включав засоби необхідні для існування робітника та його сім'ї [5].

Серед інших концепцій визначення природи заробітної плати в зарубіжній літературі слід виділити учення Ж.Б. Сея. Низький рівень заробітної плати він пояснював існуванням конкурентного ринку серед робітників. У «продуктивній» теорії формування заробітної плати, сформульованою Г. Керрі, розглядають залежність рівня оплати праці від головного чинника - рівня продуктивності праці.

Відповідно до вчення Маркса заробітна плата - це перетворена форма вартості і ціни робочої сили [6]. Капіталісти прагнуть понизити рівень заробітної плати, оскільки заробітна плата – одна з основних статей витрат, знижуючи яку можна збільшувати прибуток підприємства.

Не погоджуючись із марксистською теорією розподілу, український вчений М. Туган-Барановський розробив свою власну теорію. На його думку, «величина заробітної плати в даному суспільстві визначається двома чинниками - продуктивністю суспільної праці, яка визначає обсяг суспільного продукту, що підлягає розподілу між суспільними класами, і соціальною силою робітничого класу, від якої залежить частка суспільного продукту, яка надходить у розпорядження робітника» [7]. Варто зауважити, що багато економістів XX ст. активно використовували ідеї М. Туган-Барановського, пояснюючи розподіл доходів між роботодавцями і найманими працівниками.

У сучасній економічній літературі відсутній єдиний підхід до трактування сутності заробітної плати, однак більшість авторів сходяться на думці, що праця однозначно вважається фактором виробництва, а заробітна плата - ціною використання праці працівника.

Відповідно до Конвенції Міжнародної організації праці «Про захист заробітної плати», прийнятої у 1949 р.. поняття «заробітна плата» незалежно від назви й методу обчислення, визначається як будь-яка винагорода або будь-який заробіток, який обчислюється у грошах і встановлюється угодою або

національним законодавством, котрий в силу письмового або усного договору про наймання підприємець виплачує трудівникові за працю, яку виконано чи має бути виконано, або за послуги, які надано чи має бути надано [8].

Згідно статті Кодексу законів про працю України заробітна плата - це «винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу» [9].

Як бачимо, це визначення є подібним до визначення, яке подано у Конвенції МОП. Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства, установи, організації і максимальним розміром не обмежується. Закон України «Про оплату праці» дає подібне визначення заробітної плати і також встановлює чинники, від яких залежить її розмір [10].

В сучасних умовах розвитку національної економіки заробітна плата є головним джерелом доходів працівників і найсильнішим мотиватором трудового потенціалу більшості населення. Тому надзвичайно актуальним завданням є вдосконалення системи організації та механізму регулювання заробітної плати в господарській системі України і створення ефективного мотиваційного механізму, який має ґрунтуватися на поєднанні економічних стимулів і соціальних гарантій.

Література:

1. Кутергина Г.В. Анализ эффективности систем управления финансовыми рисками коммерческой организации [Текст] / Г.В. Кутергина, А.В. Модорский // Аудит и финансовый анализ. – 2010. – № 3 – С. 149-162.

2. Колот А. М. Організаційно-економічний механізм регулювання заробітної плати і шляхи його вдосконалення (на матеріалах промислових підприємств України): автореф. дис... д.е.н.: 08.06.01. [Електронний ресурс] А. М. Колот. – Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=3997&start=14.

3. Генкин Б. М. Экономика и социология труда. – М.: Норма. 1998.- 384с.

4. Пети У. Экономические и статистические работы / У. Пети. Под ред. Доктора экономических наук М. Смита. – М.: Госуд. Соц.-экон. Изд-во, 1940. – 324 с.

5. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов: В 3 т. / Адам Смит; Т. 1 – М.: Ленинград, 1993. - 487 с.

6. Маркс К. Людвиг Фейербах и конец классической немецкой философии [Текст] / К.Мркс, Ф. Энгельс. Полн. Собр. Соч.: В 30 т. -2-е изд. – Т.21. – М.: Наука, 1976. – 42 с.

7. Туган-Барановський М. І. Основи політичної економії / М. І. ТуганБарановський. – Львів: ЛНУ ім. І.Франка, 2003. – 628с.

8. Конвенція про захист заробітної плати №95, від 01.07.1949 р. [Електронний ресурс] / Міжнародна організація праці. – Режим доступу http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/993_146

9. Кодекс законів про працю України від 10.12.1971р., № 322-VIII; за станом на 27 березня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08>.

10. Про оплату праці: ЗУ від 24 березня 1995 р., № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/108/95-%D0%B2%D1%80>

Юлія Помиканова

студент

науковий керівник **Корнілова О.В.**, к.е.н, доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Фінансова стабільність є важливою передумовою успішного ведення господарської діяльності, формує імідж господарюючого суб'єкта, є його візитною карткою. Тому підприємствам і організаціям необхідно постійно дбати про фінансову стабільність, вживати заходів для її зміцнення.

Слід зазначити, що досягається фінансова стабільність налагодженням ритмічної й ефективної роботи підприємства, завдяки вмільому управлінню виробничими фондами і джерелами їх формування. Цьому сприяють: розроблений економічно обґрунтований бізнес-плану і його невід'ємної складової — фінансового плану; контроль і аналіз виконання бізнес-плану, зокрема фінансового плану; вжиття конкретних заходів щодо фінансово-господарської стабілізації.

У контексті фінансової стабільності фінансовому плануванню має відводитися особлива роль, оскільки воно пов'язане з ресурсним чинником — формуванням, розміщенням і використанням фінансових ресурсів та отриманням прибутку на вкладений у господарську діяльність капітал. Саме у процесі фінансового планування економічно обґрунтовується потреба підприємства у капіталі для забезпечення виконання прогнозованих бізнес-планом обсягів господарської діяльності, яка ув'язується з наявними і реальними для залучення джерелами фінансування, та створюються передумови фінансової стабільності підприємства.

У теоретичному аспекті фінансове планування розглядають як невід'ємну частину загального планування звичайної діяльності підприємства. Разом з тим сутність фінансового планування трактується вченими по-різному. Немає чіткого визначення понять "фінансове планування", "фінансовий план підприємства", "бюджетування" на мікрорівні, змісту фінансових планів залежно від організаційно-правової форми та розміру підприємства. Розглянемо детальніше тлумачення сутності фінансового планування. Під фінансовим

плануванням Р.А. Слав'юк розуміє розрахунок обсягів фінансових ресурсів. На його думку, "... фінансове планування являє собою розрахунок обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками використання у відповідності з виробничими і маркетинговими показниками підприємств на плановий рік"[1]. Вважаємо, що під фінансовим плануванням на підприємстві слід розуміти, передусім, процес розробки видів різних фінансових планів як за термінами, змістом, так і за завданнями, які мають бути розв'язані в процесі виконання цих планів.

Г.О. Партін і А.Г. Загородній стверджують, що «... фінансове планування — це розроблення системи фінансових планів за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії у плановому періоді» [2]. Наведене визначення, на наш погляд, стосується поточного або оперативного фінансового планування, оскільки покликане забезпечити реалізацію фінансової стратегії, що здійснюється у поточному періоді. Причому незрозуміло, чому фінансове планування має охоплювати лише окремі напрями фінансової діяльності, а не всю звичайну діяльність, яка включає крім фінансової також операційну та інвестиційну.

Такі вчені, як А.М. Ковальова, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай вважають, що «...фінансове планування також представляє собою процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників по забезпеченню розвитку підприємницької діяльності фірми необхідними фінансовими ресурсами у майбутньому періоді» [3]. В даному трактуванні фінансового планування увага акцентується на забезпеченні розвитку фірми фінансовими ресурсами у майбутньому періоді, тобто на довгострокову перспективу. Таке розуміння процесу фінансового планування більше підкреслює стратегічне фінансове планування, яке є однією із його складових. Незрозумілою є розробка нормативних показників, бо план — це не норматив. Він може бути не тільки статичним, але й гнучким.

Розглянувши визначення фінансового планування різних авторів, вважаю за необхідне уточнити, що процес фінансового планування повинен відображати мету операційної та маркетингової діяльності підприємства, представляти собою розроблення системи різних за змістом і термінами дії фінансових планів, визначати обсяг фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання залежно від розміру підприємства, форми господарювання, форми власності та поставлених завдань.

Отже, за допомогою фінансового планування підприємство визначає на плановий рік усі джерела формування та надходження коштів, приріст активів, обсяг повернення залучених коштів та витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів, покриттям збитків минулих періодів, підтримує свою платоспроможність та ліквідність.

Таким чином, для забезпечення фінансової стабільності підприємств необхідно більше уваги приділяти фінансовому плануванню, забезпечувати виконання прогнозованих бізнес-планом основних показників діяльності підприємства.

Література:

- 1.Слав'юк Р.А. Фінанси підприємства: Навч. посіб. / Р.А. Слав'юк. – К.: ЦУЛ, 2002. - с.243
- 2.Партін Г.О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Г.О. Партін, А.Г. Загородній. – Л.: ЛБІ НБУ, 2003. - с.456
- 3.Ковалева А.М. Финансы фирмы: Учебник / А.М. Ковалева, М.Г. Лапуста, Л.Г. Скамай. –М.: ИНФРА-М, 2000. - с.312

Наталя Михайличенко

к.е.н, доцент

Тетяна Пономаренко

студентка

Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

На сьогоднішній час економічний розвиток багатьох підприємств характеризується високим ступенем невизначеності і нестабільності, як щодо зовнішніх контрагентів підприємства, так і всередині його власних господарських підрозділів.

Особливістю формування сучасних ринкових відносин є посилення впливу таких чинників, як технологічні зміни, жорстка конкурентна боротьба, комп'ютерна обробка економічної інформації, безперервні нововведення в податковому законодавстві, що змінюються процентні ставки і курси валют.

В основу проведення дослідження покладено ситуаційний і системний підхід. Для вирішення поставлених завдань використовувався науковий інструментарій, що включає методи статистичного, економічного, емпіричного і логічного аналізу.

Проблема вивчення підприємств є актуальною і затребуваною у всьому світі, про що свідчать роботи відомих економістів: як вітчизняних, так і зарубіжних, як от А. І. Кочеткова, Е.Е. Лінчевський, А. І. Шипілов, В. П. Шейнов, Е. Берн, К. Томас, Лі Якокка [1].

Метою доповіді є проведення аналізу теоретичних і практичних аспектів виконання стратегії на підприємстві, досліджувати досвід провідних компаній в даній області і виявлення його застосовуваності в умовах сучасного бізнесу.

Особливо актуальної ця проблема є в Україні, в якій становлення багатьох підприємств ще тільки відбувається [2].

Сучасне стратегічне управління підприємством характеризується двома важливими особливостями. По-перше, стратегічне управління концентрує увагу підприємства на його ринкових можливостях, його основне завдання - пошук шляхів їх реалізації за допомогою використання так званих стратегічних вікон (нові технології, нові сегменти ринку, нові канали розподілу та ін.). По-друге, стратегічний менеджмент визнає і враховує той факт, що багато ринкових змін і, відповідно, реакція підприємства виходять за рамки одного циклу управління.

У сучасному стратегічному управлінні приділяється велика увага скороченню часу реакції підприємства на зовнішні зміни і їх використанню для досягнення переваг перед конкурентами.

У загальному вигляді стратегічне управління може бути визначено як діяльність, яка полягає у виборі сфери і способу дій (поведінки) по досягненню довгострокових цілей організації в постійно мінливих умовах зовнішнього середовища. З цієї точки зору процес стратегічного управління включає:

- визначення бізнесу (сфери діяльності) та місії організації;
- розробка її довгострокових і короткострокових цілей;
- розробка стратегії організації;
- реалізація стратегії;
- оцінка ефективності стратегії і коригування попередніх етапів [2].

За весь період незалежності України в її економіку було вкладено 154,5 млрд. дол. США (на 1 січня 2016 р.), а обсяг валового зовнішнього боргу становить 235,0 млрд. дол. США. Слід зазначити, що зараз посилилась недовіра зовнішніх інвесторів до економічних перспектив України. Очевидним є зростання зовнішніх боргів України.

Залучення іноземних громадян в якості міністрів не стало виходом із економічної та політичної ситуації в Україні. Слід зазначити, що зростання сумарного державного боргу – явище небезпечне, воно призводить до виникнення гіперінфляції.

Різноманіття ринкових ситуацій передбачає різноманітність використовуваних підприємствами стратегій. Підприємства, маючи в своєму розпорядженні широкий спектр можливостей, прагнуть вибрати ті стратегії, які дозволять їм успішно працювати на тих чи інших ринках або їх сегментах. В даний час вченими і практиками вироблені різноманітні методи і моделі, що дозволяють обґрунтовано підійти до розробки стратегій поведінки підприємства.

Існує велика кількість різних методів стратегічного управління, спектр яких досить широкий і різноманітний. До таких методів належать методи економічного аналізу, експертної оцінки, соціально-економічного прогнозування, економіко-математичного моделювання.

Розглянемо деякі з найбільш застосовуваних методів і моделей портфельного стратегічного планування підприємства:

- матриця вибору основних конкурентних стратегій;
- матриця Бостонської консультаційної групи;
- матриця стратегічного положення Маккінсі;
- методика SPACE.

Диференціація передбачає максимально можливе розширення асортименту товарів. Тобто фірма може отримати перевагу, якщо буде виробляти максимально можливу кількість видів товарів однієї асортиментної групи або максимально можливу кількість груп виробів. Ця стратегія, також як і перша стратегія, застосовується тоді, коли кількість конкурентів і розмір ринку великі, а конкуренція носить гострий характер.

Стратегічне управління можна розглядати як динамічну сукупність шести взаємозалежних управлінських процесів, що логічно впливають один з одного:

- аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища;
- визначення місії та мети організації;
- аналіз і вибір стратегії;
- оцінка обраної стратегії;
- виконання стратегії;
- оцінка і контроль виконання стратегії.

Між ними існує стійкий зворотній зв'язок і, відповідно, зворотній вплив кожного процесу на інші і на всю їх сукупність. Це є важливою особливістю структури стратегічного управління. Розглянемо коротко зміст кожного з п'яти процесів.

Аналіз середовища зазвичай вважається вихідним процесом стратегічного управління, оскільки забезпечує базу як для визначення місії і цілей фірми, так і для вироблення стратегій поведінки, що дозволять фірмі виконати місію і досягти своїх цілей. Аналіз середовища передбачає вивчення зовнішнього і внутрішнього середовища організації.

Можна запропонувати наступні шляхи вирішення проблеми, а саме:

1. Проблеми, прямо пов'язані з генеральними цілями організації. Генеральні цілі орієнтовані в майбутнє і, як правило, спрямовані на підвищення ефективності діяльності організації шляхом забезпечення взаємозв'язку цілей, ресурсів і результатів.

2. Проблеми і рішення, пов'язані з будь-яким елементом організації, якщо цей елемент необхідний для досягнення цілей, але в даний момент відсутній або є в недостатньому обсязі.

3. Проблеми, пов'язані з неконтрольованими зовнішніми факторами. Проблеми стратегічного управління найчастіше виникають в результаті впливу численних зовнішніх чинників.

Таким чином, можна сказати, що, незважаючи на наявний в розпорядженні українського підприємця багатий як теоретичний, так і практичний досвід, вибір конкурентної стратегії, як правило, буде унікальним, оскільки цілі у різних компаній відрізняються. Так, якщо не заплановано інтенсивного зростання компанії, то і стратегії зростання будуть відсутні, навіть при зростаючій галузі та наявності потенціалу компанії. Інтереси акціонерів і керівництва компанії також є важливими під час вибору стратегії. Наприклад, раніше прийняті рішення можуть зберігатися навіть при появі нових можливостей. Ставлення до ризику також впливає на стратегію, що прямо відбивається в розробці нових продуктів, під час виходу на нові ринки тощо.

Література:

1. Ансофф І. Нова корпоративна стратегія / І. Ансофф - СПб .: Київ, 2014. - 414 с.

2. Баранчев В. Стратегічний аналіз: технологія, інструменти, організація / В. Баранчев // Проблеми теорії і практики управління. - 2014. - №5.

3. Виханський О.С. Стратегічне управління / О.С. Виханський -К., 2015.- 316 с.

Катерина Саснко

магістрант

науковий керівник **Волошина С.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В умовах соціально-економічної нестабільності та мінливості ринкової ринкового середовища важливу роль у забезпеченні фінансового успіху підприємства відіграє управління оборотними активами, тому як саме тут криються основні причини успіхів і невдач більшості його виробничо-комерційних операцій.

Оптимальний розмір оборотних активів дає змогу кожному підприємству з мінімальними витратами отримувати прибуток, запланований при даному обсязі виробництва. Замороження коштів (власних і позикових) у будь-якому вигляді, чи у виді складських запасів готової продукції чи призупиненого виробництва, зайвих матеріалів, обходиться підприємству дуже дорого, тому що вільні кошти можна використовувати більш раціонально для одержання додаткового доходу. Отже, стратегічне управління оборотними активами є важливим економічним завданням кожного підприємства і розглядається як умова забезпечення його конкурентоспроможності.

Проблемами стратегічного управління оборотними активами підприємства активно займалися такі українські вчені, як І.А. Бланк, Я.Б. Дропа, Н.В. Ізмайлова, Н.Л. Марусяк, Т.В. Момот, В.М. Орлова, Л.В. Пан, А.М. Поддєрьогін та інші, які сформувавши загальні підходи до їх формування, аналітичної оцінки ефективності використання, визначення напрямків прискорення оборотності [1-3]. Між тим в їхніх працях увага зосереджена переважно на зовнішніх факторах, які впливають на ефективність формування оборотних активів.

Виходячи з обґрунтованої вище актуальності питань, що розглядаються, метою даної наукової роботи є визначення сучасної проблематики стратегічного управління оборотними активами вітчизняних підприємств.

У загальному вигляді управління оборотними активами підприємства являє собою керований процес по реалізації ними основних функцій щодо формування повного операційного циклу: виробничої і платіжно-розрахункової. При цьому виробнича функція полягає у грошовому

забезпеченні безперервності процесу виробництва. А платіжно-розрахункова функція оборотних активів виявляється у безпосередньому впливі на стан розрахунків підприємства і тим самим на його фінансовому стані.

Особливості стратегічного управління оборотними активами підприємств України значною мірою пов'язані із результатами аналізу сучасних тенденцій їх формування, визначенням факторів, які на них впливають, обґрунтуванням основних резервів підвищення ефективності такого управління. Дослідженням встановлено, що оборотні активи вітчизняних підприємств продовжують зростати прискореними темпами, що перевищують темпи зростання сукупних активів. Це обумовило підвищення частки оборотних активів у балансі понад 50%. У структурі оборотних активів найбільші частки припадають на дебіторську заборгованість (понад 60%) і запаси товарно-матеріальних цінностей (понад 25%) при скороченні частки першого елемента і зростанні частки другого [4].

У структурі джерел формування оборотних активів найбільша частка традиційно припадає на кредиторську заборгованість при збереженні негативної тенденції втрати власних оборотних активів.

Наявні тенденції у формування оборотних активів вітчизняних підприємств, по-перше, пов'язані з формуванням понаднормативних виробничих запасів з метою мінімізації інфляційних впливів, понаднормативних залишків готової продукції через непостійність обсягів попиту, необґрунтованих розмірів дебіторської заборгованості, яка виникає через несвоєчасне виконання зобов'язань споживачами. Другою причиною існування проблем у формуванні оборотних активів науковці вважають неефективне управління ними [1-3].

Відносно використання оборотних активів наявна несприятлива тенденція зниження їх віддачі внаслідок понаднормативних їх розмірів та водночас зниження доходів і прибутку від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вітчизняних товаровиробників [4].

Таким чином, нинішній період розвитку вітчизняних підприємств характеризується уповільненням оборотності оборотних активів, падінням рівня їх рентабельності через зниження ділової активності суб'єктів господарювання, яке відбулося внаслідок неефективної економічної політики і відставання завдань менеджменту підприємств від сучасних ринкових вимог.

Комплекс вище зазначених проблем і необхідність їх подолання у довгостроковому періоду повинні знайти відображення в розроблювальній на підприємствах стратегії управління оборотними активами. Остання являє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у формуванні необхідного обсягу і складу оборотних активів, раціоналізації й оптимізації структури джерел їх фінансування.

Стратегія управління оборотними активами підприємства, на нашу думку, повинна розроблятися за наступними основними етапами:

- 1) аналіз оборотних активів підприємства у попередніх періодах;
- 2) оптимізація структури джерел фінансування оборотних активів;

- 3) забезпечення необхідної ліквідності оборотних активів;
- 4) забезпечення мінімізації втрат оборотних активів у процесі їх використання;
- 5) забезпечення підвищення рентабельності оборотних активів;
- 6) оптимізація обсягу оборотних активів.

Результати аналізу формування і використання оборотних активів, які надають інформацію для оцінки загального рівня ефективності управління ними, мають слугувати підставою для визначення змісту робіт на усіх інших етапах. Головною метою стратегічного управління оборотними активами підприємства є забезпечення оптимального співвідношення між платоспроможністю та рентабельністю на основі підтримки відповідних розмірів і структури цих активів.

Зазначена мета стратегічного управління оборотними активами підприємства з урахуванням особливостей сучасного етапу їх відтворення може бути досягнута шляхом розробки і реалізації управлінських рішень в межах двох основних напрямків:

- формування необхідного обсягу окремих видів оборотних активів і суми їх в цілому, завдання якого є забезпечення запланованого обсягу виробництва та реалізації продукції, необхідного рівня рентабельності оборотних активів та платоспроможності підприємства;

- формування структури джерел фінансування цих активів, яке включає в себе вибір оптимальної політики фінансування оборотних активів, оптимізацію структури джерел їх фінансування, розробку планового балансу фінансування.

Загалом ефективне стратегічне управління оборотними активами підприємства передбачає обґрунтування дієвої фінансової стратегії, сутність якої полягає в пошуку оптимальної величини та оптимальної структури оборотних активів.

Із позиції тактики однією з найважливіших фінансово-господарських характеристик підприємства є його ліквідність. Втрата ліквідності може призвести не лише до додаткових витрат, а й до зупинок виробництва. Якщо грошові кошти, дебіторська заборгованість і виробничо-матеріальні запаси підтримуються на досить низьких рівнях, то імовірність неплатоспроможності чи нестачі коштів для здійснення рентабельної діяльності висока. Із зростанням величини власних оборотних активів ризик втрати ліквідності зменшується.

Отже, потрібно сформулювати такий варіант стратегічного управління оборотними активами, який зводить до мінімуму ризик втрати ліквідності: чим більше поточні активи перевищують поточні зобов'язання, тим ступінь ризику менший. Таким чином, потрібно прагнути нарощувати власні оборотні активи.

Література:

1. Дропа Я.Б. Організація управління оборотним капіталом промислових підприємств України: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.02.03 [Електронний ресурс] / Я.Б. Дропа; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. - Л., 2006. - 20 с.
2. Ізмайлова Н.В. Управління оборотними активами підприємств: автореф.

дис... канд. екон. наук: 08.00.08 [Електронний ресурс] / Н.В. Ізмайлова; Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана. — К., 2009. - 20 с.

3. Марусяк Н.Л. Оборотний капітал промислового підприємства: формування і використання: автореф. дис... канд. екон. наук: 08.00.08 [Електронний ресурс] / Н.Л. Марусяк; Терноп. нац. екон. ун-т. - Т., 2008. - 20 с.

4. Держкомстат України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Олена Тімченко

магістрант

науковий керівник **Волошина С.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ОЦІНКА І РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Процеси ринкової трансформації вітчизняної економіки породжують широке коло проблем, які повинні якісно і в стислі терміни бути вирішеними економічною наукою та практикою. Особливе місце тут належить проблемам визначення конкурентних переваг підприємства та пошуку шляхів їх ефективного формування і розвитку.

Необхідність забезпечення конкурентних переваг вітчизняних сільськогосподарських підприємств визначається, насамперед, основною стратегічною метою більшості із них – виживанням в сучасних кризових умовах розвитку аграрного ринку країни.

Різні аспекти сутності конкурентних переваг та стратегій розвитку товаровиробників досліджувалися в роботах українських та зарубіжних вчених, серед яких: Г.Л. Азоєв, О.С. Виханський, Н.П. Губар, В.Л. Дикань, І.З. Должанський, Т.О. Загорна., М. Портер, О.Б. Чернега, З.Є. Шершньова та ін.

Разом з тим, в економічній теорії та практиці в недостатньо повній мірі вирішені питання оцінювання конкурентних переваг, специфічних особливостей їх формування та розвитку для сільськогосподарських підприємств.

Прийнято вважати, що конкурентна перевага підприємства – це конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього його середовища, за яким воно випереджає інші підприємства, висока компетентність підприємства в будь-якій галузі діяльності або у виготовленні продукції у порівнянні з конкурентами [1-3].

Аналітичним дослідженням, проведеним на матеріалах довгострокового функціонування ТОВ «Нова Нива», яке здійснює операційну сільськогосподарську діяльність у Никольському районі Донецької області встановлено, що:

- підприємство функціонує в умовах конкурентного ринку рослинництва;
- конкуренцію можна вважати локальною; між підприємствами –

конкурентами існує змішаний тип конкуренції, заснований на змаганні за споживача продукції та за постачальника сировини (насіння та добрив);

- зовнішнє середовище негативно впливає на діяльність підприємства внаслідок загострення кризових явищ в національній економіці;

- конкурентний аналіз цільового ринку підприємств показав, що ТОВ «Нова Нива» є лідером регіонального аграрного ринку. Конкурентними перевагами підприємства є: висока врожайність та показники ринкової частки, наявність фінансових можливостей для розвитку. Слабкості в діяльності підприємства пов'язані із прибутковістю та широтою номенклатури продукції;

- значний негативний вплив на формування стратегії ТОВ «Нова Нива» здійснює такий фактор середовища як «постачальники ресурсів» внаслідок зростання цін на засоби захисту рослин і насіння зернових. Водночас збільшення вимог постачальників ресурсів послаблює також і позиції конкурентів, усуваючи загрози з їх боку.

ТОВ «Нова Нива» реалізує стратегію фокусування на задоволенні потреб споживачів Донецької області. Тип стратегії – активна, оскільки підприємство займає лідируючі позиції у галузі та активно розширює ринкову частку.

Для визначення компонентів внутрішнього середовища підприємства, які створюють його конкурентні переваги, було проаналізовано стратегічний потенціал ТОВ «Нова Нива». Його результати свідчать про те, що:

- природно-ресурсний потенціал підприємства формується з огляду на позитивну динаміку попиту на агроринку. Про це свідчить розширення посівних площ та постійні зміни в асортименті культур, що також призводить до зростання врожайності та збереження родючості земель;

- у використанні трудового потенціалу наявні втрати робочого часу, але за рахунок підвищення рівня механізації забезпечується постійне зростання виробітку при зниженні трудомісткості. Висока плинність кадрів є наслідком проблем у мотиваційному механізмі підприємства;

- оцінка маркетингового потенціалу показала на цінову конкурентоспроможність усіх видів продукції ТОВ «Нова Нива», зростання ринкової частки, але при нестійкості показників рентабельності збуту;

- оцінка фінансово-інвестиційного потенціалу за якістю грошового потоку показала на зниження потенціалу для розширеного відтворення основного капіталу за рахунок чистого прибутку.

Узагальнююча оцінка функціональних складових стратегічного потенціалу показала, що загальна величина внутрішнього стратегічного потенціалу ТОВ «Нова Нива» за роками не залишалася стабільною і залежала від ресурсних аналогів. Збільшення коефіцієнту реалізації внутрішнього потенціалу із 1,4 у 2012 р. до 2,7 у 2016 рр. слід вважати позитивним моментом, хоча у 2014-2015рр. коефіцієнт реалізації був значно більшим (3,1-3,4).

Аналіз структури складових внутрішнього стратегічного потенціалу ТОВ «Нова Нива» показав на переважання потенціалу оборотних фондів при зниженні їх частки з 53% до 32%. Найменша частка належить фінансово-інвестиційній складовій, що пов'язано із невеликими прибутками підприємства.

Рівень відповідності сформованого стратегічного потенціалу ТОВ «Нова Нива» у 2012-2016 рр. стратегічним напрямкам розвитку перебуває в межах 40-80%, що відповідає середньому рівню ефективності його формування. При цьому слабка відповідність визначена за використанням фінансово-інвестиційного і маркетингового потенціалів, що викликано малоприбутковістю діяльності та переважною орієнтацією збуту на регіональний ринок.

Результати ідентифікації стратегічної прогалини у розвитку ТОВ «Нова Нива» наступні:

- у природно-ресурсному потенціалі – підтримка темпів приросту валового збору на рівні 23,04%, зростання врожайності до 26,98 ц/га, зниження рівня витрат до 0,83 грн.;

- у фінансовому потенціалі – підвищення прибутковості та забезпечення рівня рентабельності на рівні 7,07%;

- у виробничому потенціалі – забезпечення приросту основних засобів та зниження зносу на рівні 17% на рік;

- у трудовому потенціалі – зростання рівня зарплати до середнього по області;

- у маркетинговому потенціалі - збереження існуючої ринкової частки та її розширення на рівні 25,35%.

Запропонований нами алгоритм антикризового управління стратегічним потенціалом ТОВ «Нова Нива» передбачає розробку антикризових заходів управління локальними складовими потенціалу, що будуть базуватися на стратегії фокусування. При цьому її слід змінити з реактивної на активну, що дозволить розширити ринки збуту та отримати додаткові прибутки.

В межах даної стратегії розроблено функціональні напрямки її реалізації в напрямку досягнення конкурентних переваг, а саме: створення бюро стратегічного аналізу діяльності підприємства, впровадження у практику діяльності підприємства гнучких бюджетів, впровадження системи «нульової обробки ґрунту», придбання посівного комплексу TURBOSEM, придбання нових комбайнів, використання нових засобів захисту рослин тощо.

З урахуванням дії розроблених заходів, темпи приросту валового збору зернових у ТОВ «Нова Нива» будуть вищими за середній рівень приросту на ринку на 1,2%; врожайність вища середньогалузевого рівня на 29,87 ц/га, витрати на 1 грн. реалізації менші середньогалузевого рівня на 0,44 грн. Водночас очікується зростання розміру загального потенціалу на 15,7% при підвищенні коефіцієнта його реалізації на 15,1%.

Отже, ефективність механізму розвитку конкурентних переваг має великий вплив на результативність підприємницької діяльності та сприяє досягненню поставленої підприємством мети.

Література:

1. Бидик А.Г. Визначення стратегічного потенціалу конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств / А.Г. Бидик //

Економіка АПК. – 2002. - № 4. – С. 105-110.

2. Гохберг Ю. Формування стратегії досягнення високої конкурентоспроможності підприємства / Ю. Гохберг, О. Чернега // Економіст – 2001. - №12. – С. 23-25.

3. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : [навч. посіб.] / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. - К.: Центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.

Наталія Трушкіна

магістр з економіки, науковий співробітник
Інститут економіки промисловості НАН України, м. Київ

КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМОВІДНОСИН У ДІЯЛЬНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ

За останнє десятиріччя відбувається трансформація концепції маркетингу в напрямі індивідуального підходу до клієнта, суть якого полягає в реалізації заходів не масового, а індивідуального маркетингу, який концентруватиметься насамперед на потребах споживачів. Йдеться про переорієнтацію з «економіки поодиноких трансакцій» у напрямі до «економіки взаємовідносин» [1, с. 40].

Фахівцями компанії Customer Service виявлено, що зростання лояльності клієнтів сприяє збільшенню прибутку. При цьому, за розрахунками Американської асоціації споживачів, залучення нових покупців обходиться в 5 разів дорожче, ніж утримання існуючих [2]. Результати досліджень Ф. Райхельда і Р. Сассера показують, що 5% зростання кількості лояльних компанії споживачів супроводжується збільшенням прибутку від 25 до 85% залежно від виду економічної діяльності [3].

Отже, у сучасних економічних умовах виникла необхідність пошуку та використання інноваційних підходів у маркетингу, одним з яких є маркетинг взаємовідносин, заснованого на формуванні та розвитку довготривалих партнерських відносинах зі споживачами. Однак реалізація технологій маркетингу взаємовідносин і програм підвищення рівня лояльності споживачів в умовах розвитку економіки України недостатньо ефективна, що обумовлено відсутністю системного підходу до організації програм удосконалення процесів обслуговування споживачів, копіюванням зарубіжних зразків без урахування української специфіки, недостатнім використанням накопичених даних про споживачів, однотипністю програм лояльності через застосування обмеженого набору інструментів заохочення постійних споживачів тощо.

У зв'язку з цим стратегічним напрямом розвитку вітчизняних вугледобувних підприємств має стати впровадження та реалізація концепції маркетингу взаємовідносин на основі підтримки та зміцнення довгострокової співпраці з бізнес-партнерами, підвищення рівня лояльності та задоволеності споживачів вугільної продукції шляхом формування клієнтоорієнтованого підходу до їх обслуговування.

Узагальнюючи різні наукові підходи до визначення змісту поняття «маркетинг взаємовідносин», виявлено, що на даний час в економічній літературі не існує єдиної точки зору стосовно формулювання даного терміна.

Як показує аналіз наукових джерел, більшість вчених розуміють під маркетингом взаємовідносин діяльність зі створення довготривалих відносин підприємства з різними контрагентами. Ряд науковців розглядають маркетинг взаємовідносин як концепцію. При цьому одна група дослідників вважає це концепцією маркетингу; інша – концепцією управління взаємовідносинами з клієнтами; третя – концепцією управління маркетинговою діяльністю; четверта – філософією ведення бізнесу. Деякі вчені трактують маркетинг взаємовідносин як процес створення та підтримки взаємовідносин зі споживачами.

У результаті дослідження виявлено, що при організації збутової діяльності вітчизняних вугледобувних підприємств недостатньо враховуються специфічні особливості обслуговування споживачів вугільної продукції. Тому пропонується формувати клієнтоорієнтований підхід до обслуговування споживачів вугільної продукції на основі їх диференціації, який на відміну від існуючих, враховує обсяги щорічного попиту різних груп споживачів і виявлення їх особливостей.

На основі проведеного аналізу надано авторське трактування терміна «маркетинг взаємовідносин» як концепції маркетингу, суть якої полягає у формуванні партнерських взаємовідносин при організації процесів збутової діяльності вугледобувного підприємства на основі клієнтоорієнтованого підходу до різних категорій споживачів вугільної продукції (рис. 1).

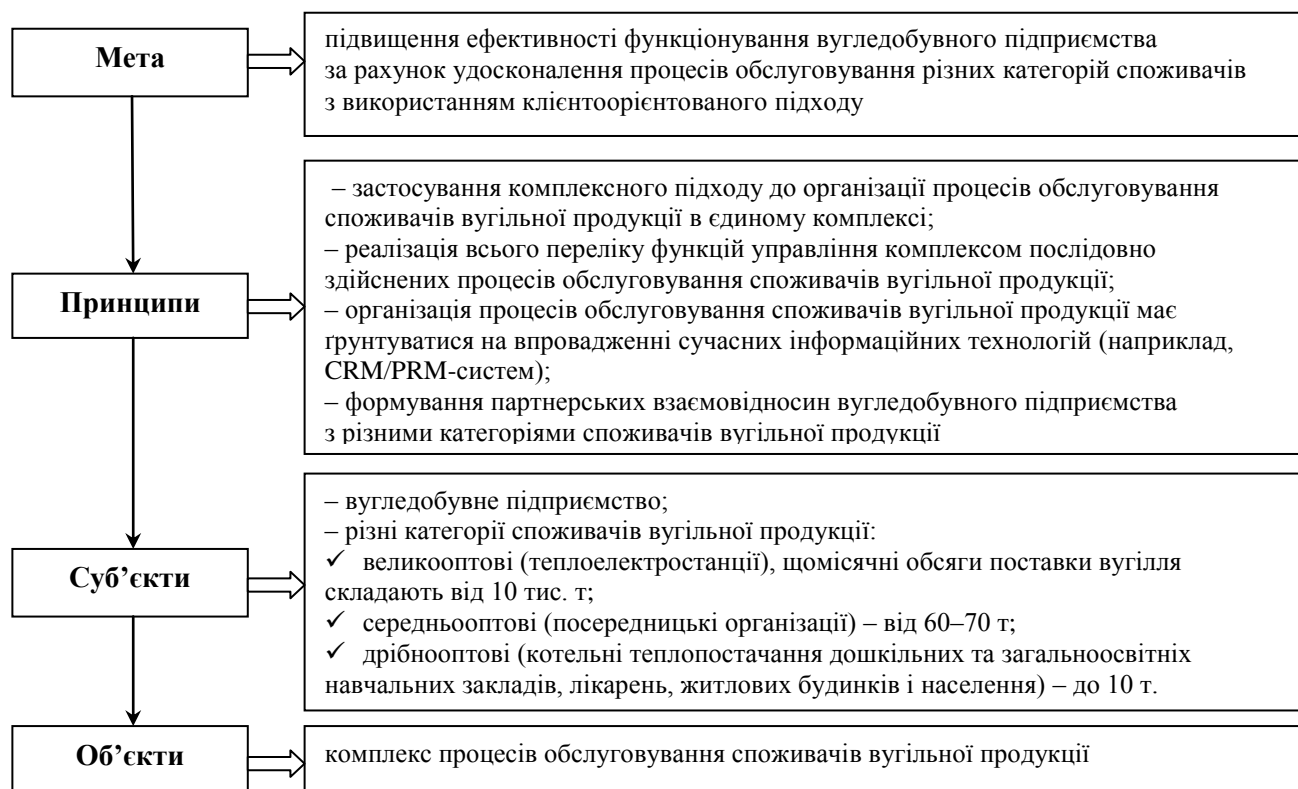


Рисунок 1 - Основні складові концепції маркетингу взаємовідносин у діяльності вугледобувного підприємства (авторська розробка)

Встановлено, що сучасні умови розвитку національної економіки вимагають від вітчизняних вугледобувних підприємств формування та розвиток системи довгострокових партнерських взаємовідносин з різними групами споживачів вугільної продукції із використанням системного, процесного та функціонального підходів (рис. 2).



Рисунок 2 - Підходи до обслуговування споживачів вугільної продукції в контексті концепції маркетингу взаємовідносин (авторська розробка)

Реалізація концепції маркетингу взаємовідносин у діяльності вітчизняних вугледобувних підприємств сприятиме одержанню синергетичного ефекту, до складових якого можна віднести: підвищення якості та рівня обслуговування споживачів; зменшення часу на доставку вугілля; збільшення обсягів реалізації вугільної продукції; зниження транзакційних витрат (тобто витрат, пов'язаних із залученням споживачів); розширення ринків збуту через появу нових сегментів; своєчасне реагування на зміни попиту споживачів і кон'юнктури ринку; підвищення прийняття управлінських рішень щодо організації збутової діяльності тощо.

Література:

1. Партнерські відносини на ринку B2B та B2C: монографія / Є. Крикавський, З. Люльчак, Я. Циран, І. Петецький. – Львів: Вид-во Львівської політехніки, 2015. – 232 с.
2. Лаврова А. «Клиентоориентация» или просто декларация [Электронный ресурс] / А. Лаврова // HRMagazine. – 2006. – № 2. – Режим доступа: http://www.hrm.ua/article/klientoorientacija_ili_prosto_deklaracija.

3. Райхельд Ф. Эффект лояльности. Движущие силы экономического роста, прибыли и непреходящей ценности / Ф. Райхельд, Т. Тил; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 384 с.

Катерина Хаврова

к.е.н, доцент

Людмила Брюховецька

магістрантка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ» ПІДПРИЄМСТВА

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є стабільність його діяльності з позиції довгострокової перспективи. Вона пов'язана, перш за все, із загальною фінансовою структурою підприємства, ступенем його залежності від кредиторів і інвесторів.

З методологічної точки зору стійкість являє собою властивість підприємства як економічної системи перебувати в стані рівноваги або функціонувати в допустимих межах, що дозволяє зберегти основні його характеристики в незмінному вигляді протягом певного часу і забезпечити стійкість його розвитку. Різні науки дають різні визначення стійкості.

Метою публікації є дослідження підходів до визначення поняття "фінансова стабільність підприємства" та аналіз її ознак.

Для вирішення поставленого питання, надамо визначення категорії «фінансова стабільність підприємства» різними вченими (таблиця 1).

Таблиця 1 - Визначення категорії «фінансова стабільність підприємства» різними вченими

Автор	«Фінансова стабільність» - це...
М.С. Абрютіна [1]	надійно гарантована платоспроможність, незалежність від змін ринкової кон'юнктури і поведінки партнерів
В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир [2]	є характеристикою, свідчить про стабільне перевищення доходів; контроль над витратами, при вільному маневруванні грошовими коштами підприємства і їх ефективне використання, безперебійний процес виробництва та реалізації продукції і є головним компонентом загальної стійкості підприємства.
В. Родіонова [3]	такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподілу і використання, яке забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого рівня ризику
Н.А. Мамонтова [4]	стан підприємства, при якому забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення і оновлення виробництва
О.Р. Кривицька [5]	результат формування достатнього для розвитку підприємства обсягу прибутку, є визначальною ознакою економічної незалежності
К.В. Ізмайлова [6]	ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном і його використання

Аналіз щодо трактування поняття «фінансова стабільність» дає можливість визначити, що дана категорія розглядається у вузькому і широкому значеннях. Так, у вузькому значенні фінансова стабільність визначається як одна зі складових оцінки фінансового стану підприємства, яка характеризує такий його стан, коли обсяг майна (активів) достатній для погашення зобов'язань, тобто підприємство є платоспроможним. У широкому розумінні поняття «фінансова стабільність» включає, крім ефективного формування, розміщення та використання фінансових ресурсів, оптимальну структуру активів, а також передбачає задовільні параметри діяльності підприємства. [7]

Важливе значення при дослідженні сутності поняття «фінансова стабільність» має визначення головних її ознак. Так, фінансова стабільність як комплексна, багатофакторна категорія: забезпечує стійкість діяльності; гарантує збереження платоспроможності і кредитоспроможності; підтримується в умовах ризику; реалізується на довгострокову перспективу, визначається ефективним використанням фінансових ресурсів; підтримується в умовах зміни середовища.

Підсумовуючи різні підходи до визначення сутності вищезгаданого поняття, можна зробити висновок, що фінансова стабільність підприємства - це такий фінансовий стан підприємства, при якому забезпечується його платоспроможність на довгостроковий період, який визначає його фінансову незалежність від позикових джерел фінансування. Для того, щоб підприємство стабільно розвивалося, необхідно підтримувати фінансову стабільність при будь-яких ринкових коливаннях, циклічній діяльності, тобто в умовах ризикових ситуацій.

Література:

1. Абрютіна М.С. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства: учебно-практ. посібник / М.С. Абрютіна, А.В. Грачев. – М.: Дело и сервис, 2008. – 256 с.
2. Артеменко В.Г. Фінансовий аналіз: учеб. посібник. – 4-е изд., перераб. и доп. / В.Г. Артеменко, М.В. Беллендир. – М.: Дело и сервис, 2009. – 160 с.
3. Родионова В.М. Фінансова стійкість підприємств в умовах інфляції / В.М. Родионова, М.А. Федотова. – М.: Перспектива, 2005. – 98 с.
4. Мамонтова Н.А. Фінансова стійкість акціонерних підприємств і методи її забезпечення: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Ін-т. економ. прогнозів. НАН України. – К., 2001. – 160 с.
5. Кривицька О.Р. Планування прибутку підприємства при визначенні стратегії його розвитку // Фінанси України. – 2005. – № 3. – С. 138-143.
6. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. – К.: МАУП, 2000. – 152 с.
7. Мхитарян А. В., Литвин А. А. Фінансова стійкість і пути ее улучшения // Молодой ученый. — 2015. — №11. — С. 923-925.

Катерина Хаврова,

к.е.н, доцент

Аліна Чуклінова

магістрантка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах господарювання для підвищення функціонування будь-якого підприємства особливої уваги набуває підвищенні ефективності системи управління персоналом з урахуванням вимог ринкової економіки.

У роботах М. Армстронга ефективність управління персоналом знаходить відображення в оцінюванні роботи відділу персоналу з використанням фінансових індикаторів (максимізація доходів, мінімізація витрат, підвищення норм прибутковості), показників праці щодо графіка роботи та термінів діяльності, рівнів відповідності стандартам і якості обслуговування, відгуків, що надходять від самих працівників відділу персоналу, внутрішніх та зовнішніх клієнтів і замовників [1].

На думку Г. Десслера ефективність роботи персоналу базується на оцінюванні кадрових рішень, що приймаються всіма менеджерами, оцінюванні ефективності роботи кадрової служби організації, оцінюванні персоналу. При цьому ефективність менеджменту персоналу обґрунтовується як запорука високих результатів та успіху підприємства [2].

Дж. Іванцевич та А.А. Лобанов ефективність управління персоналом характеризують ступенем і термінами виконання специфічних, верифікованих завдань, які поставлені структурами управління персоналом [3].

Таким чином, узагальнюючи вищевикладене, під ефективністю управління персоналом розуміємо безперервний процес, спрямований на залучення висококомпетентних співробітників та їх закріплення на підприємстві через накопичення та використання їх людського капіталу з метою отримання максимальної віддачі, що відбивається на високих кінцевих результатах діяльності підприємства.

У процесі формування підходів до оцінювання персоналу, слід погодитися з авторами, які додержуються думки, що персонал оцінюється з кількісної та якісної сторін [4]. Для характеристики персоналу з кількісного погляду використовують такі показники: чисельність промислово-виробничого персоналу та персоналу непромислових підрозділів; кількість робочого часу (межі можливої участі працівника в роботі).

Якісна характеристика управління персоналом зорієнтована на оцінювання: фізичного і психологічного потенціалу – працівників підприємства (здатність і схильність працівника до роботи, стан здоров'я, фізичний розвиток, витривалість); обсягу загальних і спеціальних знань, – робочих навичок, вмінь, які зумовлюють здатність виконувати роботу певної якості; якості членів

колективу як учасників– господарської діяльності (відповідальність, цікавість, ставлення до економічної діяльності підприємства).

Нарешті головний висновок полягає в тому, що сьогодні відбувається трансформація розуміння того, що кращим та стабільнішим буде не те підприємство, де від персоналу вимагають постійно збільшувати обсяги виробництва, а те, де для персоналу створюють найбільш комфортні, прийнятні умови роботи і він сам починає прагнути віддячити своєму підприємству найбільш корисливішою працею та відданістю. Ефективність роботи персоналу залежить як від зовнішніх факторів та внутрішніх факторів. Звідси стає зрозумілим, що кращі показники в роботі та стабільність праці в майбутньому дасть те підприємство, яке зможе створити гармонійне середовище, згуртований колектив однодумців.

Література:

1. Армстронг М. Практика управління людськими ресурсами / М. Армстронг ; [пер. с англ. под ред. С. К. Мордовина]. – [8-е изд.]. – СПб. : Питер, 2008. – 832 с.
2. Десслер Г. Управление персоналом / Г. Десслер ; [пер. с англ.]. – М. : БИНОМ. Лаборатория знаний, 2004. – 800 с.
3. Иванцевич Дж. Человеческие ресурсы управления / Дж. Иванцевич, А. А. Лобанов. – М. : Дело, 1993. – 312 с.
4. Балабанова Л. В. Управління персоналом: підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак ; М-во освіти і науки України, Донецький нац. ун-т екон. і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 467 с.
5. Управління персоналом : підруч. / [В. М. Данюк, А. М. Колот, Г. С. Суков та ін.]. – К. : КНЕУ; Краматорськ : НКМЗ, 2013. – 666 с.

Катерина Хаврова

к.е.н, доцент

Ярослав Дикий

магістрант

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах інноваційної економіки основою економічного розвитку є прибуток, як найважливіший показник ефективності роботи підприємства та джерело його життєдіяльності.

Характер розподілу прибутку визначає багато істотні аспекти діяльності підприємства, впливаючи на його кінцеві результати.

Роль прибутку обумовлена такими основними положеннями:

1. Розподіл прибутку є основним інструментом впливу на зростання ринкової вартості підприємства.

2. Розподіл прибутку є однією з дієвих форм впливу на трудову активність персоналу підприємства.

3. Розподіл прибутку безпосередньо реалізує головну мету управління нею - підвищення рівня добробуту власників підприємства.

У процесі залучення капіталу із зовнішніх джерел рівень виплачуваних дивідендів (або інших форм інвестиційного доходу) є одним з основних оціночних критеріїв, що визначають результат майбутньої місії акцій. Характер розподілу прибутку є найважливішим індикатором інноваційного розвитку підприємства.

Як відомо, на величину (розмір) прибутку і темпи її зростання впливають зовнішні і внутрішні чинники:

- Зовнішні - не залежить від діяльності самого підприємства і характеризують різні сторони роботи даного колективу.

- Внутрішні - не залежить від діяльності самого підприємства, але деякі з них можуть чинити істотний вплив на темпи зростання прибутку і рентабельності. Внутрішні, в свою чергу, бувають виробничі і позавиробничі. Виробничі, відображають наявність і використання основних елементів виробничого процесу, що беруть участь у формуванні прибутку - це кошти праці, предмети праці і сама праця (екстенсивні і інтенсивні). Позавиробничі, пов'язані в основному з комерційною, природоохоронною, претензійною та іншими аналогічними видами діяльності підприємства (екстенсивні і інтенсивні).

Важливе завдання підприємства - отримати прибуток при найменших витратах шляхом дотримання суворого режиму економії у витрачанні коштів і найбільш ефективного їх використання.

Шляхи підвищення прибутку на підприємствах в умовах інноваційної економіки:

- Щоб забезпечити стабільний приріст прибутку, необхідно постійно шукати резерви її збільшення.

- Суворе дотримання укладених договорів на виконання робіт.

- Пошук замовників на виконання престижних і найбільш потрібних для ринку робіт.

- Проведення масштабної і ефективною політики в галузі підготовки персоналу, що являє собою особливу форму вкладення капіталу.

- Підвищення ефективності діяльності підприємства по збуту продукції.

- Покращувати якість виконуваних послуг, продукції, що призведе до конкурентоспроможності і зацікавленості вибору даного підприємства замовниками. - Збільшення обсягу виробництва виконуваних робіт за рахунок більш повного використання виробничих потужностей підприємства.

- Скорочення витрат на виробництво за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, економічного використання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, обладнання

- Зниження непродуктивних витрат і виробничого браку.
- Застосування найсучасніших інноваційних технологій при виробництві продукції, виконання робіт (надання послуг)
- Крім того необхідно активізувати інвестиційну політику підприємства з метою залучення нових інвесторів і подальший вихід на зарубіжний ринок - Володіти великою гнучкістю, здатністю швидко змінювати пропоновані послуги або навіть продукцію, так нездатність постійно пристосовуватися до запитів споживачів, прирече підприємство на банкрутство.
- Використання нових більш прогресивних форм контролю, організації та поділу
- Наданні споживачам додаткових фірмових послуг. Слід також зазначити, що чітко відпрацьована і стабільна податкова політика буде важливим стимулом збільшення прибутку (доходу) підприємства.

Все вище перелічене дозволяє стверджувати, що ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства в умовах інноваційної економіки залежить від грамотного планування та реалізації заходів по збільшенню прибутку. При цьому необхідно враховувати фактори, що впливають на її зростання і маніпулювати змінними, від яких вона залежить. Сукупність зазначених дій в результаті забезпечить не тільки зростання прибутку, а й рентабельне функціонування підприємств, а також зростання економіки в цілому.

Література:

1. Бойчик І.М. Економіка підприємства : Навч. посіб. / І.М. Бойчик. – [вид. 2-ге, доп. і перероб.]. – К. : Атіка, 2007. – 528 с.
2. Гетьман О.О. Економіка підприємства : Навч. посіб. / О.О. Гетьман, В.М. Шаповал.. – [2-ге вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
3. Економіка підприємства : підручник / За заг. ред. С.Ф. Покропивного. – [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. – К. : КНЕУ, 2011. – 528 с.
4. Сідун В.А. Економіка підприємства : Навч. посіб. / В.А. Сідун, Ю.В. Пономарьова. – [вид. 2-ге, перероб. та доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2006.
5. Ковальчук І.В. Економіка підприємства : Навч. посіб. / І.В. Ковальчук. – К. : Знання, 2008. – 697 с.

Катерина Хаврова

к.е.н, доцент

Юлія Коротєєва

магістрантка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Основне значення системи оплати праці – полягає в тому, щоб стимулювати виробничу поведінку співробітників підприємства, направивши їх на досягнення стратегічних завдань, що стоять перед ним, іншими словами, з'єднати матеріальні інтереси працівників із стратегічними завданнями організації.

Всі системи, залежно від того, який основний показник застосовується для визначення результатів праці, поділяються на дві групи, які називаються формами заробітної плати. Різниця між формами і системами оплати праці полягає в способах обчислення заробітку і в рівнях залежності від кількісних і якісних результатів праці не тільки самого працівника, а й організації (фірми) в цілому [1, с. 191].

У сучасних умовах на підприємствах застосовуються різні форми і системи оплати праці, але найбільше поширення отримали три форми оплати праці: відрядна, погодинна і тарифна. Згідно зі статтею 96 Кодексу законів України про працю основою організації оплати праці є тарифна система оплати праці, яка складається з тарифних сіток, тарифних ставок, схеми посадових окладів і тарифно-кваліфікаційних характеристик [2, с. 6].

Пошук і впровадження ефективної системи оплати праці в першу чергу залежить від компетентності менеджера з персоналу та менеджерів підприємства, від їх теоретичної підготовки і практичних навичок. Зазвичай працівники невдоволені не стільки розміром заробітної плати, скільки її несправедливістю, відсутністю її зв'язку з результатами їх праці, відмінностями в співвідношенні зарплат фахівців різних підрозділів, суттєвою різницею в зарплаті однотипних фахівців на підприємствах одного регіону. Звідси – текучість кадрів, нестабільність колективів, втрати підприємства на навчання кадрів, що постійно оновлюються, і так далі [3].

Ефективність будь-якого організованого процесу, що здійснюється і регулюється людьми значною мірою залежить від того, як працівники виконують свої функції. При цьому мотивація і стимулювання праці є вирішальним фактором в управлінні персоналом. І це не випадково, оскільки ефективність роботи будь-якого підприємства залежить від ефективності праці виконавців.

Під ефективністю системи оплати праці варто розуміти створення таких умов оплати праці на підприємстві, що дають змогу отримувати максимально високі виробничі результати при мінімальних трудових витратах. Для

визначення таких умов, тобто для забезпечення необхідного рівня трудової активності персоналу доцільно:

- конкретизувати види трудової діяльності, які необхідні підприємству і які необхідно стимулювати;
- визначити рівень потреб кожного працівника, його інтереси та можливості їх задоволення;
- окреслити набір цінностей, які будуть закладені в основу мотивування персоналу;
- узгодити певні види трудової діяльності з набором цінностей і системи мотивації;
- організувати працю так, щоб працівник мав можливість задовольнити свої інтереси з доступними для нього витратами фізичних і моральних сил, часу [4, с. 287].

Таким чином, на сьогоднішній день складні економічні умови, певна дестабілізація економіки та її грошової одиниці змушують підприємства шукати шляхи зростання ефективності діяльності, у тому числі й оплати праці своїх працівників. У цих умовах заробітна плата повинна використовуватися як найважливіший засіб для стимулювання до зростання продуктивності праці, прискорення науково-технічного прогресу, поліпшення якості продукції, підвищення ефективності виробництва. Удосконалення системи оплати праці повинно відбуватися в результаті оцінки величини робочої сили, в основі якої лежить вартість життєвих благ і послуг, необхідних для нормального життя працівника і членів його сім'ї, проте підвищення заробітної плати повинно природно ґрунтуватись на підвищенні продуктивності праці.

Література:

1. Завіновська Г.Т. Економіка праці [Електронний ресурс] : навч. посібник / Г.Т. Завіновська. – К. : КНЕУ, 2003. – 300 с. – Режим доступу : <http://studentbooks.com.ua/content/view/128/39>.
2. Заработная плата (С изм. и доп. по сост. на 15.01.2004 г.) : сборник нормативных документов / Сост.: В.Г. Сировец. – Х. : КОНУС, 2004. – 192 с.
3. Коваленко О.В., Вдосконалення системи оплати праці на підприємстві – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_060.pdf
4. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом: Навч. посіб. – К.: Кондор, 2003. – 293 с.
5. Управління персоналом [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrreferat.com/lib/manag/upravlinnya_personalom/17.htm.
6. Данюк В.М. Грейдинг у системі управління персоналом / В.М. Данюк, О.О. Чернушкіна // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – С. 70–73.

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Низькі темпи розвитку національної економіки на сучасному етапі свідчать про недостатній рівень економічного розвитку. Однією з причин даної ситуації є досить низький рівень інноваційного забезпечення економіки України в цілому і підприємств, зокрема. Необхідною умовою вирішення даної проблеми є забезпечення стратегічного управління інноваційним потенціалом підприємств, що, у свою чергу, зміцнило б позиції вітчизняних підприємств на міжнародному ринку.

Інноваційний потенціал підприємства є результатом наявності ресурсів, залучених для досягнення поставлених цілей за допомогою існуючих методів регулювання і координації діяльності суб'єкта господарювання на засадах соціального менеджменту. Тобто це характеристика ресурсної готовності підприємства здійснювати тактичне й стратегічне управління інноваційною діяльністю [1, с. 106].

Дослідження сутності інноваційного потенціалу необхідно розглядати з позиції його взаємозв'язку й взаємозалежності від інших складових загального потенціалу підприємства. Інноваційний потенціал доцільно розглядати з позицій орієнтації на задоволення потреб конкретного працівника, споживача або на розвиток науково-технічного прогресу.

Оскільки інноваційний потенціал досить складний об'єкт управління, то, відповідно, необхідна певна концепція управління ним із метою досягнення цілей підприємства. У сучасних умовах широко використовуються три основних методологічних підходи до управління: процесний, системний та ситуаційний [2, с. 111].

Системний підхід передбачає дослідження інноваційного потенціалу як сукупності взаємопов'язаних елементів, що функціонують як єдине ціле, в умовах впливу факторів зовнішнього середовища. Так, наприклад, створення і реалізація інноваційного потенціалу неможлива без використання фінансових ресурсів. Однак наявність лише фінансових ресурсів недостатня умова для створення і реалізації інноваційного потенціалу, оскільки необхідна також матеріально-технічна база, трудові ресурси та ін. Таким чином, інноваційний потенціал є системою і до нього в повній мірі необхідно застосовувати системний підхід для управління на рівні підприємства.

Використання лише системного підходу до структуризації управління інноваційним потенціалом підприємства є недостатнім, оскільки він спрямований лише на дослідження об'єкта управління і не враховує макроекономічні фактори, для дослідження яких використовують процесний підхід. Процес управління інноваційним потенціалом підприємства повинен

представлятися у вигляді сукупності взаємозв'язаних функцій – організації, планування, мотивації та контролю для досягнення мети й системи цілей управління інноваційним потенціалом суб'єкта господарювання за рахунок впливу суб'єкта управління на об'єкт наявними методами управління.

До стратегічних цілей управління інноваційним потенціалом слід віднести забезпечення інноваційного розвитку суб'єктів господарювання, оскільки впровадження нововведень сприятиме зміцненню положення підприємства в умовах конкуренції. Система тактичних цілей повинна повною мірою відповідати поставленій меті. Цього можливо досягти за умови виконання принципу безперервної побудови планів - підґрунтя поступального розвитку інноваційного потенціалу підприємства [3, с. 90].

Таким чином, інноваційний потенціал підприємства необхідно представляти як сукупність процесів, пов'язаних із здійсненням інноваційної діяльності в поточному й стратегічному періодах, що вимагають залучення як традиційних ресурсів, так і інноваційних, які використовуються для забезпечення інноваційного шляху розвитку підприємства.

Література:

1. Ганущак-Єфименко Л.М. Шляхи реалізації стратегічного підходу в управлінні інноваціями / Л.М. Ганущак-Єфименко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №12. – С.106.

2. Ілляшенко С.М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємства на засадах маркетингу інновацій / С.М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №12. – С.111.

3. Ганущак-Єфименко Л.М. Моделювання організації взаємодії процесу управління інноваційним розвитком підприємства / Л.М. Ганущак-Єфименко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №1. – С.90.

Вікторія Ільченко

к.е.н, доцент

Національний транспортний університет

ДО СУТНОСТІ КРИЗ В ОРГАНІЗАЦІЇ

Під кризою розуміється необхідна фаза в житті будь-якої системи, коли потенціал попередньої динаміки вже вичерпаний і система або переходить у якісно новий стан, або гине, змінюється новою, більш прогресивною. Кризу можна охарактеризувати як перелом, будь-яку якісну зміну процесу, перехід від існуючого стану до іншого, суттєво відмінного за основними параметрами [1].

Особливістю кризи є те, що вона як ланцюгова реакція може поширюватися на всю систему або проблематику розвитку, тому що в системі існує органічна взаємодія всіх елементів і проблеми не вирішуються окремо. Але ця ситуація виникає тоді, коли не існує управління кризовими ситуаціями,

заходів локалізації кризи і зниження його гостроти або, навпаки, коли здійснюється навмисна мотивація розвитку кризи.

Практика показує, що кризи не однакові не тільки зі своїх причин і наслідків, а й за самою своєю суттю.

За структурою відносин в організації можна виділити кризи економічні, соціальні, організаційні, психологічні, технологічні [2].

Економічні кризи відбивають гострі протиріччя в економічному стані фірми. Це кризи виробництва і реалізації товару, взаємин економічних агентів, кризи неплатежів, втрати конкурентних переваг, банкрутства тощо.

Соціальні кризи виникають при зіткненні інтересів різних соціальних груп або утворень (наприклад, працівників і роботодавців, профспілок і підприємців, працівників різних професій, персоналу і менеджерів тощо) і часто є продовженням криз економічних. Також вони можуть виникати з приводу стилю управління, невдоволення умовами праці, через патріотичні почуття.

Організаційні кризи виявляються як кризи поділу й інтеграції діяльності, розподілу функцій, у вигляді філій або дочірніх фірм, регламентації діяльності окремих підрозділів.

В організаційній структурі будь-якої соціальної системи можуть загострюватися організаційні відносини, що проявляється у виникненні плутанини, ділових конфліктів, безвідповідальності, складності контролю тощо. Це буває при швидкому зростанні системи, зміні умов її функціонування і розвитку, помилках при реструктуризації, що породжує бюрократичні тенденції. Психологічні кризи пов'язані з кризою психологічного стану людини. Вони проявляються у вигляді стресу, що набуває масовий характер, або при виникненні почуття невпевненості, паніки, страху за майбутнє, незадоволеності роботою, правовою захищеністю і соціальним становищем. Це кризи в соціально-психологічному кліматі колективу чи окремої групи.

Кризи також можуть бути передбачуваними і несподіваними [3]. Передбачувані кризи настають як етап розвитку, вони можуть прогнозуватися і викликаються об'єктивними причинами нагромадження факторів виникнення кризи (необхідність реструктуризації виробництва, зміна асортименту продукції під впливом НТП). Несподівані кризи часто бувають результатом грубих помилок в управлінні організацією, а також внаслідок військових дій, терористичних загроз, яких-небудь природних явищ.

Різновидом несподіваних криз є так звані адаптаційні кризи [4]. Це кризові стани, що викликаються нездатністю організації адаптуватися до раптових змін зовнішнього середовища. Поняття адаптованості організації виражається в наступних факторах її функціонування та розвитку:

- 1) наявність можливостей реалізації необхідних змін з метою сталого розвитку за рахунок інтелектуального потенціалу (рівень кваліфікації та компетентності персоналу організації, досвід, освіта);

- 2) технологічний потенціал організації (здатність використання нових технологій);

3) наявність вільних фінансових ресурсів (здатність здійснювати додаткові витрати на рекламу, маркетинг, залучення консультантів, нових фахівців тощо).

Не завжди ці фактори знаходяться у відповідності один з одним. Найбільшу загрозу для організації представляють такі зміни зовнішнього середовища, які викликають потребу внутрішніх змін, але можливості таких змін в організації не існує. Існують також кризи явні та латентні. Перші протікають помітно і легко виявляються. Другі є прихованими, протікають відносно непомітно і тому найбільш небезпечні. Можливі кризи в організації поділяють також на затяжні і тимчасові. Фактор часу в кризових ситуаціях відіграє важливу роль. Затяжні кризи, як правило, проходять болісно і складно. Вони є наслідком невміння управляти кризовими ситуаціями, нерозуміння сутності і характеру кризи, її причин і можливих наслідків.

Кризи настільки різноманітні, що можна будувати їх типологію за допомогою різних характеристик, найважливіші з яких є область розвитку організації, масштаб, ступінь охоплення об'єкта або процесу, фактори породження, характер ураження, наслідки для організації тощо [1].

Кризи, що виникають в організації тісно взаємопов'язані між собою, утворюючи своєрідну «гірлянду» кризових ситуацій. Кризи можна подолати, можна їх пережити, або вони закінчаться банкрутством організації. Криза розвивається поетапно, кожний наступний етап при недосконалому управлінні організацією посилює протікання і наслідки кризи, рис. 1.

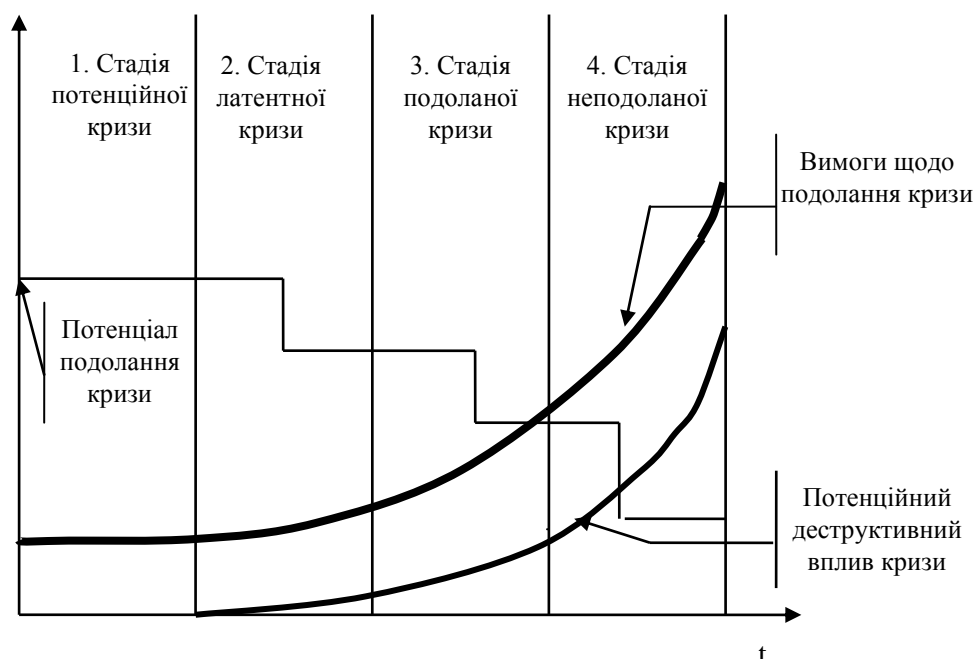


Рисунок 1 - Стадії процесу розвитку кризи

Виділяють наступні стадії кризового процесу в організації [5]:

1) стадія потенційної кризи характеризує можливість розвитку кризи;

2) стадія прихованої (латентної) кризи відображає неявні, але вже існуючі ознаки настання кризи. Їх важко визначити і побачити, коли в організації не розроблений інструментарій розпізнавання симптомів латентної кризи.

Якщо ж в організації застосовують спеціальні методики раннього розпізнавання кризових явищ, то на них можна активно впливати за допомогою своєчасно розроблених запобіжних дій;

3) стадія гострої, але подоланої кризи характеризується посиленням деструктивних впливів кризи. В організації виникає брак ресурсів, тиск часу, помилки у прийнятті невідкладних рішень, зменшується кількість альтернативних варіантів дій. Можливість подолання кризи ще існує, але для цього потрібна мобілізація всіх ресурсів і резервів організації та використання ефективних механізмів антикризового управління;

4) стадія гострої неподоланої кризи – це стадія банкрутства. На цій стадії вживаються кардинальні заходи, що можуть призвести і до ліквідації організації.

Література:

1. Сурмин Ю П. Теория систем и системный анализ: Учеб. пособие. – К.: МАУП, 2003. – 368 с.
2. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством / В.О. Василенко. – К. : ЦУЛ, 2003. – 504 с.
3. Яковец Ю.В. Циклы. Кризисы. Прогнозы. – М.: Наука, 1999. – 448 с.
4. Антикризове управління підприємством / Шершньова З.Є., Багацький В.М., Гетманцева Н.Д. та ін. – К., 2007. – 676 с.
5. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством. — Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. – 504с.

Yermak S.

PhD, Associate professor
DonNUET named after Mykhaylo Tugan-Baranovskiy

Varhola M.

PhD, president of the
Mykhaylo Baludyanskiy academic community, Slovakia

CROSS-BORDER AND INVESTITION COOPERATION UKRAINE AND SLOVAKIA

Intensification of Ukraine cross-border cooperation with neighbouring countries, in particular with Slovakia, is one of the aims of the state regional policy. The importance of achieving this is the development of border infrastructure, reconstruction of existing and development of new crossing points across the state

border, the joint customs control and local border traffic, simplify customs procedures and reduce the time of implementation.

The problems of cross-border cooperation with Slovakia devoted to the works of O. Marhulikova [1], L. Faltan [2], in Ukraine such issues deal with A. Balyan [3], I. Studennikov and others, but it is primarily research experience of Poland, Hungary and Slovakia.

According to the Law of Ukraine cross-border cooperation is - joint actions aimed at enhancing economic, scientific, technical, cultural and other relations between local communities and local authorities of Ukraine and local communities and relevant authorities of neighboring states within the competence defined by their national legislation [4].

Regarding cooperation Ukrainian and Slovak side within the framework of multilateral cooperation - particularly in the context of Ukraine's integration into the EU - it is necessary to provide that the Government of Slovakia not only verbal support referred to integrate and do some practical steps in this direction (that is, the transfer of Ukraine Slovak integration and transformation), but also to enhance their image lawyer and leader of our country's interests in the EU, may resort to more specific measures - for example, make a dividends by ratification one of the first among the EU member states the Association Agreement between Ukraine and the European Union. Optimization of relations between Ukraine and Slovakia contributes to increased interest of Bratislava in creating a free trade area between the EU and Kyiv, the operation of which will provide increased volumes of foreign trade in goods and services (especially in transport and logistics). A period when to be put into operation a new nuclear power plant in the Mochovce city [5]. Slovakia suffer electricity shortages own production, given that the production of any energy-consuming products for Slovak enterprises in Ukraine may be mutually beneficial form of cooperation in the industrial field. For Ukraine, the experience is invaluable accession of Slovakia to the EU, it passed through internal transformation, adapting national legislation to EU standards. Particularly now in Ukraine completed a joint Ukrainian-Slovakian project nationwide discussion on various aspects of the EU "National Convention on the European Union to Ukraine", which involves the transfer of Ukrainian Slovak party organization before joining Slovakia to the EU. [6]

Since 2014 Slovakia has consistently implements the updated investment policy to meet the requirements of the EU and aimed at improving the economic structure, improving social indicators and employment.

Among the advantages of investment in Slovakia may be noted: sustainable economic growth, favorable geographical location, the efficacy of the legal system, improving the business climate, attractive tax system. In Slovakia skilled workforce to 30% cheaper than in the Czech Republic, Hungary, Poland, and 6 times cheaper than in Western Europe. Low as Europe, the income tax rate of 19% for individuals and legal entities; simpler tax system check (only checked the volume of finance and the availability of documents); cheap accounting services [7].

As of 01.10.2016 in Ukraine's economy attracted 71.3 million USD investment from the Slovak Republic, which is about 0.17% of the total foreign investment in Ukraine (table 1).

Table 1 - Dynamics of Slovak investment in Ukraine [8]

Indicators	Years						
	2010	2011	2012	2013	2014	2015	01.10.2016
Accumulated investments, mln USD	64,5	62,4	70,4	99,7	75,1	72,2	71,3
Growth for the year, mln USD.	-41,7	-2,1	8,0	29,3	-24,6	-2,9	-1,5

Today, Ukraine and Slovakia signed about 50 cooperation agreements. Furthermore, signed about 30 documents on cooperation between schools, the implementation of which provides contacts to the micro level - between definite structures, businesses, universities, schools, research institutions, cultural institutions, libraries and so on. This constantly held joint events, scientific and practical conferences [6].

Negative influence on Ukrainian-Slovak cooperation is lack of clearly defined areas of cooperation scatteredness of Ukrainian imports from Slovakia and Ukrainian exports to this country. This indicates that the subjects of foreign policy of both countries insufficiently informed in the potential of the parties, and foreign trade contacts are not formed in a stable system.

References:

1. Marhulíková O. Inštitucionálne aspekty cezhraničnej spolupráce v Slovenskej republike. Ministerstvo vnútra SR, Bratislava, 2004.
2. Faltan L. Euroregiony a regionalny rozvoj na Slovensku // Regionalny rozvoj Slovenska v europskych integracnych kontextoch. – Bratislava, 2004.
3. Балян А. В. Міжрегіональне, транскордонне співробітництво України за умов розширення Європейського Союзу / А.В. Балян – Ужгород : Ліра, 2006. – 325 с.
4. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24 червня 2004 року. № 1861-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.kiev.ua
5. Jatrová elektrárň Mochovce. [Elektronický zdroj]. - Prístup: <http://www.javys.sk/sk/informacny-servis/energeticky-slovník/J/jadrova-elektren-mochovce#r>.
6. Гаваші О. Українсько-словацькі відносини протягом останнього часу набули ознаки стратегічних. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakarpatty.net.ua/News/111860-Oleh-Havashi-Ukrainsko-slovatski-vidnosyny-protiahom-ostannoho-chasu-nabuly-oznaky-stratehichnykh//>

7. World Investment Report 2016: Reforming International Investment Governance / Офіційний сайт UNCTAD. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://unctad.org/en/PublicationsLibrary>

8. Державна служба статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

Артем Піраковський

студент

науковий керівник **Єрмак С.О.**, к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м.Кривий Ріг

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ТОВАРООБІГОМ В УМОВАХ КРИЗИ

В сучасних умовах мережеві підприємства роздрібної торгівлі знаходяться у доволі складному становищі ринкового самовизначення. Незалежне роздрібне торговельне підприємство як учасник споживчого ринку країни відчуває загальні негативні наслідки глобальної кризи. Стратегічна мета учасника ринку в цих умовах - боротьба за збільшення ринкової частки. Адже сьогодні через зниження ємності ринку і платоспроможного попиту підвищити прибуток неможливо, а нарощування високої ринкової частки може забезпечити підприємству зростання прибутку завтра. Для вирішення цього завдання необхідно підвищення товарообігу, що можливо в рамках антикризової стратегії підприємства.

Що представляє собою товарообіг? Вчені по-різному трактують це поняття. Наприклад, Грабовецький Б.Є. розуміє, що товарообіг - це процес обігу товарів; показник і сам процес обігу (реалізація та відновлення запасів) товарів у господарюючого суб'єкта, що займається роздрібною, оптовою торгівлею [1]. У свою чергу, Головінов М.І. зазначає, що товарообіг - рух товарів в сфері обігу; вартісна оцінка проданих і куплених товарів за певний період часу [2].

На нашу думку товарообіг - це найважливіший показник діяльності торгового підприємства, завдяки якому відбувається процес обміну товарів на гроші і є показником, який відображає об'єм проданих і куплених товарів, а також характеризує обсяг виручки від реалізації товарів та надає платні торговельні послуги населення для задоволення потреб споживачів.

В умовах кризи, для нормального функціонування торговельного підприємства, необхідно сформулювати чітку стратегію управління товарообігом. Стратегія управління товарообігом є частиною загального стратегічного плану розвитку торговельного підприємства.

Розробка стратегії антикризового управління товарообігом підприємства здійснюється для вирішення таких задач, як:

- управління товарообігом підприємства в умовах кризи;
- визначення дій для виходу з кризового становища;

- ліквідації наслідків кризи.

З урахуванням головної мети, завдань та принципів управління будується система управління товарообігом на торговельному підприємстві, визначається конкретний зміст цього управління та послідовність його здійснення:

На першому етапі управління товарообігом передбачає формування інформаційної бази, тобто сукупності відомостей, необхідних для прийняття управлінських рішень щодо обсягу та структури роздрібного товарообігу.

На другому етапі управління товарообігом здійснюється аналіз стану реалізації товарів даним підприємством та оцінюються можливості подальшого зростання обсягу товарообігу.

Третій етап розробки стратегії управління товарообігом підприємства пов'язаний з визначенням цілей подальшого розвитку товарообороту підприємства в умовах кризи.

На четвертому етапі управління товарообігом здійснюють обґрунтування обсягу та структури товарообороту на плановий період з урахуванням антикризової програми.

З ціллю підвищення товарообороту в умовах кризи у короткостроковому періоді можуть бути використані торгові знижки, накопичувальні знижки, що заохочують регулярні покупки в даному магазині, сертифікати, що надають право купувати певні товари за пільговими цінами. Їх доцільно застосовувати по відношенню до дорогих видів продукції і для нагадування про ті асортиментні позиції, щодо яких відзначено зниження купівельного інтересу.

Отже, враховуючи важливість товарообігу у діяльності торгового підприємства, розробка антикризової стратегії управління товарообігом є найважливішою задачею для керівництва підприємства під час кризи.

Література:

1. Грабовецький Б.Є. Економічний аналіз: Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 256 с.
2. Головінов М.І. Економіка підприємства: Навч.посіб.для студ екон.спец. вищ.навч.закладів.– Донецьк:, ДонНУЕТ, 2008. – 266 с.

Олена Терешкова

викладач

Криворізький коксохімічний технікум

Національної металургійної академії України

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ АДАПТАЦІЇ ДО ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ

Вітчизняні вчені і фахівці вже не одне десятиліття постійно доводять існування численних проблем в Україні в цьому плані, стверджуючи, що технічний рівень більшості виробництв відстає від рівня західних країн як

мінімум на 50 років [5]. Фактом залишається те, що провідні країни розвиваються з пришвидшеними темпами в умовах, коли характер їхнього розвитку ще більше прискорює прогресивні зміни. З іншого боку, в глобальних координатах залишається чимало проблемних держав, економіки котрих перебувають на периферії модерних процесів. Україна, в силу доволі вдалого геополітичного розташування з приналежністю до розвиненого європейського інформаційного соціально- економічного простору, залишається на роздоріжжі переходу в ранг відсталих економік з невикористаними можливостями і потенційними втратами, або кардинальної зміни вектора регресу на інноватизацію й інтелектуалізацію. За таких умов вітчизняна наука має чітко обґрунтувати унікальний вектор інноваційного розвитку економіки України, який би синергував її ресурсні можливості та не допускав ризики надмірної інформатизації й інтелектуалізації, які вже сьогодні можна спостерігати в найбільш розвинених країнах світу.

Цілями при цьому будуть наступні:

- визначити можливості впровадження й адаптації зарубіжного досвіду щодо інноваційного розвитку економіки України;
- проаналізувати досвід інноваційного розвитку провідних держав світу;
- узагальнити пріоритети інноваційного розвитку економіки України, виходячи з окремих практик зарубіжних держав.

Прикладна значимість вивчення зарубіжного досвіду для будь-якої сфери проявляється в можливості його використання у вітчизняних умовах. Впровадження й адаптація зарубіжного досвіду щодо інноваційного розвитку економіки має певну специфіку. Традиційно вважається, що краще вивчати досвід тих держав, які мають схоже до вітчизняного інституціональне середовище, спільне історичне минуле. Щодо інноваційного розвитку це не так. Інноваційний розвиток може забезпечуватись і їхнім шляхом, однак з достатнім ресурсним забезпеченням та попередньою підготовкою вітчизняного інституціонального середовища до нових стандартів (табл. 1).

Таким чином, впровадження й адаптація (модифікація) досвіду зарубіжних країн щодо інноваційного розвитку економіки країни є специфічними процесами, адже вони допускають значно ширші варіативні можливості.

Однак додаються інші вимоги - просторова обмеженість адаптації з першочерговою оцінкою наслідків і допустимість поширення на решту територій лише за умов її позитивного характеру; висока ресурсна підкріпленість; оцінка відповідності нововведень особливостям інституціонального середовища з неприпустимістю міжгалузевих дисбалансів, ціннісного спротиву населення; оцінка наслідків нововведень на стратегічну перспективу. Доволі часто можна зустріти твердження про відстаючі позиції України у використанні інформаційних технологій та потребу кількісного й якісного пришвидшення даних процесів. Однак рівень і масовість використання інформаційних технологій не є ціллю. Так само як і якість. На даний момент якість використання інформаційних технологій може видаватись

високою - з відображенням на показниках продукування й впровадження інноваційного продукту. Однак на перспективу такі процеси можуть трансформуватись у неочікувані ризикові наслідки. Тому це також слід враховувати.

На перший погляд може видаватись, що найбільшої уваги потребують ті країни, які змогли забезпечити прискорений інноваційний розвиток своєї економіки, тобто інноваційний прорив.

Таблиця 1- Додаткові можливості впровадження й адаптації зарубіжного досвіду щодо інноваційного розвитку економіки України

№ з/п	Підхід впровадження чи адаптації зарубіжного досвіду	Традиційний зріз		Інноваційний зріз
		Переваги орієнтації для економічного розвитку	Ризики орієнтації для економічного розвитку	Можливості орієнтації для інноваційного розвитку економіки
1	Практики провідних держав	Спрямованість на найбільш прогресивні стандарти	Низька ймовірність успішної адаптації з ресурсною ефективністю; Висока ймовірність штучного переходу на прогресивні стандарти без готовності вітчизняного інституціонального	Вибіркова адаптація практик у просторово обмежених масштабах та з початково високим ресурсним забезпеченням
2	Практики держав зі схожим інституціональним середовищем	Передбачення схожих ризиків та проблем стимулювання	Надмірна орієнтація на досвід з ігноруванням вітчизняних особливостей	Обмін ресурсами; особливо людських; з метою запозичення досвіду
3	Практики держав-сусідів	Консолідація зусиль у вирішенні спільних проблем	Обмеженість інтеграційних перспектив; міжнародного співробітництва з іншими державами	Реалізація спільних проектів з подальшим залученням агентів інших держав
4	Практики держав з досвідом інноваційного прориву	Стимулювання економічного розвитку на основі інновацій	Низька ймовірність повторення успіху; спричиненого різними чинниками	Включеність в інноваційні проекти з метою вивчення досвіду
5	Практики периферійних держав	Оцінювання негативного досвіду	Посилення ресурсоексплуататорських практик. Демотивація конкурентного розвитку	Залучення в реалізацію інноваційних проектів

На наше переконання, у вивченні зарубіжного досвіду інноваційного розвитку економіки слід враховувати новітні тренди глобального лідерства з помітним заміщенням одних провідних держав іншими. Суть не лише в стимулюванні інноваційного розвитку економіки, але й щоб він дозволив забезпечити комплекс прогресивних змін у соціумі з відображенням на рівні добробуту населення. Тому важливо орієнтуватись на провідні економіки та економіки тих країн, які сьогодні посилюють свою вагомість у глобальних координатах.

Неможливо ігнорувати досвід США. Саме дана країна однією з перших розробила національну програму інформатизації суспільства, запропонувавши дев'ять базових принципів цього процесу: заохочення приватних принципів інвестицій в інформаційну сферу; розробка концепції доступу до інформаційних ресурсів; допомога в технологічних інноваціях; захист інформаційних ресурсів; удосконалення управління спектром радіочастот. Можна присвячувати цілі дослідження, які розкривають досвід США у стимулюванні інноваційного розвитку економіки. Для України він важливий у просторовому контексті. У контексті адаптації досвіду Японії до вітчизняних умов необхідно враховувати підходи державного стимулювання інноваційної діяльності. Як правило, уряд Японії стимулює науково-дослідні роботи шляхом гнучкого оподаткування - з наданням пільг до 20%.

Для Європейського економічного простору досвід інноваційного розвитку є специфічним у порівнянні до американського чи японського.

Найбільш позитивним моментом щодо досвіду інноваційного розвитку економіки країн ЄС для України безумовно є його регіоналізація. Тобто, з одного боку, має місце наддержавне узгодження дій, з іншого ж боку, регіонам надаються особливі права їх саморозвитку, що дуже актуально для нашої держави.

Література:

1. Віннікова Н. М. Тенденції розвитку нанотехнологічної сфери в Японії та Китаї / Н. М. Віннікова // Наука та наукознавство. — 2012. — № 4. — С. 96—102.
2. Інформаційний вісник Представництва Європейського Союзу в Україні: новини ЄС (10 червня 2014 року). Мілевська Т. С. Моделі інноваційного розвитку економіки / Т. С. Мілевська // Бізнесінформ. — 2012, — № 7, — С. 44—47.
3. Попадинець О. В. Інноваційний прорив : можливості для України / О. В. Попадинець, О. І. Коло- тюк // Вісник НТУ «ХП». Збірник наукових праць. — Харків : НТУ «ХП», 2011. — № 26. — С.6—9.

ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ – АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ЕФЕКТИВНІ ПРАКТИКИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ

Микола Балабан

науковий керівник **Лохман Н.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

КРИТИЧНИЙ ОГЛЯД ПІДХОДІВ ДО ТРАКТУВАННЯ ТЕРМІНУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ

Мета економічної діагностики підприємства - оцінка фінансового стану і динаміки розвитку господарюючого суб'єкта. Ця мета може бути досягнута завдяки застосуванню процесного чи системного підходу до здійснення економічної діагностики.

Діагностика (у економіці) - від греч. *diagnostikos* - процес розпізнавання проблеми і позначення її з використанням прийнятої термінології, тобто встановлення діагнозу стану досліджуваного.

Пропонуємо розглянути поняття економічної діагностики з позиції різних авторів та вчених (табл.1)

Таблиця 1 - Визначення терміну «економічна діагностика» різними авторами

№	Автор	Трактування терміну	Підхід
1	2	3	4
1	Берднікова Т.Б.	Трактує діагностику як „процес встановлення та вивчення ознак, виміру основних характеристик, що відбивають стан економіки та фінансів господарюючого суб'єкта, для передбачення можливих відхилень від стійких, середніх, стандартних значень і запобігання порушень нормального режиму роботи" [1, с.9]	процесний
2	Бланк І.О.	Визначає діагностику як „систему цільового фінансового аналізу, спрямованого на виявлення кризового стану підприємства, який спричиняє загрозу його банкрутства" [2, с.72]	системний
3	Большаков С.В.	В загальному плані під діагностикою розуміє „діяльність, спрямовану на виявлення, аналіз та оцінку проблем організації" [3, с.14]	процесний
4	Медведева О.В.	Трактує діагностику „як процес аналізу конкурентної позиції та конкурентних переваг підприємства з метою вирішення завдання забезпечення адекватності зовнішньому середовищу та визначення можливих шляхів забезпечення конкурентоспроможності підприємства" [4, с.42]	процесний

1	2	3	4
5	Савицька Г.В.	Діагностика представлена як „спосіб встановлення характеру порушення нормального ходу економічних процесів на основі типових ознак, характерних тільки для даного порушення" [5, с.25]	процесний
6	Крейнина М. Н.	Діагностика - "...це процес виявлення порушень в економіці підприємства на основі економічних ознак" [6, с.972]	процесний
7	Погостинская Н.Н., Погостинский Ю.А.	Вважає, то сутність діагностики полягає у „виявленні патологічних змін у досліджуваній системі і встановленні діагнозу. Більш точна оцінка досягається вивченням усієї сукупності і взаємозв'язків елементів системи" [7, с. 31]	система
8	Фатхутдінов Р.А.	Визначає діагностику як „ комплексна система аналізу і оцінку конкурентних переваг об'єкта і його слабких сторін, а також параметрів зовнішнього середовища об'єкта, виконаних на сучасному науковому рівні" [8, с.26]	система
9	Щиборщ К.В.	„Економічна діагностика - це ретроспективне, оперативне та перспективне комплексне дослідження господарської діяльності підприємства, необхідне для обґрунтування його господарської політики на майбутнє, а метою економічної діагностики є виявлення найбільш важливих проблем у діяльності підприємства та розробка на цій підставі програми коротко- та довгострокових заходів, що дадуть можливість підвищити ефективність та фінансові результати діяльності підприємства" [9, с.30]	процесний
10	http://bp.ubr.ua/profile/dtek	Економічна діагностика підприємства - це „комплексний аналіз і оцінка економічних показників роботи підприємства па основі вивчення окремих результатів, неповної інформації з метою виявлення можливих перспектив його розвитку і наслідків поточних управлінських рішень." [10]	процесний

Отже, термін економічної діагностики розглядається багатьма авторами, усі автори згодні з трактовкою цього терміну в якості оцінки і аналізу економічних аспектів підприємства, більшість авторів пропонують процесний підхід до трактування цього поняття. Але ми згодні з думкою, що економічна діагностика підприємства має бути розглянута з точки зору системного підходу: економічна діагностика – це комплексне, поглиблене поняття, яке вивчає більш глибокі проблеми підприємства і визначні фактори, а також взаємозв'язок між проблемами на підприємстві, які впливають на подальшу роботу підприємства, а головне результат.

Література:

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово – хозяйственной деятельности предприятия: учеб. пособ. / Т.Б. Бердникова– М.: ИНФРА-М, 2011. - 215 с.

2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. - К.: Ника-Центр, 2008. - 528 с.
3. Большаков С.В. Финансы предприятий: теория и практика: учебник / С.В. Большаков. – М.: Книжный мир. - 2005 – 617с.
4. Медведева О.В. Комплексный экономический анализ деятельности предприятия: учебник / О.В.Медведева, Е.В. Шпилевская, А.В. Немова. - Ростов н/Д: Феникс, 2010. - 343 с.
5. Савицкая Г.В. Теория анализа хозяйственной деятельности: учебник / Г.В. Савицкая. - М.: Предпринимательское право, 2007. – 288с.
6. Крейнина М. Н. Финансовый менеджмент: учеб. пособ. / М.Н. Крейнина. – М.: Дело и сервис, 2008. – 308с.
7. Погостинская Н.Н. Экономическая диагностика: теория и методы / Н.Н. Погостинская, Ю.А. Погостинский. - 2003. – 322 с.
8. Фатхутдинов Р. А. Методика разработки и реализации стратегии повышения конкурентоспособности организации / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Синергия, 2011. – 386с.
9. Щиборщ К.В. Бизнес-диагностика деятельности предприятия // Рынок ценных бумаг. – 2007. - № 16. – С.30-33
10. Украинский бизнес ресурс [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://bp.ubr.ua/profile/dtek31>

Анастасія Бабич, Ангеліна Рубцова

студенти

науковий керівник **Костакова Л. Д.**, старший викладач
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПІДХОДИ ДО БОРотьБИ З КОНТРАБАНДОЮ

Контрабанда є злочином, за здійснення якого передбачене відповідне покарання у відповідності до національних законодавств світу. Проте, підходи до тлумачення та кримінальної відповідальності щодо контрабанди можуть бути різними.

Сучасне українське кримінальне право здебільшого кваліфікує контрабанду як окремий вид злочину, тоді як у більшості законодавств світу «окремі» види контрабанди виступають різними злочинами.

Під контрабандою в законодавстві України розуміється переміщення певних предметів через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю. Зазначені норми розташовані в чинному Кримінальному кодексі України у розділі VII – “Злочини у сфері господарської діяльності”(ст. 201) та у розділі XIII – “Злочини у сфері обігу наркотичних засобів, психотропних речовин, прекурсорів та інші злочини проти здоров’я населення [1].

Суспільна небезпека контрабанди полягає в тому, що при протиправному переміщенні через митний кордон України товарів та предметів порушується порядок державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, таким чином, контрабанда завдає прямих економічних збитків державі, пов'язаних із несплатою мита, інших податків тощо [2].

Крім того, контрабанда заподіює шкоди встановленому порядку управління, посягає на національну культурну спадщину українського народу, може зашкодити відносинам України з іншими державами. Вона сприяє незаконному обігу в Україні і світі наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, може завдавати не виправної шкоди здоров'ю та життю людей.

Основні чинники, які обумовлюють існування контрабандної діяльності:

- низький рівень матеріальної забезпеченості населення;
- високий рівень безробіття в країні та прикордонних регіонах, де контрабанда для значної частини мешканців перетворилася на основне джерело доходів; недосконалість митного та податкового законодавства;
- висока прибутковість цього виду злочинного бізнесу;
- недостатньо ефективний рівень митного та прикордонного контролю тощо [3].

Враховуючи окреслені чинники, нашій державі потрібно впроваджувати ефективну протидію контрабанді захищаючи, як зовнішній, так і внутрішній ринки та попереджувати зловживання працівників митних органів. І це можливо, якщо впровадити в життя ряд додаткових організаційно-практичних заходів.

Один із можливих заходів запобігання контрабанді – це “створення алгоритму” з нормуванням часу на кожен операцію процесу проходження вантажу через митницю. Природно, таких базових схем повинно бути досить багато з урахуванням специфіки різних вантажів і транспортних засобів

Безумовно, “технологізація” або “алгоритмізація” проходження вантажу через митницю повинна супроводжуватися:

- протидією корупційним групам, що займаються контрабандою (перевізник – митник – державний чиновник);
- посиленням захисту рядових підприємців, які перетинають кордон зі своїм товаром;
- удосконаленням відповідного законодавства і митної політики;
- поліпшенням роботи з відбору персоналу митниці, поліпшенням умов праці, оплати працівників;
- “приведенням у порядок” тарифів з урахуванням загальної економічної ситуації;
- інтеграцією дій митних служб країн – економічних партнерів;
- науковим супроводженням розробки програми вдосконалення (або реорганізації) митної служби.

Протидія контрабанді вимагає комплексного підходу до рішення існуючих проблем. Перш за все, держава повинна створити умови для

зацікавленості суб'єктів господарської діяльності в легальному проходженні вантажів і товарів через кордон.

Одним із прикладів у боротьбі з контрабандою може слугувати розробка Програми протидії контрабанді на основі комплексного наукового підходу. Для цього на території великих транспортних вузлів, де можлива й необхідна координація фахівців-правознавців, широко представлених у відомчих юридичних вищих учбових закладах, і практичних працівників (митниці, правоохоронних органів, податкової служби) доцільним є створення координаційних науково-дослідних центрів по боротьбі з контрабандою (далі – ЦБК). Головним завданням ЦБК має стати розробка комплексної програми заходів щодо запобігання контрабанді з урахуванням регіональної специфіки. Виконання такого завдання цілком органічно вписується в діяльність центру по боротьбі з контрабандою, оскільки, маючи відповідні повноваження центр зміг би узяти на себе координацію діяльності відповідних груп, що включають представників правоохоронних органів, місцевих органів влади тощо.

Зарадити криміногенній ситуації, яка склалася у зовнішньоекономічній діяльності, можливо тільки за умови створення належної правової бази, значного підвищення рівня професійної підготовки працівників митної служби, здійснення безкомпромісної боротьби з проявами корупції.

Таким чином, зважаючи на проведені дослідження, підходами у боротьбі з контрабандою слід розглядати створення у великих транспортних вузлах (природно, за наявності відповідної наукової бази) координаційних науково-дослідних центрів по боротьбі з контрабандою, що дозволить за достатньо короткий термін отримати позитивні результати:

- зниження рівня контрабанди при експортно-імпортних операціях;
- скорочення часу очікування митного огляду і в цілому – транзитного часу перевезення вантажів;
- підвищення рівня економічної безпеки і зниження рівня шахрайства і злочинності на транспорті;
- посилення транзитної репутації Української держави;
- збільшення бюджетних надходжень від митних зборів;
- підвищення економічної ефективності зовнішньоекономічних зв'язків України і транзиту вантажів інших країн через її територію [4].

Література:

1. Кримінальний кодекс України: Закон України № 2001 –V (зі змінами) від 17.03.01 // Відомості Верховної Ради України, 2001. – № 25 – 26. – Ст. 131.
2. «Митний кодекс України» [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/92-15>.
3. Основні показники роботи Держмитслужби з особовим складом // Митна газета. – 2005. – 14 лип. – С. 1.
4. Погорецький М.А. Підвищення ефективності боротьби з сучасною контрабандою / М.А. Погорецький // Південноукраїнський правничий часопис. – № 1. – 2009. – С.18-21

Ольга Білецька
магістрант
науковий керівник **Товт Т. Й.** к.е.н., доцент
Мукачівський державний університет

ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО НАДАННЯ ПОСЛУГ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Кожного року в батьків постає все більше й більше питань до державних шкіл, тому вони намагаються знайти альтернативні навчальні заклади, які б допомогли їхнім дітям здобути потрібні вміння, навички та знання, а також особистісно їх сформувати – самостійно приймати рішення та нести за них відповідальність.

Сучасні батьки, недавно отримавши освіту класичної школи, прагнуть дати своїм дітям щось більше, за допомогою інноваційних методів. Коли з'являється можливість віддати їх до альтернативного навчального закладу з іншими підходами до навчання, вони намагаються скористатися нею. Такі високі амбіції батьків і формують попит на даний напрямок послуг.

За статистичними даними попит на навчальні заклади з альтернативними підходами до навчання зростає, проте їх кількісна частка складає лише десяту частину. Тому необхідно більше працювати над розширенням альтернативної освіти в Україні та утвердити бізнес-вектор на цей напрям.

Почати доведеться з аналізу ринку, а саме зі з'ясування, які приватні навчальні заклади вже є в місті та яких ще не вистачає. Новий освітній заклад має кардинально відрізнятись від уже існуючих не лише рівнем якості освіти, але й оригінальними авторськими методиками, додатковими курсами, студіями, не тотожним на інших виховним процесом.

Слід розуміти, що для відкриття альтернативного навчального закладу потрібні значні інвестиції, лояльність місцевої влади та відвага, оскільки неklasичні школи – непростий бізнес, який окупається не так швидко, як хотілося б.

«Потрібно буде подбати про оренду чи придбання приміщення, де знаходитиметься школа. Це може бути як багатокімнатна квартира, обладнана під шкільне приміщення, – для початкової школи, так і повноцінна школа 1-11 класів – у великому приміщенні, наприклад, дитячому садочку чи спеціально збудованому котеджі» [1].

Використання інноваційних підходів до навчання у приватних школах є основою навчання та їхньою особливістю. Кілька років тому, наша освіта перейшла на особистісно-орієнтований підхід до учня, а це означає:

- дитина в школі – повноцінна особистість;
- метою освіти є становлення особистості;
- педагогічні відносини базуються на принципах гуманізації і демократизації;
- учень є суб'єктом навчальної діяльності;

- талановитою є кожна дитина;
- в основі навчання лежить позитивна Я-концепція особистості;
- навчання на основі успіху, відмова від примушування.

Приватні школи вже давно використовують цю методику та намагаються знайти свої особливі технології навчання й якомога краще презентувати їх батькам. Зокрема, часто використовуються групові, ігрові та мультимедійні технології.

Групові технології – навчання проводиться групами, великого значення надається комунікації між учасниками та вчителем, взаємодії до швидкісного кооперування та виконання завдань.

Технології ігрового навчання – організація навчального процесу в формі гри (ігрове моделювання явищ, проживання ситуації).

Мультимедійні технології пов'язані зі створенням мультимедіа-продуктів: електронних книг, енциклопедій, комп'ютерних фільмів, баз даних.

Таким чином, з вищенаведеного можна зробити висновок про те, що сучасні приватні навчальні заклади мають як переваги, так і недоліки.

До переваг навчання у приватній школі можна віднести:

- 1) індивідуальний підхід;
- 2) повне забезпечення навчальними матеріалами;
- 3) налагоджений побут;
- 4) орієнтир на якість.

Також їм властиві й певні недоліки:

- 1) фінансові питання оплати;
- 2) «тепличі умови для дітей».

Література:

1. Захарчук Т. Інноваційні технології навчання у сучасній школі / Т. Захарчук – [Режим доступу]: <http://social-science.com.ua/article/263>

Антон Колдов

студент

науковий керівник **Корнілова О.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

В основі будь-якої діяльності лежить мотивація.

Мотивація - це процес спонукання себе та інших до діяльності для досягнення особистих цілей або цілей організації [1].

Сукупність мотиваторів побудовують систему мотивації праці. Впродовж тривалої діяльності мотиви і відповідні їм мотиватори можуть змінюватися.

Термін «мотив» походить від латинського «movere», що означає «приводити в рух», «штовхати». В економічній літературі цей термін трактується по-різному, але найчастіше як усвідомлене спонукання до дії.

Між розвитком мотивів та виконанням діяльності іноді виникають розбіжності: розвиток мотивів може випереджати формування діяльності, а може відстати від нього, що відбивається на результатах діяльності.

Мотивація визначає вибір між різними можливими діями, які саме і регулює цілеспрямована дія. Таким чином, мотивація пояснює цілеспрямовану дію.

Мотивація не є єдиним процесом, рівномірним від початку і до кінця. Вона складається з різнорідних процесів, які здійснюють регуляцію поведінки, перш за все до виконання дії і після нього. Так, спочатку відбувається процес зважування можливих результатів дії, оцінювання їх наслідків. Незважаючи на те що діяльність мотивована, тобто спрямована на досягнення мети мотиву, її не варто змішувати з мотивацією. Діяльність складається з таких компонентів, як уміння, навички, знання. Від мотивації залежить, як і в якому напрямку будуть використані різні функціональні здібності. Мотивацією пояснюється вибір між різними можливими діями, різними варіантами сприйняття і можливими шляхами мислення, а також інтенсивність і завзятість в здійсненні вибраної дії і досягненні його результатів.

Визначають внутрішню і зовнішню мотивацію праці.

Внутрішня мотивація - це спонукання до діяльності визначається особистими цілями суб'єкту – потребами, інтересами, цінностями.

Зовнішня мотивація - це спонукання до діяльності визначається цілями, які ставляться ззовні, шляхом примушення, угоди про обмін результату діяльності робітника на блага, психологічного впливу для формування тих же цілей, що і у керівника.

Зовнішню мотивацію доцільно називати стимулюванням. Стимул перетворюється на мотив лише тоді, коли він усвідомлений людиною, сприйнятий нею.

У теперішній час популярністю користується типологія мотиваційних теорій за М.Х. Месконом [1].

Мотивація трудової діяльності не може бути дійовою без застосування сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу.

Підвищення значення трудових і статусних мотивів, що спостерігається нині, не означає абсолютного зниження ролі матеріальних стимулів. Вони, як і раніше, залишаються важливим каталізатором, здатним суттєво підвищити трудову активність та сприяти досягненню високих результатів індивідуальної та колективної діяльності [2].

Результативність діяльності конкретного працівника визначається насамперед індивідуальними можливостями й особистою зацікавленістю, а також усвідомленням його власної ролі в колективних зусиллях. Обсяг витрат праці залежить від оцінки працівником достатності рівня винагороди і впевненості в тім, що воно буде отримано.

До факторів, що обумовлюють поведінку працівника і вимагає обліку в практиці мотивації його трудової діяльності відносяться насамперед наступні: фізичний тип особистості, рівень самосвідомості й освіченості, професійна підготовка, психологічний клімат у колективі, вплив зовнішнього середовища і т.п.

Що стосується колективної психології, то формування діючої системи мотивації спирається на постійний аналіз і удосконалювання відносин між: роботодавцями і найманими робітниками; керівниками і їхніми підлеглими; конкуруючими робочими групами, що виконують подібні функції.

Система мотивації на рівні підприємства повинна базуватися на визначених вимогах. Основні складові системи мотивації праці представлені на рисунку 1.

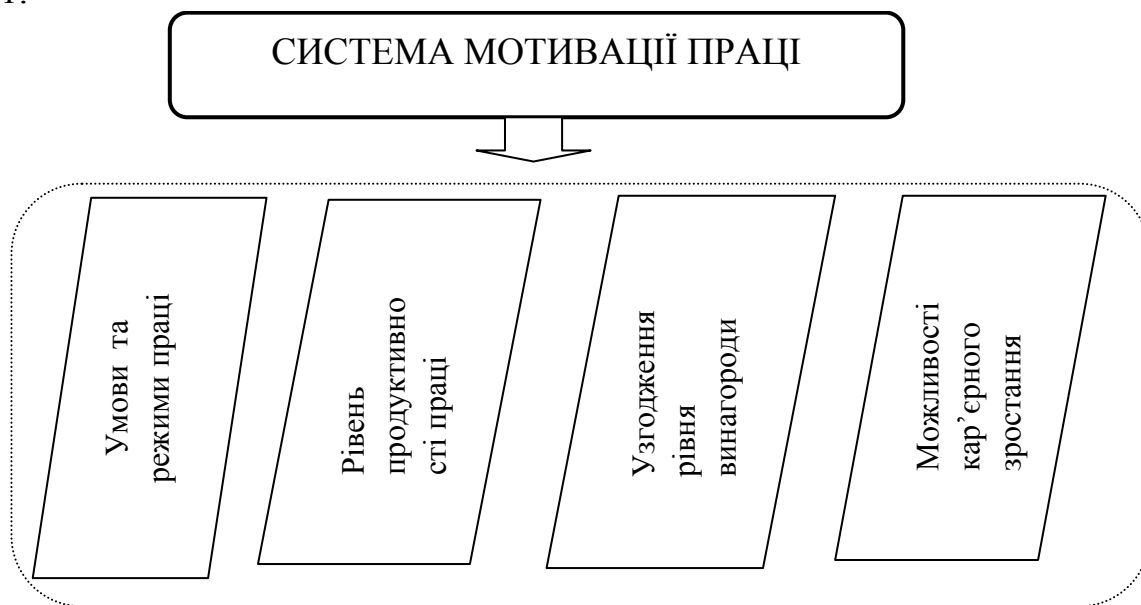


Рисунок 1 - Основні складові системи мотивації праці

Складено на основі власних досліджень

У теорії мотивації термін "винагорода" має більш широке значення, ніж просто чи гроші моральне задоволення, з якими це слово чаші усього асоціюється. Винагорода - це всі те, що людина вважає коштовним для себе. Але розуміння цінностей у людей не однакове, і тому різної буде й оцінка ними відносного рівня винагороди.

Таким чином, система мотивації праці на підприємстві повинна ураховувати фінансові можливості підприємства, щодо створення сприятливих умов праці та її оплати а також базуватися на особистих прагненнях працівника до кар'єрного зростання та рівня індивідуальної продуктивності праці.

Література:

1. Мескон Майкл. Основы менеджмента / Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклін Хедоурі . - Москва: Издаельство «Дело» – 1997. – 704 с.
2. Колот А.М. Мотивація персоналу: підручник / А.М. Колот. – К.% КНЕУ, - 2002.- 337 с.

Ліна Костакова
старший викладач
Нікіта Логвіненко
студент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТУ В УКРАЇНІ

Торгівля – це та галузь, яка займає чинне місце в усіх економіках світу. Для України, торгівля є тим живильним джерелом, яке наповнює бюджет держави, як грошовими надходженнями у національній валюті, так і у валютах інших держав світу.

Кожний вид торгової діяльності, в залежності від роздрібною або оптовою торгівлі має свою певну роль та особливість. Оптова торгівля являється організатором товарного руху каналів розподілу та має можливості накопичення і переміщення значного обсягу товарів і сировини. Оптова торгівля забезпечує збалансованість і розвиток внутрішнього ринку, активно впливає на регіональні та галузеві ринки, а також є чинником структурних змін у економіці країни.

Роль та значущість оптової торгівлі у розвитку національної економіки країни та діяльності підприємств оптової торгівлі розглянуто у працях О. М. Азарян, В. В. Апопія, Н. О. Власової, Н. О. Голошубової, А. А. Мазаракі, Н. Г. Міценко, Лисак Г.Г. та ін. Проте, притаманний торгівлі динамічний розвиток, продовжує спонукати науковців до подальших досліджень в даній галузі.

Основний показник господарської діяльності підприємств і організацій оптової торгівлі - оптовий товарооборот. Він являє собою продаж товарів народного споживання і виробничого призначення для подальшої реалізації населенню, а також постачання для позаринкових споживачів і експорту. Оповий товарооборот відображає перехід товарів із сфери виробництва в сферу обігу та їх рух у середині сфери обігу [1].

Як правило якісним показником оптового товарообороту є його обсяг у грошових одиницях за певний проміжок часу. З метою оцінки товарообороту та визначення його основних тенденцій дослідимо його динаміку в межах України за період 2012 – 2016 рр. (табл. 1).

Таблиця 1 - Динаміка оптового товарообороту України за період 2012 – 2016 рр. [2]

Показник	Роки				
	2012	2013	2014	2015	2016
Оповий товарооборот підприємств, млн. грн.	1076572,9	1057768,0	987957,0	1178887,1	1486318,3
Оповий товарооборот підприємств у порівняних цінах, млн. грн.	1111014,34	1086004	1203358	1342696,01	1416890

За даними табл. 1 видно, що у 2013-2014 роках обсяги товарообороту у діючих цінах, мали тенденцію до зниження, а починаючи із 2015 року, спостерігається його зростання. Найвищого рівня обсяг оптового товарообороту зафіксовано у 2016 році. Щодо товарообороту у порівнянних цінах підприємств оптової торгівлі, то він має ту ж саму тенденцію, що і товарооборот у діючих цінах. Тому доречно буде провести оцінку оптового товарообороту України за окреслений період (табл. 2) [2].

Таблиця 2 - Аналіз оптового товарообороту України за період 2012 – 2016 рр. [2]

Показник	Темп зміни за роками, %				
	2013/2012	2014/2013	2015/2014	2016/2015	2016/2012
Оптовий товарооборот підприємств у % (у діючих цінах) до відповідного періоду попереднього року	98,3	93,40	119,3	126,1	138,1
Оптовий товарооборот підприємств у % (у порівнянних цінах) до відповідного періоду попереднього року	97,7%	110,8%	111,6%	105,5%	141,7

Отже, за даними табл. 2 бачимо, що темпи росту показника у діючих цінах в межах 2013-2012 рр. та 2014-2013 рр. знизилися, а починаючи з 2015 року спостерігається їх зростання, що говорить про наявність інфляційних процесів. Тенденції змін товарообороту у порівнянних цінах аналогічні тенденціям змін товарообороту у діючих цінах, проте темпи росту є суттєвішими. Особливу увагу хочеться звернути на 2016 рік, де відхилення є позитивними, як у порівнянні до 2015 року, так і до 2012 року. Це свідчить про подальше зростання цін та збільшення грошової маси у населення з причини індексації заробітних плат. Зростання товарообороту у 2016 році також відбулося у зв'язку з адаптацією оптових продавців та оптових покупців до ситуації в країні, вихід на нові ринки збуту. Проте, витрачаючи більше коштів, споживачі стали отримувати менше споживчих благ, що є притаманним для нашої країни.

До першорядних причин, що стоять на заваді розвитку оптової торгівлі слід віднести нестабільність політичної, фінансової, економічної та соціальної ситуації в країні, які в свою чергу приводять в дію фактори другого та іншого порядків, серед яких можна виокремити знецінення вартості національної валюти, підвищення цін на всі товари народного споживання, зниження рівня життя населення, втрата крупних ринків збуту, тощо.

Підводячи підсумки щодо проведеного дослідження, можна зазначити, що незважаючи на розвиток сфери оптової торгівлі в Україні за останні роки, їй притаманні певні проблеми, основними серед яких є:

- зниження платоспроможності населення, через зниження доходів (безробіття, або неповна зайнятість населення, наявність заборгованості по виплаті заробітної плати населенню);
- неефективність споживчого кредитування на тривалий термін під невисокі відсотки;
- обмеження конкуренції на оптовому ринку;
- недосконалість нормативно-правової бази, відсутність стимулів до її додержання та показові підходи у проведенні контрольних перевірок за її дотриманням [3].

Отже, на нашу думку, сьогодні для успішного розвитку української оптової торгівлі необхідно зробити рішучі кроки по стабілізації політичної, фінансової, економічної та соціальної ситуації в країні, що позитивно має вплинути на діяльність підприємств і рівень доходів населення. Вирішення таких глобальних проблем в масштабах держави призведе до зростання платоспроможного попиту населення та відповідно, до зростання товарообороту.

Література:

1. Куралиева Д.С. Оптовая торговля как важнейший фактор развития пищевой промышленности / Д.С. Куралиева // Пищевая промышленность. – 2009. – №7. – С. 36-37.
2. Офіційний сайт Державної статистики України [Електронний ресурс] — Режим доступу до ресурсу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
3. Сотник І.М. Проблеми і напрямки розвитку оптової торгівлі в Україні / І.М. Сотник / [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://eessuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28197/1/Economic_Problems_of_Sustainable_Development_Part_6.pdf

Ірина Колодяжна

к.е.н, доцент

Ганна Первак

магістрант

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ

У конкурентному середовищі підприємство прагне зміцнити своє економічне становище через досягнення переваг над конкурентами. Конкурентної переваги підприємство добивається, знижуючи витрати виробництва чи пропонуючи кращий за якістю товар. Однією з важливих передумов конкурентоспроможності підприємства є наявність трудових ресурсів та їх раціональне використання. Від ефективності використання трудових ресурсів залежать показники обсягу виробництва продукції, рівень її

собівартості та якості. Саме тому аналіз забезпечення підприємства трудовими ресурсами є важливою складовою системи комплексного економічного аналізу діяльності будь-якого суб'єкта господарювання.

Аналіз трудових показників на підприємстві є одним із засобів удосконалення практики планування і керівництва у сфері праці. Він припускає вивчення рівня та динаміки будь-якого окремого показника в тісному зв'язку і взаємозалежності від зміни рівня і динаміки всіх інших. Аналізу господарської діяльності належить важлива роль в удосконаленні організації оплати праці, забезпеченні її прямої залежності від кількості і якості, кінцевих виробничих результатів. У процесі аналізу виявляються резерви підвищення ефективності та вдосконалення оплати праці, введення прогресивних форм матеріального стимулювання, забезпечується систематичний контроль за мірою праці і споживання.

При аналізі стану забезпеченості підприємств трудовими ресурсами вирішують такі завдання:

- оцінюють трудові ресурси підприємства та його підрозділів;
- визначають ступінь відповідності загальноосвітнього і кваліфікаційного складу трудових ресурсів та їх структури до сучасного науково-технічного рівня виробництва і його організації;
- встановлюють забезпеченість виробництва трудовими ресурсами;
- визначають ступінь обґрунтованості завдань з підвищення продуктивності праці та зниження трудомісткості продукції;
- виявляють резерви підвищення продуктивності праці [1].

Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами проводиться за певними напрямками:

- аналіз кількості та структури трудових ресурсів;
- аналіз руху трудових ресурсів.

Аналіз кількості та структури працівників починається з оцінки їх відповідності трудомісткості виробничої програми та визначення відхилень фактичної кількості до розрахункової чи до минулого періоду. Найважливіші характеристики зміни кількості та структури трудових ресурсів:

- відносне скорочення приросту кількості працюючих відповідно до зростання обсягу виробництва та фінансових результатів господарської діяльності;
- підвищення частки робітників у складі промислово-виробничого персоналу як передумови зростання продуктивності його праці.

Водночас важливе значення має аналіз забезпеченості підприємства кваліфікованими кадрами та надлишку чи нестачі робітників у провідних виробничих підрозділах за професіями та спеціальностями. Періодичний аналіз професійного складу робітників є важливим фактором для поліпшення технічного прогресу і дає змогу виявити нестачу чи надлишок робочої сили тієї чи іншої професії, спеціальності та вжити оперативних заходів щодо поліпшення професійного складу кадрів.

Достатня забезпеченість підприємств необхідними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції і підвищення ефективності виробництва. Аналіз впливу трудових факторів на господарську діяльність будь-якого підприємства починається з вивчення забезпеченості підприємства працівниками за кількістю, структурою, кваліфікацією та культурно-освітнім рівнем і характеристикою руху робочої сили [2].

Метою аналізу є виявлення внутрішніх резервів економії робочої сили в зв'язку з більш раціональним розміщенням працюючих, їхнім завантаженням і використанням відповідно до отриманої професії, спеціальності і кваліфікації.

Персонал підприємства поділяється на працівників основної діяльності, обслуговуючих та інших господарств. Аналіз забезпеченості підприємств персоналом проводиться шляхом порівняння їх фактичної кількості з потребою та в динаміці за кілька періодів. Аналіз забезпеченості підприємств робочою силою починають з визначення абсолютного і відносного надлишку чи нестачі працівників у звітному періоді. Вони визначаються шляхом простого зіставлення фактичної і планової кількості працівників за категоріями персоналу. При цьому встановлюються причини надлишку чи нестачі в кадрах. Так, надпланова кількість основних працівників може бути наслідком підвищення трудомісткості продукції, що випускається, чи нераціонального використання працівників. Через тісний зв'язок кількості основних працівників з обсягом виробництва виникає необхідність виявлення їхнього відносного надлишку чи нестачі.

Наступним етапом аналізу є вивчення структури кадрів, що здійснюється шляхом зіставлення фактичної і планової питомої ваги кількості кожної категорії працюючих у загальній кількості персоналу. Зміна питомої ваги категорій працюючих у загальній їх кількості характеризується індексом, що визначається як відношення питомої ваги даної категорії працівників у звітному і базисному періодах. При цьому визначаються причини зміни структури кадрів, вивчаються тенденції цього процесу на передових підприємствах, а також нормативні документи, на підставі чого розробляються відповідні заходи щодо раціоналізації структури кадрів [3].

При плануванні кількості працівників важливо попередньо проаналізувати рух кадрів, що проявляється зарахуванням, звільненням і внутрішнім переміщенням працівників. Цей процес і відповідна йому зміна чисельності називається оборотом робочої сили. При аналізі руху особового складу визначають коефіцієнти обороту з прийому, звільнення та загального обороту. Зіставленням відповідних коефіцієнтів звітних і базисних періодів вивчають оборот робочої сили, причини виходу працівників з підприємства. Їх можна згрупувати в такий спосіб:

- природне зменшення (вихід на пенсію за старістю, інвалідність, смерть), призов до армії, відбуття на навчання та ін., дозволені законом;
- звільнення внаслідок скорочення обсягу робіт, часткової ліквідації підприємства, закінчення терміну договору та ін.;

- вибуття за особистим бажанням, через родинні обставини, за прогули та інших причин, не передбачених законом. Кількість робітників, звільнених з цих причин, характеризує плинність кадрів.

Таким чином, використання кадрів тісно поєднане із поставленими перед підприємствами завданнями. Таке поєднання має кількісний, якісний, часовий і просторовий аспекти і будується таким чином, щоб кадри знайшли застосування відповідно до своїх здібностей, а задачі підприємства виконувалися найбільш ефективно з точки зору строків, якості та обсягу виробництва при оптимальному використанні виробничих засобів у визначений відрізок робочого часу. Застосування кадрів здійснюється в системі праці, в якій трудові ресурси та засоби виробництва пов'язані між собою.

Література:

1. Кирич Н. Ефективне використання трудових ресурсів як фактор стабілізації функціонування підприємства / Н. Кирич // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 3. – С. 39 – 42.
2. Давидюк Т. В. Трудові ресурси, трудовий потенціал, робоча сила, людський капітал: взаємозв'язок категорій / Т. В. Давидюк // Вісник Житомирського державного технологічного університету.- 2013. - № 1(47). - С. 30-35.
3. Гринькова В.М., Ястремська О.М. Проблеми управління трудовими ресурсами підприємства: Наук. вид. / В.М. Гринькова, О.М. Ястремська. - Х.: ХНЕУ, 2011. -192 с.

Данило Калініченко

аспірант

Юлія Запорожець

студентка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

НАПРЯМКИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ СПІВТОВАРИСТВО В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Інтеграція України у світове співтовариство є актуальним питанням на сьогодні. На неї поширюються програми співробітництва міжнародних організацій. Сьогодні Україна тісно співпрацює з Міжнародним валютним фондом (МВФ), Світовим банком (СБ), Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), Організацією Об'єднаних Націй (ООН), Світовою організацією торгівлі (СОТ), Європейський Союз (ЄС). Формування і розвиток ринкової економіки потребують більш тісних зав'язків з іншими державами, включення в процеси міжнародної інтеграції та глобалізації.

Світовий банк є однією з найбільших організацій, що надають допомогу з метою розвитку. Банк розробляє стратегії допомоги країнам-клієнтам у

співробітництві з державними органами й приватним сектором. Представництва Банку в різних країнах світу займаються реалізацією його програм, підтримують зв'язок з урядом і цивільним суспільством і сприяють більш глибокому розумінню проблем розвитку.

Світовий банк є кредитною установою, що об'єднує п'ять інститутів, діяльність яких направлена на підвищення рівня життя в країнах, що розвиваються, за рахунок фінансової допомоги розвинутих країн [1, с. 340].

Після прийняття Верховною Радою України 3 червня 1992 року Закону України «Про вступ України до Міжнародного валютного фонду, Міжнародного банку реконструкції та розвитку, Міжнародної фінансової корпорації, Міжнародної асоціації розвитку та Багатостороннього агентства по гарантіях інвестицій» Україна у вересні 1992 року стала 167 членом МБРР, здійснивши підписку на 908 акцій (1315,9 млн. дол. США акціонерного капіталу), або 0,77% акцій. Україна також вступила до Міжнародної фінансової корпорації та Багатостороннього агентства з питань гарантування інвестицій. Угоди, які є типовими для МБРР, розраховані на строк до 30 років, з яких перші 3-5 років становлять пільговий період (*grace period*). Ставка відсотків встановлюється, як правило, базова ставка LIBOR (ставка пропозиції на Лондонському міжбанківському ринку депозитів для піврічних депозитів у доларах США) плюс сумарний спред LIBOR [3, с. 40].

Активна співпраця з Міжнародним валютним фондом розпочалася у жовтні 1994 року з розробки українським урядом, разом з експертами МВФ, програм макроекономічної стабілізації та реформування економіки. Загалом за роки співробітництва України з МВФ (1994 – 2015 рр.) отримано близько 25 млрд. дол. США.

Україна є однією з країн-засновниць ООН – з 1945 по 1991 рік вона брала участь в роботі ООН як УРСР, а з моменту проголошення незалежності – як Україна. Після проголошення незалежності України участь у діяльності Організації Об'єднаних Націй було визначено одним з пріоритетних напрямів зовнішньої політики держави.

Основною темою у позиції України в ООН у період президентства Петра Порошенка стала проблема окупації Росією українських територій на Донбасі та Криму. Зокрема цю тему під час свого виступу на Генеральній асамблеї ООН 27 вересня 2015 року підняв Петро Порошенко [4].

5 лютого 2008 р. на засіданні Генеральної Ради Світової організації торгівлі прийнято рішення про приєднання України до Марракеської угоди про заснування СОТ. Того ж дня Президент України Віктор Ющенко та керівники СОТ підписали угоду про вступ України до організації.

За чотирнадцять років домовин було завершено двосторонні переговори про доступ до ринків товарів та послуг з 52 країнами-членами СОТ, прийнято більше 50 законів необхідних для адаптації українського законодавства до вимог Світової організації торгівлі.

Найбільш відчутний і важливий прорив в переговорному процесі був досягнутий протягом 2005—2007 років, коли Україна отримала статус країни з

ринковою економікою з боку ЄС та США, була скасована поправка Джексона-Вейніка, завершені переговори з найважливішими країнами-членами СОТ [5].

Протягом багатьох років правовою основою відносин між Україною та ЄС є Угода про партнерство та співробітництво від 14 червня 1994 (набула чинності 1 березня 1998 р.). Ця угода започаткувала співробітництво з широкого кола політичних, торговельно-економічних та гуманітарних питань. Крім того, укладено низку галузевих угод та документів міжнародно-правового характеру, згідно з якими здійснюється співробітництво між Україною та ЄС. Україна співпрацює з ЄС в рамках проекту «Східне партнерство», одним із завдань котрого є підготовка до вступу України до Європейського Союзу.

21 березня 2014 року, була підписана політична частина угоди асоціації з Європейським Союзом. Економічну частину угоди «Про засади внутрішньої і зовнішньої політики» було підписано 27 червня 2014 року [5].

Участь України у міжнародних організаціях є одним з результатів процесу глобалізації, який має низку позитивних та негативних наслідків. Перш за все, вигоди від глобалізації отримують країни-лідери, Україні ж необхідно докласти зусиль для досягнення успіху у сучасному світовому господарстві. Уряду необхідно працювати над стабілізацією політичної ситуації, надання більшої уваги розвитку малого та середнього бізнесу, впровадження європейських стандартів у виробництві, проведення реформування соціального захисту, освіти, охорони здоров'я. Важливим елементом є залучення іноземних інвестицій, розвиток виробництва кінцевої продукції, підвищення конкурентоздатності існуючих галузей промисловості, нарощення інноваційної складової виробництв.

Отже, процес інтеграції України у світове співтовариство – дуже складний та довготривалий. Цей процес є неминучим в умовах глобалізації. Та задля реалізації економічних інтересів країни та досягнення успіху на світовому ринку необхідно докласти не абияких зусиль.

Література:

1. Першко Л.О. Світовий банк та Україна: проблеми і перспективи взаємодії / Л.О. Першко, М.О. Мироненко //Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2012. – №1. – С.337-344.
2. Поташній Ю. Світовий банк лобіює в Україні інтереси закордонних товаровиробників / Ю. Поташній //ВІСН. – 2009. – №5. – С. 13-14.
3. Колосова В.П. Стратегія допомоги Світового банку / В.П. Колосова // Фінанси України. – 2008. – №7. – С. 36-46.
4. Промова П.О. Порошенко на Генасамблеї ООН [Електронний ресурс]: режим доступу: <http://obozrevatel.com/politics/17648-zrada-rosii-ta-tsina-vijni-na-donbasi-promova-poroshenko-na-genasamblei-oon.htm>.
5. [Електронний ресурс]: режим доступу: <https://uk.wikipedia.org>.

Вероніка Плотницька

студент

науковий керівник **Лохман Н.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ

Ефективність функціонування будь-якого підприємства в основному залежить від економічно-грамотного використання усіх видів ресурсів. Це обумовлює важливість аналізу ефективного управління витратами на підприємстві.

Політика управління витратами має значний вплив на формування фінансового результату підприємства. Тому на вітчизняному підприємстві існує потреба в детальному вивченні та удосконаленні процесу управління витратами.

На сьогодні в управлінні витратами вітчизняних підприємств існують наступні проблеми:

1. Не визначена структура управління витратами на продукт, що виробляється. Під час визначення якості продукції майже не враховують економічних параметрів.

2. Управління реалізовується через план, який сформований за базовими витратами.

3. Здійснюється управління комплексом витрат за господарським одиницями, а не за виробами.

4. Проблема повноти та своєчасності відображення витрат у системі обліку.

5. Відсутній єдиний механізм, який би дав змогу отримувати повну інформацію про витрати на підприємстві на виготовлення продукції. Адже сама така інформація є гарантом успіху 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 [1].

Слід зазначити, що за останні роки вітчизняна наука і практика управління витратами дещо просунулась вперед, використовуючи досвід економічно розвинутих країн з ринковою економікою.

Проте, практика управління витратами в Україні вимагає значного поліпшення. Це пов'язано, перш за все, з необхідністю подальшого зниження як к виробничої собівартості, так і витрат періоду. Одним із можливих варіантів удосконалення управління витратами є вивчення закордонного досвіду та використання окремих його елементів вітчизняними товаровиробниками [2].

Розглянемо методи обліку та управління витратами, які активно застосовуються за кордоном.

1. Функціонально-вартісний аналіз (Activity Based Costing). При проведенні ФВА визначають функції об'єкта оцінки і проводять оцінку витрат на кожну функцію з метою їх подальшого зниження або повної відмови від функції.

2. Аналіз видів і наслідків відмов (Failure modes and effects analysis) - використовується для виявлення недоліків до того, як товар потрапить до споживача, а також дозволяє виявити причини таких недоліків.

3. Метод «точно в строк» (Just-in-time). Це один з сучасних методів зниження витрат, який застосовується в найбільш розвинених країнах. Система Just-in-time зародилася в Японії в компанії «Тойота». Метод Just-in-time може застосовуватися в області виробництва, поставок і збуту. Його суть полягає у відмові від виробництва великих партій продукції, замість якого виробляються дрібні партії постійним потоком. При цьому постачання необхідними матеріалами відбувається невеликими партіями, що не дозволяє створювати запаси, а також витрати на їх утримання.

4. «Директ-костинг» (Direct Costing) - це принцип обліку витрат, заснований на їх поділі на постійні і змінні. Цей поділ дозволяє враховувати зміну рівня витрат у зв'язку зі зміною інших факторів, таких як обсяг виробництва, ступінь завантаження устаткування і інших. Важливою відмінністю даного методу є розрахунок не повною, а часткової собівартості, а постійні витрати списують за рахунок прибутку. Така собівартість дозволяє більш точно оцінювати витрати, так як на неї не впливають запаси.

5. Аутсорсинг (Outsourcing: outer-source-using) - це метод управління витратами за допомогою розподілу функцій фірми, при якому фірма виконує тільки основні функції, а що залишилися передає зовнішньому виконавцю [3].

Ці методи управління витратами на підприємстві активно застосовуються за кордоном.

Отже, розглянувши методи обліку витрат, зробимо висновок, що українські підприємства застосовують лише класичні, традиційні методи обліку та калькулювання витрат для визначення їх кількісної оцінки. Світовий досвід підтверджує доцільність застосування новітніх методик обліку та формування витрат. Управління витратами потрібно розглядати як комплексну систему, що забезпечує розроблення управлінських рішень, оскільки всі управлінські рішення щодо ефективного використання ресурсів взаємопов'язані та впливають на кінцеві результати підприємства.

Література:

1. Сидоренко Н.В. Шляхи вдосконалення управління витратами виробництва на підприємствах в Україні [Електронний ресурс] / Н.В. Сидоренко, Д. Мирошниченко – Режим доступу: <http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/28386/1/Sydorenko.pdf>

2. Палка І.М. Особливості управління витратами на підприємствах: вітчизняний та закордонний досвід / І.М. Палка // Тернопільський інститут соціальних та інформаційних технологій. – Економічний простір №67

3. Лашкова М.О. Сучасні методи управління затратами [Електронний ресурс] / М.О. Лашкова // Економіка і соціум №8 2016 – Режим доступу: [http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_27/Lashkova%20M.%20O.%20\(Osnovnoy%20razdel\).pdf](http://iupr.ru/domains_data/files/zurnal_27/Lashkova%20M.%20O.%20(Osnovnoy%20razdel).pdf)

Олександра Роженко
к.е.н., старший викладач
Юлія Муркіна
студентка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні тенденції розвитку економіки зумовлюють необхідність більш глибокого вивчення економічної характеристики категорії «капітал підприємства». Трансформаційні процеси та наддинамізм вітчизняного господарського середовища потребують розробки та використання нових механізмів управління підприємства та управління капіталом, зокрема.

Дослідженню економічної сутності капіталу підприємства присвячені роботи таких учених: Пономарьова Д.Е., Базилевич В.Д., Квасницька Р.С., Агапова І.І., Богачева Г.Н., Стельмащук Ю.А., Туган-Барановський М.І., Балабанов І. Т., Бідник О.І., Біла О.Г., Білецька Л.В., Микитенко А.М., Югас Е.Ф. Ці автори внесли значні результати в дослідження вказаної проблеми, але дана тема безперервно активно розвивається, починаючи з часів економістів-класиків до сьогодення.

На витоках класичної економічної теорії [1] категорія «капітал» розглядалась, в першу чергу, як джерело створення нового продукту. Але з розвитком виробничих сил, економічної системи на макро-, мезо-, мікрорівнях та інформаційного суспільства ця основоположна наукова категорія також набувала економічних характеристик.

У сучасних умовах ведення господарської діяльності капітал відіграє значну роль у розвитку підприємства, забезпеченні інтересів його власників та є важливим елементом в управлінні фінансовим станом підприємства. Капітал підприємства характеризує загальну вартість засобів у будь-яких формах, які інвестуються у створення його активів та являє собою один з найважливіших елементів, які є загальною сумою фінансових ресурсів підприємства. Серед таких елементів: власний капітал (статутний капітал, додатково вкладений капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток), забезпечення наступних витрат та платежів, довгострокові та поточні зобов'язання [2].

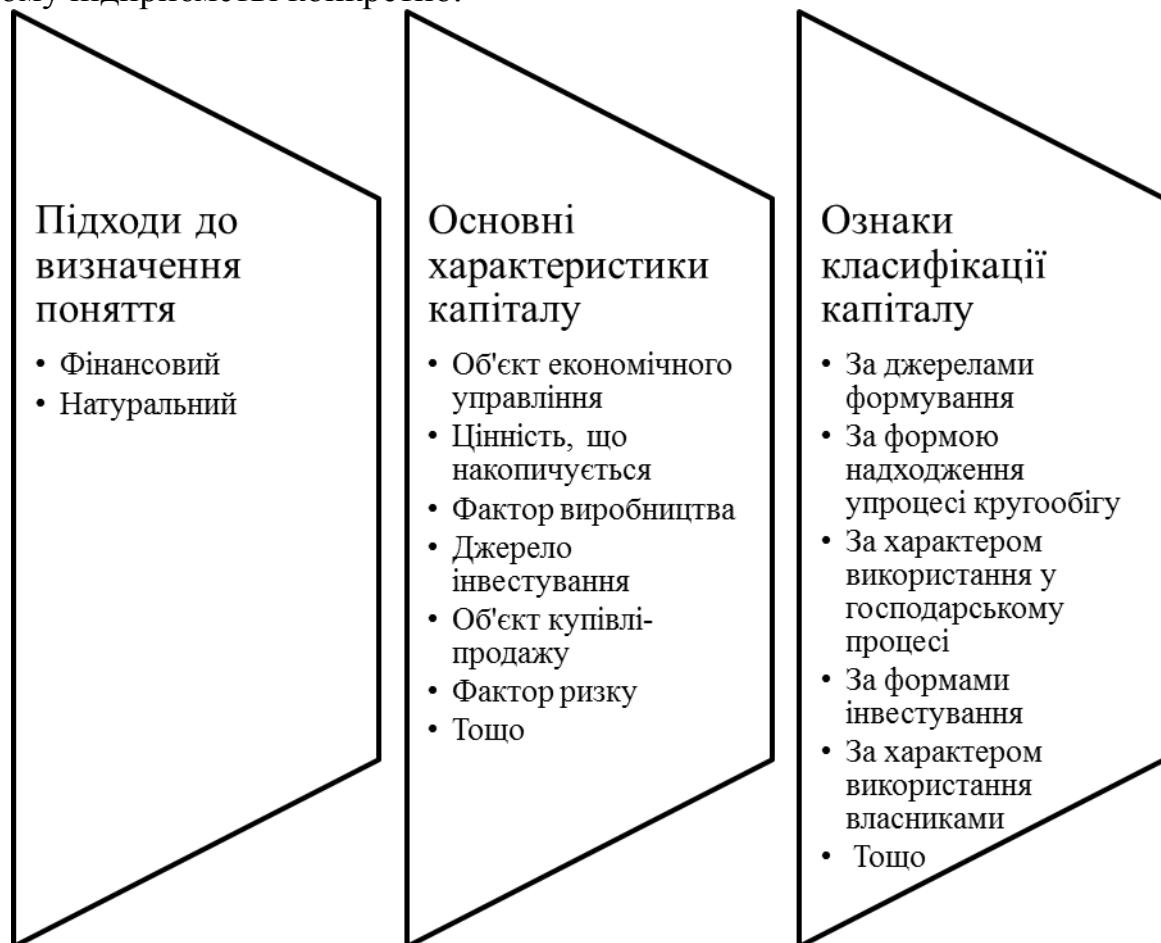
Достатній обсяг капіталу визначає якість управління підприємством із позицій ризику і прибутковості та розглядається як орієнтир для акціонерів та інвесторів. При цьому в межах головної мети кожен із суб'єктів формулює свої

цілі, виходячи із загального призначення капіталу. Досягнення мети опосередковується виконанням сукупності завдань, що мають більш локальний стосовно системи (внутрішньосистемний) характер [3].

Капітал - сукупність грошових, матеріальних та нематеріальних ресурсів підприємства, які створюються за допомогою різних джерел і використовуються ним для здійснення операційної, фінансової та інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку [4].

Комплексна економічна характеристика капіталу підприємства наведена на рисунку 1.

Таким чином, проведені дослідження демонструє комплексність, багатовекторність та першочерговість економічних характеристик капіталу підприємства в господарюванні підприємницьких структур. Наявність великої кількості різноманітних та водночас важливих економічних характеристик капіталу підприємства підкреслює необхідність та потребу їх вивчення на кожному підприємстві конкретно.



Рисунк 1 - Комплексна економічна характеристика капіталу підприємства

Сформульовані конкретні економічні характеристики капіталу підприємства дають змогу виявити резерви в його управлінні та підвищенні ефективності здійснення господарського процесу.

Література:

1. Білецька Л.В. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка): Навч. пос. 2-ге вид. перероб. та доп. / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В. І. Савич // К.: Центр учбової літератури, 2009. — 688 с.
2. Пономарьов Д. Е. Капітал підприємства: сутність та аналіз формування і використання / Д. Е. Пономарьов // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. - № 5. – С. 53-58.
3. Микитенко А. М. Формування системи управління власним капіталом підприємства / А. М. Микитенко // Наукові праці НУХТ. – 2015. – Т. 21, № 1. – С. 93-101.
4. Югас Е.Ф. Економічна сутність та види капіталу підприємств / Е.Ф.Югас, О.І.Олексик // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. - 2 (43). – С. 63-67.

Олександра Роженко

к.е.н., старший викладач

Вікторія Міщенко

студентка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПЛАНУВАННЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ ТА СКЛАДУ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Потреба в персоналі на різних підприємствах або фірмах визначається величиною попиту на виготовлену ними продукцію, вироблені роботи і надані послуги. Як на діючих підприємствах, так і на проєктованих і знову створюваних фірмах річні обсяги попиту на виробництво продукції повинні служити основою розрахунку потреби всіх категорій працівників.

Трудові ресурси підприємства є головним ресурсом кожного підприємства, від якості й ефективності використання якого багато в чому залежать результати діяльності підприємства і його конкурентоспроможність.

Проблемам персоналу присвячено безліч праць вітчизняних та зарубіжних вчених: Т.Ю.Базаров, А.П.Бовтрук, А.Я.Кібанов, А.М.Колот, А.І.Кочетков, Є.В.Маслов, В.О.Храмов та інших дослідників.

Основним завданням планування чисельності персоналу є визначення кількості працівників усіх категорій, необхідних для забезпечення безперебійного виробничого процесу [1].

При плануванні чисельності працівників визначаються середньообліковий і явочний їх склад. Чисельність всіх інших категорій працівників планується тільки за середньообліковим складом [2].

Планування чисельності працівників підприємств пов'язано з показником використання робочого часу протягом року, що вимірюється в людино-годинах і

людино-днях. Середнє число годин і днів роботи одного працівника на рік визначається на підставі балансу робочого часу [5].

Важливість планово-економічних розрахунків чисельності і складу працівників по групах, категоріях і видах робіт зумовлена тим, що тільки детальні розрахунки потрібної чисельності працівників можуть показати нестачу або зміну робочої сили за кожною групою і категорією [4].

Чисельність основних працівників за професіями і розрядами слід розраховувати виходячи з нормативної трудомісткості за професіями і розрядами, диференційованих планових коефіцієнтів виконання норм за розрядами і фондами робочого часу працівників окремих професій [5].

На основі окреслених цілей та напрямів діяльності підприємство планує потребу в трудових ресурсах. Планування трудових ресурсів на діючому підприємстві починається з оцінки їхньої наявності та складу.

Планування чисельності працівників залежить від специфіки діяльності підприємств і факторів впливу зовнішнього середовища (кон'юнктура ринку, сезонність попиту, державні програми, юридичні аспекти регулювання трудових відносин тощо) [3].

При плануванні чисельності працівників будь-якого підприємства слід виходити з руху кадрів, який описується балансовою формулою 1:

$$Ч_{п} + Ч_{пр} = Ч_{зв} + Ч_{к} , \quad (1)$$

де $Ч_{п}$, $Ч_{пр}$, $Ч_{зв}$, $Ч_{к}$ - чисельність працівників відповідно на початок періоду, прийнятих, звільнених і на кінець періоду.

Загальними етапами планування кадрів підприємства будь-якої сфери діяльності є такі:

- 1) визначення очікуваної чисельності працівників на початок планового періоду;
- 2) розрахунок потреби в працівниках для виконання планового обсягу робіт;
- 3) обґрунтування (прогнозування) вибуття працівників у плановому періоді;
- 4) розрахунок поповнення працівників, необхідного для забезпечення планових обсягів діяльності [5].

Очікувана чисельність працівників на початок планового періоду визначається виходячи з наявної чисельності на момент аналізу з урахуванням можливих змін до початку планового періоду [1].

Найскладнішим етапом планування кадрів є визначення якісного й кількісного складу персоналу як єдиного цілого [2].

Якісний склад персоналу визначається потребою в категоріях, професіях, спеціальностях різного рівня кваліфікації. З урахуванням якісних характеристик чисельність персоналу планується на основі таких передумов:

- штатного розпису підприємства, де наводиться перелік посад;
- вимог до посад і робочих місць, закріплених посадовими інструкціями або характеристиками робочих місць;

- документації, яка регламентує процеси діяльності з виділенням вимог до професійно-кваліфікаційного складу виконавців [3].

Розрахунки потреби в кадрах за професіями, спеціальностями і т. п. передбачають визначення кількості персоналу за кожним критерієм якості. Метод такого планування називається нормативним. Розрахунки ведуться окремо по кожній категорії працівників за видом діяльності. Загальна потреба в персоналі визначається підсумовуванням кількісної потреби в кожній категорії працівників [4].

У сучасних умовах корінним чином змінилася роль людини у виробництві. Людина є не тільки найважливішим елементом виробничого процесу на підприємстві, а й головним стратегічним ресурсом організації в конкурентній боротьбі. Якби не були прекрасні ідеї, новітні технології, найсприятливіші зовнішні умови, без добре підготовленого персоналу високоєфективної роботи домогтися неможливо.

Література:

1. Анискин Ю.П. Планирование и контролинг: учеб. по специальности «Менеджмент орг.» / Ю.П. Анискин, А.М. Павлов. – 3-е изд., стер. – Москва: Издательство «Омега-Л», 2007. – 280 с.
2. Бланк, І. О. Управління фінансами підприємств : підруч. / Бланк І. О., Ситник Г. В. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. - 780 с.
3. Бойко И. И. Классический маркетинг и маркетинговые экспертные оценки : учеб. пособие. - К., 2008. - 302 с.
4. Виноградский М. Д. Менеджмент в організації : навч. посіб. для студ. екон. спец. вузів / Виноградский М. Д., Виноградська А. М., Шканова О. М. – К. : КОНДОР. - 2007. - 598 с.
5. Гаврилюк, П. Конкурентоспроможність підприємств у сфері туристичного бізнесу: навч. посіб. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. - 180 с.

Олександра Роженко
к.е.н., старший викладач
Олег Налбатов
студент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

НАПРЯМИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних умовах господарювання для оцінки результативності й економічної ефективності діяльності підприємства необхідно визначення абсолютних та відносних показників. Більш об'єктивну картину можна одержати за допомогою показників рентабельності. Показники рентабельності є

відносними характеристиками фінансових результатів і ефективності діяльності підприємства.

Теоретичними і практичними аспектами оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємств працювало багато зарубіжних та вітчизняних вчених, серед яких: Л.В. Фролова, А.В. Гречко, Л.О. Лігоненко, А.В. Шегда, Г.О. Швиданенко, П.В. Круш, С.Ф. Покропивний тощо. Але, як напродчуть складна та комплексна наукова економічна категорія, економічна ефективність фінансово-господарської діяльності та її оцінка потребує постійного моніторингу та удосконалення.

Оцінка ефективності діяльності на основі концепції «Performance Management» (управління результативністю) передбачає використання так званої збалансованої системи індикаторів (Balanced Scorecard (BSC)), яка включає різні фінансові й нефінансові показники, що дають змогу комплексно оцінити вартість підприємства й ефективність його діяльності [1].

Економічна ефективність відображає: ступінь використання матеріальних, фінансових, трудових, природних та інших ресурсів; виробництво продукції відповідної вартості при найменших витратах; досягнення найбільшого обсягу виробництва з використанням ресурсів відповідної вартості; міру витрат на досягнення поставлених цілей [2].

Традиційний підхід ґрунтується на класичній моделі Дюпона «Рентабельність капіталу» [2]. При оцінці економічної ефективності за традиційним напрямком в першу чергу використовується показник рентабельності. В чисельнику рентабельності, як відносного показника, завжди знаходиться чистий фінансовий результат підприємства (прибуток або збиток), в знаменнику – абсолютна величина показника, ефективність якого визначається: активів (оборотних, необоротних, матеріальних, нематеріальних тощо), капіталу (власного, позикового), ресурсів, витрат тощо.

По друге, при оцінці економічної ефективності фінансово-господарської діяльності активно використовуються відносні показники, в чисельнику яких використовується чистий дохід підприємства - оборотність. Особливо, цей показник вдало характеризує оцінку економічної ефективності всіх видів ресурсів: матеріальних необоротних (фондовіддача), матеріальних оборотних (оборотність), трудових (продуктивність праці) тощо.

Також для оцінки економічної ефективності в розрізі кожного елемента мікроекономічної системи можна виділити два основних об'єкта управління: ресурси, як необхідна умова та основа здійснення господарської діяльності, й процеси функціонування. У [3] запропоновано система показників оцінки рівня економічної безпеки, однією характеристикою якої є досягнення економічної ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства. За даною системою показників передбачено п'ять груп показників: обсягу, структури, динаміки, співвідношення та ефективності.

Як демонструє дослідження, показників оцінки економічної ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства велика кількість. Тож постає питання у виборі методу згортки цих показників. В науці відомі наступні

підходи [2] до обробки та з'ясування сукупності показників оцінки економічної ефективності фінансово-господарської діяльності: статистичний, математичний, ергонометричний, інтеграції тощо.

Таким чином, оцінка економічної ефективності фінансово-господарської діяльності виступає основою системи управління підприємством. Результати оцінки використовуються для формування дерева цілей підприємства. Методика оцінки економічної ефективності фінансово-господарської діяльності кожного підприємства повинна бути індивідуальною, але передбачає використання загальновідомого інструментарію.

Література:

1. Гречко А.В. Оцінка ефективності виробничої діяльності підприємства / А. В. Гречко, А. С. Гречухін // Ефективна економіка. – 2016. - №1. – електронний ресурс: http://www.economy.nauka.com.ua/pdf/1_2016/44.pdf
2. Пилипенко С.М. Теоретичні засади оцінки ефективності діяльності підприємства / С.М. Пилипенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2016. - №10. – С. 453-456.
3. Роженко О.В. Обґрунтування системи показників оцінки рівня економічної безпеки торговельного підприємства / О.В. Роженко // Ефективна економіка. – Дніпропетровськ, 2015. - №6, <http://www.economy.nauka.com.ua/?n=6&y=2015>.

Олександра Роженко
к.е.н., старший викладач
Ганна Пустова
студентка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ

Провідною економічною категорією та головною метою здійснення підприємницької діяльності є прибуток. В процесі здійснення суспільного відтворення прибуток виступає індикатором економічної та соціальної ефективності. Тому ця наукова категорія є дуже ємною у своєму дослідженні та викликає великий інтерес у дослідників з асів свого зародження.

Питаннями економічної сутності та визначення прибутку почали досліджувати такі вчені, як К. Маркс, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Й. Шумпетер та ін. Сучасні економісти продовжують розвивати наукову спадщину дослідження цієї наукової категорії, а саме: І.А. Бланк, С.Ф. Покропивний, А.М. Поддєрьогіна, Л.І. Шваб, О.Є.Висока та інші. Але, не зменшуючи значущості існуючих наукових наробок, є необхідність у подальших дослідженнях сутності та змісту категорії «прибуток», згідно умов сьогодення.

Дослідження, проведені у [1], демонструють розмаїття концепцій розуміння економічної сутності прибутку, які наглядно наведено на рисунку 1.

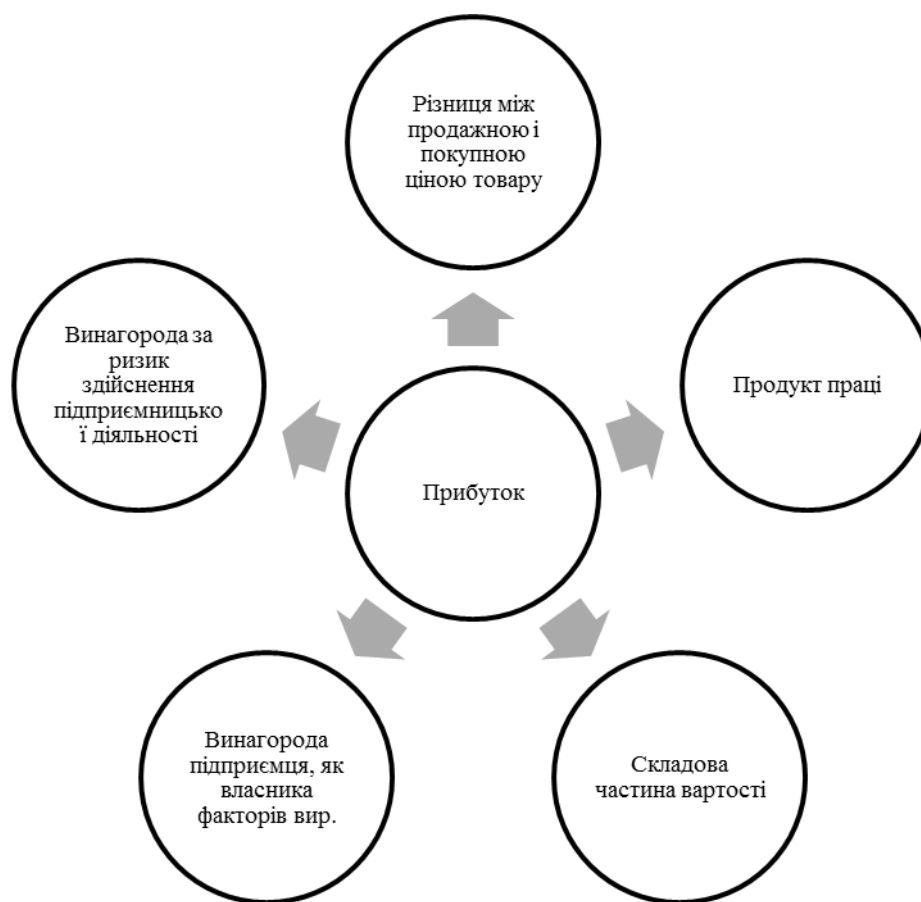


Рисунок 1 – Економічна сутність прибутку

Згідно [2] прибуток - сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати, збиток - перевищення суми витрат над сумою доходу, для отримання якого були здійснені ці витрати. П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» затверджено механізм визначення фінансового результату сучасного підприємства (рисунок 2).

Розглянувши сутнісні характеристики, за ситуативним підходом, та методику формування прибутку підприємства, за процесним підходом, неможна не вказати на її провідне місце в системі управління підприємством, за системним підходом. Адже, прибуток підприємства – це наукова категорія, яка є самобутньою системою та елементом системи управління на нано-, мікро-, мезо-, макро- та глобальному рівнях одночасно. Саме категорія «прибуток підприємства» є об'єктом уваги при розробці різноманітних сучасних механізмів управління підприємством, а саме: механізму управління підприємством на основі забезпечення його економічної безпеки [3], механізму управління конкурентоспроможності підприємства [4] тощо.

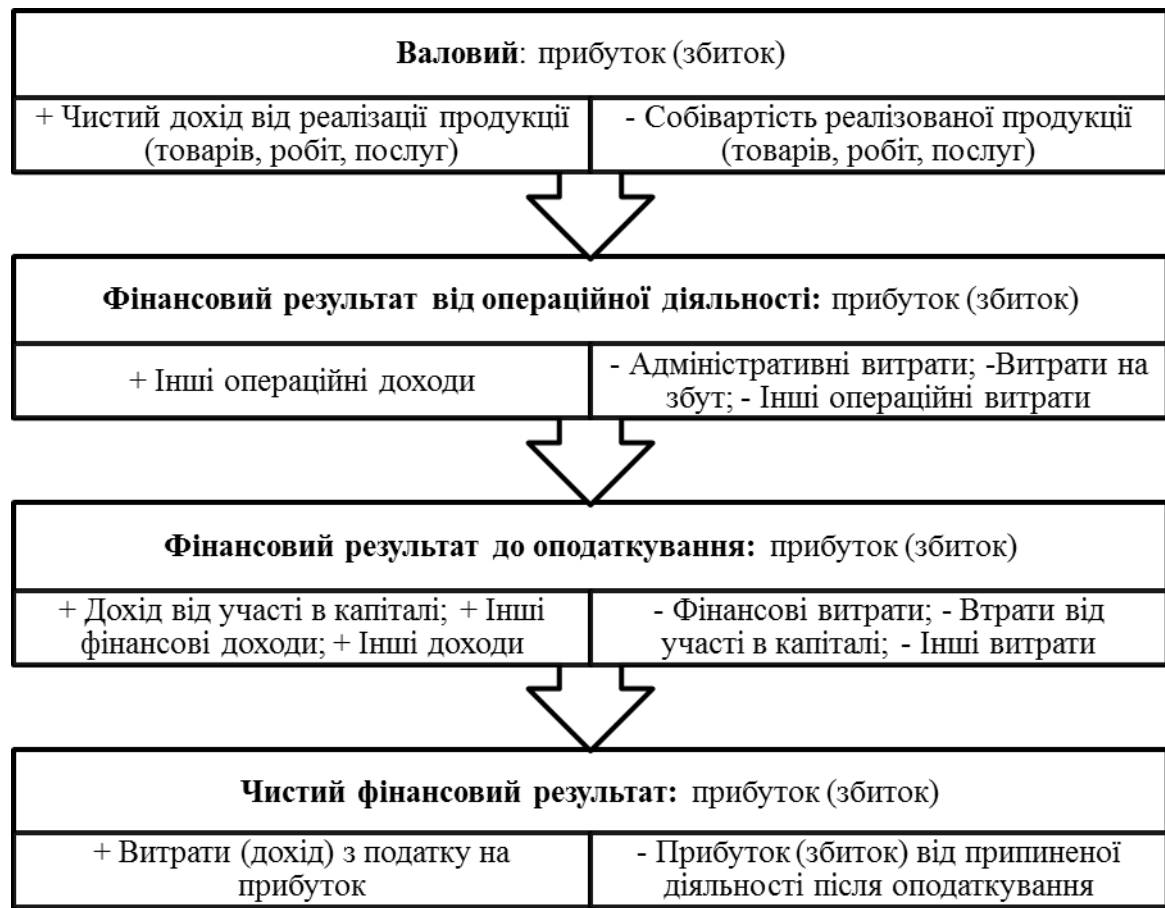


Рисунок 2 - Механізм визначення фінансового результату сучасного підприємства

Проведене дослідження демонструє, що прибуток підприємства визначається скрізь сукупність визнаних на підприємстві різних видів доходів і витрат. Це підтверджує складність сутності та комплексність наукової категорії «прибуток підприємства». Також, прибуток підприємства виступає як критерій оцінки економічної ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства та метою його функціонування.

Література:

- 1 Висока О.Є. Економічна сутність прибутку та концепції його формування / О.Є. Висока // Наукові праці КНТУ. – 2010. - № 17. – С. 77-84.
- 2 Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : від 07.02.2013 № 73 [Електронний ресурс] // Міністерство фінансів України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13/paran18#n18>
- 3 Роженко О. В. Стратегії економічної безпеки підприємства / О.В. Роженко // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Харків, 2015. - №51. - С.51-55.
- 4 Семененко О.Г. Адаптивна модель оцінки конкурентоспроможності підприємства на основі даних фінансової звітності / О.Г.Семененко, М.Ю. Очеретна // Економіка України. – 2015. - № 24/1. – С. 60-72.

Олександра Роженко
к.е.н., старший викладач
Руслан Кучерявенко
студент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В мовах ринку, що характеризується нестабільністю макро- і мікро-економічних факторів, одним з першочергових завдань керівництва стає формування та оцінка поточних перспективних можливостей підприємства, тобто його потенціалу; збалансування можливостей підприємства з потенціалом зовнішнього середовища для досягнення запланованих задач та з метою виживання в умовах конкуренції сьогодні та в перспективі.

Ресурси - це сукупність матеріальних і нематеріальних елементів, які прямо чи опосередковано беруть участь у виробничому процесі [1, с. 74].

Особливістю категорії ресурси є їхня відтворюваність, яка здійснюється як у формі споживчої вартості, так і у формі вартості. Процес функціонування підприємств постійно вимагає залучення нових ресурсів.

Основні положення сучасної ресурсної теорії мають наступні формулювання [2, с. 20-24]:

- 1) функціонування економіки розглядається з точки зору діяльності і взаємодії самостійних фірм;
- 2) успіх економічної діяльності фірми в стратегічному плані визначається її сталими конкурентними перевагами порівняно з іншими фірмами;
- 3) основним чинником надбання конкурентних переваг є наявність під контролем стратегічних ресурсів, тобто ресурсів, що надають можливості здійснювати реалізацію конкурентних стратегій;
- 4) ефективне використання цих ресурсів може бути забезпечене особливими якостями фірми, що відносяться до можливостей і здібностей.

Таким чином, концептуальні засади ресурсної теорії суперечливо висвітлюють, з одного боку, відокремлення понять «можливості», «здібності» від поняття «ресурси», з іншого - пріоритетність стратегічних ресурсів для досягнення підприємством конкурентних переваг.

Можливість, в тлумачному словнику, визначається як благосприятлива умова, обставина, ситуація, при якій можливо щось зробити, а здібність - як природна обдарованість, вміння, можливість здійснювати які-небудь дії [3, с. 63, 703]

Термін «потенціал» (лат. - сила) - можливість, здатність, сила, що існує в прихованій формі і може виявлятися за певних умов. Зазвичай цей термін використовується для характеристики засобів, запасів і джерел, які можуть бути використані для вирішення певного завдання або досягнення певної цілі, а

також для можливостей окремої особи, суспільства, держави [4, с. 32]. В економічному контексті потенціал підприємства характеризує сукупність його спроможностей. З одного боку, під потенціалом підприємства зазвичай розуміють сукупність чинників, які характеризують силу, джерела спроможності, кошти, запаси, ресурси та інші резерви, які можуть бути використані в економічній діяльності [5, с. 25]. З іншого, потенціал підприємства визначається якістю та кількістю ресурсів, що має підприємство, кваліфікацією персоналу, інноваційними, інформаційними й фінансовими спроможностями [6, с. 24]. Також, економічна сутність ресурсного потенціалу полягає в його безпосередній участі в забезпеченні економічної безпеки підприємства [7], як запоруки його ефективного управління.

Дослідження термінології можна продовжувати, але відсутність взаємозв'язків між окремими поняттями демонструє необхідність розглядати понятійний апарат ресурсного потенціалу підприємства як такий, що потребує подальшого вивчення. На сучасному етапі розвитку ринкових відносин в Україні виникла гостра необхідність в розробці комплексу заходів, спрямованих на відтворення ресурсного потенціалу підприємств.

Література:

1. Авдеенко В.Н. Производственный потенциал промышленного предприятия / В.Н. Авдеенко, В.А. Котлов. - М.: Экономика, 1989. - 240 с.
2. Каталько В.С. Ресурсная концепция стратегического управления: генезис основных идей и понятий / В.С. Каталько // Вестник С.-Петербургского ун-та. Серия Менеджмент. - 2012. - № 4. - С. 20-42.
3. Лопташ В.А. Русский толковый словарь / В.А. Лопташ, Л.Е. Лопатина. - изд. 7-е, испр. и доп. - М. : Рус. яз., 2001. - 882 с.
4. Отенко И.П. Механизм управления потенциалом предприятия: монография / И.П. Отенко, Л.М. Малярец. - Х. : ХГЗУ, 2003. - 220 с.
5. Гунина И.А. Экономический потенциал предприятия: сущность, содержание, структура / И.А. Гунина // Машиностроитель. - 2004. - № 11. - С. 24-28
6. Бабина О.Є. Потенціал як системна економічна категорія / О.Є. Бабина // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2011. - № 36. - С. 23-26.
7. Роженко О.В. Обґрунтування складових економічної безпеки торговельного підприємства / О.В.Роженко // Вісник Одеського національного економічного університету. - Одеса, 2014. - №10 (218). – с.134-148.

Олександра Роженко
к.е.н., старший викладач

Ірина Любар
студентка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПЛАНУВАННЯ ОБСЯГУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Найважливіша роль прибутку, посилюється з розвитком підприємництва, визначає необхідність її правильного обчислення. Від того, наскільки достовірно визначений плановий прибуток, буде залежати успішність фінансово-господарської діяльності організації. Розрахунок планового прибутку повинен бути економічно обґрунтованим, що дозволяє здійснювати своєчасне і повне фінансування інвестицій, приріст власних оборотних коштів, відповідні виплати робітникам і службовцям, а також своєчасні розрахунки з бюджетом, банками, постачальниками.

Основними методами планування прибутку, згідно [1;2; 3] є:

- метод прямого розрахунку (розрахунково-аналітичний, поліваріантний) – розрахунок величини доходів, витрат і прибутку з урахуванням конкретних умов роботи підприємства та передбачуваних змін у айбутньому;
- нормативний метод – використання науково-обґрунтованих норм і нормативів для техніко-економічного обґрунтування планових завдань;
- метод оптимізації планови завдань (економіко-математичної оптимізації) – ґрунтується на багатоваріантних розрахунках і виборі кращого з них;
- метод експертних оцінок – метод перевірки ймовірності виконання планових завдань під впливом обчислення ожливих типів фінансового ризику в роботі підприємства;
- балансовий метод використовується з метою ув'язування доходів і витрат та визначення фінансових рзультатів за видами діяльності, галузями, структурними підрозділами і підприємства вцілому;
- матричний;
- статистичний;
- чинниковий;
- ресурсний;
- цільовий;
- екстра полярний;
- інтерполярний;
- «витрати – обсяг – прибуток» (або CVP-аналіз; «Cost – Volume – Profit»).

На різних етапах роботи підприємства поріг рентабельності різний, а незначні зміни виручки від реалізації визивають суттєві зміни прибутку. В

зв'язку з цим, що для успішної роботи підприємства, потрібно регулярно проводити аналіз порогу рентабельності і планування прибутку. При цьому доцільно виконувати декілька етапів [3]:

- розрахунок мінімально допустимого обсягу продаж – порогу рентабельності – в цілому по підприємству і за кожним видом продукції;

- розрахунок запасу фінансової стійкості. Це дозволяє оцінити наскільки реальний продаж перевищує мінімальний допустимий рівень. Ріст запасу стійкості свідчить про покращення фінансового стану підприємства, зниження – про необхідність коректування (зниження витрат, збільшення ціни реалізації, зміни пропорцій між продажем окремих товарів);

- визначення стабільності прибутку до змін обсягів продажу (розрахунок операційного левериджу);

- планування обсягів продажу.

Таким чином, проведене дослідження демонструє наявність значної кількості методів планування прибутку підприємства. Вони є різноманітними та їх використання потребує проведення різної кількості формалізованих розрахунків. Але при складанні адекватного та ґрунтовного плану підприємства є необхідність використання наведених методів в комплексі.

Література:

1 Біла О.Г. Фінансове планування і прогнозування: навч. посібник / О.Г. Біла. – Л.: Компакт-ЛВ, 2005. – 311с.

2 Куцик В.І. Методи і методичні підходи до планування діяльності підприємства: співвідношення та розвиток у сучасних умовах / В. І Куцик, В. М. Чаус // Торгівля, комерція, підприємництво. - 2010. - Вип. 11. - С. 261-267.

3 Одінцова Т.М. Свр-аналіз як інструмент управління фінансовими результатами підприємства / Т.М.Одінцова, О.В.Невмержицька, І.В. Чаус // Фінансовий простір. – 2013. - № 1 (9). – С. 90-95.

Олександра Роженко

к.е.н., старший викладач

Лариса Сиротина

студентка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА

В сучасних динамічних умовах господарювання підприємства діють під впливом внутрішніх та зовнішніх чинників, що можуть надати як позитивний так і негативний вплив. Для стабільного успішного функціонування підприємства необхідно забезпечити йому постійну фінансову рівновагу.

Питання забезпечення стійкої фінансової рівноваги вивчало багато вітчизняних а закордонних вчених, зокрема: Поддерьогін А.М., Терещенко О.О.,

Абрютина М.С., Кайдрович Х.І., Батьковский М.А., Фролова Л.В. тощо. Отже, існує необхідність в постійному моніторингу стану фінансової рівноваги підприємства та розробці політики її досягнення й втримання в часі.

Рівновага в економіці — ситуація, в якій всі чинники, що роблять вплив на економічну змінну, повністю врівноважують один одного таким чином, що змінна величина в результаті не змінюється [1].

Фінансова рівновага – це характеристика стану фінансової діяльності підприємства, за якого потреба в збільшенні обсягу активів підприємства балансується можливостями підприємства щодо формування його фінансових ресурсів [2]; передбачає, що грошові надходження підприємства дорівнюють або перевищують потребу в капіталі для виконання поточних платіжних зобов'язань [3]; рівень як власного капіталу і не фінансових активів, так і рівень позикового капіталу і фінансових активів [4].

В економічній системі рівновагу розглядають: як статичний стан, при якому існує точка рівноваги; як динамічний стан, якому відповідає зрівноважений або збалансований процес розвитку. Рівноважне збалансоване зростання – це зростання економічної системи, при якому темп приросту запасів усіх продуктів упродовж розглянутого проміжку часу постійний. При цьому розмежовуються поняття збалансованого зростання без рівноваги, тобто з надлишковими запасами, і відповідно рівноважного зростання. Тому передбачають, що важливі не однакові темпи зростання окремих підсистем, а внутрішня узгодженість цих темпів між собою. У цьому поданні поняття збалансованого і рівноважного зростання збігаються [5].

Фінансова рівновага - це характеристика досягнутого стану фінансової діяльності підприємства, при якому потреба в прирості основного обсягу активів балансується з можливостями формування їм фінансових ресурсів за рахунок власних джерел.

Модель фінансової рівноваги підприємства - це алгоритм, що дозволяє балансувати позитивний і негативний потоки фінансових ресурсів і забезпечувати фінансову рівновагу підприємства в довгостроковій перспективі. Принципова модель фінансової рівноваги підприємства в довгостроковій перспективі має наступний вигляд (формула 1) [6]:

$$\text{ЧПпр} + \text{Ао} + \text{Пак} + \text{Сфрп} = \text{Два} + \text{Доап}, \quad (1)$$

де: ЧПпр - сума чистого прибутку підприємства, що капіталізується (що спрямовується на його виробничий розвиток);

Ао - сума амортизаційних відрахувань;

Пак - приріст акціонерного (пайового) капіталу;

Сфрп - сума власних фінансових ресурсів, сформованих за рахунок інших джерел;

Два - сума приросту необоротних активів (основних фондів, нематеріальних активів, довгострокових фінансових вкладень);

Доап - сума приросту постійної частини оборотних активів.

Також, рівновага підприємства виступає основним параметром забезпечення його економічної безпеки [7], а фінансова рівновага – фінансової безпеки зокрема.

Фінансова рівновага являє собою таке співвідношення власних і позикових коштів підприємства, при якому за рахунок власних коштів повністю погашаються як колишні, так і нові борги. При цьому, якщо немає джерела для погашення нових боргів в майбутньому, то встановлюються певні граничні умови на використання вже існуючих власних коштів в сьогоденні.

Література:

1 Вікісловарь [Електронний ресурс]: режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki>

2 Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент [Текст]: підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк, Н.Ю. Невмержицька //–К.:КНЕУ. - 2009. - 424с.

3 Терещенко О.О. Управління фінансовою санацією підприємств [Текст] / О.О. Терещенко // К.: КНЕУ. – 2011. – 141 с.

4 Абрютина М.С. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства [Текст]: учебн-практ-пособ. / М.С. Абрютина // Москва. – 2008. – 200с.

5 Кайдрович Х.І. Фінансова рівновага підприємства: огляд основних моделей і інструментарію / Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – Вип. 24.3. – С. 349-358

6 Батьковский М.А. Анализ финансового состояния предприятия и внутренние механизмы его оздоровления / М.А. Батьковский, И.В. Булава, К.Н. Мингалиев // ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ. - № 31 (160) – 2009, режим доступа: <http://1-fin.ru/?id=448&ht=16394&>

7 Фролова Л.В. Концептуальні положення забезпечення економічної безпеки підприємств / Л.В. Фролова, О.В. Роженько // Культура народів Причорномор'я. Економічні науки. – Сімферополь, 2013. - №257. – с. 201-204.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ МИТНОЇ СПРАВИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Руслан Березницький

студент

науковий керівник **Бавико О.Є.**, д.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МЕТА, ПРИНЦИПИ ТА ФУНКЦІЇ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Мета митного контролю відображена в умовному багатоманітті його визначень, що були наведені у першому підрозділі, і зводиться, на нашу думку, до забезпечення дотримання всіма суб'єктами процесів митного супроводження експортно-імпортних операцій норм діючого українського та міжнародного законодавства.

Деякі дослідники додають до визначення мети актуальні характеристики. Так наприклад, М.Т. Білуха та Т.В. Микитенко вважають, що: «Метою митного контролю є сприяння розвитку зовнішньоекономічних відносин України для забезпечення національних інтересів та економічної безпеки держави. Головним завданням митного контролю є сприяння ефективній ЗЕД суб'єкта господарювання при перетинанні митного кордону України майном та/або робочою силою, забезпечення додержання норм Митного кодексу України, нормативно-правових актів з питань митної справи, міжнародних договорів України» [1, с. 182].

На думку авторів навчального посібника «Митне право України» за редакцією професора В.В. Ченцова, основною метою митного контролю є перевірка та виявлення за допомогою різних форм контролю відповідності проведених митних операцій і дій митному законодавству, дотримання фізичними й юридичними особами, які беруть участь у митній діяльності, встановлених митних правил і процедур, тобто порядку переміщення через митний кордон України товарів та інших предметів [2, с. 124].

Традиційно, мета діяльності, передбачає вирішення декількох складових завдань. Щодо митного контролю, необхідно погодитись з переліком завдань, які були сформульовані Р.Б. Шишкою у підручнику «Митне право України»: виявлення за допомогою різних форм контролю відповідності проведених митних операцій митному законодавству; дотримання фізичними та юридичними особами встановлених митних процедур і правил при переміщенні товарів і предметів через митний кордон України; захист економічних інтересів України; запобігання розповсюдженню зброї, наркотиків; захист екологічної безпеки [3].

Виходячи з етимології поняття «принцип» можемо стверджувати, що під принципами митного контролю розуміються загальнообов'язкові та основоположні правила його організації та здійснення.

У ст. 318 Митного кодексу України наведено перелік загальних принципів здійснення митного контролю який включає шість позицій:

1. Митному контролю підлягають усі товари, транспортні засоби комерційного призначення, які переміщуються через митний кордон України.

2. Митний контроль здійснюється виключно органами доходів і зборів відповідно до Митного кодексу та інших законів України.

3. Митний контроль передбачає виконання органами доходів і зборів мінімуму митних формальностей, необхідних для забезпечення додержання законодавства України з питань державної митної справи.

4. Митний контроль товарів, транспортних засобів у пунктах пропуску через державний кордон України здійснюється відповідно до типових технологічних схем митного контролю, що затверджуються Кабінетом Міністрів України.

5. Розклад руху транспортних засобів, що здійснюють регулярні міжнародні рейси, затверджується центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну політику у сфері транспорту, за погодженням із центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування та реалізує державну податкову і митну політику, та центральним органом виконавчої влади, що забезпечує реалізацію державної політики у сфері захисту державного кордону.

6. З метою підвищення ефективності митного контролю органи доходів і зборів взаємодіють з учасниками зовнішньоекономічної діяльності, уповноваженими економічними операторами, іншими особами, діяльність яких пов'язана із здійсненням зовнішньої торгівлі, та з їх професійними об'єднаннями (асоціаціями) [4].

Дослідники теорії і практики державного управління надають інше бачення принципів організації митного контролю, яке виходить із загальних засад державного адміністрування:

1) Принцип об'єктивності – передбачає аналіз реальних фактів та всебічність їх розгляду;

2) Принцип дієвості – полягає в реальних наслідках виявлення порушення чинного законодавства;

3) Принцип гласності – відкритість у діяльності державних органів;

4) Принцип систематичності та регулярності – забезпечує безперебійне функціонування системи митного супроводу експортно-імпортних операцій.

За рівнем узагальнення принципи митного контролю на загальні та спеціальні поділяє Т.В. Корнева. Дослідниця вважає, що загальну основу державного адміністрування складають принципи: законності, демократизму, ієрархічної будови, компетентності, систематичності, гласності та прозорості. До спеціалізованих принципів митного контролю належать:

- повномасштабне й чітке митне регулювання;

- забезпечення ефективності митно-правових засобів митного контролю;
- врахування міжнародного досвіду митно-правового регулювання;
- відповідність сучасним вимогам менеджменту;
- врахування ризиків.

На специфічності принципів митного контролю наголошує А.В. Мазур. Вказуючи на наявність такого спеціального принципу, як вибірковість, дослідник наголошує на необхідності застосування принципу у відповідності до результатів дослідження статистики митних правопорушень.

Аналіз основних змістових характеристик, мети, завдань та принципів митного контролю надає змогу визначити його основні функції. По-перше, забезпечення дотримання митного законодавства. По-друге, захист законних прав громадян у процесі здійснення митного контролю. По-третє, захист економічної безпеки України. По-четверте, здійснення валютного контролю. По-п'яте, стягнення мита, податків та інших платежів. По-шосте, забезпечення дозвільного порядку переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон України. По-сьоме, участь у розробці заходів економічної політики при переміщенні товарів через митний кордон. По-восьме, вдосконалення процедур митного контролю і оформлення, сприяння збільшенню товарообігу, створення спрощених процедур. По-дев'яте, запобігання проникненню на територію України низькоякісних товарів, екологічно небезпечних речовин. Десяте, співробітництво з митними органами інших країн. Одинадцяте, виявлення, припинення та попередження митних порушень.

Література:

1. Білуха М.Т. Митний контроль: організація і методологія / М.Т. Білуха, Т.В. Микитенко // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – 2014. – № 1(64). – С. 181-187.
2. Митне право України [навчальний посібник] за заг. ред. проф. В.В. Ченцова. К.: ЦУЛ, 2007. – 284 с.
3. Шишка Р.Б. Митне право України [підручник] / Шишка Р.Б. – К.: ЦУЛ, 2008. – 320 с.
4. Митний кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 13.03.2012 р., № 4495. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page21>

Катерина Бокачова

студентка

науковий керівник **Бавико О.Є.**, д.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МИТНИМИ РИЗИКАМИ НА ОСНОВІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ

Під митним ризиком розуміється кількісна величина митного виклику у вигляді визначеної оцінки або ймовірності реалізації діючої або потенційної митної загрози в зовнішньоекономічній діяльності, митних співвідношеннях та в галузі митної справи з погляду усвідомленої можливості виникнення митної шкоди [1].

З кінця минулого століття визначається активізація розвитку системи управління митними ризиками. Цей процес відбувається на тлі постійного поживлення міжнародної торгівлі. Збільшення товарних потоків, що проходять через кордони країн у режимі імпорту, експорту, транзиту та ін., вимагає оптимізації системи управління ризиками, для забезпечення перш за все економічної безпеки.

Міжнародні документи що врегульовують рамкові питання організації управління ризиками:

1) Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур [2];

2) Рамкові стандарти безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації [3];

3) Митний кодекс Співтовариства (встановлений регламентом (ЄС) №450/2008 Європейського парламенту та Ради від 23 квітня 2008 р.)[4];

4) Митний кодекс Митного союзу (відповідно до Рішення Міждержавної ради ЄвроАзЕС №17 від 27.11.2009 р. [5].

У відповідності до ст. 361 Митного кодексу України, «управління митними ризиками це – це робота митних органів з аналізу ризиків, виявлення та оцінки ризиків, розроблення та практичної реалізації заходів, спрямованих на мінімізацію ризиків, оцінки ефективності та контролю застосування цих заходів. Під ризиком розуміється ймовірність недотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи» [6].

Проблему управління ризиками є доволі популярною серед вітчизняних науковців. Так, теоретико-прикладні питання організації системи управління митними ризиками досліджують у свої працях Бережнюк І.Г., Брендак А.І, Войцещук А.Д., Джумурат О.В., Демченко С.С., Комаров О.В., Мотюк К.Д., Неліпович О.Л., Рудніченко Є.М., Пісной П.Я. Ризики у зовнішньоекономічній діяльності вивчають Вітлінський В., Гребельник О., Старостіна А., Кравченко В. та інші дослідники.

Автори монографії «Управління ризиками в митній справі: зарубіжний досвід та вітчизняна практика» [7], формуючи теоретичні основи проблеми

оптимізації системи управління ризиками виходять з аналізу нормативної практики в управлінні митними ризиками. Так наприклад, в практиці регулювання митних формальностей у Казахстані визначення системи управління ризиками має наступний зміст: впорядкована сукупність робіт з розробки і практичної реалізації заходів щодо попередження та мінімізації ризиків, оцінювання ефективності їх застосування, а також контролю за здійсненням митних операцій, яка передбачає неперервне оновлення, аналіз і перегляд наявної у митних органів інформації [7 с. 54].

Визначення системи управління митними ризиками як циклічного процесу, який передбачає аналіз, оцінку ризику, формування профілю ризику, застосування профілю, моніторинг результатів застосування профілю, аналіз та реагування на зворотній зв'язок від роботи системи, формулює П.Я. Пісной [8].

Коновалов Ю.О. та Миронов О.В. рахують, що система управління митними ризиками засновується на практиці аналізу ризиків в митній справі, що являє собою безперервний процес збору, узагальнення, аналітичної обробки інформації, спрямований на прогнозування, виявлення, попередження та припинення митних правопорушень та забезпечує прийняття ефективних адміністративних рішень [9].

Узагальнений аналіз змістових характеристик системи управління ризиками надає змогу визначити її основні завдання для вітчизняної науково-прикладної традиції. В останні роки більшість дослідників робить наголос на необхідності активного застосування принципу вибірковості. Відповідна технологія має спиратись на всеохоплююче статистичне дослідження митної практики, митних правопорушень та вивчення заходів відповідної адміністративної протидії з метою виконання основних завдань митної справи до яких належать:

- забезпечення оптимальної, науково обґрунтованої організації митної системи, яка разом з іншими державно-виконавчими органами забезпечує реалізацію митної політики;
- створення надійних умов для забезпечення законних прав і свобод громадян та організацій при здійсненні митної справи;
- забезпечення захисту економічних інтересів України (захист українського ринку і національного товаровиробника).

Безпосереднє функціонування системи управління митними ризиками засновується на зборі й аналізі інформації щодо товарів, які переміщуються через кордон України. Необхідно погодитись з авторами монографії «Управління ризиками в митній справі: зарубіжний досвід та вітчизняна практика», що зміст зазначеної діяльності передбачає збір та обробку інформації з наступних питань:

- обсяги переміщення товарів і транспортних засобів через митний кордон, а також порівняння внутрішніх статистичних даних із статистикою країн-контрагентів;
- оцінка та інформація щодо економічного потенціалу країн-контрагентів;

- збір інформації від органів системи МВС, прокуратури та інших правоохоронних і контрольних органів України, а також органів митного контролю іноземних держав;

- аналітика результатів оперативно-розшукової діяльності органів митного контролю, а також спеціальної статистики про порушення митних правил;

- кількість та склад правопорушень і злочинів у сфері митної справи;

- діяльності осіб, які виступають в якості, достатній у відповідності з цивільним і (або) вітчизняним митним законодавством для здійснення юридично значимих дій від власного імені з товарами, що перебувають під митним контролем;

- діяльності митних брокерів, власників складів тимчасового зберігання та митних складів, а також перевізників;

- розрахунково-платіжних відносин за здійснюваними зовнішньоекономічними угодами;

- транспортних логістичних схем [7, с. 58].

Основним змістом системи управління ризиками виступає їх виявлення, яке відбувається на основі аналізу. Цей процес передбачає систематичне використання митними органами наявної інформації для визначення обставин та умов виникнення ризиків, їх ідентифікації та оцінки ймовірних наслідків недотримання вимог законодавства України з питань митної справи [10].

На основі аналізу практики митного оформлення та загальної діяльності в Україні та інших країнах, можна визначити наступні об'єкти для аналізу митних ризиків:

- товари, що перебувають під митним контролем;

- відомості, що містяться в транспортних, комерційних, митних та інших документах;

- транспортний засіб і маршрут переміщення товарів;

- документи, що подаються для митного оформлення, в тому числі відомості в зовнішньоекономічних договорах (контрактах) та/або документах, які підтверджують право володіння, користування та (або) розпорядження товарами;

- експортер, імпортер (продавець, покупець), агент тощо;

- діяльність декларантів та інших осіб, що мають повноваження стосовно товарів, які перебувають під митним контролем;

- код товару відповідно до Гармонізованої системи опису та кодування товарів;

- країна походження товарів;

- країна відправлення та призначення товарів;

- митна вартість;

- результати застосування форм митного контролю.

Література:

1. Наказ Державної митної служби України «Про затвердження порядку розроблення профілів ризику» від 14.08.2009 р. № 753. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ТМ037128.html.
2. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_643.
3. Рамкові стандарти безпеки та полегшення всесвітньої торгівлі Всесвітньої митної організації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Регламент (ЄС) №450/2008 Європейського парламенту і Ради від 23 квіт. 2008 р. Про встановлення Митного кодексу Співтовариства (Модернізованого Митного кодексу). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://eurodocs.sdla.gov.ua>.
5. Таможенный кодекс Таможенного союза (приложение к Договору о Таможенном кодексе Таможенного союза, принятому Решением Межгосударственного Совета ЕврАзЭС на уровне глав государств от 27 ноября 2009 г. № 17) // СПС «КонсультантПлюс».
6. Митний кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 13.03.2012 р., № 4495. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page21>
7. Управління ризиками в митній справі: зарубіжний досвід та вітчизняна практика : монографія; за заг. ред. І.Г. Бережнюка. – Хмельницький. : ПП. Мельник А.А., 2014. – 288 с.
8. Пісной П. Державна митна служба України на шляху аналізу та управління митними ризиками / П. Пісной // «Ефективність державного управління» Збірник наукових праць. – 2009. – Вип. 18/19. – С. 344-353.
9. Коновалов Ю.О. Система управління ризиками: поняття, функції, компоненти / Ю.О. Коновалов, О.В. Миронов // Інноваційна економіка. – 2013. – № 9. – С. 127-132.
10. Терещенко С. С. Система аналізу ризиків як інструмент митного контролю / С. С. Терещенко, С. В. Галько // Актуальні проблеми зовнішньоекономічної діяльності та митної справи в умовах глобалізації : міжнародна науково-практична конференція 3 грудня 2010 р. : тези доповідей. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2010. – С. 213-214.

Анастасія Гринюка

студентка

науковий керівник **Бавико О.Є.**, д.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МИТНИЙ КОНТРОЛЬ, ЯК ФУНКЦІЯ ДЕРЖАВИ: ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ЗМІСТОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

За найбільше розповсюдженою у європейській традиції державництва теорією суспільного договору – держава являє собою утворення, що надає певні послуги своїм громадянам в обмін на частку їх прав, у тому числі й майнових (маються на увазі податки, які держава збирає на безумовній основі) [1]. Для виконання всього багатоманіття функцій, що покладені на державу їй потрібні фінансові ресурси, яких завжди не вистачає. Тобто однією з головних задач державницького апарату є створення умов для збільшення фінансових надходжень до бюджету. Одночасно, держава це суверенна (незалежна) влада на певній території. Демонстрація суверенітету іноді має більш важливе значення ніж його реальна наявність. Саме наявність кордону, який відмежовує територію суверенної держави від її сусідів, демонструє географічні межі суверенітету та підпорядкованості громадян певним нормам соціально-економічних відносин. Таким чином, в якості формально-логічних умов виникнення митного контролю, як однієї з функцій держави, що полягають в управлінні потоками грошей і товарів через кордон, можна розглядати наступні. По-перше, необхідність демонстрації суверенітету влади в державі, яка встановлює та охороняє певні правила ввезення та вивезення грошей і товарів, для її громадян та іноземців. По-друге, і ця причина частіше за все стає основною, необхідність забезпечення додаткових фінансових надходжень до державного бюджету. По-третє, використання митних бар'єрів в якості інструмента захисту внутрішніх ринків від зовнішньої експансії та контрабандних товарів.

Сумуючи цю частину когнітивного аналізу проблеми виникнення і змісту митної справи, зауважимо, що вона виникла в результаті намагання окремих держав та їх правителів захистити свої політики-економічні інтереси та збільшити фінансові ресурси за рахунок встановлення певних правил переміщення товарів та грошей через кордони країни.

Як вказують історики митної справи, вона бере свій початок від зародження товарного господарства і торговельного обміну, від найпростіших форм оподаткування. Точний час її появи визначити практично неможливо, але історики стверджують що у III ст. до н.е. в місті Тариф (провінція Андалузія, Іспанія), яке на той час перебувало під владою Карфагену, була в перше складена таблиця, в яку вносилися назви товарів, їх одиниці виміру і була вказана величина мита (збору) за його провезення через Гібралтарську протоку. Таблиця (перелік товарів) систематизувала порядок і величину мита і була

названа на честь міста – «тариф». З тих пір митний тариф став для держави одним з найважливіших інструментів поповнення державного бюджету.

Митна справа на Україні з'явилась ще за часів Київської Русі та була пов'язана з розвитком торгівлі з багатьма країнами світу. В угодах князя Олега з греками від 907 та 911 рр. були виписані певні елементи митної справи, а саме порядок нарахування та сплати мита за різні товари [2].

Походження поняття «мито» пов'язується з давньонімецьким *mûta* – пошліна, на давньослав'нській мові поняття означало – торговельний збір, пошліна, податок, винагорода [3].

Мито збирали за провіз товарів через прикордонні застави, використання місць для торгівлі, забезпечення охорони та лояльного відношення. Можна вважати, що за часів становлення київської держави, з'являються започаткування митної справи. У XII-XIII ст. митна справа у Київській Русі набула подальшого розвитку, оскільки цей період характеризується політичною роздробленістю та виникненням окремих князівств. Звичайно їх правителі мали забезпечити фінансову сталість, що досягалось у тому числі й за рахунок збору провізних й торговельних мит. Митні платежі збирали як правило військові з дружини князя, їх називали «митники» або «митарі». Політична роздробленість надала поштовху розвитку адміністративної, у тому числі фіскальній й таможенній практиці.

За умов розвитку політичних та економічних відносин відбувалася диференціація нормативного регулювання мита поділилися на проїзні і торгові. За провезення товарів через зовнішні чи внутрішні застави стягувалося мито («сухе» – за провезення товарів по суші, «водне» – за провезення по воді). За право торгівлі стягувався «замит», за наймання амбару – «амбарне», за подання товару на заставу – «явка», за найм торгового місця на гостинному дворі – «гостинне», а також стягувалися й інші митні збори. Існували «рогове» та «прив'язне» мито – за прив'язування худоби в місці торгівлі; «узольцовое» – за обв'язку товару з додатком митних печаток в якості гарантії продажу її тільки в місцях, де встановлені митні знаки. Збирача мит і зборів називали «митник», а місця сплати мита – «митниця». Митниці перебували або при монастирях, або в безпосередній близькості від них. Митна служба була недержавною, безоплатною і почесною. Основними джерелами, що врегульовували питання митного контролю були уставні князівські грамоти.

У період завоювання Київської Русі Золотою Ордою у повсякденному обіході з'явилося тюркське слово «тамга», яке означало клеймо, тавро, печатка. Видача ханських ярликів з печаткою супроводжувалася сплатою мита, яке також називалася тамгою. Місце на ярмарку або ринку, де стягували тамгу, тобто «тамжили» товар, стало називатися таможенею, а особа, яка стягує тамгу – таможенник.

Звичайно, купці не дуже раділи необхідності сплачувати мито або тамгу й намагалися уникнути цієї процедури. Відповідно, виникає система покарань за незаконне перевезення товарів і незаконну торгівлю таким товаром. Ухилення від сплати мита каралося штрафом, а особа, яка його вчинила, каралося

батогом. Промит – штраф за несплату мита, який становив суму в розмірі двох мит. Заповіддю називалися пеня за несплату мита при продажу або купівлі коня і штраф, що стягувався з купців за складування товару в будинках приватних осіб, крім гостинного двору. Розмір заповіді складав 2 рубля (один рубль йшов державі, другий – митникам). Штраф за таємне провезення товару без сплати мита називався – протаможи. Протамгою називали пеню за не надання товару на митницю.

За часів феодальної роздробленості узгодженої митної діяльності чи політики не існувало, все визначалося угодами між князями. Поступова систематизація митної діяльності відбувається з моменту створення та розвитку Московського царства.

12 грудня 1991 р. Верховна Рада України прийняла Постанову «Про введення в дію Митного кодексу України», який є чинним законодавчим актом з митної справи й по сьогоднішній день [4].

Узагальнюючи історію розвитку митної справи в Україні, її можна представити у вигляді структурно-логічної схеми, що надається на рис. 1.

1 період розвитку митної справи Київська Русь IX-XIII ст	Збір ввізного і торговельного мита	Торговельні угоди, князівські устави, Руська правда
2 період розвитку митної справи Козацька держава XVII-XVIII	Встановлення митних застав на кордонах	Міждержавні угоди, Універсали Козацької Ради
3 період розвитку митної справи Російська імперія XVIII-XX ст.	Централізована державна система митної справи	Новоторговельний устав, Митні статuti
4 період розвитку митної справи Радянський Союз 1919-1991 р.	Централізована державна система митної справи	Митні кодекси
5 період розвитку митної справи Незалежна Україна 1991 по т.ч.	Централізована державна система митної справи	Митні кодекси

Рисунок 1 – Періодизація процесу розвитку митної справи в Україні

Формально-логічні причини виникнення й історія розвитку митної справи в Україні надають підстави стверджувати, що відповідний процес відбувався на основі запровадження владними інституціями різних форм контролю за дотриманням існуючих правил перетину державного кордону для товарів та грошей.

Література:

1. Шульженко Ф.П. Історія політичних і правових вчень / Ф.П. Шульженко, Т.Г. Андрусак. – К.:Юрінком Інтер, 1999. – 304 с.
2. Історія митної справи в Україні : монографія / К.М. Колесников, О.В. Морозов., Г.М. Виноградов; за ред. П.В. Пашка, В.В. Ченцова; вступне слово О.Б. Єгорова. – К.: Знання. – 2006. – 606 с.
3. Фасмер М. Этимологический словарь русского языка. В 4 т. Т 2 / Пер с нем. и доп. О.Н. Трубачева. – М.: Прогресс, 1986. – 672 с.
4. Митний кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 13.03.2012 р., № 4495. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page21>.

Ірина Груба

студентка

науковий керівник **Берідзе Т.М.**, к.т.н. доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МИТНА ТОВАРОЗНАВЧА ЕКСПЕРТИЗА ШВЕЙНИХ ВИРОБІВ

Зовнішня торгівля в усі часи мала велике значення для розвитку економік багатьох країн. Історія не знає прикладів економічного процвітання країни, яка перебувала б у господарській ізоляції від зовнішнього світу. Інтеграція до системи світових господарських зв'язків, які формуються й реалізуються на ринкових засадах, об'єктивно створює умови для оптимального розміщення ресурсів, зростання ефективності національного виробництва, розв'язання соціально-економічних проблем. Але разом з тим вона веде до збільшення порушень митних правил та обсягів переміщення товарів контрабандним шляхом.

Митний контроль та митне оформлення товарів займають провідне місце в системі інструментів здійснення митної справи. Від ефективності застосованих до товарів, що переміщують через митний кордон України, процедур митного контролю та митного оформлення залежить повнота виконання всього комплексу завдань, покладених на митні органи: виявлення контрабанди й порушень митних правил, сплата до Державного бюджету податків і зборів, виконання вимог державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності і т.п. Все це обумовлює актуальність дослідження митного контролю та оформлення товарів, митної товарознавчої експертизи та організаційно-правового забезпечення цих процесів.

В Україні проблемам митного оформлення експертизи товарів до останнього часу не приділялося належної уваги. Окремі питання, що стосуються цієї теми, знайшли своє відображення в працях цілого ряду дослідників, а саме: І. Бережнюка [1], К. Бондаренко [2], А. Войцещука [3], О. Гребельника, Ю. Дьоміна, М. Каленського й ін. Однак, не применшуючи ролі й

значущості доробку попередніх науковців, необхідно визнати, що в Україні досі немає спеціальних досліджень проблематики митного контролю та митного оформлення товарів, що і зумовило вибір теми дипломної роботи.

Зокрема, з набуттям чинності новим Митним кодексом України істотно змінилась ціла низка підходів щодо здійснення митного контролю та митного оформлення товарів. Так, оновлено систему його принципів, чітко визначено місце системи управління ризиками в процесі здійснення митного контролю, розширено сферу застосування новітніх технологій у контрольній діяльності тощо. Також відбулись зміни у порядку здійснення попереднього документального контролю, тому дослідження його взаємозв'язку та співвідношення з оновленим митним контролем набуває важливого науково-практичного значення.

Вивчення асортименту і споживчих властивостей швейних виробів безсумнівно актуально, так як знання предмета, дозволить споживачам вибрати якісний продукт, так і працівникам магазину визначити можливі дефекти якості швейних виробів при прийманні товару, а так само дозволить орієнтуватися в асортименті і правильно здійснювати закупівельну політику свого торгового підприємства.

Митна товарознавча експертиза одягу встановлює наявність і характер дефектів, досліджує якість матеріалу, якість і технологію крою, а також достовірність і повноту інформації про догляд за виробом. В процесі експертизи важливим етапом є визначення характеру дефекту. Оцінка якості - це сукупність операцій, виконуваних з метою оцінки відповідності конкретної продукції встановленим вимогам. Результатом експертизи є висновок експерта про відповідність або невідповідність якості та споживчих властивостей одягу заданим властивостям, а також про можливість або неможливість подальшої експлуатації об'єкта експертизи.

Мета дослідження - аналіз сутності, організаційного та законодавчого забезпечення митного оформлення та експертизи швейних виробів, виявлення проблемних аспектів функціонування системи митного оформлення в Україні та напрямів її вдосконалення.

По мірі розвитку економіки, науки і техніки, зміни потреб населення, розширення знань про товар, вимоги, що пред'являються до товарів, що постійно змінюються і, як правило, підвищуються. Не винятком є і асортимент жіночих суконь, до якого сьогодні споживач пред'являє високі вимоги: від естетичних до експлуатаційних. Виробники в таких умовах повинні приділяти пильну увагу питанням асортименту та якості своєї продукції. У зв'язку з цим актуальною є задача визначення комплексу критеріїв формування споживчих властивостей продукції. Не менш важливим є завдання об'єктивної і достовірної оцінки якості виробленої продукції.

Загалом митну експертизу можна тлумачити як спеціальне науково-практичне дослідження, яке проводиться експертом з метою вирішення задач державної митної справи. Експертиза товарів і транспортних засобів або документів, що містять відомості про товари та транспортні засоби

призначається у випадках, якщо при здійсненні митного контролю для роз'яснення питань, що виникають необхідні спеціальні знання.

В діяльності митних органів, яка пов'язана із здійсненням експертизи, можна виділити два напрямки: здійснення експертизи під час митного контролю і митного оформлення і експертиза при здійсненні провадження в справах про порушення митних правил. На сьогодні Спеціалізована лабораторія та її структурні підрозділи фактично є суб'єктами здійснення експертизи при митному контролі і митному оформленні, а під час провадження в справах про порушення митних правил звернення до цих установ є недоцільним, оскільки вони не мають статусу державних експертних установ і не можуть надавати висновки, що будуть залучені до справи як докази.

Україна має фундаментальну законодавчу базу, що регулює порядок і правила перепустки швейних виробів при переміщенні через митний кордон України. Основоположними законами, якими керується державна митна служба в Україні – це закон “Про митну справу”, закон України “Про зовнішньоекономічну діяльність України”, Митний кодекс України, закон України "Про митний тариф". Для правильного оформлення та перепустки товару через митний кордон України, митник повинен добре знати законодавчу базу щодо цього товару. Спрощує це завдання повна комп'ютеризація законодавчої бази, митний працівник може з легкістю дістати з баз даних будь-який документ.

Товарознавці-експерти з митної справи повинні вміти оцінювати якість, споживчі переваги товарів, їх відповідність стандартам, нормам, вимогам законів, відрізнити товари-фальсифікати, товари-сурогати, нестандартні, несортні товари; консультувати по даним питанням зацікавлені сторони, впливати на створення громадської думки щодо певних товарів на ринку, спираючись на знання про їх високу якість; надавати реальну допомогу споживачеві у виборі товару, превентивно формулювати та забезпечувати створення сучасних споживчих властивостей товарів. На сьогодні експертна функція товарознавців-експертів є найактуальнішою і поширюється, крім торгівлі, на митну справу, сферу стандартизації, сертифікації, сферу захисту прав споживачів.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що сформульовані положення, висновки та рекомендації певною мірою поглиблюють наукові засади митного оформлення та експертизи швейних товарів і можуть бути використані у процесі адміністративно-правового регулювання інституту митного контролю.

Література:

1. Дерябина Л.И. Товароведение тканей, одежды, обуви. - М.: Экономика, 2015. - 168с.
2. Жиряева М.В. Товароведение. М.: ИНФРА-М, 2013. – 620 с.
3. Лазур К.Р. Швейне матеріалознавство. – Львів: Світ, 2013. – 273с.

Сергій Каленський

студент

науковий керівник **Бавико О.Є.**, д.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

АЛГОРИТМ ЗДІЙСНЕННЯ МИТНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ

Автори навчального посібника «Основи експертизи продовольчих товарів», В.Д. Малигіна, Л.Д. Титаренко, Л.В. Породіна, Г.О. Лихоніна, Н.Т. Лазарева, О.Ю. Холодова та інші дослідники зазначають, що митна експертиза на відміну від інших видів має властиві характерні ознаки: предмет, задачі, об'єкти і методи дослідження. Об'єктами є матеріалізовані джерела інформації: товари і предмети, що переміщуються через кордон, а також їх проби, відібрані для дослідження; об'єкти контрабанди і порушення митних правил; товаросупровідні документи [1, 2].

Процедура здійснення митної експертизи передбачає наступний після її призначення алгоритм.

Взяття проб (зразків) товарів, що проводиться уповноваженими посадовими особами органу доходів і зборів на підставі вмотивованого письмового рішення керівника цього органу.

У разі проведення огляду і переогляду ручної поклажі та багажу за відсутності громадянина чи уповноваженої ним особи взяття проб (зразків) повинно здійснюватися у присутності двох понять.

З дозволу органу доходів і зборів можуть також братися проби (зразки) товарів, що зберігаються на митному складі, складі тимчасового зберігання.

Декларанти або уповноважені ними особи мають право бути присутніми під час взяття проб (зразків) товарів посадовими особами органу доходів і зборів та інших державних органів.

Органи доходів і зборів повинні бути ознайомлені з результатами проведених досліджень (аналізів, експертиз) проб (зразків) товарів, взятих іншими державними органами, декларантами або уповноваженими ними особами, не пізніше наступного робочого дня після їх отримання зазначеними органами та особами.

Для великогабаритних і технічно складних товарів (машини, технологічні лінії, промислові конструкції тощо) органи доходів і зборів можуть вимагати від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності надання тільки техніко-технологічної документації.

Проби (зразки) товарів, крім великогабаритних і технічно складних (машини, технологічні лінії, промислові конструкції тощо), беруться в мінімальній кількості у двох примірниках (досліджуваний та контрольний), кожен з яких є достатнім для проведення дослідження.

Про взяття проб (зразків) товарів складається акт за формою, встановленою центральним органом виконавчої влади, що забезпечує

формування та реалізує державну податкову і митну політику. На кожен взяту пробу (зразок) накладається окреме митне забезпечення.

Декларанти або уповноважені ними особи повинні бути ознайомлені з результатами проведеного дослідження (аналізу, експертизи) проб та зразків товарів і отримати від органу доходів і зборів, яким призначено таке дослідження (аналіз, експертизу), примірники цих результатів не пізніше наступного робочого дня після проведення дослідження (аналізу, експертизи).

Органи доходів і зборів не відшкодовують витрат, здійснених декларантом або уповноваженою ним особою внаслідок взяття проб (зразків) товарів, що перебувають під митним контролем. Витрати на проведення дослідження (аналізу, експертизи) проб (зразків) товарів, здійснені органами доходів і зборів, не відшкодовуються декларантом або уповноваженою ним особою, крім випадків, коли таке дослідження (аналіз, експертиза) проводиться з ініціативи зазначених осіб.

З метою встановлення характеристик товару, необхідних для його митного оформлення, органи доходів і зборів можуть письмово, у тому числі з використанням засобів інформаційних технологій, затребувати з підприємств-виробників, суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та громадян наявну у них техніко-технологічну документацію про склад, фізико-хімічні властивості товарів, інформацію про основні технологічні стадії їх виробництва та призначення.

У відповідності до ст. 357 Митного кодексу, взяті проби (зразки) під митним забезпеченням разом з актом про їх взяття доставляються поштою або посадовою особою органу доходів і зборів до спеціалізованого органу з питань експертизи та досліджень, чи до його відокремленого підрозділу або до іншої експертної установи (організації) для проведення досліджень (аналізів, експертиз) [3].

Дослідження (аналізи, експертизи) проводяться експертами СЛЕД ДФС з метою забезпечення здійснення митного контролю та митного оформлення і не є судовими експертизами.

Призначення дослідження (аналізу, експертизи) в інших установах (організаціях) допускається лише у разі неможливості проведення дослідження (аналізу, експертизи) СЛЕД ДФС або за заявою декларанта чи уповноваженої ним особи.

Дослідження (аналіз, експертиза) проб (зразків) проводиться протягом 10 днів після їх надходження до СЛЕД ДФС, чи його відокремленого підрозділу або іншої експертної установи (організації). У разі потреби цей строк може бути продовжено за рішенням керівника спеціалізованого органу з питань експертизи та досліджень, але не більше ніж на 20 днів.

Строк проведення досліджень (аналізів, експертиз) проб (зразків) призупиняється у разі наявності клопотання експерта перед органом доходів і зборів, який призначив дослідження (аналіз, експертизу), про надання йому додаткових матеріалів. Додаткові матеріали повинні бути надані у строк, що не перевищує 10 днів з дня отримання такого клопотання. У разі ненадання

додаткових матеріалів у зазначений строк керівник спеціалізованого органу з питань експертизи та приймає рішення про проведення часткового дослідження (аналізу, експертизи) або про відмову у проведенні дослідження (аналізу, експертизи).

У разі порушення встановлених строків проведення досліджень (аналізів, експертиз) чи у разі неможливості їх проведення орган доходів і зборів зобов'язаний повідомити про це декларанта або уповноважену ним особу. Збитки, завдані декларанту або уповноваженій ним особі внаслідок порушення встановлених цією статтею строків проведення досліджень (аналізів, експертиз), відшкодовуються органами доходів і зборів в установленому законом порядку.

За результатами проведених досліджень (аналізів, експертиз) експерт готує висновок за встановленою формою.

У висновку про результати дослідження (аналізу, експертизи) зазначаються:

- 1) місце і дата проведення дослідження (аналізу, експертизи);
- 2) ким і на підставі якого документа проводилося дослідження (аналіз, експертиза);
- 3) запитання, поставлені перед експертом;
- 4) об'єкти дослідження (аналізу, експертизи);
- 5) матеріали і документи, надані експерту;
- 6) зміст та результати дослідження (аналізу, експертизи) із зазначенням методів їх проведення;
- 7) оцінка результатів дослідження (аналізу, експертизи), висновки та їх обґрунтування.

Якщо експерт під час проведення дослідження (аналізу, експертизи) виявить істотні обставини, з приводу яких йому не було поставлено запитань, він може включити їх до висновку.

У разі недостатньої ясності та повноти висновку експерта може бути призначено додаткове дослідження (аналіз, експертиза), яке доручається тому самому або іншому експертові.

У разі необґрунтованості висновку або виникнення сумнівів у його правильності може бути призначено повторне дослідження (аналіз, експертиза), проведення якого доручається іншому експерту.

Додаткові та повторні дослідження (аналізи, експертизи) призначаються на загальних підставах.

Контрольні проби (зразки), а також залишки досліджених проб та пошкоджені під час проведення досліджень (аналізів, експертиз) зразки зберігаються у спеціалізованому органі з питань експертизи та досліджень протягом 60 днів з дня їх надходження. Протягом цього строку декларант або уповноважена ним особа має право оскаржити рішення органу доходів і зборів, прийняте на підставі результатів проведеного дослідження (аналізу, експертизи), в установленому цим Кодексом порядку.

Проби (зразки) товарів, у тому числі пошкоджені, і техніко-технологічна документація належать їх власникам. Після закінчення дослідження (аналізу, експертизи) проби (зразки) повертаються декларанту або уповноваженій ним особі на їх письмову вимогу з оформленням відповідного акта.

Техніко-технологічна документація та інші документи з інформацією про характеристики товару, проби (зразки) якого відбиралися для проведення досліджень (аналізів, експертиз), повертаються власнику товарів або уповноваженій ним особі після закінчення митного оформлення цих товарів або після надання органу доходів і зборів засвідчених в установленому порядку копій зазначених документів, які залишаються у справах органу доходів і зборів.

Література:

1. Основи експертизи продовольчих товарів: Навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / В. Д. Малигіна, Л. Д. Титаренко, Л. В. Породіна, Г. О. Лихоніна, Н. Т. Лазарева, О. Ю. Холодова. – К.: Кондор, 2009. – 296 с.

2. Брачук О.А. Митні експертизи: поняття, характеристика та види / О.А. Брачук // Митна справа. – 2015. – № 3. – С. 62-67.

3. Митний кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 13.03.2012 р., № 4495. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page21>.

Наталія Михайличенко

к.е.н, доцент

Світлана Петрушак

студентка

Донбаська державна машинобудівна академія, м. Краматорськ

МИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

Сучасний етап розвитку економіки України, що знаходиться в складних політичних та ринкових умовах, потребує проведення ефективної митної політики, яка необхідна країні для міжнародної торгівлі та інтеграції у світовий торговельний простір. На шляху до вільної торгівлі з країнами, які входять до складу ЄС, Україна почала зменшувати або зовсім скасовувати митні ставки на деякі групи товарів, на основі угоди про Зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом. Інтеграція України до Європейського Союзу впливає на зовнішньоекономічну діяльність та потребує вдосконалення митної політики.

Проблеми митного регулювання досліджували у своїх наукових працях наступні вчені: С.Ф. Гуцу [1], Т. Мельник [2], К.І. Новикова [3], які розглядали проблеми інтеграції та удосконалення механізмів тарифного регулювання.

Метою доповіді є дослідження митної політики України в умовах інтеграції до Європейського Союзу.

Коли у 2014 році була підписана Угода про асоціацію між Україною та ЄС, відносини сторін почали розвиватися у напрямку політичної асоціації та економічної інтеграції. Під час підписання Угоди про асоціацію 27 червня 2014 р. Президентом України та під час її ратифікації Верховною Радою України була зроблена заява, що Україна розглядає укладення Угоди про асоціацію як черговий крок на шляху до досягнення кінцевої мети європейської інтеграції – набуття повноправного членства України в Європейському Союзі [4].

Протягом 2016 року двостороння торгівля між Україною та ЄС зростала. У порівнянні з 2015 роком загальний обсяг торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС склав 108,1%. Експорт товарів та послуг до країн ЄС у 2016 році склав 16 448,5 млн. дол. США, імпорт – на 19 474,6 млн. дол. США. У двосторонній торгівлі зберігалось негативне сальдо у розмірі 3 026,1 млн. дол. США. [4]. Основні товари, що експортуються до ЄС, наведено на рисунку 1.

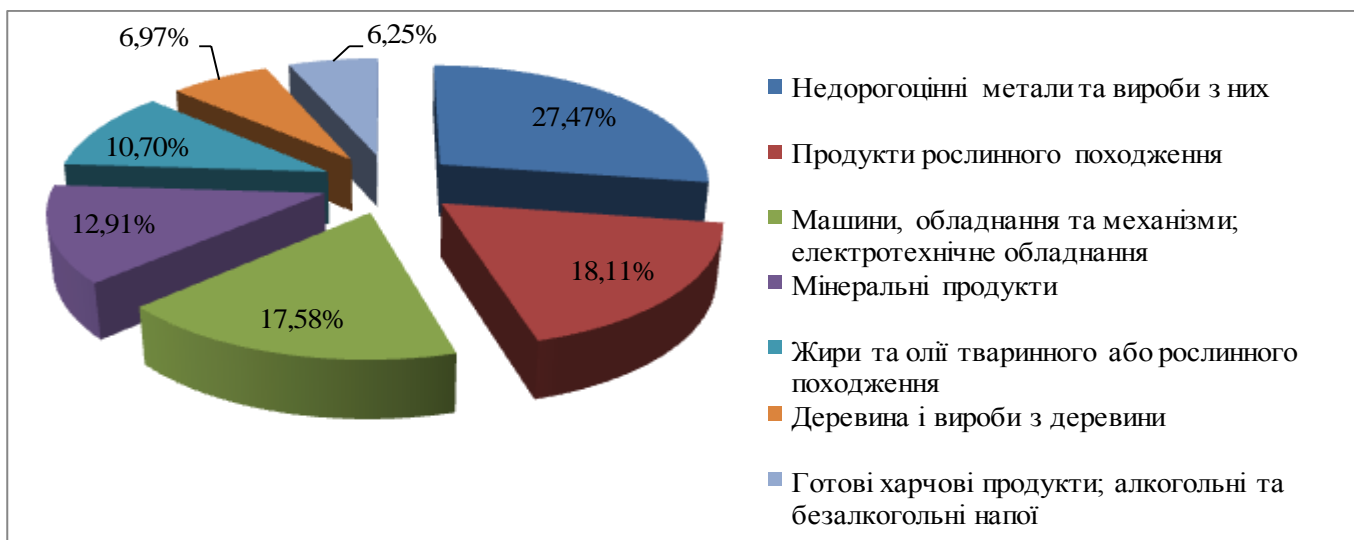


Рисунок 1 - Структура експорту товарів до країн ЄС за 2016 рік

Основні категорії товарів, які імпортувалися з ЄС протягом 2016 року, зображені на рисунку 2.

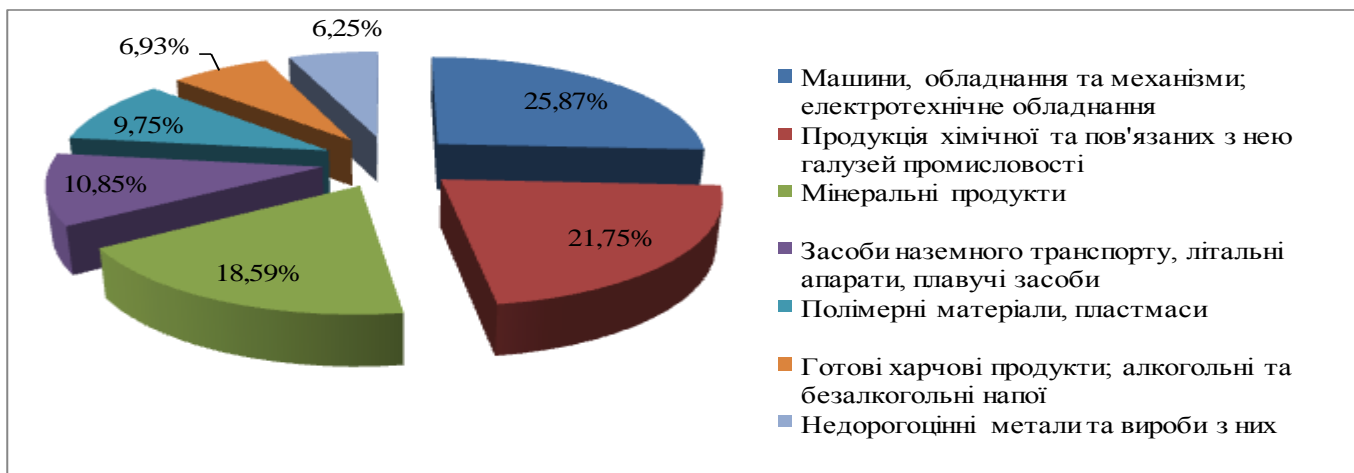


Рисунок 2 - Структура імпорту товарів до країн ЄС за 2016 рік

На сучасному етапі для реалізації митної політики України необхідно змінити та розширити масштаби міжнародної торгівлі.

В процесі формування та розвитку ринкових відносин митна політика виступає у ролі інструмента вирішення внутрішньо-економічних завдань та проблем.

З кожним роком збільшується вплив Європейського Союзу на Україну. Для покращення і оптимізації відносин з ЄС Україна має брати приклад з країн Центральної Європи, в першу чергу з Польщі, яка впевнено вела переговори про вступ до ЄС та швидко вирішувала соціально-економічні проблеми в країні. Україна має підтримувати незмінність зовнішньополітичного курсу на інтеграцію до Європейського Союзу, для цього необхідно проводити відкриту, прозору і зрозумілу для своїх громадян та світу інтеграційну політику, впроваджувати європейські норми і стандарти життя.

Враховуючи умови Угоди про Асоціацію з ЄС (АА), Угоди про поглиблену та всеохоплюючу зону вільної торгівлі (ДСФТА), для досягнення визначених цілей необхідним є подолання тарифних та нетарифних бар'єрів. Однак, зменшення тарифних ставок в умовах незначного фінансування сильно ускладнює реалізацію політики країни, яка спрямована на підвищення конкурентоспроможності національної економіки. Тому необхідно застосовувати певні методи захисту незахищених галузей економіки за допомогою митних тарифів.

Література:

1. Гуцу С.Ф. Проблеми митного регулювання в Україні в умовах євроінтеграції / С.Ф. Гуцу // Гуманітарний часопис. – 2013. – № 4. – С.105–109.

2. Мельник Т. Тарифне регулювання у контексті членства України у СОТ / Т.Мельник // Вісник КНТЕУ. – 2009. – №2 - С. 5–12.

3. Новікова К.І. Світовий досвід митно-тарифного регулювання та можливості його застосування в Україні / К.І. Новікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusnauka.com>

4. Представництво України при Європейському Союзі та Європейському Співтоваристві з атомної енергії [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukraine-eu.mfa.gov.ua>

Ганна Начічко

студентка

Надія Скляр

к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ПРИ ТОРГІВЛІ З КРАЇНИМИ ЄС

Ринок Європи займає чималу частку у зовнішній торгівлі України і є досить привабливим для українських виробників з точки зору купівельного потенціалу.

Європейський Союз в даний час є найбільшим світовим економічним ринком. Загальна фінансова система є одним з найбільших досягнень об'єднаної Європи та основами економічного лідерства ЄС. Він ґрунтується на принципі й зобов'язанні держав-членів забезпечити вільний рух товарів, послуг, капіталу і людей. Договір про Асоціацію з ЄС підписаний і ратифікований країнами-членами ЄС (за винятком Нідерландів) і Україною, а також вступ в повну силу зони вільної торгівлі (з 1 січня 2016 р.), дає можливість українським виробникам вийти на ринки ЄС, використовуючи нові можливості.

За підсумками 2016 року експорт України склав \$44,88 млрд. (-4,1% до попереднього періоду), імпорт - \$44,54 млрд. (+ 3,7% до попереднього періоду), позитивне сальдо - \$0,337 млрд. [1]

Експорт в ЄС зріс на 3%, імпорт – на 2,8%

ТОП продукції:

1. Продукція АПК – 30,5 %
2. Недорогоцінні метали – 22,9 %
3. Чорні метали – 21,9 %
4. Електричні і механічні машини – 14,7 % [2]

За результатами періоду за січень-лютий 2017 року експорт українських товарів до Європи дорівнював \$6,27 млрд (+32,7% до попереднього періоду), імпорт - \$6,69 млрд (+ 22,1% до попереднього періоду), негативне сальдо - \$0,423 млрд.

Процес виходу на європейські ринки для українських підприємців і виробників, і інтерес європейських компаній до України взаємний. Незважаючи на несприятливі економічні показники України та нестабільність ринку, європейські підприємці інвестують у виробництво, які розміщені в Україні.

Основними факторами, які гальмують торгівлю ЄС з Україною є:

- зміна умов оплати для українських експортерів;
- зміна умов поставок для українських експортерів, згідно правил Інкотермс 2010 (широке використання термінів групи D);
- погіршення логістичної складової (звуження варіантів транспортування вантажів);
- зростаюче число арбітражних і судових розглядів;

- збільшення частки шахрайських контрактів з участю українських контрагентів.

Ризики, що виникають при виході українських товарів на зовнішній ринок:

- розбіжності в документах. В ЄС > 50 % при першому поданні документів. В розвинених країнах – 60-90 %;
- якщо імпортер не хоче зірвати угоду, він охоче йде на прийняття «розбіжностей» та змінює умови акредитива;
- проте при падінні цін на певні товари, ситуація може змінитися і «розбіжності» будуть мати протилежний ефект;
- альтернатива L/C – оплата по відкритому рахунку, підтверджена резервним акредитивом (фактично гарантія).

З причини того, що господарська діяльність схильна до ризику, підприємцям вкрай важливо займатися його управлінням. Управління ризиком означає визначення ймовірності його настання, проведення необхідних запобіжних заходів або спрямованих на його компенсацію.

Управління ризиками – це діяльність, спрямована на пом'якшення впливу ринку на кінцеві результати: захист від них, їх попередження, скорочення несприятливих наслідків. У процесі управління ризиком також вирішується питання про те, входити або не входити у відповідну ситуацію.

Шляхами мінімізації ризиків експортно-імпоротної діяльності при торгівлі з ЄС є наступні кроки:

- 1) при розбіжності щодо умов оплати або вимог до якості:
 - перевірка платоспроможності імпортера, надання рекомендацій;
 - наявність письмових договорів з мінімальним правовим захистом;
 - професійне використання обмовлень у договорі купівлі-продажу про коригування ціни, валюти, форс-мажорі, підсудності, арбітражі;
 - використання редакції правил Інкотермс 2010;
 - ретельна підготовка до попередніх переговорів за контрактом.
- 2) при несплаті товару імпортером:
 - використання документарних акредитивів як гарантії оплати (UCP-600)
- 3) при поставці товару неналежної якості:
 - вимога актів про огляд, виданих офіційними органами.
- 4) при невиконанні стороною зобов'язань за контрактом:
 - частковий авансовий платіж, банківські гарантії (URDG 758);
 - резервні акредитиви-Stand By.
- 5) при ризиках втрати або ушкодження товару в дорозі або його крадіжка:
 - увага до деталей в коносаменті, достатнє страхове покриття;
 - детальне ознайомлення з договором перевезення;
 - належна вимога до упаковки, маркування і транспортування товару.

Таким чином, українським підприємцям необхідно пройти великий шлях, для того, щоб успішно вийти на ринки ЄС. На цьому шляху важлива синергія та кооперація, що забезпечить доступ на ринки малим і середнім підприємствам. Підвищення конкуренції і необхідна сертифікація підвищить якість виробленої

продукції, що, в кінцевому рахунку, залишить у вигаші кінцевого споживача, як за межами України, так і в самій Україні.

Література:

1. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Офіційний сайт Європейської статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/eurostat>

Аліна Суха

студентка

науковий керівник **Роженко О.В.**, к.е.н., старший викладач
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

РЕНТГЕНІВСЬКІ АПАРАТИ ДЛЯ КОНТРОЛЮ ОСІБ, ВАНТАЖІВ, БАГАЖУ, РУЧНОЇ ПОКЛАЖІ ТА ПОШТОВИХ ВІДПРАВЛЕНЬ

Технічні засоби митного контролю дозволяють значно підвищити ефективність складання митних формальностей, тому розвиток матеріально-технічного оснащення митних пунктів пропуску є необхідним елементом здійснення митної політики України. Так, у статі 223 МКУ зазначено, що оператори поштового зв'язку та експрес-перевізники на вимогу органу доходів і зборів пред'являють відправлення для здійснення митного огляду. Як правило, при проведенні митного огляду товарів, що переміщуються (пересилаються) в міжнародних поштових та експрес-відправленнях, органи доходів і зборів використовують технічні засоби митного контролю [1].

Технічні засоби поділяються на :

- пошукові;
- засоби ідентифікації;
- засоби аудіовізуального контролю [2].

Особливу увагу займають такі прилади і технології, що здійснюють перевірку неруйнівними методами та безпечні для життя і здоров'я людини, тварин та рослин. Використання інтроскопічних методів, що базуються на рентгенівському випромінюванні є одним з найбільш застосовуваних в практичній діяльності засобів. Рентгенівське випромінювання - короткохвильове електромагнітне випромінювання з довжиною хвилі від 10 нм до 0.01 нм.

Конструктивне виконання інтроскопів залежить від виду об'єктів митного контролю. В залежності від цього їх можна віднести до таких груп:

- огляд суб'єктів;
- огляд транспортних засобів і великогабаритних вантажів;
- огляд малогабаритних вантажів та багажу;
- огляд міжнародних поштових відправлень [3].

Відповідно до об'єкту досліджень формуються вимоги до обладнання. На митних пунктах здебільшого використовуються стаціонарні рентген-апарати. Дані прилади знаходяться в спеціальних приміщеннях, що постійно залучаються до процесу митного огляду. Незважаючи на великі переваги даних приладів, такі як високі можливості налаштування параметрів сканування, надійність та зручність експлуатаційно-ремонтних операцій, в практиці працівників митниці часто виникає потреба в виконанні обов'язків поза стаціонарних пунктів. Тому важливу роль в забезпеченні діяльності займають портативні та мобільні рентген-апарати.

З точки зору технологій отримання зображення всі сучасні рентгенівські інтроскопи поділяються на 2 великих групи:

- апарати, що використовують проникаюче випромінювання;
- апарати, що використовують відбите випромінювання.

Перша група базується на отриманні розташуванні сенсора поза об'єктом сканування та отриманні зображення проекції елементів досліджуваного зразку. Таким чином, побудова результату спирається на різну проникність матеріалів. Одним з різновидів даної технології є лінійне сканування при якому електромагнітні промені випромінюються генератором коливань з використанням коліматора та формуються у вузький пучок, з більшою за традиційний метод величиною розсіювання. Детекторні елементи для такого методу встановлені в горизонтальному і вертикальному напрямку та трансформують зображення у вигляді тіньового відбитку. Переваги, що надає даний метод сканування полягають у більшій швидкості оцінки, можливості оцінки об'єктів великої довжини та більш точне зображення за рахунок можливості математичної обробки даних.

Друга група приладів застосовується якщо отримана при скануванні інформація не є достатньо надійною. Такі прилади для своєї роботи використовують метод зворотного розсіяного іонізуючого випромінювання, що засновується на розсіюванні квантів при проходженні через об'єкт оцінювання. Під час розсіювання квант передає частину своєї енергії електрону, вириваючи його з атома і змінюючи напрям свого початкового руху. При цьому приладом захоплюються кванти, що відбиваються з кутами, близькими до 180° (зворотно відбиті). Далі отриманий сигнал перетворюється комп'ютерною технікою на зображення. Перевагами даного методу є те, що за зворотно відбитими квантами можна зробити висновок навіть про атомний номер речовини, з якої складається об'єкт дослідження.

Оскільки обидва способи використання рентгенівського випромінювання мають свої переваги, використовуються прилади, що мають обидва види детекторів. Критеріями оцінки візуальної продуктивності, які тісно пов'язані із потужністю джерела випромінювання та швидкістю сканування є проникаюча здатність, контрастна чутливість та роздільна здатність [4].

В митній практиці окрім вантажів, багажу, ручної поклажі та поштових відправлень необхідно проводити сканування людей і тварин. Звичайне рентгенівське випромінювання є дуже небезпечним для здоров'я, особливо

для працівників митниці. Для проведення огляду в таких випадках використовується метод зворотно розсіяного іонізуючого випромінювання, в якому не використовуються високі енергії квантів, що з одного боку не дозволяє оцінити об'єкт наскрізь, а з іншого завдає значно меншої шкоди внутрішнім органам. В сучасних апаратах доза випромінювання не перевищує 3 мікрорентгена за одне сканування [3].

Сучасні прилади, що використовують рентгенівське випромінювання мають велику кількість додаткових можливостей, що покращують взаємодію фахівця з об'єктом дослідження. Серед таких можливостей варто відзначити такі:

- збільшення будь-якої ділянки зображення на екрані;
- перегляд зображення в негативному або позитивному варіантах;
- програмне регулювання яскравості і контрастності об'єкта³⁺ для вибору оптимального зображення предмета;
- поділ груп матеріалів (органіка, неорганіка, метали);
- можливість перегляду монохромного або кольорового зображення дозволяє побачити кольорове зображення різних по товщині матеріалів;
- збереження результатів контролю у вигляді окремих кадрів або відеороликом;
- нанесення позначок на зображення;
- режим реверсу;
- обробка зображення в реальному масштабі.

На нашу думку, важливими напрямками подальшого розвитку використання рентгенівських апаратів для контролю осіб, вантажів, багажу, ручної поклажі та поштових відправлень є:

1. Оновлення матеріально-технічної бази з акцентом на апарати слабого випромінювання і більш точної фіксації за рахунок більш чутливих сенсорів. Особливу важливість для виявлення контрабанди мають прилади, що мають змогу диференціювати скановані предмети за ефективним атомним номером.

2. Використання більш новітніх методологічних підходів до процесу з урахуванням вимог певних ділянок при складанні митного контролю.

3. Інтеграція отриманих від приладів даних у інформаційну систему ризиків, що дозволить використовувати математичний аналіз критичних точок та застосовувати комп'ютерні алгоритми ініціалізації можливих загроз.

4. Модернізація системи захисту персоналу від негативних впливів обладнання на здоров'я. З одного боку цьому допомагає впровадження пункту 1 висновків, з іншого – використання спеціального одягу та приміщень, що зменшують безпосередній вплив на органи людей.

Отже, використання рентгенівських апаратів для контролю осіб, вантажів, багажу, ручної поклажі та поштових відправлень є важливим елементом реалізації процедури митного контролю та є дуже зручним способом його оптимізації. В наш час такі методи використовуються майже на всіх пунктах митного пропуску. При всіх перевагах використання даних апаратів та їх технологічну та методичну досконалість, питання гарантованої ідентифікації загроз контрабанди залишається не повністю вирішеним.

Література:

1. Митний кодекс України від 13.03.2012 № 4495-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2012, N 73-74, ст.223 // [Електронний ресурс] – Режим доступу: zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17
2. Петраш В. І. Конспект лекцій з дисципліни «Митне право». – Харків: ХНАМГ – 2007. - 59 с.
3. Терлецький Т. В. Дистанційний оперативно-технічний контроль об'єктів у митній справі / Т. В.Терлецький, О. Л. Кайдик //Перспективні технології та прилади. – 2012. – №. 2. – 263-274 с.
4. Гетманюк С. П. Аналіз основних характеристик засобів безконтактного огляду автотранспорту в контексті реалізації антитерористичного фільтра в контрольних пунктах в'їзду-виїзду на лінії розмежування з тимчасово-окупованою територією України / С. П. Гетманюк, О. В. Адамчук // Збірник наукових праць Національної академії Державної прикордонної служби України. Сер.: Військові та технічні науки. – 2015. – №. 4.– 18 с. // [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://shron.chtyvo.org.ua/Zbirnyk_statei/Perspektyvy_rozvytku_ozbroiennia_ta_viiskovoi_tekhniky_sukhoputnykh_viisk.pdf

Артем Шапілов

студент

науковий керівник **Бавико О.Є.**, д.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПРОЦЕДУРИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПЕРТИЗИ В МИТНІЙ СПРАВІ

Експертиза товарів є одним з найпоширеніших інструментів визначення та контролю їх якості, ідентифікації за товарними групами, оцінки кількості та походження. У перекладі з латині «expertus» означає дослідний. Узагальнена дефініція експертизи може бути сформульована наступним чином: дослідження будь-якого питання чи об'єкта, що вимагає спеціальних знань, з обов'язковим наданням мотивованого висновку.

Перелік видів експертизи нормативно визначений в «Інструкції про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень», що була затверджена наказом Міністерства юстиції України від 08.10.1998 р. № 53/3:

- Криміналістична: почеркознавча; лінгвістична експертиза мовлення; технічна експертиза документів; експертиза зброї та слідів і обставин її використання; трасологічна; фототехнічна, портретна; експертиза голограм; відео-, звукозапису; вибухотехнічна; матеріалів, речовин та виробів; біологічна;
- Інженерно-технічна: інженерно-транспортна (автотехнічна, транспортно-трасологічна, залізнично-транспортна); дорожньо-технічна; будівельно-технічна; оціночно-будівельна; земельно-технічна; оціночно-

земельна; експертиза з питань землеустрою; пожежно-технічна; безпеки життєдіяльності; гірничотехнічна; інженерно-екологічна; електротехнічна; комп'ютерно-технічна; телекомунікаційна;

- Економічна: бухгалтерського та податкового обліку; фінансово-господарської діяльності; фінансово-кредитних операцій;

- Товарознавча: машин, обладнання, сировини та товарів народного споживання; автотоварознавча; транспортно-товарознавча; військового майна, техніки та озброєння;

- Експертиза у сфері інтелектуальної власності: літературних та художніх творів; фонограм, відеограм, програм (передач) організації мовлення; винаходів і корисних моделей; промислових зразків; сортів рослин і порід тварин; комерційних (фірмових) найменувань, торговельних марок (знаків для товарів і послуг), географічних зазначень; топографій інтегральних мікросхем; комерційної таємниці (ноу-хау) і раціоналізаторських пропозицій; економічна у сфері інтелектуальної власності [1].

Товарознавча експертиза традиційно поділяється на наступні види: контрактна, бухгалтерська, товарознавча, консультаційна, страхова, банківська, митна [2, 3].

Митна експертиза проводиться як спеціальне, науково-практичне дослідження для вирішення задач державної митної служби. У відповідності до ст. 356 Митного кодексу України митна експертиза проводиться в рамках процедур митного контролю та митного оформлення з метою встановлення характеристик, визначальних для:

- 1) класифікації товарів згідно з УКТ ЗЕД;
- 2) перевірки задекларованої митної вартості товарів;
- 3) встановлення країни походження товарів;
- 4) встановлення належності товарів до наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів, прекурсорів, сильнодіючих чи отруйних речовин;

- 5) встановлення належності товарів до предметів, що мають художню, історичну чи археологічну цінність;

- 6) встановлення належності товарів до таких, що виготовлені з використанням об'єктів права інтелектуальної власності, що охороняються відповідно до закону [4].

Експертиза проводиться експертами спеціалізованої лабораторії з питань експертизи та досліджень (далі – СЛЕД ДФС), та її відокремленими підрозділами або іншими експертними установами, що призначаються митним органом. Спеціалізовану лабораторію створено у відповідності до Постанови Кабінету міністрів України № 229 від 20 березня 2013 р. «Про утворення територіальних органів Міністерства доходів і зборів» [5].

Основні завдання СЛЕД ДФС полягають у наступному:

- 1) забезпечення реалізації державної податкової політики та політики у сфері державної митної справи, державної політики у сфері боротьби з правопорушеннями під час застосування податкового, митного законодавства;

2) проведення досліджень та здійснення експертної діяльності у податковій та митній сферах;

3) здійснення відповідно до законодавства попередньої оцінки майна, вилученого, конфіскованого за порушення митного та податкового законодавства.

Основні функції СЛЕД ДФС, які здійснюються відповідно до покладених на неї завдань полягають у наступному:

1) організація роботи щодо проведення досліджень (аналізів, експертиз) у податковій та митній сферах;

2) здійснення експертного забезпечення контролю за додержанням і виконанням вимог законодавства у податковій та митній сферах;

3) проведення дослідження (аналізи, експертизи) проб (зразків) товарів у рамках процедур податкового, митного контролю та оформлення з метою встановлення необхідних характеристик;

4) забезпечення відповідно до законодавства участі спеціалістів Спеціалізованої лабораторії у здійсненні митного контролю та оформлення;

5) проведення експертизи під час провадження у справах про порушення митних правил з метою з'ясування питань, що виникають, та отримання доказів, необхідних для розгляду цих справ;

6) проведення, за необхідності, експертизи марок акцизного податку, спирту, алкогольних напоїв і тютюнових виробів;

7) здійснення відповідно до законодавства попередньої оцінки майна, вилученого, конфіскованого за порушення митного та податкового законодавства;

9) контроль за дотриманням посадовими особами територіальних органів ДФС встановленого порядку взяття (надання) та доставки проб (зразків) товарів для проведення досліджень;

10) участь у проведенні огляду товарів і транспортних засобів;

11) облік результатів експертної роботи, узагальнення, аналіз і систематизація експертної практики;

12) участь у розробці і наповненні профілів ризику. Здійснення аналітичної роботи з метою виявлення та оцінки ризиків, умов і факторів, що зумовлюють їх виникнення [6].

За інформацією СЛЕД ДФС, протягом січня-листопада 2016 р. до Спеціалізованої лабораторії з питань експертизи та досліджень ДФС надійшло 11 139 запитів щодо проведення досліджень.

Кількість досліджених проб (зразків) товарів протягом січня-листопада 2016 року склала 41 190. За типами експертиз кількість досліджених зразків складає:

- 41% з метою встановлення характеристик, визначальних для ідентифікації товарів;

- 4% з метою виявлення речовин, переміщення яких через митний кордон України заборонено та/або обмежено;

- 50% у рамках товарознавчої експертизи;

- 5 % у рамках інженерно-технічної та криміналістичної експертизи.

Середній строк проведення досліджень за 1 запитом – 8,9 доби).

Середній показник результативності досліджених проб, проведених СЛЕД ДФС з метою ідентифікації товарів, становить 34,2 % (або 5791 випадків встановлених невідповідностей заявленим характеристикам товарів).

Література:

1. Інструкція про призначення та проведення судових експертиз та експертних досліджень. Затверджена наказом Міністерства юстиції України від 08.10.1998 р. № 53/3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0705-98>.

2. Основи експертизи продовольчих товарів: Навч. посіб. для студентів вищих навчальних закладів / В. Д. Малигіна, Л. Д. Титаренко, Л. В. Породіна, Г. О. Лихоніна, Н. Т. Лазарева, О. Ю. Холодова. – К.: Кондор, 2009. – 296 с.

3. Коломієць Т.М. Експертиза товарів / Т.М. Коломієць, Н.В. Притульська, О.Л. Романенко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 274 с.

4. Митний кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 13.03.2012 р., № 4495. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page21>

5. Постанови Кабінету міністрів України № 229 від 20 березня 2013 р. «Про утворення територіальних органів Міністерства доходів і зборів». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/229-2013-п/page>

6. Наказ Державної фіскальної служби України № 154 від 01.10.2014 р. «Про затвердження Положення про спеціалізовану лабораторію з питань експертизи та досліджень ДФС». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua>

Віталій Шевченко

студент

науковий керівник **Бавико О.Є.**, д.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МИТНІ ФОРМАЛЬНОСТІ ПРИ ВВЕЗЕННІ ТОВАРІВ НА МИТНУ ТЕРИТОРІЮ УКРАЇНИ

Під митними формальностями розуміється сукупність дій, що підлягають виконанню відповідними особами і органами доходів і зборів з метою дотримання вимог законодавства України з питань державної митної справи [1, 2].

Нормативним інструментом врегулювання відносин між підприємством, яке здійснює експортно-імпорتنі операції та митними органами Державної фіскальної служби України є отримання першими статусу уповноваженого

економічного оператора. З метою отримання статусу уповноваженого економічного оператора підприємство подає до митниці за місцем своєї державної реєстрації заяву, підписану керівником і завірену печаткою підприємства. До заяви у відповідності із ст. 12 Митного кодексу України, додається анкета з результатами самооцінки, проведеної заявником за критеріями:

- 1) дотримання положень законодавства України, у тому числі з питань державної митної справи;
- 2) система звітності та обліку товарів, транспортних засобів;
- 3) платоспроможність;
- 4) відповідність стандартам безпеки [3].

Рішення щодо надання або ненадання статусу уповноваженого економічного оператора приймається митницею протягом 90 календарних днів з дня отримання нею заяви. За необхідності цей строк може бути продовжений на 30 календарних днів. У разі відмови у наданні статусу уповноваженого економічного оператора митниця письмово повідомляє заявника про підстави такої відмови в межах строку, встановленого цією частиною.

У відповідності до ст. 14 Митного кодексу України, уповноваженому економічному оператору, якому видано сертифікат щодо надійності і безпеки, можуть бути надані такі спеціальні спрощення:

- 1) зменшений обсяг відомостей, які необхідно надати органу доходів і зборів до прибуття на митну територію України та/або вибуття за межі митної території України товарів, транспортних засобів комерційного призначення;
- 2) тимчасове зберігання товарів, транспортних засобів комерційного призначення, що перебувають під митним контролем, у приміщеннях, на відкритих та критих майданчиках уповноваженого оператора економічної діяльності;
- 3) зняття митного забезпечення без отримання дозволу митниці;
- 4) відправка товарів з приміщень, відкритих та критих майданчиків уповноваженого оператора економічної діяльності без пред'явлення їх органу доходів і зборів відправлення.

Виконання митних формальностей складає зміст митного оформлення, тобто дій та процедур, що є необхідними для випуску товарів і транспортних засобів комерційного призначення.

Для правильного заповнення основного документу – митної декларації, необхідно встановити країну походження товару. У відповідності до ст. 43 Митного кодексу документами, що підтверджують країну походження товару, є сертифікат про походження товару, засвідчена декларація про походження товару, декларація про походження товару, сертифікат про регіональне найменування товару. Країна походження товару заявляється (декларується) органу доходів і зборів шляхом подання оригіналів документів про походження товару. Сертифікат про походження товару - це документ, який однозначно свідчить про країну походження товару і виданий компетентним органом даної країни або країни вивезення, якщо у країні вивезення сертифікат видається на

підставі сертифіката, виданого компетентним органом у країні походження товару.

Вагомою складовою підготовки митних документів є визначення митної вартості товарів. У відповідності до ст. 49 Митного кодексу – митною вартістю товарів, які переміщуються через митний кордон України, є вартість товарів, що використовується для митних цілей, яка базується на ціні, що фактично сплачена або підлягає сплаті за ці товари. Тобто, митною вартістю товарів, що ввозяться в Україну відповідно до митних режимів, відмінних від режиму імпорту, є ціна товару, зазначена у рахунку-фактурі чи рахунку-проформі.

Нарахування митних платежів відбувається за використання Української класифікації товарів зовнішньоекономічної діяльності (далі – УКТ ЗЕД), що складається на основі Гармонізованої системи опису та кодування товарів та затверджується законом про Митний тариф України. В УКТ ЗЕД товари систематизовано за розділами, групами, товарними позиціями, товарними підпозиціями, найменування і цифрові коди яких уніфіковано з Гармонізованою системою опису та кодування товарів.

Елементами структури УКТ ЗЕД є система кодування та система класифікації. Кодування товару передбачає формування коду товару у вигляді цифрового знака. Код товару в УКТ ЗЕД десятизначний і складається таким чином: код групи – 2 знаки; код позиції – 4 знаки; код субпозиції – 6 знаків; код підсубпозиції – 10 знаків.

Митне оформлення розпочинається з моменту подання органу доходів і зборів декларантом або уповноваженою ним особою митної декларації або документа, який відповідно до законодавства її замінює, та документів, необхідних для митного оформлення, а в разі електронного декларування – з моменту отримання органом доходів і зборів від декларанта або уповноваженої ним особи електронної митної декларації або електронного документа, який відповідно до законодавства замінює митну декларацію.

Митне оформлення здійснюється в місцях розташування відповідних підрозділів органів доходів і зборів протягом робочого часу, встановленого для цих органів. Відповідно до міжнародних договорів, укладених відповідно до закону, митне оформлення у пунктах пропуску через державний кордон України здійснюється цілодобово.

Митне оформлення товарів, транспортних засобів комерційного призначення здійснюється в будь-якому органі доходів і зборів з пред'явленням їх цьому органу, якщо інше не передбачено Митним кодексом.

За письмовим зверненням декларанта або уповноваженої ним особи митні формальності можуть виконуватися органами доходів і зборів поза місцем розташування цих органів, а також поза робочим часом, установленим для них.

Засвідчення органом доходів і зборів прийняття товарів, транспортних засобів комерційного призначення та документів на них до митного оформлення здійснюється шляхом проставляння відбитків відповідних митних забезпечень (у тому числі за допомогою інформаційних технологій), інших

відміток на митній декларації або документі, який відповідно до законодавства її замінює, а також на товаросупровідних та товарно-транспортних документах у разі їх подання на паперовому носії.

Декларанти або уповноважені ними особи можуть бути присутніми під час митного оформлення товарів, які пред'являються ними для такого оформлення.

У зв'язку з тим, що товар до України надходить автомобільним транспортом, розглянемо необхідний перелік документів:

- документи на транспортний засіб, зокрема ті, що містять відомості про його державну реєстрацію (національну належність);

- транспортні (перевізні) документи (міжнародні товаротранспортні накладні);

- комерційні документи (за наявності) на товари, що перевозяться, які містять відомості, зокрема, про найменування та адресу перевізника, найменування країни відправлення та країни призначення товарів, найменування та адреси відправника (або продавця) та отримувача товарів;

 - відомості про кількість вантажних місць та вид упаковки;

 - найменування товарів;

 - вага бруто товарів (у кілограмах) або об'єм товарів (у метрах кубічних), крім великогабаритних вантажів.

Література:

1. Корнева Т.М. Митний контроль в Україні: організаційно-правові питання: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук 12.00.07 «Теорія управління, адміністративне право і процес, фінансове право, інформаційне право» / Т.В. Корнева. – Київ, 2003. – 16 с.

2. Мазур А.В. Організаційно-правові основи митного контролю в Україні: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук 12.00.07 «Теорія управління, адміністративне право і процес, фінансове право, інформаційне право» / А.В. Мазур. – Харків, 2004. – 22 с.

3. Митний кодекс України. Прийнятий Верховною Радою України 13.03.2012 р., № 4495. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page21>

ТОВАРОЗНАВСТВО ТА КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЯК СКЛАДОВІ СУЧАСНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ

Анастасія Бабич

студентка

науковий керівник **Добровольський В.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ТОВАР, ТОВАРНА ІНФОРМАЦІЯ ЇЇ ВИДИ ТА ЗНАЧЕННЯ

Основою товарознавства є товар. Саме поняття «товар» має дуже глибоке коріння яке уходить в глибоку сивину. З самого початку, до товару висувалися вимоги, які стосувалися обізнаності населення про самий товар. З часом інформаційна вимога не змінилася і тому виробники у своєму виробництві товарів повинні вказувати інформацію про товар.

Тому, товар – продукт природи і людської праці або тільки людської праці у матеріальній і нематеріальній субстанції та у формі послуг, який завдяки своїм властивостям здатен задовольняти наявні чи передбачувані суспільні потреби та призначений для обміну чи купівлі-продажу; продукт праці, що виробляється не для власного споживання, а на продаж, також матеріальні та нематеріальні активи, цінні папери та деривативи, що використовуються у будь-яких операціях, крім операцій з їх випуску (емісії) та погашення [1].

Оскільки товар – це продукція на продаж, то вона повинна мати інформацію про себе, яка повинна відповідати дійсності. Саме тому інформаційне супроводження товару є першочерговою задачею підприємств, які повинні надавати інформацію про свій товар (з чого виготовлений, як користуватися, термін зберігання тощо).

Товарна інформація – відомість про товар призначені суб'єктам комерційної діяльності, контрольним службам та споживачам [2].

Нормативна база України яка висуває вимоги до інформації продукції включає в себе різні законодавчі документи які прямо стосуються продукції або частково. Одними із таких документів є: ЗУ «Про захист прав споживачів», ЗУ «Про стандартизацію», ЗУ «Про сертифікацію продукції і послуг», ЗУ «Про рекламу», Державні стандарти, Міжнародні стандарти та інші.

На основі цих документів можна сформулювати такі основні вимоги, які висувуються до товарної інформації: достовірність, доступність, достатність [3].

1. Достовірність. Передбачає правдивість і об'єктивність відомостей про товар, відсутність дезінформації і суб'єктивізму в їх уявленні, що вводять в оману.

2. Доступність. Ця вимога пов'язана з принципом інформаційної відкритості відомостей про товар, які зачіпають інтереси споживачів для всіх

користувачів. Доступність - складається з трьох складових: мовної доступності, необхідності і зрозумілості.

Мовна доступність, тобто інформація повинна бути викладена на державній, зрозумілій мові (згідно ЗУ «Про захист прав споживачів»).

Необхідність - надання необхідної інформації на вимогу споживача.

Зрозумілість - використання загальноприйнятих і (або) стандартизованих понять, термінів, умовних позначень (символів), а також можливість їх визначення або розтлумачення.

3. Залишковість інформації - може трактуватися як раціональна інформаційна насиченість, що виключає подання як неповної, так і зайвої інформації.

Неповна інформація - це відсутність певних відомостей про товар. Найчастіше неповна інформація обумовлює її недостовірність.

Зайва інформація - це надання відомостей, які дублюють основну інформацію без особливої необхідності або не представляють інтерес для її споживачів.

В залежності від загального масиву товарної інформації та в залежності від необхідності споживачу знати ту чи іншу інформацію виділяють основну, комерційну та споживчу товарну інформацію [3].

Основна товарна інформація, що поєднує в собі основні відомості про товар, призначена для всіх суб'єктів ринку з фіксацією найменувань товарів, сортів, мас бруutto, нетто, дат випуску, найменування виробників, строків зберігання або придатності, способів використання.

Комерційна товарна інформація, яка включає відомості про товар, доповнює основну інформацію і призначена для постачальників, посередників, продавців, але малодоступна споживачам. Це дані про підприємство-виробника, посередника, нормативні документи про якість, асортиментні номери по ОКП (загальноросійському класифікатору промислової і сільськогосподарської продукції), товарній номенклатурі зовнішньоекономічної діяльності, а також порядкові номери по ОКПО (загальноросійському класифікатору підприємств і організацій), інші умовні позначення.

Споживча товарна інформація - відомості про товар, призначені для створення споживчих переваг, що показують вигоди від застосування конкретного товару і адресовані споживачам. В інформації представлені споживча цінність товару, склад, функціональне призначення, способи використання і експлуатації, безпека застосування і споживання, надійність.

Отже, можемо зробити висновок, що на сьогоднішньому етапі розвитку інформація про товар є одним з найважливіших факторів побудови обізнаності та безпечності населення у придбанні продукції. Загалом, розвиток нормативної бази та форми контролю за порушеннями має позитивний рівень, проте сам контроль за порушення не є достатнім та жорстким, що слід виправити. Що стосується видів інформації, то споживач повинен знати не всю, а тільки ту інформацію, що стосуються самого товару (склад, гарантія тощо) задля недопущення небезпеки при його подальшому споживанні.

Література:

1. Товар [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/Товар>
2. Та маркування товарів [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://studopedia.com.ua/1_48645_ta-makuvannya-tovariv.html
3. Інформація про товар [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: http://ua-referat.com/Інформація_про_товар

Анастасія Бабич

студентка

науковий керівник **Бондаренко О.О.**, к.е.н.

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ОСНОВНА ЯКІСНА ОЦІНКА ФУТБОЛЬНИХ М'ЯЧІВ

Зараз футбол вважається найпопулярнішим видом спорту на нашій планеті. Ця гра просто не змогла б існувати і настільки успішно розвиватися, якби свого часу не був придуманий футбольний м'яч. Як показує історія, в його ролі виступало все що завгодно, лише б по ньому можна було «пробивати». Використовувався навіть свинячий сечовий міхур, який пізніше почали поміщати в шкіряну оболонку. На щастя, в 1862 році була винайдена перша гумова камера, після чого стартувало масове виробництво круглих м'ячів [1].

Дуже багато людей люблять проводити вільний час за грою в футбол зі своїми друзями. Тому м'ячі для занять цим видом спорту користуються високою популярністю, що призводить до випуску численних підробок, які приваблюють покупців яскравим забарвленням, однак є дуже непрактичними і швидко рвуться. Тому, слід пам'ятати, про вимоги якості до м'яча, для того, щоб він був надійним, та довговічним.

Футбольні м'ячі випускають майже всі спортивні фірми, відомі на світовому ринку (Adidas, Nike, Puma, Columbia та ін.), також виробниками футбольних м'ячів є Індія і Пакистан, хоча зараз більш дешевими і привабливими вважаються вітчизняні та російські моделі. М'ячі поділяються на чотири типи:

1. Професійні – призначені для гри в будь-яку погоду (а також на снігу) і на будь-якій поверхні.

2. Матчеві – міцні м'ячі для більшого зчеплення в грі.

3. Тренувальні м'ячі з ламіновим покриттям, що відштовхує воду та бруд. Це найдешевші м'ячі, вони також підходять для школярів, оскільки витримують значну кількість ударів.

4. Спеціальні, що мають спеціальне захисне покриття. На стадіонах із трав'яним покриттям заведено грати професійними і матчевими м'ячами, оскільки в них міцне і водостійке покриття.

Основними характеристиками м'ячів є розмір і матеріал, із якого вони виготовлені. Маса футбольного м'яча для дорослих відповідно до правил змагань має становити 450 г, а довжина кола — 22 см. М'ячі для гри дітей можуть мати менші розміри [2].

Футбольний м'яч має відповідати таким товарознавчим параметрам якості:

- мати форму сфери;
- на початок гри його маса не повинна перевищувати 450 г (16 унцій) і бути менше ніж 410 г (14 унцій).

Маса зазначена для м'яча в сухому вигляді; – м'яч має бути виготовлений із шкіри або іншого, придатного для цих цілей матеріалу; – довжина кола м'яча має бути від 68 до 70 см (27–28 дюймів), за стандартом це розмір 5 (англ. Size 5); – тиск м'яча має становити 0,6–1,1 атмосферного тиску (600–1100 г/см²), на рівні моря 8,5–15,6 фунт/кв.дюйм.

Відповідно до системи контролю якості FIFA (Federation Internationale de Football Association) усі м'ячі повинні пройти серію випробувань, що включають у себе контроль таких параметрів, як маса, вологопоглинання, відскік, довжина кола, ступінь округлості, діаметр і втрата тиску. Потім відбуваються додаткові випробування зі збереження розміру і форми [3].

При цьому виробники футбольних м'ячів мають сплачувати FIFA за дозвіл ставити відповідні знаки на м'ячах. Маса м'яча – один із найважливіших параметрів. За стандартами FIFA маса повинна бути в діапазоні від 420 до 445 г.

Конструктори віддають перевагу м'ячам із масою, ближчою до верхньої межі (чим м'яч важчий, тим точнішим буде удар). Тестування м'яча на довжину його кола відбувається за кількома параметрами таким чином: гнучка стрічка зі сталі охоплює м'яч, після чого значення його довжини заноситься в комп'ютер, тобто виміряється автоматично. М'яч перевертають кілька разів, повторюючи одну і ту саму процедуру під різним кутом. Перевірка балансування м'яча: якщо його центр ваги буде зміщений, то траєкторію польоту м'яча після удару буде складно передбачити. Повністю збалансувати м'яч неможливо, оскільки він не може бути абсолютно симетричним. Це роблять для того, щоб маса шва збалансовувала масу ніпеля. Наступний тест має назву «роботонога». Закріплений на «стопах» «роботонога» бутс розвиває швидкість до 150 км/год. Після удару, щоб розрахувати швидкість м'яча, швидкість бутси множать на коефіцієнт, що дорівнює 1,6. Отже, швидкість м'яча може досягати 240 км/год. Максимальна швидкість удару футболіста дорівнює 100 км/год, тобто розрахунок показує, що швидкість м'яча буде становити 160 км/год. За допомогою цього пристрою можна продемонструвати відмінність поведінки нового м'яча зі спеціальною текстурою від офіційного м'яча з гладкою поверхнею.

Тестування на стійкість до стирання відбувається таким чином: кілька м'ячів кладуть усередину барабана, який зсередини обклеєний наждаковим папером, після цього заливають туди 2–4 л води, натискають кнопку «Пуск» – і барабан крутиться кілька годин. Після цієї процедури м'ячі виймають і

оглядають їхню поверхню, визначаючи наявність потертостей малюнка, ступінь збереження поверхні та ін.

Із невеликої кількості випробувань також можна виділити перевірку на здатність сфери поглинати воду. М'яч кладуть у спеціально обладнану ванну з водою. Після цього спеціальна установка здавлює м'яч близько 300 разів. Після цієї процедури м'яч зважують. Різниця між масами сухого і мокрого м'яча за стандартами FIFA не повинна перевищувати 10% на користь другого випадку.

Сьогодні компанія Adidas виробляє м'ячі за допомогою термосклеювання, а не швів. Ці м'ячі майже герметичні, тому різниця між масами сухого і мокрого м'яча не перевищує 1–2%.

Тест на відскік відбувається таким чином: м'яч кидають із висоти 2 м і вимірюють висоту відскоку за допомогою акустичного датчика чи мірної шкали.

Перевірка на збереження форми і втрату тиску: м'яч за допомогою пристрою автомата б'ється об стіну 3500 разів зі швидкістю близько км/год. Триває цей процес майже чотири години.

Отже, можна зробити висновок, що до того як, професійні футбольні м'ячі попадуть на полицю магазину, вони повинні пройти серію випробувань, що включають у себе контроль таких параметрів, як маса, водопоглинення, відскік, довжина кола, ступінь округлості, діаметр і втрата тиску. За допомогою цих показників можна вибрати якісні м'ячі, які зможуть послугувати довше.

Література:

1. Как выбрать качественный футбольный мяч // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://fb.ru/article/66626/kak-vyibrat-kachestvennyiy-futbolnyiy-myach#image64757>
2. Требования к качеству спортивных товаров мяч // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://znaytovar.ru/s/Trebovaniya-k-kachestvu-sportivn.html>
3. Футбольный мяч // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://ru.wikipedia.org/wiki/Футбольный_мяч

Анастасія Бабич

студентка

науковий керівник **Бондарчук М.Є.**, асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ТАКТИЛЬНІ РУКАВИЧКИ FLEX-N-FEEL

На рубежі століть вчені спільно з технологіями поставили перед промисловістю завдання в буквальному сенсі "обнулити" відстань в процесі комунікації людей, що розташувалися за екранами.

Сьогодні кожен бажаючий може відправити текстове повідомлення, фотографію, відеоролик і навіть поговорити зі співрозмовником в режимі

відеоконференції з будь-якої точки планети, перебуваючи від розташованої по інший бік екрану людини за багато тисяч миль. Однак цей спосіб комунікації все одно залишається «неповноцінним», так як пропонує спілкуватися тільки вербально, тобто з використанням мовних і емоційних інструментів, включаючи зорову складову. Бачити співрозмовника і чути промовленою їм мова - це велика, але все-таки неповна частина доступного людині інструментарію комунікаційної взаємодії в соціумі.

Вченій канадської Школи інтерактивних мистецтв і технологій (SIAT) Кармен Ньюштадтер вдалося зробити значний крок на шляху до надання людству "комплексу" комунікативних інструментів, включаючи тактильні відчуття від дотику до співрозмовника. Створена фахівцем рукавичка Flex-N-Feel допомагає відчувати знаходиться за сотні кілометрів співрозмовника, передаючи за допомогою вбудованих датчиків фізичний контакт через мережу Інтернет.

Попередні спроби науковців навчитися транслювати тактильні відчуття від дотику до електронних пристроїв поки завершилися лише появою прототипів планшетних комп'ютерів з передаючими вібрацію дисплеями. Відповідною розробкою поділилася компанія Toshiba, яка продемонструвала можливість фізичного відчуття дотику до відображеного на екрані гаджета об'єкту - інтегрований в матрицю вібромоторчик дозволяв відчувати шорсткість шкіри зображеного на знімку крокодила. Однак в даний час ці роботи знаходяться на стадії доопрацювання, і про терміни появи таких гаджетів виробник не повідомляє [1].

На відміну від азіатського концерну, канадська винахідниця створила ще більш розширений спектр доступних людині можливостей по передачі фізичних відчуттів. Для цього Ньюштадтер використовувала мініатюрні тактильні датчики, інтегровані у внутрішню сторону еластичною рукавички, яка підключається до комп'ютера за допомогою бездротового інтерфейсу Wi-Fi. Коли пальці однієї людини згинаються або розгинаються, сигнал про це передається на рукавицю іншого учасника розмови. М'який перемикач на обох рукавичках дозволяє одному з партнерів ініціювати контакт. Беручи сигнал, рукавичка починає вібрувати, тим самим відтворюючи потрібний рух.

Кармен Ньюштадтер зазначила, що розробка дозволяє віддаленому партнеру "відчувати" рухи співбесідника, включаючи відчуття від дотику руки до обличчя, рукостискання, обійми. Досягається це за рахунок імітації фізичного зусилля до внутрішньої частини шкіри пальців і долоні, де і розташовуються тактильні сенсори.

У реалізованій на практиці формі прототипу технології Flex-N-Feel є й інше застосування - крім фізичного контакту з близькими така рукавичка забезпечить більшу повноту відчуттів людям з обмеженими здібностями, тобто може бути застосована і в медичній сфері. Єдиним обмеженням використання рукавичок є наявність доступу до мережі Інтернет [2].

Інформації про передбачувані терміни появи серійних зразків на сьогоднішній день немає, як і про прогнозовану вартість новинки після запуску масового випуску тактильних пристроїв.

Література:

1. Перчатка Flex-N-Feel поможет ощущать собеседника через Интернет// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://newvz.ru/info/91367.html>
2. Тактильные перчатки Flex-N-Feel помогут почувствовать человека на расстоянии // [Электронный ресурс]. – <http://innotechnews.com/innovations/1493-taktilnye-perchatki-flex-n-feel-pomogut-pochuvstvovat-cheloveka-na-rasstoynanii>

Дмитро Вайзнер

студент

науковий керівник **Бавико О.Є.** д.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ГЕНЕЗА ЗМІСТУ СТАНДАРТІВ СЕРІЇ ISO 9000: ВІД ЦІЛЬОВОГО ДО РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

Якість є важливим інструментом у боротьбі за ринки збуту. Саме якість забезпечує конкурентоздатність товару. Вона складається з технічного рівня продукції і корисності товару для споживача через функціональні, соціальні, естетичні, ергономічні, екологічні властивості.

При цьому конкурентоздатність визначається сукупністю якісних і вартісних особливостей товару, що можуть задовольняти потреби споживача, а також витратами на придбання і споживання відповідного товару. Безумовно, підвищення якості сполучене з витратами. Однак, вони окупляться завдяки отриманому прибутку. Дослідження, проведені в ряді країн, показали, що в компаніях, що мало приділяють уваги якості, до 60% відсотків часу може йти на виправлення браку [1]. Проблема якості є найважливішим чинником підвищення рівня життя, економічної, соціальної і екологічної безпеки і головним інструментом конкуренції. Головною умовою підвищення конкурентоспроможності продукції при виході на іноземний ринок є забезпечення її відповідної якості та впровадження системи управління якістю на базі міжнародних стандартів ISO серії 9000 [2].

За інформацією міжнародної організації зі стандартизації, станом на кінець 2015 р., по всьому світові було видано більш ніж 1,1 млн. сертифікатів відповідності ISO 9001. Цей стандарт дозволяє організаціям продемонструвати клієнтам, що вони можуть запропонувати продукти і послуги стабільно гарної якості. Цей стандарт також є інструментом для оптимізації організаційних та виробничих процесів.

Виконуючий обов'язки генерального секретаря ISO Кевін Мак Кінлі (Kevin Mckinley) пояснює: “ISO 9001 дозволяє організації адаптуватися до мінливого світу. Даний стандарт підсилює спроможність організацій задовольняти своїх клієнтів і забезпечує основу для стійкого росту та успіху” [3].

У вересні 2015 року Міжнародною організацією по стандартизації ISO були прийняті нові версії стандартів ISO 9000:2015 і ISO 9001:2015. Це п'ята редакція популярного в усьому світі сімейства стандартів. Попередня версія стандарту ISO 9001:2008 відміняється з 15 вересня 2018 року. Як і в багатьох інших країнах миру, Національний орган зі стандартизації України ухвалює ці стандарти, як ідентичні національні стандарти ДСТУ. Узагальнена інформація про дію стандартів ДСТУ ISO серії 9000 подана в табл. 1.

Таблиця 1 – Узагальнена інформація про дію стандартів ДСТУ ISO 9000

Позначення національного нормативного документу	Введений у дію	Діє до
ДСТУ ISO 9000:2007 (ISO 9000:2005, IDT)	01.01.2008 (наказ № 209 від 03.09.2007)	01.07.2016 (наказ № 172 від 04.12.2015)
ДСТУ ISO 9001:2009 (ISO 9001:2008, IDT)	01.09.2009 (наказ № 225 від 22.06.2009)	15.09.2018 (наказ № 172 від 04.12.2015)
ДСТУ ISO 9000:2015 (ISO 9000:2015, IDT) (метод підтвердження)	01.01.2016 (наказ № 145 від 05.11.2015)	01.07.2016 (наказ № 51 від 24.02.2016)
ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT) (метод підтвердження)	01.01.2016 (наказ № 145 від 05.11.2015)	01.07.2016 (наказ № 51 від 24.02.2016)
ДСТУ ISO 9000:2015 (ISO 9000:2015, IDT)	01.07.2016 (наказ № 221 від 31.12.2015)	
ДСТУ ISO 9001:2015 (ISO 9001:2015, IDT)	01.07.2016 (наказ № 221 від 31.12.2015)	

Підприємства, що були сертифіковані на відповідність попередньої версії стандарту ДСТУ ISO 9001:2009, можуть перейти на нову версію ДСТУ ISO 9001:2015 і одержати сертифікат у відповідність із новою версією стандарту під час планового наглядного аудита або ресертифікації протягом 3-х літнього перехідного періоду до 15 вересня 2018 року.

Істотна відмінність ISO 9001:2015 від попередньої версії стандарту – явне застосування ризик-орієнтованого мислення, яке дає можливість організації визначати фактори, які можуть викликати відхилення її процесів і її системи керування якістю від запланованих результатів, щоб установлювати попереджувачі заходи для мінімізації негативних впливів і максимального використання можливостей, у міру їх виникнення. Це неможливо без розуміння свого середовища і визначення зацікавлених сторін і їх вимог.

Відповідно до вимог ISO 9001:2015 для створення системи керування якістю організація повинна:

- визначити процеси, необхідні для системи керування якістю, і їх застосування усередині організації;
- визначити необхідні входи цих процесів і очікувані виходи;
- визначити послідовність і взаємодія цих процесів;
- визначити й застосовувати критерії й методи (а саме моніторинг, виміри й відповідні показники придатності), необхідні для забезпечення результативності функціонування й контролю цих процесів;
- визначити ресурси, необхідні для цих процесів, і забезпечувати їхню наявність;
- призначати осіб з відповідальністю й повноваженнями щодо цих процесів;
- розглядати ризики й можливості;
- оцінювати ці процеси й впроваджувати будь-які зміни, необхідні для забезпечення того, щоб ці процеси досягали своїх передбачених результатів;
- поліпшувати процеси й систему керування якістю.

Література:

1. Завгородній Є.Є. Стандарти організації як інструмент системи управління якістю / Є.Є. Завгородній, Є.О. Снітко // Управління проектами та розвиток виробництва: Зб.наук.пр. – Луганськ: вид-во СНУ ім. В.Даля, 2010. – № 4(36). – С. 10-13. - Режим доступу: <http://www.pmdp.org.ua>.
2. Кардаш В.Я. Стандартизація и управление качеством продукции / В.Я. Кардаш. – К.: Вища школа, 2001. – 189 с.
3. Офіційний сайт Міжнародної організації зі стандартизації. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.iso.org>.

Валентина Воловик

студентка

науковий керівник **Добровольський В.В.** к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПРОБЛЕМАТИКА ПОВЕРНЕННЯ ТОВАРІВ НЕНАЛЕЖНОЇ ЯКОСТІ

У цій роботі представлені сучасні проблеми якості які виникають із насиченням ринку різноманітними товарами і послугами. Даний процес, поряд з позитивними моментами, неминуче приводить до росту ряду негативних таких як, обман, обваження, обрахування, продажу неякісної і фальсифікованої продукції.

Мета дослідження - шляхи вирішення сучасних проблем із поверненням некісної продукції.

Так як громадяни виступають одержувачами, замовниками (споживачами) товарів, робіт та послуг, вони найчастіше стають жертвами обману. Чи впевнені ви, що те, що ви п'єте та їсте збігається з назвою, строками? Іноді буває так що придбавши товар ми виявили що, він не відповідає належній якості або невідповідає вимогам. Дуже часто споживачі просто «закривають на це очі» і не приймають відповідних рішень, щодо свого права на повернення товару, компенсацію, що передбачене чинним законодавством України.

Як бути у випадку, коли ви придбали прострочену, чи неякісну продукцію? Це питання на сьогоднішній день стає все більш актуальнішим, адже збільшення пропозиції на ринку товарів та послуг зумовлює також збільшення ризику на порушення права споживачів.

В нашій країні питання браковочної продукції стоїть дуже гостро, це пов'язано з ввезенням імпортих, дуже часто низької якості різних товарів, з таких країн як Китай, Азія. Так за даними Державної Статистичної Служби та даними Генеральної митної адміністрації КНР, тільки у січні-вересні 2016 року товарообіг між Україною та КНР склав 5188,2 млн. дол. США. При цьому, китайський експорт в Україну – 3126,3 млн. дол. США (збільшення на 24,2%), китайський імпорт з України становив 2061,9 млн. дол. США (зменшення на 32,0%). Сальдо двосторонньої торгівлі на користь КНР склало 1064,4 млн. дол. США [1].

Що стосується нашого міста Кривий Ріг то ситуація неоднозначна а подекуди абсурдна.

Так взуття, куплене у фірмовому магазині "МІДА" на 95 кварталі, прослужила криворіжцю досить мізерний термін лише 2 місяці. Зробивши покупку 16 грудня минулого року, вже в середині лютого 2017 року виявилось, що підошва протерлась наскрізь в обох парах взуття. На початку березня криворіжець звернувся до магазину з заявою про повернення грошей, оскільки вважав, що його обдурили. Не будучи професійним товарознавцем, чоловік спробував розібратися в причинах такого "швидкого зносу": "У звітах фірми пишуть, що підошва суцільна, а в реальності - з порожнечами, тому що вона дешевша. Але на цьому неприємності не закінчилися. До заяви, за його словами, він доклав і чек. Вже через тиждень він отримав відмову в поверненні грошей, але без чека. В магазині відповіли, що ніякого чека не отримували, мовляв, він залишився у заявника [2].

Ситуація дуже неприємна, болюча, але виникає питання: Що говорить нам чинне законодавство? Як повернути товар неналежної якості? Відповіді ми знайдемо в законі України Про захист прав споживачів, Цивільному кодексі України, Господарському кодексі України.

Проаналізувавши, все вище перераховане повернути товар належної якості можливо лише у випадках :

- ✓ наявний касовий або товарний чек
- ✓ його немає у переліку тих товарів, що не підлягають обміну та поверненню;

✓ він не використовувався, і зберігся у тому вигляді, якому його придбавали;

✓ пройшло менше двох тижнів з моменту придбання товару [3];

Якщо ці всі вимоги дотримані, можна сміливо розраховувати на повернення коштів або обмін.

Цікаво, що згідно Закон України Про захист прав споживачів на сезонні товари (одяг, хутряні та інші вироби) гарантійний строк обчислюється з початку відповідного сезону, що встановлюється Кабінетом Міністрів України [3].

Зауважу, що деякі суб'єкти господарювання нехтують закон, таким чином обмежують права споживачів. А саме гарантійний термін на взуття встановлюють тільки 14 днів, розраховуючи на необізнаність споживачів.

З наведеного прикладу можна зробити дуже простий, але в одночас необхідний для споживачів висновок: Закон України «Про захист прав споживачів» необхідно знати та розуміти. Він всезагальний і знання його необхідне в повсякденному житті. За умови орієнтування в законі можна уникнути багатьох зайвих турбот, неприємностей і конфліктів.

Література:

1. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://china.mfa.gov.ua>

2. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://times.dp.ua/news/fresh/potrebitel_vsegda_lokh_ili_kak_krivorozhanin_pytalsya_vernuti_dengi_za_nekachestvennyu_obuv/310668/

3. Закон України Про захист прав споживачів (Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР), 1991, № 30, ст.379) Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1023-12>

Валентина Воловик

студентка

науковий керівник **Добровольський В.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ОСНОВНІ РИСИ СУЧАСНОГО РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ

Ринок споживчих товарів є важливою складовою внутрішнього національного ринку. Споживчий ринок є одним із найвагоміших сегментів національного ринку, він характеризує відносини, які складаються у процесі виробництва, обміну й споживання кінцевих товарів і послуг.

Зважаючи на його соціальну роль і важливе місце в життєзабезпеченні населення [1].

Метою роботи є аналіз сучасних тенденцій і перспектив розвитку споживчого ринку в Україні.

Споживчий ринок розвивається досить суперечливо, але деякі тенденції набули стійкого характеру і, по-суті, визначають його стан на сучасному етапі. Основними рисами розвитку споживчого ринку в Україні є :

1. Споживчий ринок за своєю насиченістю став на одному рівні з ринками багатьох європейських країн. А саме, за даними звіту Всесвітнього економічного форуму про глобальну конкурентоспроможність, за показником "місткість товарних ринків" Україна входить в тридцятку серед 134 країн.

Проте видатки на роздрібні покупки однієї особи населення в Україні поки що в кілька разів менші, ніж в європейських країнах. Крім того, нашу країну відрізняє і менш прогресивна структура витрат домашніх господарств.

2. Суперечливими тенденціями характеризується розвиток товарної структури споживчого ринку. Свідченням цього є, зокрема, товарна структура роздрібногo товарообороту. Її показники свідчать про якісну оцінку купівельного попиту як основного елемента механізму споживчого ринку [2].

3. Насичення українського споживчого ринку досягається здебільшого за рахунок імпортованих поставок. За оцінками експертів, значна частка зростаючого внутрішнього попиту задовольняється за рахунок імпорту, номінальні темпи приросту якого протягом останніх років помітно випереджали зростання експорту [3].

Так, через недостатні обсяги та конкурентоспроможність вітчизняних товарів товарна пропозиція на ринку непродовольчих товарів споживчого призначення на 60–70 % формується за рахунок імпорту. Це зумовлено тим, що, починаючи з 1990 р. виробництво споживчих товарів в Україні поступово скорочувалося.

4. Вступ України до СОТ має ряд наслідків для українського ринку

Таблиця 1 - Оцінка позитивних та негативних тенденцій

Позитивні риси :	Негативні риси :
<p>1. Активізує роботу вітчизняних підприємств, посилюється конкуренція, що дає поштовх до виготовлення якісної продукції.</p> <p>2. Поліпшує інвестиційну та інноваційну діяльність торгових підприємств.</p> <p>3. Розширення частки ринку вітчизняних товарів на зовнішні ринки.</p> <p>4. Отримала міжнародно-визнані права</p>	<p>1. Імпортовані товари часто є контрабандними й не завжди якісні.</p> <p>2. Вітчизняні підприємства не в змозі конкурувати на внутрішньому ринку з дешевими контрабандними товарами</p>

5. Вітчизняний споживчий ринок характеризується високим рівнем тінізації. За результатами досліджень, проведених науковцями Інституту економіки й прогнозування НАН України, в умовах фінансово-економічної кризи тінізація економіки України набула тотального характеру – її обсяг оцінюється майже в 60 % ВВП. Споживчий ринок не є винятком [4]. За роки незалежності України торгівля, як важлива складова споживчого ринку, стала надзвичайно привабливою сферою діяльності для тіньових структур.

6. На споживчому ринку спостерігається чітка сегментація – "багаті – бідні". Внутрішній споживчий ринок України сьогодні досить чітко розділився

на два сегменти – ринок для багатих і ринок для бідних з відповідними товарами, стандартами й рівнями споживання. Це пов'язано із значною диференціацією населення країни за доходами. Так, 5% українського населення володіє 60 % національного багатства, 35% середнього класу – 30%, а 65% становлять бідні та жебраки, яким належить лише 10% національного багатства.

Таким чином, на розвиток сучасного українського споживчого ринку впливають: суперечність, недосконале чинне законодавство, нестабільність макроекономічної ситуації, а також недоліки в системі контролю за товарними потоками. До невирішених проблем внутрішнього споживчого ринку в Україні нині також можна віднести: недосконалу систему економічних відносин у сфері торговельної діяльності, яка не повною мірою відповідає вимогам ринкової економіки; недостатня розвиненість організаційно-економічної інтеграції виробництва й збуту товарів; наявність на внутрішньому ринку значної частини товарів фальсифікованого та тіншового походження; нераціональне розміщення торговельних об'єктів та ін.

Література:

1. Лагутін В. Д. Внутрішній ринок споживчих товарів: теорія розвитку і регулювання : моногр. / В. Д. Лагутін. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. — 327 с.
2. Лошенко І. Р. Концептуальні підходи до становлення і розвитку споживчого ринку України / І. Р. Лошенко // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — № 11. — С. 103.
3. Отчет о конкурентоспособности Украины '2009. Навстречу економічному росту и процветанию. — К. : Фонд "Эффективное управление", 2009 . — 236 с.
4. Економіка України 1999–2008: втрачене десятиліття // Дзеркало тижня. — 2010. — 26 груд. – 14 січ. (№ 51). Режим доступу : // <http://www.dt.ua/2000/2020/68155/>

Валентина Воловик

студентка

науковий керівник **Кучер Ю.Є.**, асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

БЕЗПЕЧНІСТЬ ПОБУТОВИХ СИНТЕТИЧНИХ ЗАСОБІВ

Зараз неможливо уявити своє життя без товарів побутової хімії. Нас оточує величезна кількість хімічних засобів, які ми використовуємо вдома та на роботі. Так за допомогою хімічних засобів набагато легше прати, чистити килими, мити посуд, вікна тощо. З екрану телевізора, в магазинах, при спілкуванні зі знайомими ми часто чуємо, який засіб краще справляється під

час прибирання квартири і який краще купувати при митті посуду чи при прасуванні. Проте, дуже мало інформації ми чуємо про склад побутової хімії, як впливає побутова хімія на нас і наших близьких.

Треба зазначити, що попит на побутову хімію зростає з великою швидкістю, розширюється застосування, збільшується випуск, поповнюється асортимент. Так щороку в Україні продають 150 тис. тон прального порошку, з яких вітчизняного – лише третина. Переважна більшість імпортованих мийних засобів — контрабанда [2].

До складу сучасних миючих засобів, порошоків та ін. входять більше 20 компонентів — вони містять поверхнево-активні речовини, фосфати, інші активні компоненти, наприклад, підбілювачі, віддушки (ароматизатори), ензими, деякі солі, наприклад, сульфат натрію, антисорбенти. До складу прального порошку для автоматичного прання входять речовини, які зменшують піноутворення (піногасники).

1. Поверхнево-активні речовини (ПАР)— основа прального порошку, створюють мийну дію. Послаблюють зв'язок між тканиною і забруднювальною речовиною, перешкоджають її повторному приєднанню.
2. Катіонні ПАР мають бактерицидну дію, що важливо при пранні спідньої білизни чи кухонних рушників. Виробники, які свідомо відмовляються від катіонних ПАР, вводять в хімічний склад порошку антибіотик.
3. Електроліти створюють визначену рН розчину (від 8 до 11).
4. Фосфати, фосфонати, зв'язуючи іони кальцію та магнію пом'якшують воду, перешкоджають виникненню накипу, пом'якшують тканину.
5. Сульфати, карбонати — пом'якшують воду, переводять жирові забруднення в розчин.
6. Силікати — лужні компоненти, допомагають усувати жирові забруднення.
7. Ензими сприяють видаленню органічних забруднень, освіжують колір і перешкоджають кошлатанню.
8. Кисневий відбілювач усуває плями від фруктів, трави, вина, чаю, кави.
9. Оптичні вибілювачі створюють ефект білизни за рахунок перевипромінення ультрафіолетових променів у блакитні тони.
10. Стабілізатори піни забезпечують визначену висоту піноутворення
11. Піногасники зменшують кількість піни в порошках, призначених для машинного прання.
12. Ароматизатори усувають неприємні запахи.
13. Антисорбенти переводять забруднення в розчин і перешкоджають їх зворотному осіданню на тканину [2].
14. Треба відмітити, що сьогодні безфосфатні порошки на базі цеолітів займають провідне місце в більш ніж 50 розвинених країнах світу.

Таблиця 1 - Дія основних компонентів на організм людини та екосистему

Дія	На організм людини	На екосистему
ХЛОР	Є причиною захворювань серцево-судинної системи, сприяє виникненню атеросклерозу, анемії, гіпертонії, алергічних реакцій. Руйнує білки, негативно впливає на волосся, шкіру, підвищує ризик захворювання на рак	Негативний вплив на водний ресурс
ПАВ	Порушує імунітет, алергію, можуть уражати мозок, печінку, легені здатні накопичуватися в органах	Негативно впливає на якість питної води та стан водних об'єктів скидання використаних пральних порошоків, у яких містяться фосфати, що суттєво погіршуються якість питної води
Сульфати	Надають воді солоного та гірко – солоного смаку. Вживання такої води призводить до порушення діяльності травної системи. Воду, яка містить більше ніж 500 мг/л сульфатів вважають шкідливою для здоров'я	Потрапляють в ґрунт а звідти в річки і озера. Там накопичується, підсилюють підживлення водної системи річок і озер шкідливими скидами від міст, відходами виробництв. Викликає бурхливе цвітіння, старіння водоймів. У місцях скупчення небезпечної речовини на поверхні води спостерігається синьо-зелені водорості, які мають здатність розмножуватися з жахливою силою: 1 г сульфатів стимулює утворення 5-10 кг водоростей, які при розкладанні отруюють воду і рибу[1].

Цікавим фактом є те, що американська компанія Procter & Gamble та німецька Henkel, у себе на батьківщині замінили фосфати на цеоліти та сополімери ще на початку 1980-х, тоді як ці ж підприємства на території України виробляють фосфатні засоби. Проте в нашій країні ці речовини переважають та становлять 90% [1].

Таким чином, синтетичні мийні та пральні засоби мають ряд переваг:

- не потребують дорогої дефіцитної сировини для виготовлення;
- помякшують жорстку воду;
- не послаблюють міцності багатьох тканин;
- не впливають на їх забарвлення;
- легко усувають бруд з поверхонь, тканин, посуду тощо;

До негативний недоліків належить:

- негативний вплив на воду, річки, озера, рибу;
- пагубний вплив на здоров'я людини;

Оцінку відповідності мийних засобів в Україні регламентують нормативні та законодавчі акти, а саме: Технічний регламент мийних засобів; Технічний регламент модулів оцінки відповідності; Закон України «Про загальну безпеку нехарчової продукції»; Закон України «Про державний

ринковий нагляд і контроль нехарчової продукції»; Закон України «Про захист прав споживачів».

Основні вимоги до якості синтетичних мийних засобів регламентуються ДСТУ 2972-94 «Засоби мийні синтетичні порошкоподібні. Загальні технічні вимоги» (ГОСТ 25644-96).

Незважаючи на значну кількість стандартів та нормативних документів щодо якості та відповідності мийних засобів, в склад входять компоненти які пагубно впливають як на довкілля так і на організм людини.

Отже, для створення безпечної і якісної продукції для поживачів вітчизняним виробникам необхідно переходити на застосування екологічно-безпечної сировини та на імпортні товари, вдосконалити процес перевірки та сертифікації.

Література:

1. Кірпічніков В. Порошок, який нас убиває: фосфатні пральні порошки і їх шкідливий вплив на здоров'я людини та довкілля / Василь Кірпічніков //Надзвичайна ситуація. – 2011. - № 5. – С. 60-61.

2. Передрій О.І. Екологічні аспекти використання безфосфатних пральних засобів // Товарознавчий вісник Збірник наукових праць. – Випуск 5. Редкол.: відп.ред. д.т.н., професор Байдакова Л.І. – Луцьк: ЛНТУ, 2012.- 404 с.

3. Барна М.Ю. Стан та тенденції розвитку ринку синтетичних мийних засобів / М.Ю. Барна, О.Я. Демкевич // НАУКОВИЙ ВІСНИК НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.05. – 404 с.

Олена Корнілова

к.е.н, доцент

Валентина Воловик

студент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Харчова промисловість є важливою галуззю народного господарства, від якої залежить добробут українського народу.

Успіхи та невдачі підприємств харчової промисловості слід розглядати як результат взаємодії цілої низки факторів: зовнішніх (попит на ринку, рівень доходів населення) і внутрішніх (стратегія підприємства, принципи його діяльності, наявність сировинних ресурсів та їхнє раціональне використання).

В Україні фабрично-заводське виробництво харчових продуктів виникло у другій половині 19 ст. і займало значне місце в структурі промисловослового виробництва. В 1913 р. в Україні діяло вже 1365 великих підприємств харчової промисловості на яких вироблялось 43,5 % валової продукції галузі [1].

За радянські часи харчова промисловість перетворилася на потужну галузь індустрії. Розвиток споживчої кооперації також сприяв збільшенню кількості підприємств харчової промисловості. Промислові підприємства споживчої кооперації представлені хлібопекарними заводами, кондитерськими цехами, консервними заводами, мукомельними підприємствами, підприємствами з виробництва м'ясної, молочної, рибної продукції, з виробництва круп та макаронних виробів, а також підприємствами по розливу безалкогольних напоїв [1].

Майже во всіх містах обласного та районного було створено підприємства м'ясопереробної, молочноконсервної, маргаринової, харчоконцентратної промисловості.

У післявоєнні роки харчова промисловість була відбудована і вже у 1952 році загальний обсяг виробництва продукції перевищив довоєнний рівень. У 1982 році в харчовій промисловості України налічувалося 16 тисяч підприємств. Питома вага харчової промисловості у загальному обсязі промислового виробництва становила 19,1 % [1].

У 2000-их роках спостерігається позитивна динаміка розвитку харчової промисловості. Однак в окремих областях (АРК Крим, Волинська, Кіровоградська, Львівська, Рівненська, Сумська, Хмельницька, Чернівецька, Чернігівська області) в різні роки відбувався спад виробництва.

За даними Держкомстату України у 2015 р. кількість промислових підприємств з виробництва харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів становила 22 тисячі, на яких працювало приблизно три мільйони осіб.

В таблиці 1 та на рисунку 1 представлено динаміку реалізації обсягів промислової продукції в Україні протягом 2011-2015 рр.

Таблиця 1- Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг) за окремими видами економічної діяльності у 2011-2015 роках млн.грн.

Показники	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Виробництво харчових продуктів	156235,	136264,2	155413,9	188733,5	28518,0
Перероблення та консервування овочів та фруктів	7117,7	8466,6	8674,1	9375,7	1176
Виробництво олії та тваринних жирів	14907,0	19853,6	30361,9	50808,1	20271,4
Виробництво продуктів борошномельнокруп'ян ої промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів	5202,7	5972,4	6247,1	8005,2	1047,7

Примітка: таблицю створено за даними Державної служби статистики [2].

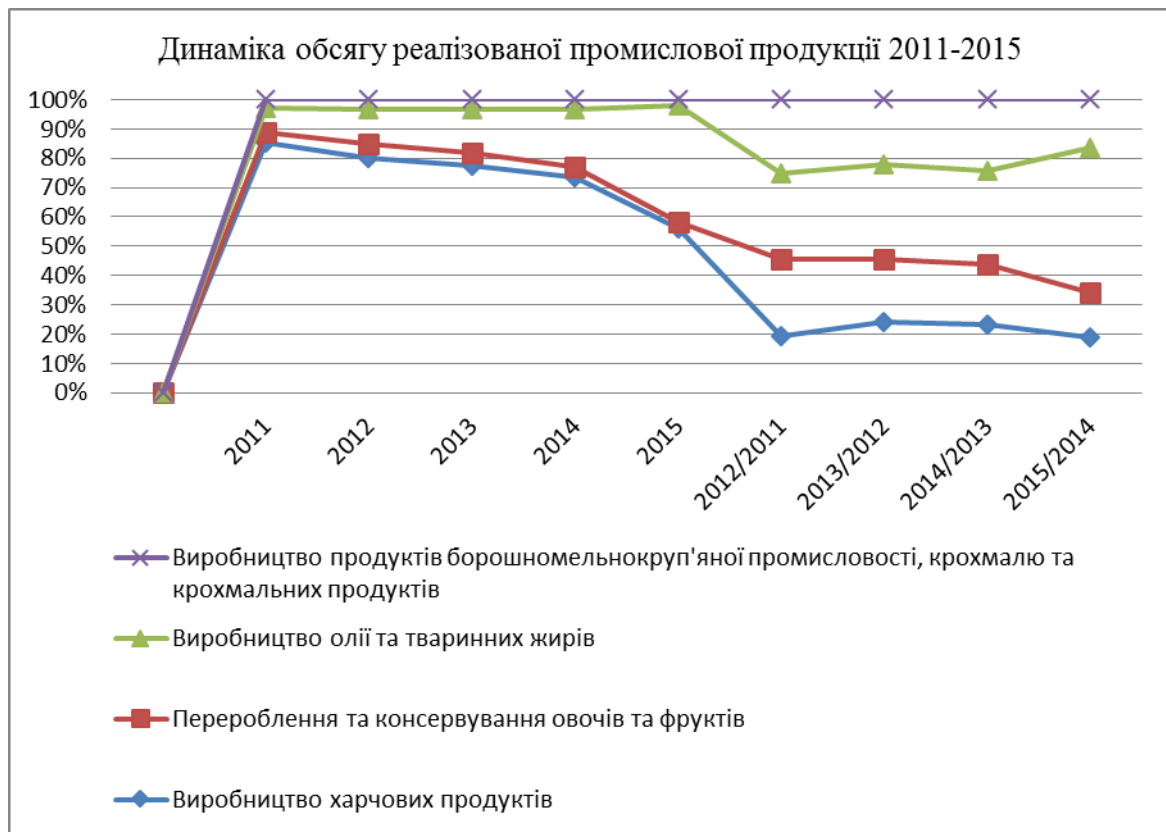


Рисунок 1 - Динаміка виробництва деяких продуктів харчової промисловості [2]

Відповідно проведеного аналізу за деякими видами продовольчих товарів, можна зробити наступні висновки:

- виробництво продуктів борошномельнокруп'яної промисловості, крохмалю та крохмальних продуктів рік від року зростала, але у 2015 має місце різкий спад який становить 1047,7 млн.грн.;
- виробництво олії та тваринних жирів протягом періоду який аналізується мало найбільше зростання, в середньому на 35,9 %;
- в цілому виробництво харчових продуктів протягом 2011-2015 років характеризується стабільною динамікою з невеликими коливаннями.

Література:

1. Українська радянська енциклопедія / За ред. М.Бажан [УРЕ у 12 т.].- [Електронний ресурс].- Режим доступу: <https://toloka.to/download.php?id=68193&t>
2. Офіційний сайт SMIDA – База Даних [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://smida.gov.ua>

Олександра Гунченко

студентка

науковий керівник **Бондарчук М. Є.**, асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПОРІВНЯННЯ ВИМОГ НОРМАТИВНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ УКРАЇНИ ТА ЄС ЩОДО ЯКОСТІ МОЛОКА

Серед великої різноманітності харчових продуктів незалежно від походження, найбільш досконаліми, цінними в харчовому та біологічному відношенні є молоко та молочні продукти. Молоко єдиний харчовий продукт, що забезпечує організм людини всіма необхідними поживними речовинами. Висока харчова цінність молока обумовлена наявністю в ньому білкових речовин, жиру, вуглеводів, мінеральних солей та різноманітних цінних вітамінів.

Виробництво молока носить сезонний характер для всіх категорій господарств. Період активності досить нетривалий і зазвичай припадає на травень - серпень. Висока якість молочної сировини є запорукою виробництва якісних та безпечних молочних продуктів. На якість сировини впливає безліч факторів: дотримання санітарно-гігієнічних норм при догляді за тваринами, транспортуванні, переробці, забезпечення належних умов вирощування та утримання тварин.

Зі вступом України до СОТ та ЄС постає питання про відповідність вітчизняних молокопродуктів міжнародним вимогам щодо безпеки та якості, адже це посилює позиції нашої держави як конкурентоспроможного виробника, а не лише споживача-експортера.

На національному рівні вимоги щодо виробництва молочної сировини, контролю, санітарного нагляду, забезпечення якості харчової, зокрема молочної, продукції прописано у Законах України «Про ветеринарну медицину», «Про безпечність та якість харчових продуктів», «Про молоко та молочні продукти» [1, 2, 3].

В якості дослідження було проведено порівняння вимог українського законодавства, а саме: ДСТУ 3662- 97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі»[4] та Постанови (ЄС) №853/2004 Європейського Парламенту та Ради від 29 квітня 2004 р. «Стосовно специфічних гігієнічних правил щодо гігієни харчових продуктів»[5]. Дані цього порівняння наведені у таблиці 1.

Варто зазначити, що в Європейському законодавстві відсутній поділ на сорти, а встановлені чіткі вимоги якості відповідають вимогам нашої продукції тільки для сорту екстра. Також, на відміну від ДСТУ 3662-97 у Постанові №853/2004 встановлено такий показник, як температура замерзання, але такі показники як: кислотність, ступінь чистоти за еталоном, масова частка сухих речовин, густина не регламентовані.

Таблиця 1 - Показники українських і європейських нормативів щодо якості та безпечності молока незбираного при його закупівлі

Показники якості	Постанова №853/2004	ДСТУ 3662-97			
		Екстра	Вищий сорт	I сорт	II сорт
Загальне бактеріальне обсіменіння, тис/см ³	<100	<100	<300	<500	<3000
Кількість соматичних клітин, тис/см ³	<400	<400	<400	<600	<800
Кислотність, °Т	-	16-17	16-17	<19	<20
Ступінь чистоти за еталоном	-	I	I	I	II
Масова частка сухих речовин	-	>12,2	>11,8	>11,5	>10,6
Вміст жиру та білку, базис		3,4% та 3,0%			
Температура замерзання, °С	-0,515	Не контролюється			
Густина, кг/м ³ , не менше	-	1027,0			

Порівнюючи вимоги Постави ЄС №853/2004 та ДСТУ 3662-97, встановлено, що за такими показниками, як загальне бактеріальне забруднення та кількість соматичних клітин вітчизняні вимоги, залежно від сортів, нижчі у 2 та 30 разів відповідно.

Отже, європейське законодавство має певні відмінності порівняно з українським. За європейськими вимогами на їх ринок може поступати молоко лише сорту екстра. Україні необхідно підвищити вимоги до своєї продукції, для збільшення торгового обороту в країні ЄС та покращення торговельних відносин в цих країнах в цілому. Такі спроби гармонізації законодавства були починаючи з 2015 р. з розробкою ДСТУ 3662:2015 "Молоко-сировина коров'яче. Технічні умови", котрий мав бути введено в дію з 01.01.2017 р., але початок його дії відкладено - з 01.01.2018 р.

Література:

1. Закон України «Про безпечність та якість харчових продуктів» від 23.12.1997 № 771/97-ВР. 2. Закон України «Про ветеринарну медицину» від 07.10.2008 р. №2498-ХІІ.

3. Закон України «Про молоко та молочні продукти» від 24.06.2004 р. №1870-ХV.

4. ДСТУ 3662- 97 «Молоко коров'яче незбиране. Вимоги при закупівлі» http://dnaop.com/html/34011/doc-%D0%94%D0%A1%D0%A2%D0%A3_3662-97

5. Постанова (ЄС) №853/2004 Європейського Парламенту та Ради від 29 квітня 2004 р. «Стосовно специфічних гігієнічних правил щодо гігієни харчових продуктів» http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/994_a99

Олександра Делеган
магістрант
науковий керівник **Зарічна О.В.**, к.е.н., доцент
Мукачівський державний університет

ТОВАРОЗНАВСТВО ТА КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЯК ОДНІ З НАЙВАЖЛИВІШИХ ЕЛЕМЕНТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА

В сучасних ринкових умовах товарознавство та комерційна діяльність – одні з найважливіших ділянок підприємництва. Адже, комерційна діяльність базується на вільній торгівлі, в якій поєднані конкуренція, ризик, можливість отримання прибутків тощо.

Значну увагу дослідження понять «товарознавства» та «комерційної діяльності», як складових сучасної підприємницької діяльності приділяли такі науковці, як Л.В. Балабанова, І.К. Беляєвський, Ф. Котлер, Л.В. Осипова, М. Портер, В.Е. Демінг та інші.

Сучасні бізнес-процеси становлять основу в діяльності будь-якого підприємства, і повинні визначатися чітко встановленими метою, цілями та завданнями. Саме завдяки бізнес-процесам, які відбуваються у підприємницькій діяльності, забезпечується реалізація товарів та послуг, які суб'єкт господарювання виробляє та реалізує для ринку. Саме тут, визначальне місце займають товарознавство та комерційна діяльність. Адже суб'єкт господарювання повинен чітко знати, що саме він виробляє, які властивості цього товару, які потреби він буде задовольняти, та на який цільовий ринок він направлений. Без знання свого товару виробник не зможе в правильному руслі подати товар цільовій аудиторії.

Існує безліч визначень, які трактують поняття «товарознавство», «комерційна діяльність», «підприємництво», «бізнес-процеси». Демінг В.Е. визначає бізнес-процеси, як будь-які види дій у функціонуванні організації [1]. Не дивлячись на те, що Демінг зробив значний внесок в теорії бізнес-процесів, проте дане його визначення є досить загальним. Адже не кожна дія на підприємстві є бізнес-процесом.

Д. Харрінгтон та К.С. Есселінг визначають бізнес-процеси як логічний, послідовний, взаємопов'язаний набір заходів, який споживає ресурси постачальника, створює цінність та видає результат покупцю [2].

Отже, кожен науковець трактує поняття бізнес-процесів, які прямо пов'язані з підприємницькою діяльністю в різних значеннях, проте усі вони сходяться до одного: задоволення потреб споживачів та отримання прибутку.

Що стосується визначення «товарознавство», то тут науковці сходяться до більш однієї думки, а саме: товарознавство – це комплексна наукова дисципліна, яка включає системи наукових знань, методів та практичних заходів, спрямованих на формування та розвитку асортименту та якості товарів з метою максимального задоволення потреб [3].

Отже, в сучасних умовах господарювання товарознавство та комерційна діяльність є одними з найважливіших елементів підприємництва. Адже максимальне знання товару, який виробляє суб'єкт господарювання, його фізико-технологічних, ергономічних властивостей, а також знання комерції, її складових дають можливість випускати на ринок той товар, який буде максимально користуватись попитом, і який в свою чергу принесе максимальний прибуток підприємцю та дасть змогу розширити коло лояльних клієнтів.

Література:

1. Deming W. E. Quality, productivity, and competitive position. - Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982.- 373 p.
2. Харрингтон Дж., Эсселинг К. С. Оптимизация бизнес-процессов: документирование, анализ, управление, оптимизация – СПб.: Азбука, БМикро, 2003. – 317 с.
3. Товарознавство [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A2%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%80%D0>

Тетяна Жмуденко

студентка

науковий керівник **Бондарчук М.Є.**, асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТУ ЗАСОБІВ ДЛЯ ДОГЛЯДУ ЗА ПОРОЖНИНОЮ РОТА, ЩО РЕАЛІЗУЄТЬСЯ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ

Декілька років поспіль на вітчизняному косметичному ринку збільшуються обсяги продажів парфюмерно-косметичної продукції у кількісному і грошовому вираженні. Зокрема, з 30 млрд грн у 2015-му до 36 млрд грн у 2016 році [1].

Важливою групою товарів серед косметичних засобів є засоби для догляду за порожниною рота і зубами. Зубна паста - це необхідний елемент для догляду за ротовою порожниною. Попит на цей засіб по догляду за зубами щорічно зростає.

В Україні зубна паста є беззаперечним лідером серед засобів по догляду за порожниною рота, в їх числі порошки, ополіскувачі, зубні щітки, нитки, освіжувачі та інші засоби. Зубні пасти займають приблизно 62,5% загального світового ринку всіх коштів, призначених для догляду за зубами.

По фактору своєрідності складу на українському ринку зубних паст виділяють наступні основні сегменти:

- відбілюючі зубні пасти (що містять абразивні елементи або мають в складі перекис водню або активний кисень);
- пасти від підвищеної чутливості зубів (містять в складі фтор, що ліквідує гіперчутливість шляхом ремінералізації емалі);
- лікувально-профілактичні пасти (включає найбільш велику групу паст різноманітних механізмів дії, за механізмом дії всередині даного сегменту виділяють наступні підсегменти: пасти з антисептичною дією, з гомеопатичним дією, пасти змішаного механізму дії);
- лікувальні пасти або гелі (як правило, мають високу концентрацію антисептиків і застосовні тільки в курсовій формі тривалістю не більше трьох тижнів);
- освіжаючі пасти (включає значну кількість паст, але дія їх освіжаючого ефекту прямо пропорційно тривалості перебування пасти в роті);
- «екзотика» (включає різні «екзотичні» пасти, наприклад, що містять компоненти, які провокують огиду в разі куріння після чистки зубів або компоненти, що сприяють схудненню і придушення апетиту) [2].

Розглянемо структуру імпорту та експорту зубних паст в Україні. Лідером з імпорту продукції в першому кварталі 2016 р. була компанія Колгейт-Палмолив Україна, яка випускає зубну пасту Colgate. У натуральному вираженні її частка в імпорті склала 39%. На другому місці з часткою 23% розташувалася компанія Сміт Кляйн Бічем Юкрейн, яка поставляє на ринок зубні пасти під Aquafresh, Parodontax і Sensodyne. Замикає трійку лідерів постачальник на український ринок зубної пасти Новый жемчуг, компанія Вінницяпобутхім з часткою у 7%.

Рейтинг найбільших імпортерів зубної пасти в першому кварталі 2016 року:

1. Колгейт-Палмолив Україна (ТМ Colgate);
2. Сміт Кляйн Бічем Юкрейн (ТМ Aquafresh, Parodontax, Sensodyne);
3. Вінницяпобутхім (ТМ Новый жемчуг);
4. Евуар Трейдинг Україна (ТМ Sanino);
5. Проктер енд Гембл Україна (ТМ Blend-a-med, Oral-B);
6. Натурпродукт-Вега (ТМ Lakalut);
7. Юнілівер Україна (ТМ Лесной бальзам, Signal).

38% всіх імпортних поставок на український ринок зубних паст в першому кварталі 2016 року здійснювалися з Китаю. Ще 23% продукції було завезено з Польщі та 13% з Росії. Значну частку було імпортовано Швейцарії, Туреччини, Німеччини, Болгарії.

Найбільшим експортером зубної пасти в першому кварталі 2016 року була компанія Пальміра Експотрейд, частка якої в зарубіжних поставках становить 35%. На другому місці з часткою 22% знаходиться САВ Сервіс, що поставляє на ринок зубну пасту під торговими марками Blend-a-med та Oral-B. На третьому місці розташувалася компанія Крайтекс-Сервіс з часткою у 14%. СЛ Дистриб'юшин, що поставляє зубну пасту Biomed, завершує перелік лідерів з показником 8% в загальному обсязі зарубіжних поставок. Половина всієї

експортованої зубної пасти була поставлена в Молдову. Ще одним значним ринком для зубної пасти з України є Литва - туди було експортовано 35% всієї продукції. Також до найбільших ринків збуту можна віднести Азербайджан, Грузію, Латвію [3].

Отже ринок зубних паст є найбільшим сегментом серед засобів по догляду за порожниною рота. До найбільших імпортерів відносяться виробники наступних торгових марок: Colgate, Aquafresh, Parodontax, Sensodyne, Новый жемчуг, Sanino, Blend-a-med, Oral-B, Lakalut, Лесной бальзам, Signal. Найбільшими екпортерами вітчизняної продукції є Молдова, Литва, а також Азербайджан, Грузія та Латвія.

Література:

1. Ринок. Ефект помади. Ринок вітчизняної косметики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://msb.aval.ua/news/?id=26342>
2. Каждая третья импортная зубная паста поставляется из Китая [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://informarket.ru/news/one/3809/>.
3. Обзор российского рынка зубной пасты [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vnews.agency/news/business/39888-kazhdaya-tretya-importnaya-zubnaya-pasta-postavlyaetsya-iz-kitaya.html>

Валентина Козлова

студентка

науковий керівник **Волошина С.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ОЦІНКА ВИБОРУ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ СИНТЕТИЧНИХ МИЙНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ

Швидкий темп розвитку НТП у хімічній промисловості дає можливість людуству використовувати у побуті і виробництві різні допоміжні засоби для полегшення прибирання, досягнення чистоти та свіжості речей, тіла тощо. З кожним роком становиться все складніше обходитися без численних чистячих і мийних засобів під час прибирання в кухні, ванній, вітальні або дитячій. Для сучасних жителів усього світу побутова хімія стала невід'ємним арсеналом легкого та якісного прибирання.

Актуальність даного дослідження полягає в тому, що синтетичні мийні засоби (СМЗ) є, з одного боку, необхідними для життєдіяльності людини товарами, а, з іншого боку, достатньо прибутковим об'єктом бізнесу, що вимагає постійного моніторингу сучасного стану ринку цих товарів.

Мета роботи полягає у визначенні споживацьких уподобань на ринку синтетичних мийних засобах України, що створює можливості для коригування поведінки їх виробників.

Головними гравцями на ринку СМЗ України залишаються транснаціональні компанії Procter & Gamble, Henkel і «Невська косметика». Інші важливі гравці, які ведуть активну маркетингову політику, це: Reckitt Benckiser, SC Johnson, Unilever, Вінницяпобутхім (дочірнє підприємство «Невської косметики»), ABC chemicals ind., «МилаМ», Ficosota, Amway, Cussons та інші [1].

Компанія Procter & Gamble випускає величезну кількість продукції за такими торговими марками, як Ariel, Tide, Dreft, Bonux, Ace, Lenor, Comet, Fairy, Mr.Proper, Gala, Dax, Safeguard, Camay і багато інших. Завдяки тому, що компанія має значне число національних і міжнародних брендів, позиціонує продукцію в різних цінових сегментах, веде активну маркетингову політику, проводить різні піар-акції і бере участь в соціальних проектах, вона впевнено розвивається і рухається вперед, і вже котрий рік не поступається своєю часткою ринку іншим компаніям.

Другу сходинку займає компанія Henkel, що виробляє продукцію більш ніж у 75 країнах світу. СМЗ цієї компанії відомі під такими торговими марками, як: Persil, Rex, Losk (пральні порошки), Perwoll, Silan (засоби для прання), Pur, Somat (засоби для миття посуду руками і в посудомийній машині), Bref, Clin (чистячі засоби). Компанія Henkel веде свою діяльність в трьох напрямках, одним з яких є виробництво засобів побутової хімії. Також вона постійно реалізує інновації, завдяки чому розширює свій асортимент продукції і випускає нові товари на ринок.

Вітчизняні торгові марки на українському ринку СМЗ складають лише 1-4% ринку [1].

Національним лідером у виробництві СМЗ є ТОВ «Завод побутової хімії МилаМ», продукцією якого є: «МилаМ», «Крос», «Белизна», «Сантри», «Крот» і т.ін. Також співпрацював за програмами контрактного виробництва з такими компаніями, як ТОВ «Ді Сета», мережами маркетів та супермаркетів: «МЕТРО», «АТБ», «Велика Кишеня», «Таврія В», «МАРС», «КОСМО», Watsons, «ПАККО» и «Вопак», «Наш Край», «ЛЮТОС» та інші. Однак через проведення на території Луганської області АТО завод вимушений був призупинити свою діяльність. На сьогодні ж відомо, що завод побутової хімії «МилаМ» знову запустив своє виробництво, тимчасово перемістився у м. Харків [2].

Існує велика кількість інших вітчизняних компаній з виробництва СМЗ, але більшість з них продають свою продукцію лише через інтернет-магазини та є не дуже відомими серед споживачів. До таких компаній відносяться: «Сирена» (торгові марки HIPPO, Tortilla, Kashmir, Turbo і т.д.), A.SEPT, DeLaMark, Organics, ТОВ «Нова-Хім», ТОВ «Синтез-Ф», ТОВ «СВ», ТОВ «Бара», «САН КЛІН ІНТ», ППТФ «Юси», Primaterra та багато інших [3].

Асортимент СМЗ, що пропонується для реалізації в Україні, є дуже різноманітним. Між тим хімічний склад подібних товарів більшості українських торгових марок СМЗ доволі однотипний, оскільки переважну частку становлять мийні засоби на основі синтетичних аніоноактивних

поверхнево-активних речовин (ПАР). Потреба в таких ПАР для виробництва мийних засобів задовольняється за рахунок імпорту з Росії, Німеччини, Туреччини, Китаю та інших країн [1].

З метою отримання більш повного уявлення про фактори, які впливають на формування попиту на СМЗ, та вивчення вимог до якості останніх з боку споживачів, у березні 2017 р. було проведено анкетування 50 респондентів (працівники Криворізької інфекційної лікарні №1, студенти та викладачі КУЦ ДонНУЕТ). Кожен з респондентів мав необмежену кількість відповідей.

Спочатку респондентам було запропоновано обрати з представлених на українському ринку СМЗ той бренд, якому вони віддають перевагу (рис. 1).

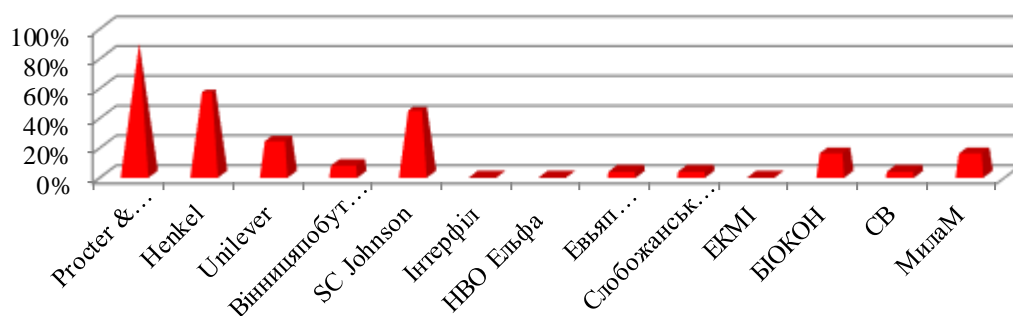


Рисунок 1 - Вибір споживачами м. Кривий Рїг брендів СМЗ

З рис. 1 видно, що більшість голосів розподїлилися між трьома компанїями: Procter & Gamble, Henkel і SC Johnson. Компанїї «Інтерфїл», НВО «Ельфа», «ЕКМІ» не отримали жодного голосу. Тобто споживачї вїддають перевагу добре вїдомим компанїям, якї проводять активну рекламу у ЗМІ, мають широкий асортимент товарів і реалїзують їх у звичайній торговельній мережї.

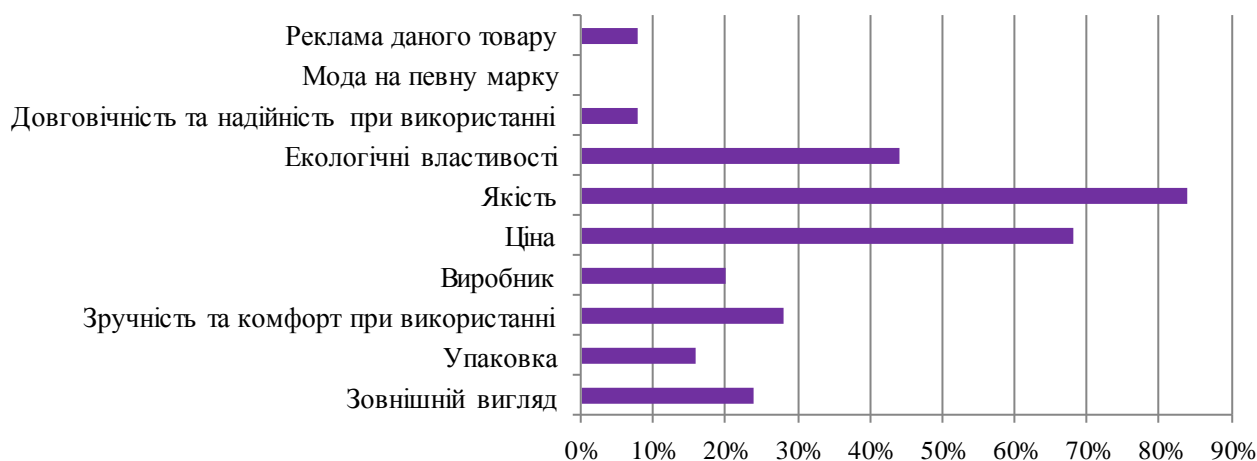


Рисунок 2 – Критерїї споживацького вибору СМЗ у м. Кривий Рїг

Поділ відповідей респондентів щодо їх ставлення до критеріїв вибору СМЗ представлено на рис. 2. Визначено, що більшу перевагу споживачі віддають: якості – 84%, ціні – 68%, екологічним властивостям – 44% (за умов, що один респондент міг обрати декілька варіантів). Рисунок 2 – Критерії споживацького вибору СМЗ у м. Кривий Ріг

Спираючись на отримані дані, необхідно рекомендувати національному виробнику СМЗ постійно моніторити думку споживачів та підвищувати якість своєї продукції, встановлювати на неї оптимальну ціну, покращувати свою маркетингову стратегію та поширювати рекламу своєї продукції. При цьому слід використовувати екологічні продукти для виготовлення СМЗ, щоб вони не шкодили ані здоров'ю людини, ані екології. Для цього виробникам потрібно відмовитися від використання фосфатів та ПАВ у складі мийних засобів.

Література:

1. Барна М.Ю. Стан та тенденції розвитку ринку синтетичних мийних засобів / М.Ю. Барна, О.Я. Демкевич // Науковий вісник НЛТУ України: зб. наук.-техн. праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.05. – 404 с.

2. ТОВ «Завод побутової хімії МилаМ» [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://milam.in.ua/index.php?id=16>

3. Каталог українських виробників [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://madeinua.org>

Катерина Кошова

студентка

науковий керівник **Волошина С.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

СУЧАСНИЙ АСОРТИМЕНТ ТОВАРІВ ІЗ ПЛАСТМАС

Обрана тема дослідження є актуальною в теперішній час, оскільки серед сучасних матеріалів, які мають велике значення для подальшого технічного прогресу і розширення виробництва товарів народного споживання, важливе місце посідають пластмаси. Розмаїття властивостей різних видів полімерів, зручність їхньої переробки у вироби, наявність необхідної сировини обумовили широке застосування товарів із пластмас у всіх галузях народного господарства.

Сучасне поширення товарів із пластмас пояснюється прагненням людства замінити і зберегти натуральні матеріали, зробити виробництво виробів більш дешевим та менш трудо- та енергомістким. Пластмаси дозволяють у широких межах легко видозмінювати в процесі переробки форму і колір виробів і в цьому відношенні є неперевершеними матеріалами, які забезпечують створення найбільш раціональної конструкції виробів із максимально корисним обсягом при мінімальних загальних витратах [1].

Виходячи із класифікації виробів із пластмас, можна оцінити сучасний асортимент відповідних товарів.

Так, за видами пластмаси поділяють на термопласти, поліетилен, поліпропілен, полістирол, фторопласти, полівінілхлорид, реактопласти. Усі ці види широко використовуються для виготовлення товарів різного призначення.

За призначенням виробу набувають різноманітного застосування від пластмас загального призначення, що застосовуються при виготовленні технічних і побутових виробів, до конструкційних пластмас.

Способи виготовлення виробів із пластмас довгий час залишаються незмінними. На сьогодні найпопулярнішими способами залишаються: пресування, лиття під тиском, екструзія, каландрування, обробка різанням.

Завдяки НТП, який призводить до появи нових полімерів і пластмас, нових технологічних способів їх переробки і використання, маємо широкий сучасний асортимент товарів з пластмас. Починаючи з дитячих іграшок (відерце, лопатка, граблі, кубики), дитячих товарів (ванна, горщик), різноманітних горщиків для квітів, вішалок, ящиків, побутових предметів для ванни і туалету (корзина для білизни, вантуз, йоржики), різних відер в залежності від їх призначення, ємностей (бідони, бочки, фляги, баки), тазів різних форм і об'ємів (корита, миски), товарів для кухні (чашки, тарілки, мірні склянки, кришки, кондитерські мішки, мультибокси, підставка для столових приладів), закінчуючи тим, що з пластмаси виготовляють навіть меблі (крісло, стіл, полку для взуття, сушарка для білизни, табурет, шезлонг, етажерка, шафа для ванної кімнати). Створення декору на пластикових виробах підвищує попит на них і збільшує обсяги продажів. Також заміна металевих труб на пластикові дозволить назавжди забути про засмічення водопроводу і нескінченні процеси корозії [4; 5].

За проведеним незалежним опитуванням споживачів господарських товарів можна зробити висновок, що більшість людей віддають перевагу виробам із пластмаси. Так, на питання «Яке відро б ви обрали: оцинковане або пластмасове?», 87% опитаних, незважаючи на вікові різниці, вибрали відро з пластмаси, з причин низької ціни на товар, тривалої експлуатації та відповідності вимогам якості [1].

В Україні мабуть однією із відносно нових галузей застосування пластмас є машинобудування. У цій галузі виготовляються конструкційні деталі в залежності від їх подальшого призначення низької, середньої та високої міцності. Однак найміцніші пластмаси за міцністю досягають лише низькоміцних сталей, тому нажалі в більшості випадків пластмаси не можуть замінити сталь.

До того ж розширення асортименту товарів із пластмас в Україні обмежується через відсутність власної сировини. Тому вітчизняні заводи з виробництва пластмасових товарів, такі як, «Консенсус» (м. Одеса), «Горизонт» (м. Харків), «Алеана» (м. Обухів), «Полімерагро» (м. Харків) працюють на імпортованій сировині, що значно підвищує вартість готової продукції [2; 3].

Для вирішення цієї проблеми в Україні необхідно розвивати галузь вторинної переробки пластмаси і створення вітчизняної сировини, а також втілювати процеси безвідходного виробництва. Прикладом успішної роботи в даному напрямку є завод «Гемопласт» (м. Дніпро), який вже давно працює за технологією безвідходного виробництва, зокрема стосовно переробки залишків від крапельної труби на поливальні шланги [3]. Інші приклади вітчизняної пропозиції сучасних товарів із пластмас узагальнені у табл. 1.

Таблиця 1 – Провідні виробники товарів із пластмас в Україні

Українські бренди товарів із пластмас	Характеристика	Асортимент
«Гемопласт»	Провідний в Україні та СНД виробник виробів медичного призначення. Продукція має знак СЕ, що відповідає нормам безпеки і дає можливість реалізувати продукцію в країнах ЄС. Крім того, вироби сертифіковані, зареєстровані і продаються в Росії, Білорусі, Молдові, Грузії, Азербайджані, Вірменії.	Шприци одноразового застосування і пристрої для переливання крові та розчинів, катетери, зонди, медико-лабораторні вироби, а також сотні виробів з пластмас немедичного призначення.
«Консенсус»	На етапі створення підприємства метою був запуск виробництва виробів з харчової пластмаси для широкого кола споживачів. На сьогоднішній день компанія працює для потреб торгових і виробничих підприємств. Застосування сучасних технологій дозволяє виробляти продукцію з високими технічними характеристиками з максимально довгим терміном експлуатації.	Асортимент включає в себе як товари побутового вжитку (пластикові меблі, квіткові горщики, відра тощо), так і товари для різних галузей торгівлі та виробництва (харчова пластикова тара, бочки, ящики і ємності різного об'єму і типорозмірів).
«Горизонт»	Провідний виробник товарів для дому, кухонного приладдя та інших побутових виробів з пластмаси.	Відра, тази, бочки, кришки для склобанок, миски, умивальники, кружки, лійки, совки, терки, ковші, мильниці, друшляки, лотки, вантузи, плечики, кошики для сміття тощо.

Джерело: складено автором за [1-3]

Прагнення підприємств хімічної промисловості до створення нових товарів із пластмас обертається водночас зростанням масштабів екологічних проблем. Так, речовини, що виділяються в подібних виробництвах, є отруйними, до того ж вони переносяться на великі відстані, випадаючи з опадами, є джерелами забруднення ґрунту, підземних і поверхневих вод, рослинності. Основний компонент, що входить до складу пластмас і сприяє забрудненню природного середовища, - вінілхлорид. Ця речовина є канцерогенною і здатна викликати у людини онкологічні захворювання [4].

Тому утилізація відходів від пластмасового виробництва повинна здійснюватися на заводах з переробки в спеціальних кислотійких установках. Але, якщо існує можливість безвідходного виробництва, то краще пластмасові відходи відправляти на переробку, що також є нагальною проблемою [5].

Отже, яким би не був технічний прогрес розвитку виробництва пластмас, людство має передусім піклуватися над довкіллям, бо, насамперед, від нього залежить наше здоров'я та тривалість життя.

Таким чином, нині товари із пластмас все більше витісняють аналоги з інших матеріалів, які більш дорогі в виробництві. Вони стали необхідними, зручними і практичними підручними засобами в домашніх умовах, відпочинку на природі та інших побутових умовах.

Література:

1. Пластичні маси [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://bukvar.su/>

2. Особливості процесу виробництва пластмаси, опис технології та обладнання [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://greenologia.ru/>

3. Технологія виробництва пластмас [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.chemistry-expo.ru>

4. Вінілхлорид [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://ru.wikipedia.org>

5. Екологічні проблеми виробництва пластмас [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://plastmasa.com>

Нікіта Логвиненко

студент

науковий керівник **Добровольський В.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ЯКІСТЬ ТА БЕЗПЕКА МОЛОКА

Кожний задається питанням про якість та безпеку нашого молока. Молоко займає важливу роль у продуктовому кошику кожного українця, тому ця тема являється актуальною, так як необхідно розібратися в якості та безпечності цього продукту. З інтеграцією України в Європу та входження до його ринку необхідно мати достатньо конкурентоспроможну продукцію, для постачання на європейський ринок.

Темою пов'язаною з молоком займалися такі підприємці, котрі безпосередньо займалися молоком дослідники та аналітики такі як: Н. Міхнева, В. Безрукий, Н. Кваша, Н. Квільдій та інші. Проте, залишається необхідним проведення подальшого дослідження законодавства молочних продуктів, як одного з напереспективніших продуктів харчування і загалом товару для відправлення на експорт.

Серед великої різноманітності харчових продуктів як тваринного, так і рослинного походження, найбільш досконалим, тобто найбільш цінним в харчовому та біологічному відношенні являється молоко та молочні продукти. Молоко єдиний харчовий продукт, що забезпечує організм людини всіма необхідними живильними речовинами. Висока харчова цінність молока обумовлена наявністю в ньому білкових речовин, жиру, вуглеводів, мінеральних солей та різноманітних цінних вітамінів.

Виробництво сирого молока зберігає яскраво виражений сезонний характер для всіх категорій господарств. Період активності досить нетривалий і зазвичай припадає на травень - серпень. Слід вказати, що у останні роки виявляється менша сезонна залежність у виробництві молока сільгосппідприємствами, ніж у приватному секторі. Висока якість молочної сировини є запорукою виробництва якісних та безпечних молочних продуктів.

На якість сировини впливає безліч факторів: дотримання санітарно-гігієнічних норм при доїнні, транспортуванні, переробці, забезпечення належних умов вирощування та утримання тварин. Рівень якості молока визначається за його санітарно-гігієнічними показниками, вмістом певної кількості білка, жиру, вітамінів, ферментів, мінеральних солей та інших речовин. Не допускається наявність нейтралізуючих речовин (соди, антибіотиків, перекису водню) [1].

В якості дослідження було проведено порівняння вимог до молока в країнах ЄС з нашою продукцією, за основу були взяті дані з ДСТУ 3662-97 “Молоко коров’яче незбиране. Вимоги при закупівлі”. Порівнявши ці вимоги, можна буде зробити висновок про лояльність законодавства до вимог якості та безпеки молока, виявити, які вимоги висуваються більш вимогливіші, а також з’ясувати відповідають наші вимоги до вимог ЄС, для можливого експорту нашої продукції і збільшення нашої присутності на європейському ринку.

Дані про вимоги щодо якості та безпеки молока, ЄС і України було наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 - Безпека Молока згідно вимог ЄС і України [2]

Параметри якості молока в країнах ЄС			Державний стандарт України ДСТУ 3662-97 Вміст жиру - 3,4 % Вміст білка - 3,0 %		
Класифікація в країнах ЄС	КСК (тис.см3)	Бактеріальне обсіменіння (тис.см3)	Класифікація в Україні	КСК (тис.см3)	Бактеріальне обсіменіння (тис.см3)
Стерпне	350 - 500	350 - 500	Екстра	<400	<100
			Вищий	<400	<300
Непридатне	>500	>500	I г.	≤600	≤500
			II г.	≤800	≤3000

Стандарти якості молока країн ЄС значно вищі, ніж в Україні. Молоко, яке за нашими стандартами відноситься до I і II гатунку, стандартом ЄС визначається, як непридатне для використання, а такого молока ми виробляємо

до 70%. Одразу постає питання: чи ми використовуємо погане молоко, чи в них занадто високі вимоги.

Попередній аналіз вказує на значний обсяг робіт, що потрібно зробити для підвищення якості молока як в сільгосп підприємствах, так і в господарствах населення. Особливо це стосується населення. Так як якість нашого молока залишає бажати ліпшого.

Література:

1. Гапоненко Т.М. Якість та безпечність молочної продукції як важливі чинники її конкурентоспроможності/ Гапоненко Т.М //Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України.– 2015. –с. 133.

2. ДСТУ 3662-97 “Молоко коров’яче незбиране. Вимоги при закупівлі”. Закон України про молоко і молочні продукти №1870-IV, 2014.

Нікіта Логвиненко

студент

науковий керівник **Добровольський В.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПРОБЛЕМИ В ЗАХИСТІ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ

Сьогодні на шляху динамічного розвитку нашої країни, постає важливе питання про захист прав споживачів і дотриманням цього законодавства. На законодавчому рівні захист прав споживачів забезпечують Закон України про захист прав споживачів, який складається з п’яти розділів і являється обов’язковим до виконання. Не зважаючи на усі намагання держави забезпечити права споживача на достойну продукцію, зустрічаються випадки порушення цього закону.

Дану тематику досліджували багато дослідників, також самі споживачі цікавляться даною темою. Серед вітчизняних вчених, такі як: П.А. Письменна, Г.М. Грабовська, та інші.

Права споживачів є складовою частиною прав людини і громадянина. В країнах з розвиненою економікою, споживач посідає провідне місце. Ця значимість підкреслюється в Основному Законі нашої держави, Конституції України, де зазначено, що «Держава захищає права споживачів, здійснює контроль за якістю і безпечністю продукції та усіх видів послуг і робіт, сприяє діяльності громадських організацій споживачів»[1].

Так, згідно з вимогами ст. 4 Закону України «Про захист прав споживачів» споживачі, що знаходяться на території України (не тільки громадяни України, але й інших країн), під час придбання, замовлення або використання товарів (робіт, послуг) мають право на:

1. Захист своїх прав державою;

2. Належна якість продукції та обслуговування;
3. Безпека продукції;
4. Необхідну, доступну, достовірну та своєчасну інформацію про продукцію, її якість, асортимент, а також про її виробника (виконавця, продавця);
5. Відшкодування майнової та моральної шкоди, завданої внаслідок недоліків продукції (дефекту в продукції), відповідно до закону;
6. Звернення до суду та інших уповноважених органів державної влади за захистом порушених прав;
7. Об'єднання в громадські організації споживачів (об'єднання споживачів) [2].

Зокрема, О.П. Письменна досліджуючи споживчі права, розглядає їх, як «передбачені законодавством про захист прав споживачів можливості, спрямовані на задоволення охоронюваних законом інтересів споживачів шляхом заявлення вимог до зобов'язаних осіб» [3, с.11].

1. Товар, що має певні недоліки, – товар (продукція) з будь-якою невідповідністю до вимог нормативно-правових актів і нормативних документів, умов договорів або вимог, що висуваються до нього, а також інформації про продукцію, наданої виробником. Покупець після придбання такого товару виявляє протягом гарантійного строку недолік, то він має право вимагати:

- пропорційного зменшення ціни;
- безоплатного усунення недоліків товару в розумний строк;
- відшкодування витрат на усунення недоліків.

2. Товар, що має істотний недолік, відповідно до п. 12 ст. 1 Закону України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 № 1023-ХІІ. При цьому такий недолік повинен мати хоча б одну з наведених нижче ознак:

- його взагалі не може бути усунуто;
- його усунення потребує понад 14 календарних днів;
- він робить товар іншим, ніж передбачено договором.

3. Фальсифікований товар. Такий дефект за необхідності має бути підтверджено експертом [4, с. 62-67].

Отже, враховуючи аналіз нашого сучасного законодавства, можна зробити висновок, що держава повністю забезпечила покупця можливостями обміну або повернення грошей покупцю, тобто виступає захисником споживача у відносинах між ним та продавцем.

Література:

1. Конституція України від 26.06.1996 р. № 254к/96–ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30 — Ст. 141.
2. Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 № 1023-ХІІ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1023-12].

3. Письменна О.П. Правовідносини, що виникають у зв'язку з порушенням прав споживачів внаслідок недоліків товарів, робіт (послуг): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук: спец. 12.00.03 «Цивільне право; цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / О.П. Письменна. – Одеса, 2007. – 19 с.

4. Грабовська Г.М. Форми та способи захисту прав споживачів у випадку придбання ними товарів неналежної якості / Г.М. Грабовська // Право і суспільство. – 2014. – № 4. – С. 62–67.

Нікіта Логвиненко

студент

науковий керівник **Кучер Ю.Є.**, асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ГАРМОНІЗАЦІЯ НОРМАТИВНИХ ВИМОГ ЩОДО БЕЗПЕЧНОСТІ РИБНИХ ПРОДУКТІВ В ЄС ТА УКРАЇНІ

В сучасній рибній промисловості спостерігається тенденція до збільшення у рибі вмісту ртуті та миш'яку. Кількість цих речовин входить в норми допуску згідно з документацією медико-біологічних вимог МОЗ України. А потрапляють вони у рибу не лише в наслідок погіршення екологічного середовища, викиду шкідливих речовин у водні ресурси, а й під час зберігання, транспортування чи оброблення рибної продукції.

Дослідженням даної теми займалися: Л.М. Єсіна, Л.М. Горобець та інші дослідники та організації. Проте на шляху до євроінтеграції, Україні необхідно пам'ятати, що основна вимога, яку висуває ЄС, – харчові продукти, що виробляються країнами, які бажають вступити до ЄС, та що імпортуються до ЄС, повинні відповідати таким самим високим стандартам, як і продукти, вироблені в межах ЄС.

У зв'язку з цим розширення ринку збуту вітчизняної продукції з сировини рибного походження, зокрема збільшення обсягів її реалізації на зовнішньому ринку, потребує гармонізації показників залишкових кількостей забруднюючих речовин у рибних продуктах з міжнародними вимогами та директивами ЄС і забезпечення застосування зазначених показників в Україні [1].

У вітчизняних продуктах рибної галузі контролюють наступні токсичні елементи:

- важкі метали (свинець, ртуть, кадмій, цинк, мідь);
- миш'як [1].

Норми токсичних елементів в Україні регламентуються МБВ № 5061-89 [3]; для країн ЄС – Регламентом Комісії № 1881/2006, також вимоги щодо токсичних елементів встановлені в стандарті комісії Кодекс Аліментаріус CODEX STAN 193-1995, Rev 4. – 2008 [1, 2].

Треба відзначити, що європейські й українські норми щодо вмісту свинцю, кадмію, ртуті у рибних продуктах відрізняються. При цьому у країнах ЄС, застосовуючи зазначені максимально допустимі рівні до продуктів, що висушені, розведені, перероблені або складені більш ніж з одного інгредієнта, треба взяти до уваги:

- зміни концентрацій контамінантів, спричинені процесами висушування або розведення;
- зміни концентрацій контамінантів, спричинені іншими видами перероблення;
- відносні частки інгредієнтів у продукті.

Гармонізація вимог щодо діоксинів та діоксиноподібних речовин можлива через внесення цих показників до вітчизняних нормативних документів.

Як відзначають Л.М. Єсіна та Л.М. Горобець, у нормативних документах, чинних в Україні не нормується вміст бензапірену, який є маркером (індикатором) наявності поліциклічних ароматичних гідрокарбонатів. Ці речовини можуть забруднити рибні продукти під час копчення, коли продукти згорання деревини входять у прямий контакт з продуктом.

Регламентом ЄС 853/2004 встановлені наступні норми для морських біотоксинів у молюсках. В Україні ж ці показники не нормуються, крім того, відсутні чинні стандарти щодо методів визначання вказаних біотоксинів.

Окрім регламентування вищезазначених забруднювачів, важливим є обмеження пестицидів, які посідають особливе місце серед забруднювачів природного середовища.

Згідно чинних державних нормативних документів рибні продукти контролюють за вмістом токсичних елементів, гістаміном, пестицидами, радіонуклідами на відміну від вимог ЄС, де додатково контролюють діоксини та поліхлорованібіфеніли, а також бензапірен та біотоксини для молюсків. Відомо, що для деяких однакових показників норми вмісту за показниками безпечності, що встановлено в Україні та країнах ЄС, значно відрізняються. Так, в Україні вміст кадмію для риби і рибних товарів становить 0,2 мг/кг, що значно більше норми, які встановлені у країнах ЄС: 0,05 та 0,1 мг/кг у залежності від виду риби; норма кадмію 0,2 мг/кг у країнах ЄС встановлена тільки для тунця. Для вирішення цього протиріччя виникає потреба гармонізації вітчизняної бази нормативно-технічної документації щодо залишкових кількостей забруднюючих речовин з аналогічною документацією Європейського співтовариства.

Література:

1. Єсіна Л.М. Аналіз показників безпечності, що встановлені в Україні та країнах ЄС для рибних продуктів [Текст] / Л.М. Єсіна, Л.М. Горобець // Труды ЮГНИРО. - 2011. - Т. 49. - С. 147-157.
2. CODEX STAN 193-1995 «Codex General Standard for Contaminants And Toxins in Foods», Rev 4. – 2009 (Загальний стандарт

контамінантів та токсинів у продуктах, Ред 4. – 2009) [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http://www.codexalimentarius.net/web/standard_list.do?lang=en

3. Медико-биологическитребования и санитарные нормы качества продовольственного сырья и пищевых продуктов (Медико-біологічні вимоги та санітарні норми якості продовольчої сировини і харчових продуктів), затверджені Міністерством охорони здоров'я СРСР 01.08.89 № 5061-89. [Текст] – М.: Издательство стандартов, 1990. – 185 с.

Євгенія Лясковка

студентка

науковий керівник **Бавико О.Є.** д.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ТОВАРОЗНАВЧА ОЦІНКА ЯКОСТІ ТА АСОРТИМЕНТУ ЗАСОБІВ ПО ДОГЛЯДУ ЗА ВОЛОССЯМ

В світі найбільшою на парфумерно-косметичному ринку є частка засобів для догляду за шкірою (24%), а в Україні найбільшим попитом користуються засоби для догляду за волоссям (20%). З кожним роком на українському ринку з'являється все більше і більше марок косметичних засобів для догляду за волоссям, серед яких є не тільки зарубіжні, а й вітчизняні виробники. Українська косметика не поступається закордонній за якістю, так як виробники працюють переважно з сировиною від іноземних постачальників, а весь виробничий процес виконується відповідно до декларацій ЄС щодо фармацевтичної промисловості на території України [1].

За даними досліджень, в Україні 95% населення користується шампунем, а цільову аудиторію складають жінки віком 25-55 років. Як сегмент ринку лікувально-профілактичних косметичних засобів, ринок шампунів за обсягами продажів щорічно зростає в середньому на 31%. Він поділений між основними виробниками: «Beiersdorf» (торгова марка «NIVEA»), «L'Oreal» (марки «Elseve», «Fructis»), «Procter & Gamble» (марки «Pantene Pro-V», «Shamtu», «Head & Shoulders»), «Schwarzkopf & Henkel» (марки «Schauma», «Gliss Kur»), «Unilever» (марки «Dove», «Sunsilk», «Timotei»), «Калина» (торгова марка «Чиста лінія»). Серед українських виробників – «Пірана», «Юсі», «Ефект», «Кримська роза», «Армонія», «Аромат», «Екмі», львівська ВКФ «Едельвейс», «Глобал Космед», «Альянси краси», «Алекс», «Слобожанський миловар» [2].

Шампуні повинні мати гарну очищувальну здатність, давати пишну стійку піну у воді будь-якої жорсткості, добре розподілятися по волоссю і легко змиватися, бути м'якими по відношенню до шкіри голови і слизової оболонки очей, забезпечувати кондиціонуючий ефект, надавати волоссю блиску і здорового вигляду, мати приємний колір і аромат. Після застосування шампуню волосся має добре розчісуватися.

У якості об'єктів дослідження було обрано п'ять зразків шампунів наступних торгових марок: KJMN (Kallos cosmetics), Natura Kamchatka (Natura Siberica), Palmolive (Colgate-Palmolive), Shauma (Schwarzkopf & Henkel) та Fructis (Garnier).

За результатами аналізу маркування були зроблені такі висновки: зауважень не було до зразків торгової марки: KJMN (Kallos cosmetics), Natura Kamchatka (Natura Siberica), Palmolive (Colgate-Palmolive). На досліджуваних зразках Shauma (Schwarzkopf & Henkel) та Fructis (Garnier) не зазначено умови зберігання. У табл. 1 наведено результати органолептичної оцінки якості зразків шампуні [3].

Таблиця 1- Результати органолептичної оцінки якості зразків шампуні

	Вимоги ДСТУ 4315:2004	KJMN (Kallos cosmetics)	Natura Kamchatka (Natura Siberica)	Palmolive (Colgate-Palmolive)	Shauma (Schwarzkopf & Henkel)	Fructis (Garnier)
Зовнішній вигляд	Однорідна однофазна або багатофазна рідина без сторонніх домішок. Допускається наявність перламутру	Однорідна однофазна рідина, без перламутру та сторонніх домішок	Однорідна однофазна рідина, без перламутру та сторонніх домішок	Однорідна однофазна рідина, без перламутру та сторонніх домішок	Однорідна однофазна рідина, без перламутру та сторонніх домішок	Однорідна однофазна рідина, без перламутру та сторонніх домішок
Колір	Повинен відповідати кольору виробу певної назви	Білий	Помаранчевий	Білий	Білий	Зелений
Запах	Повинен відповідати запаху виробу певної назви	Відповідає даному шампуню, без сторонніх запахів	Приємний виражений запах обліпихи	Приємний запах квітів	Відповідає даному шампуню. Без стороннього запаху, приємний	Приємний запах фруктів

Таким чином, за результатами органолептичної оцінки якості шампунів всі досліджувані зразки відповідають вимогам ДСТУ 4315:2004 «Засоби косметичні для очищення шкіри та волосся. Загальні технічні умови». Відхилення за маркуванням мали зразки торгових марок Shauma (Schwarzkopf & Henkel) та Fructis (Garnier)

Література:

1. Дубініна У.Б. Аналіз ринку косметичних засобів для догляду за волоссям в Україні/ У.Б. Дубініна// "Формування механізмів управління якістю

та підвищення конкурентоспроможності підприємств": матеріали VI Міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. (26 березня 2015 р.) - м. Дніпропетровськ, 2015. - 320 с.

2. Самойленко Н. Товарознавча характеристика шампунів, що реалізуються у торговельній мережі м. Харків. Режим доступу: <http://conf.htei.org.ua/wp-content/uploads/2016/03/Samoylenko-Nataliya.pdf>

3. Засоби косметичні для очищення шкіри та волосся. Загальні технічні умови: ДСТУ 4315:2004. — [Чинний від 2005-07-01]. — К.: Держспоживстандарт України, 2004. — 12 с. — (Національний стандарт України).

Александра Роженко

к.е.н., старший преподаватель

Юлия Сухастат

студентка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

БЕЗОПАСНОСТЬ МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ - ОСНОВА СБАЛАНСИРОВАННОГО ПИТАНИЯ

Продукты питания важны и незаменимы в жизнедеятельности человека. Поэтому развитие пищевой промышленности и сельскохозяйственной продукции, является основой питания и выступает демографическим фактором. Этот фактор является основным для обеспечения естественных потребностей человека. Отсюда, изучение проблем сбалансированного питания как составляющей продовольственной безопасности, имеет значительную актуальность. Решение продовольственной безопасности страны невозможно без обеспечения качества и безопасности пищевых продуктов. Концепция продовольственной безопасности страны должна охватывать удовлетворения физиологических потребностей населения в безопасных, высококачественных продуктах питания в соответствии с медицинскими рекомендациями, экологических условий и индивидуального состояния человека [1].

Молоко - один из основных, наиболее полноценных пищевых продуктов, созданный природой, в состав которого входит около 100 питательных веществ. Без молока невозможно детское и диетическое питание, производство кисломолочных продуктов, масла, сыра, мороженого. Важно, чтобы молочные продукты имели настоящее молочное происхождение, были качественными и безопасными. Таким образом, обеспечение качества молока - это первый шаг на пути обеспечения продовольственной безопасности путем развития рационального, здорового питания населения [1].

Одним из путей достижения продовольственной безопасности в Украине является строгое соблюдение санитарно-гигиенических требований, технологических инструкций, рецептур, режимов обработки, хранения,

транспортировки, реализации сырья и готовой молочной продукции. Однако, в последние годы из-за роста продуктивности коров участились случаи возникновения болезней, а следовательно, и использование антибиотиков. Для лечения инфекционных заболеваний коров используют антибиотики, их содержание в молоке - серьезная проблема как для его производителей, так и для переработчиков. Содержание в пищевых продуктах остаточного количества антибиотиков, применяемых в животноводстве и ветеринарии, приводит к появлению устойчивых к антибиотикам штаммов микроорганизмов и развития аллергических реакций у человека. Таким образом, контроль содержания опасных примесей в молоке имеет первостепенное значение для потребления [2].

Молоко заготавливается от сельских хозяйств, контролируется на наличие антибиотиков, пенициллина, стрептомицина. Характерная для Украины система проверки безопасности и качества продуктов питания ориентирована на конечный результат. Заметим, что содержание антибиотиков в молоке в среднем подтверждено у 8 ... 9% проб по молочных фермах Украины. Для сравнения, за прошлый год в Германии при систематическом исследовании молока антибиотики были обнаружены менее чем в 1% проб, в США - менее чем в 0,54% проб, в Швейцарии - менее чем в 2% проб молока [3], которое поставляется.

Из этого следует, что, несмотря на достаточно эффективное состояние системы контроля качества молока и молочных продуктов, все же есть определенные недостатки в работе данной системы, требующие поиск путей совершенствования процессов в указанной сфере. В частности, считаю необходимым выделить важность применения методов анализа оценки показателей безопасности сырья и готовой продукции.

Сырье, поступающее на предприятия, должно иметь сопроводительную документацию, в которой отражены сведения как о качественных показателях, так и о показателях безопасности. Для оценки показателей безопасности сырья и готовой продукции используют методы анализа, предусмотренные СанПиН, нормативными документами, методическими указаниями и рекомендациями. Антибиотики и сульфаниламиды в молоке можно определить химическими и микро- биологическими методами, а также с помощью красящих веществ. Суть метода - выявить в молоке антибиотики, они являются стандартными и не требуют больших затрат [4].

Микробиологические методы основаны на использовании бактерий, имеющих чувствительность к антибиотикам и сульфаниламидам, в качестве индикаторов на их способность размножаться в молоке. При задержке роста этих бактерий делается вывод о наличии лекарств. Проба задержки роста - это проба, основанная на диффузии веществ в агар. Наличие остаточных веществ определяют с образованием участков торможения роста бактерий. При использовании окислительных и восстановительных методов остатки антибиотиков и сульфаниламидов определяют по их влиянию на метаболическую активность тест-микробов. В пробах молока, содержащих

тест-микробы, наблюдается окисления и сдвиг рН. В качестве индикатора для измерения показателя рН используют лакмусовый раствор или раствор бромкрезола пурпурного. Можно определить наличие молочной кислоты и ферментативным путем [5].

Кроме того, для решения проблемы рационального питания молочными продуктами необходимо усовершенствовать систему безопасности, которая давала бы возможность полностью избежать риска получения некачественной продукции. Это возможно осуществить при условии совершенствования методологии оценки качества молочных продуктов и молока перехода от контроля готовой молочной продукции в контроль на стадии ее производства по всей технологической цепи; разработка системы прогнозирования показателей качества; разработка, освоение и внедрение системы интегрального контроля качества молока и молочных продуктов и применение высокоэффективных методов контроля; разработка методик качественного и количественного анализа риска нарушения функционирования технологических систем, которые ухудшают качество молочной продукции, изготавливаемой продукции.

Итак, существующие методы определения количества антибиотиков в молоке достаточно эффективными, но для улучшения качества молока вообще нужно обновить систематический контроль качества молока, как перед приемом, так и перед реализацией.

Литература:

1. Басюркина Н.И. Обеспечение продовольственной безопасности в условиях трансформации экономики Украины / Н.И. Басюркина // Вестник социально-экономических исследований: сб. науч. трудов. - Вып. 29. - Одесса: Изд-во ОГЭУ, 2008. - С. 89-98.
2. Власенко І.Г. Современная оценка молочных продуктов диетического и лечебно-профилактического назначения / І.Г. Власенко, В.В. Власенко, С. Гирич. - Винница: Эдельвейс и К - 2008. - 208 с.
3. Гойчук А.И. Продовольственная безопасность. Монография / А.И. Гойчук. - Житомир: Полесье. - 2004. - С. 348-359.
4. Машкин М.И. Технология производства молока и молочных продуктов: учеб. / М.И. Машкин, Н.М. паришь; М-во аграр. политики Украины. - М.: Высш. шк., 2006. - 351 с.
5. Технология цельномолочной продуктов: учеб. пособие. / Т.А. Скорченко, Е. Полищук, О.В. Грек, А.В. Кочубей; под ред. Т.А. Скорченко. - Винница: Новая Книга. - 2005. - 264 с.

Дмитро Куценко

студент

науковий керівник **Берідзе Т.М.**, к.т.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ФАЛЬСИФІКАЦІЇ ШОКОЛАДУ

На сучасному етапі економічного розвитку причинами фальсифікації товарів в Україні є відсутність у виробників товарів стимулювання до добровільного дотримання вимог стандартів на продукцію та врахування інтересів споживачів; послаблення державного контролю за якістю під час виробництва продукції та її реалізації; недостатня ефективність діяльності державних структур у боротьбі з фальсифікаторами; відсутність належного правового захисту від фальсифікації товарів; відсутність загальноприйнятих критеріїв ідентифікації товарів, за допомогою яких можна легко виявляти підробки, а також діагностувати дефекти продукції.

Споживчий ринок України можна захистити від фальсифікованих товарів вітчизняного та закордонного виробництва завдяки проведенню експертизи товарів, сертифікації відповідності, а також удосконалення методів виявлення фальсифікованих товарів (продукції). Під час фальсифікації підроблюються одна чи декілька характеристик товару, що дозволяє виділити за цією ознакою декілька її видів: асортиментну, якісну, кількісну, вартісну та інформаційну. Для кожного виду фальсифікації характерні свої особливі способи підроблення товарів [1].

Асортиментна фальсифікація шоколаду включає часткову заміну сухих речовин продукту водою; додавання до продукту низькоцінного замінника, що імітує натуральний продукт; заміна натурального продукту імітатором. Якісна фальсифікація шоколаду включає порушення рецептурного складу виробів, введення антиокислювачів, консервантів, барвників і ароматизаторів, підвищену частку начинки [2]. Порушення рецептурного співвідношення основних компонентів пов'язано із введенням у великих кількостях менш цінних компонентів, завдяки чому знижують вміст більш дорогих компонентів. У шоколадній масі знижують частку какао-масла і какао тертого за рахунок введення підвищеної кількості сухого і згущеного молока, вершків, ізюму, розтертих горіхів, цукатів, подрібнених вафель та ін. Для збільшення маси шоколаду можуть вносити підвищену кількість цукру та води. Оскільки вода у жировому середовищі шоколадної маси нерозчинна, тому попередньо вводять різні поверхнево-активні речовини (лецитин, фосфатидні та інші концентрати), що дозволяє збільшити вміст води з 1 до 6-9 %. До шоколаду і шоколадних виробів можуть вводити замість какао-масла гідрогенізований або рослинний жир, замінники какао-масла. У цьому випадку шоколад буде мати параметри, характерні для кондитерських плиток, тобто матову поверхню, менш тверду консистенцію, розламування без характерного хрусту. Крім того, у ротовій

порожнині натуральний шоколад тоне швидко, не створюючи відчуття сальності. Натуральний шоколад, на відміну від фальсифікованого какао-порошком, містить менше білків (5-7 %) порівняно із фальсифікатом (20-25 %) [3]. Додавання соєвих чи інших білкових продуктів можна розпізнати по світлішій та матовій поверхні шоколаду, прилипанню до зубів і глухому звуку при ламанні.

В окремих випадках замість десертного за вищою ціною можуть продавати звичайний шоколад, що має нижчу ціну. Значно рідше зустрічається заміна десертного шоколаду звичайним. Десертний шоколад є більш цінним і дорогим продуктом, так як відрізняється підвищеним вмістом какао-масла і тертого какао. Застосовується також фальсифікація шоколаду і какао крохмалем, але значно рідше. З метою подовження термінів зберігання шоколаду іноді додають антиокислювачі без зазначення цієї інформації на маркуванні.

Разом з тим, встановлена антиокислювальна активність водних екстрактів із какао-бобів щодо знебарвлення β -каротину. За даними зарубіжних вчених, найвищою активністю володіли боби із Гани. Вміст фенольних сполук визначали за допомогою реакції Folin-Ciocalteu.

Найвищий вміст фенольних сполук встановлений у какао-бобах із Малайзії. Виявлена досить висока кореляція між вмістом фенольних сполук у спиртових і водних екстрактах з какао-бобів із здатністю відновлювати ферулову кислоту.

Підвищену частку начинки визначають шляхом її відділення від шоколаду та зважування.

Кількісна фальсифікація пов'язана зі значними відхиленнями параметрів маси вище гранично допустимих норм, що передбачені в нормативних документах на продукцію.

До інформаційної фальсифікації відносять також підробку сертифікату якості, митних документів, штрихового коду та ін. Виявляється така фальсифікація проведенням спеціальної експертизи.

Розроблено швидкий і селективний метод ІОХ з імпульсним амперметричним детектуванням для кількісного визначення біогенних амінів у шоколаді, тривалість аналізу до 20 хвилин. Розділення проводять у режимі градієнтного елюювання метасульфоновіою кислотою. Концентрацію амінів вимірюють після екстракції перхлорною кислотою із зразків, які попередньо знежирюють петролейним ефіром. Кількісне детектування здійснюють з використанням методу стандартних добавок. У зразках шоколаду були знайдені тільки допамін, гістамін і серотонін.

Якість і харчова цінність какао продуктів визначається з використанням сучасних приладів на глибокому аналітичному рівні. Так, у какао тертому і темному шоколаді вперше були виявлені транс-ресвератрол і транс-піцеїд. Дані сполуки чутливі до світла, тому для їх екстрагування необхідні спеціальні умови. Продукт знежирюють і екстрагують толуолом, циклогексаном і сумішшю спирт/вода (80:20) за температури 60 оС. Після чого аналізують

методом зворотно-фазної високоефективної рідинної хроматографії-маспектрометрії-маспектрометрії (ВЕРХ-МС-МС). Отримані продукти характеризуються високою антиокислювальною активністю.

Вченими запропонована методика визначення відносного вмісту масла какао у загальному маслі молочного шоколаду. Вона заснована на профілюванні складу тріацилгліцеринів масла за допомогою газорідинної хроматографії. Межа виявлення масла какао становить 1 % відносно загального вмісту масла.

Таким чином, оскільки попит на шоколад і шоколадні вироби підвищується, то останнім часом на ринках України з'являються наступні види фальсифікації: порушення рецептурного співвідношення основних компонентів, збільшення маси шоколаду шляхом підвищення вмісту цукру і води, заміна какао масла іншими рослинними жирами, додавання какао-порошку, введення різноманітних консервантів і антиокислювачів. Головне правило для споживача – уважно вивчивши упаковання, не купувати продукти сумнівної якості і не піддаватися на обман.

Література:

1. Титаренко Л. Д. Ідентифікація та фальсифікація продовольчих товарів: навч. посіб. / Титаренко Л. Д., Павлова В. А., Залигіна В. Д. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 192 с.

2. Сирохман І. В. Товарознавство цукру, меду, кондитерських виробів: підручник / І. В. Сирохман, Т. М. Лозова. – [2-е вид., переробл. та доп.] – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 616 с.

3. Сирохман І. В. Асортимент і якість кондитерських виробів / І. В. Сирохман, В. Т. Лебединець. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 636 с.

Петро Усик, Анастасія Бабич

студенти

науковий керівник **Волошина С.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

SMART WATCH. РИНОК РОЗУМНИХ ГОДИННИКІВ

Сучасний ритм життя обумовлює появу нових поколінь багатьох товарів, здатних водночас задовольняти різні потреби людини.

На світовому ринку годинників нині широкого поширення набули мультифункціональні годинники – смарт-годинники, які називають розумними.

Смарт-годинники – це комп'ютеризований наручний пристрій, який, окрім вимірювання часу, виконує додаткові функції: відтворення музики, прийом сповіщень та дзвінків з мобільного телефону, відстеження маршрутів, збір інформації з вбудованих та зовнішніх датчиків (наприклад, акселерометру, термометру) тощо.

Історія цих годинників не з'явилась одразу. Ще у ХХ ст. у різних виробників почали з'являтися перші моделі, які не мали великого різноманіття функцій, але принаймні дві функції виконували. Однак у ХХІ ст. кількість функцій, які можуть виконувати смарт-годинники, значно розширилися, і даний процес триває до сих пір.

Пік своєї популярності смарт-годинники набули в 2013 році, коли відбулося масове виробництво цих гаджетів різними компаніями. Так як це був не займаний сегмент ринку, то багато компаній задля розширення кола споживачів і збільшення прибутків, стали включати до свого асортименту смарт-годинники, продовжуючи їх удосконалення. Якість та функціональність цих виробів, як зазначалося раніше, не були на високому рівні. Але це був новий товар, який одразу став в тренді, так як стало модним стежити за своїм здоров'ям, а годинники набули деяких відповідних можливостей (пульсометр, крокомір, ритм серця, фази сина тощо). Між тим продуктивність таких годинників була невисокою, так як операційна система не була перебудована для такого пристрою і виконувати нові функції.

За даними УНІАН [2] в 2013 році сумарний обсяг продажу смарт-годинників на світовому ринку склав 1,9 млн. пристроїв, з яких 1,2 млн. гаджетів (63%) розроблені на базі операційної системи Android. Можемо спостерігати, що старт не досить високий, як для технологічного пристрою, але і зовсім не поганий, оскільки цікавість до даного сегменту тільки почала зароджуватися і не слід забувати про продаж швейцарських годинників, які є лідерами на ринку годинників.

Взагалі, більшість людей не використовує розумні годинники на всі 100%. Кількість використовуваних функцій від їх можливого числа в середньому становить 20-45%.

При виборі такого гаджету багато людей задумується про доцільність такої покупки, адже ціновий діапазон сягає від 20 до 1500 доларів. Рівень ціни залежить від комплектування годинників, їх якості, естетичності, функціонального супроводження та фірмової марки (бренду).

Більшість сучасних компаній відходять від звичного, класичного стилю та приходять до гіковського (нового) дизайну та стилю. Все менше використовують циферблат, стрілковий механізм та все більше застосовують LED-дисплеї, які й виконують роль циферблату. Асортимент таких годинників широкий, різні фірми виробляють їх під своїм брендом (Apple Watch, Samsung Galaxy Gear, Sony SmartWatch, Pebble, Qualcomm Toq, Motorola MotoACTV, Nike SportWatch та FuelBand, Adidas miCoach Smart Run) [1].

До четвірки лідерів ринку смарт-годинників входять Garmin, Samsung, Lenovo і Pebble. Цікаво, що компанія Garmin змогла показати зростання продажу на 324% і випередити Samsung, продажі якої зросли лише на 9%.

А компанія Pebble - стартап, який стартував на Kickstarter в 2012 році. І зараз це підприємство замикає четвірку світових лідерів у виробництві розумних годинників. До речі, Pebble - це перші годинники компанії, у яких є датчик серцевого ритму.

Аналітична компанія IDC [3] опублікувала звіт за результатами ринку смарт-годинників у третьому кварталі 2016 року. Всього за квартал поставки досягли обсягу в 2,7 мільйона штук, що на 51,8% менше торішнього результату в аналогічному кварталі, коли постачання склали 5,6 млн.

На сьогодні боротьба між компаніями зростає і кожен працює над збільшенням своєї ринкової частки. Загострення конкуренції викликає об'єктивний процес модернізації старт-годинників стосовно доопрацювання традиційних і появи нових можливостей. Окремі компанії відходять від класичного дизайну (Apple Watch, Pebble), а дехто залишився вірним класиці (Samsung Gear S3). Тому ринок розвивається і слід очікувати нових, інноваційних продуктів.

Отже, проаналізувавши стан ринку смарт-годинників ми можемо зробити висновок, що зараз ринок знаходиться в стані заповнення всіма можливими годинниками і функціями, які вони можуть надати. Проте, годинник – це перш за все пристрій для вимірювання часу, а власне смарт-годинник – це універсальний пристрій для виконання й додаткових функцій, формування і розвиток яких диктує стиль життя сучасної людини та її життєві пріоритети.

Література:

1. Розумний годинник [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Розумний_годинник

2. Обсяг продажу розумних годинників [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.unian.ua/science/884244-obsyag-prodajiv-rozumnih-godinnikiv-v-2013-rotsi-stanoviv-mayje-2-mln-pristrojiv.html>

3. Продаж розумних годинників [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://nv.ua/ukr/techno/gadgets/prodazh-rozumnih-godin-apple-watch-zvalilisja-na-71-6-252572.html>

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Юлія Балик

науковий керівник **Михайличенко Н.М.**, к.е.н., доцент
Донбаська державна машинобудівна академія

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Перебудова української економіки дедалі більше супроводжується залученням країни до існуючих систем господарських зв'язків на світових ринках. Участь України у різних видах міжнародного підприємництва підвищує роль і значення зовнішньоекономічної діяльності (далі ЗЕД) суб'єктів господарювання. Вихід вітчизняних підприємств на зовнішні ринки сприяє залученню української економіки до системи світових господарських відносин, а також формуванню економіки відкритого типу. Саме тому розвиток зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання – це важливий аспект підвищення підприємницької діяльності не тільки на окремих її рівнях, а і для усїєї країни загалом.

Дослідженню проблем управління і розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств України присвячено багато наукових праць таких вчених як: В. Бойко, В. Василенко, М. Мартиненко, А. Кандиба, С. Соколенко та інші відомі вчені. Не зважаючи на значну теоретико-методологічну базу в працях зазначених науковців, питання стратегічного управління підприємством, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність, розкрито не в повній мірі. Це і зумовило спрямованість дослідження.

Мета доповіді – дослідити сучасні тенденції управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств.

Зовнішньоекономічна діяльність – це діяльність суб'єктів господарювання України та іноземних підприємств, яка будується на взаємовідносинах між ними і має місце як на території України, так і за її межами.

Зовнішньоекономічна діяльність в Україні спрямована на:

1. Вирівнювання темпів економічного розвитку країни.
2. Співставність витрат виробництва на національному та світовому рівнях.
3. Реалізацію переваг міжнародного поділу праці, що, в свою чергу, сприяє зростанню ефективності національної економіки.

Зовнішньоекономічна діяльність не може здійснюватися сама по собі. Для виконання пов'язаних із цією діяльністю функцій, створюється відповідна система державних органів, а також чітко визначаються їх повноваження, функції та завдання.

Управління та регулювання ЗЕД в Україні здійснюється: Україною як державою в особі її органів у межах їх компетенції; суб'єктами ЗЕД на підставі відповідних угод, що укладаються між ними і недержавними органами управління економікою, що діють на підставі їх статутних документів (фондовими та валютними біржами, торговельними палатами, асоціаціями та іншими організаціями координаційного типу).

Структуру державного управління зовнішньоекономічною діяльністю кожна країна формує самостійно.

До органів державного управління ЗЕД в Україні відносяться: Верховна Рада України; Кабінет Міністрів України; Національний банк України; Державна митна служба України; Антимонопольний комітет України; Центральний орган виконавчої влади з питань економічної політики та Міжвідомча комісія з міжнародної торгівлі.

До недержавних організацій, які сприяють зовнішньоекономічній діяльності підприємств належать, насамперед, торгово-промислові палати (далі ТПП). ТПП не є прибутковими організаціями, вони створені з метою інтеграції національної економіки у світову господарську систему, посилення наукових, технічних і торговельних зв'язків між вітчизняними та міжнародними підприємствами, створення сприятливих умов для розвитку усіх видів підприємницької діяльності.

Значний внесок у розвиток ЗЕД забезпечують організації роботодавців (об'єднання підприємців) та об'єднання організацій роботодавців. Вони представляють собою громадські неприбуткові організації, які об'єднують роботодавців на засадах рівноправності та добровільності з метою представництва та захисту їх інтересів. Їх роль у розвитку міжнародної діяльності полягає в наступному:

1. Участь в укладанні зовнішньоторговельних контрактів.
2. Співробітництво і взаємодія з аналогічними об'єднаннями підприємців закордонних країн.
3. Організація міжнародних ярмарок, аукціонів та виставок.
4. Сприяння розвитку валютних, товарних та фінансових ринків.
5. Виконання на договірній основі експортно-імпортних операцій.
6. Співробітництво з організаціями ООН для формування ринкових відносин України.

Ефективна зовнішньоекономічна діяльність сприяє відтворенню експортного потенціалу країни, покращенню конкурентоспроможності вітчизняних товарів на міжнародних ринках, формуванню раціональної структури експорту та імпорту, а також залученню іноземних інвестицій.

Регулювання ЗЕД спрямовано на захист економічних інтересів країни та законних інтересів суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; створення рівних можливостей для розвитку всіх видів підприємницької діяльності незалежно від форми власності, а також розвитку напрямів використання доходу та здійснення інвестиційної діяльності; ліквідації монополізму та заохочення конкуренції у сфері ЗЕД.

У нинішніх умовах господарство України переживає тривалу економічну кризу, що негативно впливає і на стан зовнішньої торгівлі. Обсяг експорту не відповідає можливостям наших товаровиробників і не забезпечує потреб держави у валютних надходженнях, необхідних для стабілізації економіки, зниження рівня інфляції та бюджетних витрат.

Таким чином, прибутковість підприємства та його ефективна робота безпосередньо залежать від розвинутої зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Дуже часто вітчизняні підприємства просто не можуть вийти на світовий ринок через жорсткі умови конкуренції. Тому необхідно зосередити увагу на побудові потужних конкурентних переваг, адекватних вимогам світового ринку. Такі конкурентні переваги сприятимуть оптимізації структури експорту нашої країни, результатом чого у майбутньому буде позитивне сальдо зовнішньоторгового обороту.

Література:

1. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства /М.І. Дідківський. – К: Знання, 2006. – 462 с.

2. Кайтанський І.С. Проблеми та шляхи організації управління зовнішньоекономічною діяльністю в умовах глобалізації / І.С. Кайтанський // Таврійський науковий вісник: Збірник наукових праць ХДАУ. – Вип. 51. – Херсон: Айлант. – 2007. – С. 402-407.

3. Гребельник О. П. Основи зовнішньоекономічної діяльності : підручник / О. П. Гребельник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.

4. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку : монографія / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, Т. В. Батанова. – Одеса : Одеський національний економічний університет, 2012. – 182 с.

5. Пісьмаченко М. Л. Державне управління зовнішньоторговельною діяльністю в Україні : монографія / М. Л. Пісьмаченко. – Донецьк : ТОВ «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 366 с.

Юлія Гетьманенко

к.э.н., доцент

Татьяна Гарнага

студентка

Донбасская государственная машиностроительная академия

ОСОБЕННОСТИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В УКРАИНЕ

Важную роль в развитии мировой экономики играют инвестиции. Привлечение средств иностранных инвесторов способствует развитию отдельных отраслей народного хозяйства и социально-экономической сферы

деятельности. В различных странах они выполняют следующие функции: оживления экономики; поднятия, развития и повышения эффективности производства, улучшая при этом конкурентоспособность товара; внедрения новых технологий; развития малого и среднего бизнеса; роста инвестиционного потенциала территорий и т.д.[1].

Развитие и становление экономики Украины непосредственно связано с привлечением иностранного капитала. Инвестиционный процесс предполагает как положительные, так и отрицательные моменты. Следовательно, необходим детальный анализ всех факторов обращения иностранных инвестиций и их влияние на социально-экономический статус государства. Известны работы отечественных и зарубежных ученых по исследованию проблем в сфере иностранного инвестирования В. Гееца, О. Пирога, Ю. Анискина, В. Федоренка, В. Шарпа, Л. Гитмана и др.

Несомненно, Украина обладает достаточно привлекательным потенциалом для привлечения иностранных инвесторов, что является многообещающим фактом и стратегически важным преимуществом для решения социально-экономических проблем.

В Украине неоднократно предпринимались попытки создать особые и благоприятные условия для привлечения и реализации иностранных инвестиций. В этих документах рассматривается последовательная стратегия в формировании и эффективном использовании инвестиционных ресурсов, механизм регулирования процесса инвестирования и международных инвестиционных процессов, а также методы создания благоприятного инвестиционного климата с целью достижения социального эффекта и получения определенной прибыли для поддержки и развития экономики страны[2].

Проблематика в привлечении иностранного капитала в Украине в настоящее время особо актуальна. Нестабильность политической ситуации в стране и отсутствие определенной стратегии в сфере экономического развития, коррупция и недостаточное доверие к ныне существующей власти, а также недоработки в управлении и организации мелким и средним бизнесом, нестабильность в системе налогообложения являются основными причинами, препятствующими привлечению иностранных инвестиций. Объемы инвестиций на данный момент не соответствуют достаточному уровню, в котором нуждается экономика государства.

В условиях социально-экономического кризиса Украине достаточно сложно провести и внедрить в систему управления необходимые эффективные реформы, которые позволят без сложностей сформировать стабильный инвестиционный климат. Иностранные инвесторы требуют гарантий и страхования от инвестиционных рисков, которых Украина на данный момент не дает. Отсутствие четкой системы сопровождения и проектирования инвестиционных проектов, бюрократизация процедур и частые изменения законодательства также являются немаловажными проблемами при привлечении иностранного капитала. Соответственно, для того чтобы

заинтересовать инвесторов в целесообразности вложений капитала в экономику Украины, необходимо провести ряд социально-экономических реформ, пересмотреть ведение национальной политики в мировой финансово-экономической сфере.

Перспективы Украины в дальнейшем развитии экономики и социальной сферы достаточно велики. Иностранные инвестиции позволят Украине выйти на новый уровень развития, повысят конкурентоспособность национального производства на мировом рынке. Украина владеет огромным потенциалом в промышленной сфере (металлургия, машиностроение, перерабатывающая промышленность), агропромышленном комплексе (животноводство и сельское хозяйство), а также научно-техническим потенциалом и дешевой рабочей силы. При определенных обстоятельствах (создания гибкой налоговой политики, изменения в правовом секторе, совершенствование законодательства, стабилизация политической ситуации в стране и решение других социально-экономических проблем, которые являются фактическим барьером для привлечения иностранных инвестиций) отношения иностранных инвесторов к Украине, как перспективному объекту инвестирования, значительно улучшится. Учитывая все положительные и отрицательные факторы, основательно взвесив потенциальные возможности в развитии отношений с иностранными инвесторами, можно с уверенностью сказать, что Украину ожидает многообещающее будущее.

Литература:

1. Шарп У. Инвестиции/Шарп У., Александер Г., Бейли Дж.; пер. с англ. Буренина А.Н., Васина А.А. - М.: Инфра-М, 2001. — 1028 с.
2. Закон Украины «О режиме иностранного инвестирования» от 24 мая 2012 года №4835 – VI/ Верховная Рада Украины – Офиц. издательство – К: Парлам. издательство.

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Людмила Коров'яковська

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Ринкова економіка створює сприятливі умови для розширення зовнішньоекономічної діяльності та валютно-фінансової самостійності українських суб'єктів господарювання. Тому, вітчизняним підприємствам при здійсненні експортно-імпорتنих операцій доцільно правильно обирати та використовувати найефективні форми міжнародних розрахунків, які б захищали від ризиків, що супроводжують зовнішню торгівлю, та забезпечували

б надійність і належне виконання умов зовнішньоекономічних контрактів, мінімізацію витрат, сприяли ефективному кругообігу коштів, що нині є актуальним.

Міжнародні розрахунки можуть здійснюватися в безготівковій формі. Міжнародні безготівкові розрахунки - це грошові розрахунки між суб'єктами міжнародної діяльності, що пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей і послуг у міжнародному обігу, при яких не потрібно використовувати готівкові кошти.

Існують такі *типи міжнародних розрахунків*.

Національною валютою	торговельні, кредитні і платіжні угоди між країнами
Міжнародною колективною валютою (СПЗ, євро)	торговельні, кредитні і платіжні угоди в межах інтеграційних угруповань країн
Клірингові розрахунки	міжнародні платіжні угоди клірингового типу угода між урядами двох і більше країн при обов'язковому взаємному заліку міжнародних вимог і зобов'язань
Золотом	використовується в міжнародних розрахунках опосередковано на ринку золота

Види міжнародних розрахунків залежать від:

<i>Специфіки суб'єкта</i>	між конкретними контрагентами; між банками; між банком і контрагентом; між державою і банком; між державами
<i>Взаємодії суб'єктів</i>	напрямую; через посередників
<i>Від об'єкта</i>	торгові операції; інвестиційні операції; некомерційні операції
<i>Умови розрахунків</i>	готівкові; з наданням кредиту

Форма міжнародних безготівкових розрахунків — це спосіб оформлення, передавання та оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, що використовуються в міжнародній практиці, без наявності готівки.

Міжнародні розрахунки здійснюються в основному під фінансові і комерційні документи. Фінансовими документами є: прості та перевідні векселі, чеки, платіжні розписки. Комерційними документами є:

- рахунки-фактури;
- документи, що підтверджують відвантаження або відправлення товарів, чи прийняття їх до навантаження (залізничні, автомобільні, авіаційні накладні, поштові квитанції тощо);
- документи страхових компаній морських страхувальників або їхніх агентів, оскільки експортні вантажі, як правило, страхуються;
- інші документи (сертифікати, які засвідчують походження, вагу, якість або аналіз товарів, а також перетин ними кордону).

Розрізняють низку форм міжнародних розрахунків, а саме: акредитиви, інкасо, авансові платежі, платіж на відкритий рахунок, банківський переказ, вексель, чек, пластикові картки. Міжнародні розрахунки регулюються національними нормативними та законодавчими актами, міжнародними законами, банківськими правилами та звичаями. Особливості міжнародних розрахунків такі: вони є об'єктом уніфікації, здійснюються в різних валютах, зазнають впливу валютних обмежень.

Таблиця 1- Форми міжнародних розрахунків

Назва	Характеристика
Акредитив	договір, що містить зобов'язання банку-емітента, за яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені проти документів, які відповідають умовам акредитива, зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж
Інкасо	це банківська розрахункова операція, згідно якої банк за дорученням свого клієнта отримує на базі розрахункових документів суми, сплачені покупцем за відвантажені товари чи послуги, та зараховує ці кошти на рахунок клієнта в банку. Розрізняють документарне інкасо (інкасо фінансових документів, які супроводжуються комерційними документами) та чисте (інкасо тільки фінансових документів)
Аванс	грошова сума або майнова цінність, що передається продавцеві покупцем до відвантаження товару чи навіть його виробництва в рахунок виконання зобов'язань за контрактом
Платіж на відкритий рахунок	періодичні платежі покупця продавцю у встановлені строки. Контрагенти операції вводять відкриті рахунки, на яких обліковуються суми поточної заборгованості. Порядок розрахунків визначається угодою контрагентів операції, контроль за своєчасністю платежів здійснюють самі учасники угоди
Банківський переказ	просте доручення комерційного банку своєму банку-кореспонденту сплатити відповідну суму на прохання та за рахунок клієнта іноземному партнеру з зазначенням способу відшкодування банку-платнику сплаченої ним суми. У формі банківського переказу здійснюються оплата інкасо, авансові платежі, перерахунки
Чек	це письмова безумовна пропозиція чекодавця платнику здійснити платіж зазначеної суми власнику чека готівкою або в безготівковій формі. Для проведення міжнародних платежів неторгового характеру використовують дорожні чеки, єврочеки
Дорожній чек	платіжний документ (наказ) сплатити зазначену на ньому суму його власнику
Єврочек	чек у єрвалюті, що виписується банком та сплачується в будь-якій країні-учасниці угоди «Єврочек»
Пластикова картка	це персоніфікований платіжний документ, що надає власнику можливість безготівкової оплати товарів і послуг, отримання готівки в банках і банкоматах

Векселі, чеки, пластикові картки використовують як самостійні засоби платежу в комбінації з різними формами міжнародних розрахунків.

Чеки можуть виписуватися самостійно клієнтом і банком від імені клієнта. Вони переважно використовуються в разі виникнення перерахунків між контрагентами операції, за рекламації та штрафних санкцій, за погашення боргу, за остаточного розрахунку, для видачі готівки.

У міжнародних розрахунках використовують прості та переказні векселі.

Простий вексель - зобов'язання векселедавця сплатити кредиторі певну суму у визначеному місці в зазначений термін.

Переказний вексель (тратта) - це письмовий документ законодавчо встановленої форми, безумовний наказ кредитора позичальнику про сплату у вказаний строк визначеної суми названій у векселі третій особі чи пред'явнику.

Зазвичай, всі міжнародні фінансові операції пов'язані з валютним обміном. Товаропотік між різними країнами породжує зустрічні грошові потоки, які підлягають обміну, внаслідок, виникають проблеми курсів валюти, вибору форми платежу і конкретних фінансових установ, що здійснюють розрахунки (як правило, банків). Суттєвим питанням є співвідношення національних і міжнародних правил розрахунків, де має бути поступовий перехід до єдиних міжнародних правил. За останні роки вирішальне значення придбало впровадження електронних технологій в сферу розрахунків, що створює принципово оновлені можливості їх розвитку.

Питання розрахунків є одним з ключових питань в міжнародному торговому обороті. Законодавча і банківська системи мають надавати суб'єктам господарювання достатньою кількістю інструментів, які забезпечують гнучкість і можливість швидкого реагування на постійно змінні зовнішні умови при здійсненні розрахунків.

Однією з найважливіших складових зовнішньоекономічних зв'язків є здійснення розрахунків за отримані товари, послуги.

Від вибору форм і умов розрахунків залежать швидкість і гарантія отримання платежу, сума витрат, пов'язаних з проведенням операцій через банки. Тому зовнішньоторговельні партнери в процесі переговорів погоджують деталі умов платежу і потім закріплюють їх в контракті.

Форми міжнародних розрахунків, які розроблені міжнародною практикою відрізняються один від одного механізмом, ступенем гарантованості і формою участі в розрахунках банків. Тому, доцільно обрати ту форму розрахунку, яка є незалежною від економічної і політичної стабільності країни-контрагента та надає можливість захистити інтереси експортера і імпортера.

Аналіз останніх наукових розробок та публікацій, присвячених питанню вибору та використання оптимальних форм міжнародних розрахунків в Україні є недостатньо вивченим. Відсутні: комплексний підхід до вирішення проблеми, єдина думка стосовно оцінки окремих форм міжнародних розрахунків. Вивчаючи різні аспекти міжнародних торгових розрахунків, можна констатувати, що не дотримується єдина термінологія та концепція організації міжнародних розрахунків. Зокрема, наявні різні тлумачення форм розрахунків, платіжних умов, ототожнено різниці між формами розрахунків, платіжними умовами та засобами платежу (платіжними інструментами).

ЗАСТОСУВАННЯ ПРЕФЕРЕНЦІЙНИХ РЕЖИМІВ В УМОВАХ ТОРГІВЛІ З ЕС

Експорт є однією з розвинених форм міжнародної торгівлі бізнесу країн світу. Під експортом розуміється вивезення товару, робіт, послуг, результатів інтелектуальної діяльності, зокрема виняткових прав на них, з митної території країни за кордон без зобов'язання про зворотне ввезення. При сучасній переорієнтації українського експорту на ринок Європи, актуальним питанням сьогодення є застосування преференційних режимів при реалізації зовнішньоторгівельних контрактів.

При торгівлі з ЄС застосовуються наступні преференційні режими:

– Режим загальної системи преференцій (GSP) передбачає застосування пільгової митної ставки згідно Регламенту ЄС №1063\2010[1]- при підтвердженні сертифікату форми «А» з походженням експортованого товару з України (до кінця 2017р. українські товари, які підпадають під дію цього режиму експортуються за нормами Регламенту ЄС № 978\2012[2]) ;

– Автономний преференційний торговельний режим, який був введений з квітня 2014 року, передбачає подання Сертифікату EUR-1 згідно Регламенту ЄС №374\2014, котрий є підставою для застосування пільгових ставок мита та розмірів квот;

– загальний режим для непреференційних товарів *Erga Omnes* передбачає повну сплату мита.

Особливостями застосування сертифікатів про походження товарів з України є наступні умови:

1) Сертифікат EUR.1 або форми «А» видається на партію товару ціною вище ніж 6 000 євро.

2) Декларація походження товару видається якщо партія товару до 6 000 євро або сторона за договором має статус уповноваженого експортеру (додаток 22 Митного кодексу ЄС).

3) Сертифікат EUR.1 видається з 1.01.2016 митницею а саме-173 підрозділами на території всієї України, в тому числі і для країн ЕАСТ (Ісландія, Ліхтенштейн, Норвегія та Швейцарія) згідно наказу МФУ від 18.11.2014 року №1142 «Про затвердження Порядку заповнення та видачі митницею сертифіката з перевезення товару EUR.1 відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС» [3].

Базовим міжнародним документом, що встановлює правила визначення походження товарів, є Протокол К21 Конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур. Норми Конвенції покладені в основу Правил походження товарів в рамках Угод про ЗВТ. Документами, що підтверджують походження

товару, є сертифікат про походження, засвідчена декларація про походження або декларація про походження.

«Сертифікат про походження» означає документ визначеної форми, що ідентифікує товари, якому органу влади або організація, уповноважена його видавати, однозначно підтверджує, що товари, до яких відноситься цей сертифікат, походять з певної країни. Цей сертифікат може також включати декларацію виробника, постачальника, експортера або іншої компетентної особи.

«Засвідчена декларація про походження» означає «декларацію про походження, засвідчену органом влади або організацією, яка уповноважена на це. «Декларація про походження» означає відповідну відмітку про походження товарів, зроблена у зв'язку з їх експортом виробником, постачальником, експортером або іншою компетентною особою на комерційному рахунку чи будь-якому іншому документі, який має відношення до цих товарів. Документальне підтвердження походження повинен вимагатися тільки в тих випадках, коли воно необхідно для застосування преференційних митних зборів, мита, заходів економічного або торговельного характеру, які приймаються в односторонньому порядку або відповідно до двосторонніх чи багатосторонніх угод, або заходів, що вживаються з метою забезпечення здоров'я населення чи суспільного порядку.

«Країна походження товарів» відповідно до Конвенції означає країну, в якій товари були вироблені чи виготовлені у відповідності з критеріями, передбаченими для цілей застосування митного тарифу, кількісних обмежень чи будь-яких інших заходів, що стосуються торгівлі. З визначення видно, що походження товару залежить не тільки від країни, де був виготовлений товар (зроблено), але і виконання положень законодавства країни ввезення товарів, якщо сертифікат використовується для цілей тарифного регулювання або інших заходів.

«Походження товару» - це не країна його виробництва, а «економічна приналежність (національність)», так як походження безпосередньо пов'язане з положеннями законодавства країни ввезення товарів. Часто товари, які отримали «походження» згідно з одним національним законодавством, можуть не мати «походження» в контексті правил походження іншого законодавства, навіть при одних і тих же умовах його виробництва.

Таким чином, при розгляді статусу походження товару враховується: 1) місце (країна) виготовлення товару; 2) виконання вимог походження товару згідно чинному законодавству країни ввезення товару.

З 01.01.2016 українські товари мають можливість доступу на ринок ЄС в наступних торговельних режимах: загальний (*erga omnes* - «щодо всіх»), преференційний в рамках Генеральної системи преференцій і преференційний в рамках Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС (режим вільної торгівлі). Ставки мита в цих режимах можуть істотно відрізнятися. Торговий режим зазвичай вибирає імпортер, погоджуючи з експортером вид наданих документів про походження товару (форма сертифіката або ін).

Отже, експорт товарів має здійснюватися відповідно з певними вимогами, які встановлюються законодавством тієї чи іншої країни. Застосування сертифікатів українськими експортерами у своїй діяльності значно зменшить витрати при митному оформленні експорту у країни ЄС.

Література:

1. Регламент Комісії (ЄС) N 1063/2010 про внесення змін та доповнень в Регламент (ЄЕС) N 2454/93, що визначає правила застосування Регламенту Ради (ЄЕС) N 2913/92 про створення Митного кодексу Співтовариства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/MU10210.html

2. Регламент(Євросоюз)№978/2012 Європейського Парламенту та Ради від 25 жовтня 2012 року про застосування схеми узагальнених тарифних преференцій та скасування Регламенту Ради (ЄС) №732/2008[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://instzak.rada.gov.ua/instzak/doccatalog/document?id=86877>

3. Наказ МФУ від 18.11.2014 року №1142 «Про затвердження Порядку заповнення та видачі митницею сертифіката з перевезення товару EUR.1 відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЕС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1557-14>

Олена Корнілова

к.е.н, доцент

Нікіта Логвиненко

студент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

В усі часи торгівля була одним з перспективних секторів економіки світу і завжди приносило значні надходження до Українського бюджету. Сьогодні постійне збільшення форматів торгівлі, оптового товарообігу та конкуренції на ринку вимагають відповідного кількісного і якісного аналізу торгівлі та її вдосконалення. Існують багато підходів щодо підвищення ефективності використання торговельного потенціалу країни. Основними з них є ефективне використання міжнародних відносин, вступ до торговельних організацій, міжнародних союзів,

Дану тематику досліджували В.В. Алопій, І.О. Блана, А.І. Гребнева, Т.Н. Доменко, та інші, але необхідно постійно вживати заходи щодо вдосконалення діяльності торговельних підприємств за рахунок посилення соціально-економічної системи господарювання.

Одним із рушійних важелів міжнародних відносин є членство України у СОТ. Україна увійшла до складу СОТ 16 травня 2008 року [1].

Застосування принципів СОТ дозволяє підвищити ефективність зовнішньоекономічної діяльності держави за рахунок зменшення тарифних і нетарифних торговельних бар'єрів. Недискримінаційний підхід, передбачуваність і прозорість економіки приваблюють партнерів, підвищують товарообіг, сприяють оптимізації діяльності та зниженню витрат компаній, створенню сприятливого клімату для торгівлі й інвестицій, припливу капіталу у країну.

Завдяки членству в СОТ, уряд має більше можливостей захищатися від дій лобістських груп, здійснювати державну політику в інтересах розвитку всіх галузей економіки, а не окремих її частин, що допомагає уникнути викривлень конкурентного середовища. Створюються передумови для боротьби з корупцією та позитивних змін у законодавчій системі, що сприяє припливу інвестицій у країну. Застосування деяких форм нетарифних обмежень, наприклад імпорتنих квот, пов'язано з можливістю корупції серед чиновників, що розподіляють ці квоти.

Зараз ведеться робота щодо скорочення й усунення багатьох діючих квот. Прозорість і відкритість інформації, чіткі критерії безпеки, регламентовані стандарти, застосування принципу недискримінації впливають на політичну ситуацію, знижують можливість лобіювання рішень і маніпуляцій. СОТ надає рівне право голосу всім країнам, обмежуючи у такий спосіб можливість економічного диктату великих держав [2].

Що являється позитивною тенденцією для розвитку інших країн. Дані рішення допоможуть в розвитку якості товарів у великих виробників і збільшать торгові можливості більш слабких економік у міжнародній торгівлі.

Система СОТ створює ефективний механізм для вирішення торговельних суперечок, що передбачає зобов'язання незастосування односторонніх дій. Кожна суперечка розглядається окремо з огляду на діючі норми та правила. Після ухвалення рішення країни концентрують свої зусилля на його виконанні, та, можливо, наступному перегляді норм і правил шляхом переговорів. Угоди СОТ створюють правову основу для прийняття чітких рішень. Система СОТ допомагає безперешкодному здійсненню торгівлі та за допомогою конструктивного механізму вирішення суперечок, зміцнює міжнародну стабільність і співробітництво. Метою входу до СОТ є підтримка вільної торгівлі, економічного зростання і усунення можливостей виникнення конфліктних ситуацій [3].

Основними закономірностями розвитку міжнародної торгівлі є

- 1) випереджаюче зростання торгівлі послугами, порівняно з темпами міжнародної торгівлі;
- 2) зменшення частки торгівлі товарами паливно-сировинної групи;
- 3) поступове зростання торгівлі напівфабрикатами, окремими деталями, виробами, з яких потім складають кінцевий продукт;

4) зростання у світовій торгівлі частки внутрішньо-фірмового обміну. Це зумовлено насамперед зростанням чисельності та могутності ТНК, збільшенням кількості їх філій;

5) випереджаючі темпи зростання міжнародної торгівлі між розвинутими країнами світу. В загальному обсязі світової торгівлі частка взаємної торгівлі розвинутих країн світу становить приблизно 68%, слаборозвинутих країн у світовій торгівлі - 24-26%, а колишніх соціалістичних країн - 6-8% [4].

Отже, сьогодні, в період міжнародної конкуренції, на світовому ринку і в прагненні досягти своєї мети та знайти багато торгових партнерів, участь в світових торгових організаціях необхідна. Проте, варто пам'ятати про свої національні інтереси, захищати своїх виробників, знаходити шляхи для створення переваг вітчизняних товарів на світових ринках і в межах своєї країни.

Література:

1.Циганкова Т. Багатоаспектність наслідків приєднання України до СОТ // Зовнішня торгівля: право та економіка. - 2002. - № 2. - С. 161-164.

2.Загальні принципи регулювання міжнародної торгівлі в рамках світової організації торгівлі та підвищення загального економічного розвитку країн, що розвиваються [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://vuzlib.com/content/view/2294/73/>

3.Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торгових переговорів. Юридичні тексти Опубліковані СОТ. - 2007. - 550 р

4.Міжнародна торгівля та її регулювання [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://buklib.net/books/31972/>

Данило Калініченко

аспірант

Вероніка Плотницька

студентка

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МІСЦЕ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ПРОЦЕСАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Початок ХХІ століття зумовив низку культурних, соціально-економічних та політичних проблем, викликаних глобалізаційними процесами. Глобалізація впливає на економіку всіх країн і має багатоплановий характер. Для України процес глобалізації вимагає не лише рішення внутрішніх проблем, а і пошук своєї ніші у світових економічних, культурних, політичних та інших процесах.

Місце та роль України в глобалізаційних процесах були розглянуті багатьма науковцями, такими як Н. Ботвіна, О. Вербецька, О.Головня, В. Данілян, Г. Ковальова, Є. Крижан, В. Манзя, О. Мозговий, Ю. Пахомов, О.

Плотніков, Л. Смолій, Л. Федулова, О. Фурса, В. Шейко, І. Шовкун, С. Якубенко, Л. Яремко.

Метою дослідження є розгляд тенденцій розвитку світової економіки та їхнього впливу на Україну, виявлення виникаючих проблем у процесі глобалізації та пошук їх рішення, також визначення місця та ролі України в глобалізаційних процесах.

До початку ХХІ століття світова економіка зазнала суттєвих змін, пов'язаних з переходом до якісно нового етапу її розвитку – глобалізації. Глобальний характер більшості економічних процесів обумовлює трансформацію основних понять і принципів, систем економічних і фінансових відносин, перерозподіл ролі і значення окремих учасників цих відносин [1].

Станом на 2016 рік Україна посідає 41 місце в індексі глобалізації (KOF Index of Globalization). Вище значення індексу означає більше залучення держави у світові процеси. За цими показниками ступінь залученості України у глобалізаційні процеси є доволі помірний. На жаль, сьогодні Україна не є впливовим суб'єктом глобалізації і належить в цьому аспекті до периферійних держав. Це обумовлено як рівнем її соціально-економічного розвитку, так і місцем і роллю держави в сучасній світовій політичній «грі подій та впливів». Тому найважливішим питанням для України стає пошук принципів та механізмів налагодження взаємозв'язків із глобальним світом, адже інакше вона залишиться пасивним об'єктом реалізації глобального впливу інших країн світу [2].

Серйозною загрозою для України є поглиблення соціальної нерівності населення, наявність демографічної ситуації з ознаками депопуляції, деградації і маргіналізації, а також міграційні процеси, які можуть породити цивілізаційні конфлікти. Негативно на розвиток України впливає доларизація її економіки, недосконалість валютного контролю і валютного регулювання. Посиленню конфлікту між реальною і віртуальною економіками сприяє непідконтрольність Національного банку України Уряду України та відповідно до тенденцій фінансіалізації економіки його більша вбудованість у світову фінансову систему, ніж у систему державного управління економікою України [3].

Не дивлячись на наявні в Україні проблеми, необхідно докладати якомога більше зусиль для інтеграції у європейське економічне співтовариство та отримання вигід від цієї інтеграції. Підвищення конкурентоспроможності продукції, індексу розвитку людського капіталу, інноваційної складової економіки дозволить покращити міжнародне становище нашої держави.

Глобалізація має як позитивний так і негативний вплив на національну економіку. До позитивного можна віднести: можливість регулювання міжнародних економічних відносин; скорочення витрат на зовнішньоекономічні операції, що є важливим аспектом підвищення цінової конкурентоспроможності українських товарів. Забезпечення інвестиційної привабливості України для іноземних інвесторів за рахунок приєднання країни до загальноприйнятих у світі регулятивних норм також є однією із позитивних сторін, оскільки сучасному становищу держави вимагає змін. Іноземні

інвестори не довіряють політичній та економічній нестабільності в країні і тому забирають свої капіталовкладення, а це негативно впливає на розвиток виробничої промисловості. Позиція, яку зараз підтримує Україна, приведе до збільшення можливостей входження країни до великих міжнародних коопераційних проектів, що в перспективі можуть забезпечити істотне підвищення конкурентоспроможності та розширити можливості більш вільного доступу до зарубіжних ринків за рахунок зменшення тарифних і нетарифних перешкод [4]. Вигідне розташування України на межі двох інтеграційних зон – європейської та євразійської, необхідність активізації співробітництва в обох напрямках дозволяє використовувати ефекти взаємодії масштабних, глибоких і потужних інтеграційних процесів та конкурентні переваги. Реалізувати природні конкурентні переваги є можливим через наявність розвиненої транспортної мережі, що створює необхідні умови для транзиту значних обсягів вантажу. У розвитку транспортної мережі України, підвищенні її конкурентоспроможності важливе значення відіграють усі види транспорту як основні напрями роботи у цій сфері необхідно відзначити створення національної мережі міжнародних транспортних коридорів відповідно до європейських стандартів, інтеграцію України у транспортні коридори Європи, Азії й Балтійсько-Чорноморського регіону, участь у формуванні транспортно-комунікаційної мережі постачання каспійських енергоносіїв на вітчизняні та міжнародні ринки.

На сьогодні в Україні діє кілька десятків потужних у глобальному вимірі ТНК, у цілому представлено 67 філій, і цей показник щорічно зростає. Альтернативою для національної економіки є створення фінансово-промислових груп. Українські ФПГ мають реальні та потенційні можливості щодо конкуренції зі світовими ТНК, але серед їх недоліків – загальнодержавні проблеми – сировинна орієнтація експорту, низька наукоємність продукції. Особливе місце посідають проблеми співробітництва України з країнами ЄС, де існує небезпека відкритої взаємодії на тлі нерівного партнерства. Разом з тим до цих взаємовідносин Україну підштовхує низка об'єктивних обставин – необхідність окреслення вектора регіональної інтеграції, прихований і явний протекціонізм розвинених країн.

Реалізуючи масштабні технічні проекти, Україна забезпечить себе альтернативними джерелами постачання енергоносіїв та матиме власні ринки збуту товарів продуктової і виробничої сфер. За допомогою здійснення активної торговельно-економічної експансії на Південний Схід Україна здобуде провідне політичне становище серед країн Чорноморського басейну, а також увійде до кола впливових середземноморських держав [1].

Таким чином, процес глобалізації призводить до зростання конкуренції у світовому масштабі, викликає поглиблення спеціалізації та поділу праці із такими наслідками як зростання продуктивності праці та скорочення витрат. Підтримка та підвищення конкурентоспроможності національної економіки є важливим елементом входження країни до глобальних економічних товариств, і можливо за рахунок зростання інноваційної складової економіки, використання

надбань НТП, підвищення індексу людського капіталу, виготовлення якісного кінцевого продукту.

Література:

1. Крижан Є.О. Історичні аспекти та сучасні особливості глобалізаційних процесів в економіці України [Електроний ресурс] / О.Є. Крижан // Глобальні та національні проблеми економіки. – Випуск 7. 2015 – Режим доступу: <http://global-national.in.ua/archive/7-2015/09.pdf>
2. Ковальов Г.П. Україна у світових глобалізаційних процесах: виклики і відповіді [Електроний ресурс] / Г.П. Ковальова, В.О. Даніл'ян // Науковий вісник. Серія «Філософія». – Харків: ХНПУ. – 2015. - Режим доступу: https://zenodo.org/record/22421/files/45__-227-239.pdf
3. Радзівська С.О. Економіка України в контексті глобальних тенденцій розвитку світу [Електроний ресурс] / С.О. Радзівська // Проблеми економіки та управління на залізничному транспорті. – 2015. – Режим доступу: http://ierjournal.com/journals/20/2014_5_Radzievska.pdf
4. Ботвіна Н.О. Вплив глобалізаційних та інтеграційних процесів на економічну безпеку України [Електроний ресурс] / Н.О. Ботвіна // Економічний аналіз. – Режим доступу: http://econa.org.ua/index.php/econa/article/viewFile/456/pdf_350

Катерина Матюшевка

студентка

науковий керівник **Добровольский В.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Глобальна економіка вимагає глобального управління економічної політики, яка підтримується глобальними системами регулювання та інститутами, які можуть краще здійснювати контроль за діяльністю підприємств.

Треба усвідомити, що при формуванні механізмів регулювання світової економіки мова повинна йти про добровільні угоди, згідно з якими держави добровільно зобов'язуються дотримуватись багатосторонніх договорів, визначених правил у сфері торгівлі, від дотримання яких очікують певних переваг.

Сучасні умови розвитку економіки України вимагають ґрунтовної та комплексної оцінки можливостей інтеграції країни до світового господарського простору. Стратегічною метою України проголошено її інтеграцію до Європейського Союзу. Перспективи такої інтеграції значною мірою залежать від місця і ролі країни в глобальному економічному просторі, які у свою чергу визначаються поточними конкурентними позиціями країни та, що більш

важливо, її здатністю забезпечувати умови для довгострокової конкурентоспроможності національної економіки.

Вступ України до Світової організації торгівлі створив можливості одержати нам такі права і переваги, що сприятимуть забезпеченню стабільного і довгострокового економічного зростання:

- розширений і недискримінаційний доступ українського експорту товарів і послуг на ринки близько 150 країн — членів СОТ;
- забезпечення контролю за необ'єктивним ставленням до оцінки українських товарів і послуг на ринках країн — членів СОТ;
- встановлення контролю за недопущенням необґрунтованих обмежень щодо ввезення в Україну товарів з інших країн;
- створення сприятливих умов для українських виробників товарів щодо розвитку конкурентоспроможних у світовому масштабі товарів і постачальників послуг;
- збільшення надходження в економіку України іноземних інвестицій;
- сприяння входженню України до Європейського Союзу і встановленню правил вільної торгівлі з іншими країнами [2].

Вже майже протягом трьох десятиліть Всесвітній Економічний Форум (ВЕФ) досліджує конкурентоспроможність країн. Щорічні глобальні звіти щодо конкурентоспроможності є тим стандартом, за допомогою якого бізнес-лідери та політики визначають перешкоди, які заважають підвищувати конкурентоспроможність, та обговорюють стратегії щодо їх подолання.

Групу лідерів в рейтингу конкурентоспроможності представляють США, Швейцарія, Данія, Швеція, Німеччина, Фінляндія, Сінгапур, Японія, Великобританія і Нідерланди.

Серед країн СНД найвище місце - посіла Росія (58-ме), піднявшись на одну позицію порівняно з торішнім показником. Далі йдуть Казахстан (61-ше місце), Узбекистан (62-ге), Азербайджан (66-ге). Грузія посідає 90-те місце, Вірменія - 93-тє, Молдова - 97-ме.

Серед країн, які розвиваються, лідируючі позиції посідають Китай і Індія - 34-тє і 48-ме місця відповідно. Останнє, 131-ше місце в рейтингу посідає Чад.

Україна в нинішньому рейтингу перебуває на 73-й позиції, втративши чотири позиції порівняно з торішнім показником. При цьому Україна поступилася таким країнам, як Литва (38-ме місце), Латвія (45-тє), Угорщина (47-ме), Польща (51-ше), Хорватія (57-ме), Росія (58-ме), Казахстан (61-ше), Узбекистан (62-ге), Азербайджан (66-тє), В'єтнам (68-ме), Бразилія (72-ге).

Перелік конкурентних переваг економіки України, на жаль, дуже короткий і містить лише 18 пунктів. Зокрема, це: якість залізничної інфраструктури (31-ше місце), державний борг (17-тє), якість початкової освіти (49-тє), доступ до вищої освіти (17-тє), якість математичної і природничо-наукової освіти (44-тє), якість освітньої системи (47-ме), практика наймання і звільнення (16-тє), витрати на звільнення персоналу (17-тє), відношення продуктивності праці до заробітної плати (26-тє), участь жінок у трудовій

діяльності (26-те), контроль за міжнародною дистрибуцією (46-те), здатність до інновацій (40-ве). Водночас перелік недоліків економіки України включає аж 92 позиції. Серед них - інфляція (106-те місце), торгові бар'єри (123-те), податковий тягар (123-те), обмеження на рух капіталу (102-ге), ефективність антимонопольної політики (98-ме).

Найнижчий результат (115-те місце) - у категорії «якість інституцій». Проблемні для нашої країни аспекти - етична поведінка компаній (128-ме місце), захист прав власності (118-те), у тому числі прав міноритарних власників (127-ме), прозорість ухвалення урядових рішень (119-те), дієвість аудиторських і бухгалтерських стандартів (118-те), незалежність судової системи (111-те), ефективність використання державного бюджету (111-те), захист прав інтелектуальної власності (108-ме), довіра суспільства до політиків (107-ме), тягар державного регулювання (104-те), ефективність корпоративного управління (101-ше), фаворитизм в ухваленні державних рішень (97-ме), організована злочинність (97-ме).

В умовах глобалізації виникає дедалі більше проблем міжнаціонального характеру. Причому йдеться вже не про конкуренцію певних країн на світових ринках тих чи інших товарів, а про конкуренцію транснаціональних корпорацій, конкуренцію між секторами світової економіки, які випускають взаємозамінну продукцію. Оскільки порушники втрачають національний характер, то часто стає неможливим застосування до них законодавства певної країни. Цей процес не має єдиної тенденції, оскільки розвивається по-різному залежно від галузей, ринків і підприємств. Тому не можна створити єдину успішну формулу для всіх підприємств. Для глобалізації нема твердих правил, але є фактори успіху, до яких належать правильна комбінація продукт/ринок, тобто правильна стратегія, і гнучкі організаційні структури, які дають можливість просуватись по всьому світу і пристосовуватись до місцевих умов. Таким чином, для успішної інтернаціоналізації підприємств необхідні гнучкість, рухливість і чуття у відношенні вибору локальних ринків [1].

Отже, в міру глобалізації істотно зростає роль регулювання питань конкуренції на міжнаціональному рівні. Сьогодні потрібні нетрадиційні заходи, нові спільні законодавчі документи, спеціальні нові організаційні структури, що сконцентрують свою увагу на поки що часто невирішених проблемах багато юрисдикційного застосування конкурентного законодавства. Без взаємної відповідності процесів розвитку виробництва і вдосконалення його регулювання негативні наслідки можуть бути такими ж глобальними, як і саме виробництво.

Література:

1. Буряк П. Ю., Гупало О. Г. Європейська інтеграція та глобальні проблеми сучасності: Навчальний посібник. – 2-е видання, доповнене. – К.: «Хай-Тек Прес», 2008. – 352 с.
2. Глобальна економіка: підручник / І.О. Бочан, І.Р. Михасюк. – К.: Знання, 2007. – 404 с.

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ У СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ

Леся Гаряга

к.е.н., доцент

Черкаський інститут ДВНЗ «Університет банківської справи»

ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Розвиток малого бізнесу в Україні має ряд переваг, зокрема можливість швидко адаптуватися до змін ринкової кон'юнктури, сприяння появі нових робочих місць, орієнтація на кінцевого споживача та максимальне врахування його потреб, прискорення НТП через пошук нових методів та механізмів роботи у зв'язку зі зростаючою конкуренцією та ін. Значною перешкодою на шляху до розвитку малого підприємництва є недостатнє його фінансування.

Основними видами фінансування бізнесу малих підприємств є наступні: власні кошти засновників, банківське кредитування, небанківське кредитування, факторинг, лізинг, державна підтримка, кредитування міжнародними фінансовими організаціями.

Банківське кредитування у розвинутих країнах світу складає понад 60% у структурі джерел фінансування малого бізнесу, в Україні ж цей показник складає менше 20%, що зумовлено низкою проблем.

Систематизуючи проблеми банківського кредитування [1; 2; 3] можна виділити наступні:

– високий рівень процентних ставок за кредитами. Незважаючи на зменшення облікової ставки та прогноз Національного банку України (НБУ) щодо можливого падіння процентних ставок, поки що їх розмір залишається завеликим, щоб кредитування розвитку бізнесу стало доступним. За даними Простобанк Консалтинг [4] процентна ставка за кредитами на розвиток бізнесу в банках України коливалася від 18% до 26%, ефективна ж ставка, що включає комісію та інші витрати змінювалася від 19,36% до 27,78%;

– високий кредитний ризик, що супроводжує кредитування малих підприємств. Кредитний портфель банків України у зв'язку з фінансовою кризовою, соціально-економічною і політичною напруженістю та конфліктом на Сході країни залишається вкрай неякісним через неспроможність позичальників виконати власні зобов'язання. НБУ не надає окремої статистики щодо непрацюючих кредитів малих підприємств, проте частка непрацюючих кредитів корпоративному сектору України станом на 01.04.2017 р. складала 58,75%. Такий високий показник пов'язаний із проблемами у кредитній діяльності банків України та переходом до нових стандартів розрахунку кредитного ризику за активними операціями [5], що базуються на принципах і рекомендаціях Базельського комітету з банківського нагляду;

- незначний обсяг у малих підприємств достатнього забезпечення за кредитами, що унеможливило взяти необхідну суму кредиту;
- ризик отримання недостовірної інформації щодо діяльності малого підприємства у зв'язку з можливістю ведення «тіньового» бізнесу; низький рівень фінансової, податкової та юридичної культури суб'єктів малого підприємництва; незадовільна якість або відсутність бізнес-планів; відсутність повної фінансової та бухгалтерської звітності. Усі ці фактори спричиняють складнощі у адекватній оцінці кредитоспроможності підприємств малого бізнесу;
- низька інформованість малих підприємств щодо можливостей та програм фінансування;
- відсутність ефективної державної підтримки банківських установ для заохочення кредитування банками малих підприємств. Наприклад, пільгове оподаткування банків;
- витратність оформлення короткострокового кредиту малим підприємствам, що не дозволяє досягти бажаного рівня рентабельності кредитної операції, а також незначна рентабельність діяльності суб'єктів малого бізнесу, що не перекриває банківські ефективні ставки;
- досить жорсткі умови кредитування, незначний термін кредитування, можливість зміни процентної ставки під впливом волатильності фінансово-економічних процесів;
- незначний рівень стартового капіталу та мала частка власного капіталу у бізнесі малих підприємств;
- відсутність кредитної історії для підприємців-початківців (стартапів);
- недосконалість нормативно-правового забезпечення кредитування підприємств малого бізнесу та законодавча неврегульованість на ринку мікрофінансування.

Таким чином, проблеми банківського фінансування підприємств малого бізнесу в Україні досить різноманітні. Тільки ефективна співпраця держави, банків та суб'єктів малого бізнесу дозволить вирішити ці проблеми та сприяти розвитку та розширенню малого підприємництва в Україні.

Література:

1. Марченко В.М. Проблеми фінансування малого бізнесу в Україні / В.М. Марченко, Т.Г. Лизунова // Сучасні проблеми економіки та підприємництва. – 2013. – Вип. 11. – С. 226-233.
2. Аналітичний звіт про стан і перспективи розвитку малого та середнього підприємництва в Україні [Електронний ресурс] / Державна служба України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/3226>.
3. Даньків В.Й. До питання кредитування малого бізнесу комерційними банками України / В.Й. Даньків, О.В. Арзамасова // Науковий вісник Ужгородського університету. Сер. Економіка. – 2012. – Вип. 2 (36). – С. 229-232.

4. Кредити на розвиток бізнесу в банках України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.prostobiz.ua/business/develcredit>.

5. Положення про визначення розміру кредитного ризику [Електронний ресурс]: затверджене Постановою Правління НБУ № 351 від 30.06.2016 р. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0351500-16#n33>.

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Юлія Красношапка

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

Джерелом інформації діяльності сільськогосподарських підприємств є дані бухгалтерського обліку, який є одним із найважливіших функцій управління підприємством, оскільки на підставі його даних планують, прогнозують, аналізують господарську діяльність.

Бухгалтерський облік сільському господарстві надає необхідні дані руху виробничих процесів, сприяє забезпеченню зберігання власності, зростанню рентабельності, підвищення ефективності і поліпшення якості роботи. Усі перелічене зводиться до функцій, покладених на облік: інформаційної та контрольної.

Сільськогосподарські підприємства мають право використовувати просту форму обліку, де працюють власник (голова) і члени його родини (без залучення найманих працівників). Спрощену форму обліку із використанням спрощеного Плану рахунків використовують сільськогосподарські підприємства, які відповідають статусу малих підприємств.

Решта підприємств ведуть облік за Планом рахунків [1] та Інструкцію 291 про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій [2].

Сільськогосподарська діяльність це процес управління біологічними перетвореннями з метою отримання сільськогосподарської продукції та/або додаткових біологічних активів.

Особливості обліку визначаються сезонними умовами сільськогосподарського виробництва. Одержання продукції та процес праці не завжди збігається у часі: продукція рослинництва збирається у певну пору року, праця витрачається у продовж цілого року.

Суттєві особливості рослинництва впливають на організацію обліку витрат. Витрати здійснюють нерівномірно впродовж певного проміжку часу (наприклад, року). Продукцію отримують з дозріванням культур, зазвичай, один раз на рік.

Таблиця 1 - Особливості організації бухгалтерському обліку в сільському господарстві

Особливості активів с/г підприємств	Вплив на організацію бухгалтерського обліку
Земля є незамінним засобом господарського виробництва. При ефективному використанні не зношується, а навпаки, підвищує свою родючість.	У бухгалтерському обліку відображається найважливіший засіб праці — земля. Знос (амортизація) на земельні ділянки не нараховується.
Сезонність, нерівномірність у використанні робочої сили і техніки впродовж року.	Визначається фактична собівартість раз на рік. Спостерігається нагромадження обліку витрат виробництва, які в кінці року розподіляються пропорційно обсягам отриманої продукції.
Невідповідність процесу затрат праці і матеріальних ресурсів з виходом продукції.	Оприбуткування і облік отриманої впродовж року продукції розраховують за плановою собівартістю з доведенням її в кінці року до фактичної.
Процес створення продукту здійснюється під впливом не тільки знарядь, предметів праці, робочої сили, а і природних умов, причому останні мають найбільший вплив на розвиток с/г продукції. Процес вкладання праці внаслідок впливу зовнішнього середовища на біологічні процеси рослин і тварин розтягнутий у часі та характеризується сезонністю, що потребує створення допоміжних підрозділів господарств, які сприяють повнішому використанню природних та трудових ресурсів в даній галузі.	Необхідність своєчасного і точного обліку і контролю виходу продукції рослинництва і тваринництва. Наявні особливості обліку формування основного стада, обліку тварин на відгодівлі, обліку приросту і приплоду. Тривалість виробничого циклу в рослинництві вимагає організації обліку витрат на виробництво продукції за культурами, окремими їх групами і з окремих процесів і видів робіт.
Сільськогосподарські підприємства відтворюють у господарствах своїми силами і засобами частину необхідних їм засобів виробництва.	Дана особливість змушує підприємства розглядати витрати основної діяльності на вирощування молодняка худоби, який переводять в основне стадо, як витрати на капітальні вкладення, оскільки вони вналежать до основних засобів.

Виникає потреба розмежовувати витрати поточного року та майбутніх років. В деяких виробництвах витрати здійснюють одночасно для вирощування культур, окремі витрати, наприклад: насіння, добрива, є продуктами власного виробництва. Собівартість зерна кормів і продукції інших культур встановлюють після збирання врожаю наприкінці року, тоді як продукцію промислових підприємств калькулюють щомісячно.

Одержання продукції тваринництва та витрати на виробництво тривають упродовж року нерівномірно, тому накладні витрати можуть розподілятися на продукцію рослинництва і тваринництва після визначення повного обсягу, тобто наприкінці року. Облік витрат виробництва в рослинництві побудовано таким чином, щоб мати змогу щомісячно узагальнювати витрати на окремі види робіт за культурними або однорідними їх групами, а після завершення року обчислювати фактичну собівартість зібраної продукції.

Така структура обліку дозволяє контролювати відповідність витрат обсягові робіт, якості й термінам їх використання й досягнення врожаю.

У тваринництві витрати узагальнюють за видами й обліковими групами тварин, потім відносять на відповідні види продукції, що калькулюється. Собівартість продукції цієї галузі залежить від обсягу витрат на утримання тварин та їх продуктивності. Продуктивність залежить від якості обслуговування тварин, дотримання раціону годівлі, якості та структури кормів, механізації робіт і низки інших чинників.

Особливість обліку в сільськогосподарських підприємствах зумовлена встановленим порядком оцінки продукції упродовж року. Продукцію оприбутковують і списують на витрати на протязі року за плановою собівартістю; коригують за фактичною собівартістю лише після складання звітних калькуляцій по завершенні року. Корми та насіння з врожаю поточного року також списують на витрати за плановою собівартістю із подальшим коригуванням за фактичною собівартістю.

Отже, виробництво сільськогосподарської продукції має галузеві особливості, які слід враховувати при організації бухгалтерського обліку на підприємстві.

Найважливішим засобом виробництва у сільському господарстві є земля. Так в інших сферах економіки засоби виробництва у процесі використання зношуються, а в с/г при дотриманні правил агротехніки (в результаті осушення, іригації, інших меліоративних робіт) земля навпаки набирає нових властивостей, підвищуючи віддачу.

Оскільки земля не зношується, щодо неї не нараховують амортизацію. Земельні ділянки мають різну продуктивність, тому виникає необхідність точного обліку вкладень у підвищення її родючості.

Для сільськогосподарських підприємств характерним є те, що в результаті виробництва отримують кілька видів продукції (молоко, приплід, зерно і солону тощо).

Зазначені особливості зумовлюють і певні особливості в організації бухгалтерського обліку сільськогосподарських підприємств:

<p>для сільськогосподарських підприємств характерним об'єктом обліку є біологічні активи;</p> <p>собівартість продукції визначається у кінці року;</p> <p>не нараховуються амортизація на землю;</p> <p>обліковується витрати минулих періодів під урожай поточного року і витрати поточного року під урожай майбутніх років;</p> <p>рівень собівартості одного виду продукції залежить від собівартості іншого;</p> <p>витрати обліковують за галузями, культурами, виробничими підрозділами.</p>
--

В процесі дослідження встановлено, що організація бухгалтерського обліку в сільськогосподарських підприємствах має свої особливості, які пов'язані з галузевою специфікою. При веденні бухгалтерського обліку

сільськогосподарські підприємства керуються загальною нормативно-правовою базою та галузевими документами.

Бухгалтерський облік в сільському господарстві, як і в будь-якій іншій сфері, є системою, яка забезпечує збір, реєстрацію та узагальнення всієї інформації про майно, зобов'язання підприємства вираженою в грошовому еквіваленті. Він забезпечує безперервний і всеохоплюючий документальний облік всіх без винятку операцій проведених в господарстві.

Література:

1. Інструкція “Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій” від 30.11.1999, № 291: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій” від 30.11.1999, № 291: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Катерина Білоус

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Нині проблеми обліку основних засобів в умовах ринкової економіки набувають особливої актуальності. Найгостріше це питання стоїть для підприємств, матеріально-технічна база в яких виступає основним засобом праці. Адже відносини власності стимулюють підвищення відповідальності суб'єктів господарської діяльності за раціональність та ефективність своєї роботи, яка прямо залежить від забезпеченості підприємства основними засобами. Це пов'язано з дуже стрімким зростанням рівня техніко-технологічного оснащення, використання новітнього передового обладнання та високопродуктивних засобів виробництва, що в свою чергу потребує правильного облікового підходу.

Основним нормативним документом, що регулює облік основних засобів є П(С)БО 7 "Основні засоби" [1].

Об'єкт основних засобів визнається активом, коли: існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цього об'єкта, і його вартість може бути достовірно визначена.

Крім того, у визначенні основних засобів наведені такі критерії їх визнання, як:

матеріальність (мають матеріальну форму);
призначення (утримуються з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій);
термін корисного використання (більше року або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Інструкцією № 291 [2] та Планом рахунків [2] рахунок 10 "Основні засоби" призначено для обліку й узагальнення інформації про наявність та рух власних або отриманих на умовах фінансової оренди об'єктів і орендованих цілісних майнових комплексів, які віднесені до складу основних засобів, а також об'єктів інвестиційної нерухомості.

Синтетичні рахунки		Субрахунки		Сфера застосування
Код	Назва	Код	Назва	
10	Основні засоби	100	Інвестиційна нерухомість	Усі види діяльності
		101	Земельні ділянки	
		102	Капітальні витрати на поліпшення земель	
		103	Будинки та споруди	
		104	Машини та обладнання	
		105	Транспортні засоби	
		106	Інструменти, прилади та інвентар	
		107	Тварини	
		108	Багаторічні насадження	
		109	Інші основні засоби	

Аналітичний облік основних засобів ведеться щодо кожного об'єкта окремо.

До основних засобів належать матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів і послуг, надання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік) [2].

За дебетом рахунку 10 "Основні засоби" відображається надходження (придбаних, створених, безоплатно отриманих) основних засобів на баланс підприємства, які обліковуються за первісною вартістю, сума витрат, яка пов'язана з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція тощо), що призводить до збільшення майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єкта; сума дооцінки вартості об'єкта основних засобів, за кредитом - вибуття основних засобів внаслідок продажу, безоплатної передачі або невідповідності критеріям визнання активом, а також у разі часткової ліквідації об'єкта основних засобів, сума уцінки основних засобів. За дебетом рахунку 10 "Основні засоби" також

відображається сума створеного забезпечення, зокрема на передбачену законодавством рекультивацію порушених земель [2].

Критерії визнання основних засобів аналогічні критеріям визнання, які застосовуються для всіх активів, а саме:

Рахунок 10 "Основні засоби" кореспондує:

за дебетом з кредитом рахунків:		за кредитом з дебетом рахунків:	
13	"Знос (амортизація) необоротних активів"	13	"Знос (амортизація) необоротних активів"
15	"Капітальні інвестиції"		
18	"Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи"	18	"Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи"
		28	"Товари"
37	"Розрахунки з різними дебіторами"	37	"Розрахунки з різними дебіторами"
40	"Зареєстрований (пайовий) капітал"	41	"Капітал у дооцінках"
41	"Капітал у дооцінках"	42	"Додатковий капітал"
42	"Додатковий капітал"		
46	"Неоплачений капітал"	85	"Інші затрати"
47	"Забезпечення майбутніх витрат і платежів"		
48	"Цільове фінансування і цільові надходження"	94	"Інші витрати операційної діяльності"
53	"Довгострокові зобов'язання з оренди"	97	"Інші витрати"
64	"Розрахунки за податками й платежами"		
68	"Розрахунки за іншими операціями"		
74	"Інші доходи"		

Поступове зношування основних засобів виражається в амортизаційних відрахуваннях, які зараховуються до витрат виробництва або обігу. У процесі відтворення основних засобів амортизаційні відрахування виконують дві функції, повне відновлення (реновація) і підтримання (в робочому стані). Повне відновлення основних засобів здійснюється через їх заміну новими екземплярами, а робочий стан діючих засобів праці – через капітальний ремонт і модернізацію.

Відтворення основних засобів – постійне повторення і безперервне відновлення засобів праці в натуральному і вартісному вираженні. Специфіка відтворення основних засобів органічно пов'язана, з їх участю в процесі виробництва впродовж кількох циклів та з поступовим перенесенням їх вартості на новостворений товар у міру зношування. Водночас інша частина вартості основних засобів залишається фіксованою у засобах праці, зберігаючи свою первісну натуральну форму.

Для процесу відтворення основних засобів характерні такі показники:

1. Динаміка – відношення вартості основних засобів на кінець періоду (року) до вартості їх на початок періоду показує темпи їх зростання;
2. Зношування, яке визначають як відношення суми зношування основних засобів до повної їх вартості на початок року.
3. Збереження, що розраховується як відношення первісної вартості без величини зношування до повної первісної вартості на початок року.
4. Оновлення, яке визначають як відношення вартості введених в експлуатацію нових або повністю реконструйованих основних засобів до повної їх вартості на кінець року.
5. Вибуття, що визначається зіставленням вартості основних засобів, які вибули впродовж року внаслідок зношування, до повної первісної вартості на початок року.

Однією із важливих проблем в системі обліку основних засобів підприємств, яка потребує вирішення, є удосконалення амортизаційної політики та раціональний підхід до вибору методу нарахування амортизації. Адже амортизація є одним із основних елементів витрат на виробництво продукції. Слід розуміти, що від вибору методу нарахування амортизації залежать показники собівартості продукції, який і показує ступінь ефективності діяльності підприємства. Суттєвою проблемою обліку активів є їх переоцінка, адже дуже мала частка підприємств проводить переоцінки.

Література:

1. П(С)БО 7 "Основні засоби", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Інструкція "Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій" від 30.11.1999, № 291: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій" від 30.11.1999, № 291: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Ірина Гайдей

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ АГРОПІДПРИЄМСТВ

Аграрний сектор економіки має специфічні особливості, які є високо ризикованою галуззю порівняно з низькою прибутковістю. Насамперед, це природно-кліматичні чинники, які мають тісний зв'язок з процесом відтворення у сільському господарстві та природними явищами.

Аграрне виробництво має періодичний безперервний процес, що потребує фінансового забезпечення. У зв'язку з цим виникають труднощі, що унеможливають розвиток із залученням додаткових інвестицій. Саме тому кредитування необхідне в повному обсязі та у чітко визначений час.

Чинники, що стримують, розвиток сільськогосподарського виробництва в Україні є:

зношеність та недостатність основних засобів;
недостатнє фінансування купівлі сільськогосподарської техніки та поповнення обігових коштів;
відсутність нормативної бази регулювання ринку землі;
монополізація каналів збуту окремими учасниками ринку;
значний вплив державного регулювання та інші.

Таблиця 1 - Чинники, що стримують розвиток сільського господарських підприємств

Чинники	Характеристика
Соціально економічні та політичні чинники	Є відставання агропромислового виробництва від інших галузей у рівні оплати праці, морально та фізично застарілих засобах виробництва, низький рівень забезпечення аграрного сектору авансовими платежами, темпи витрат виробництва більші, ніж темпи зростання реалізаційних цін на вироблену продукцію, внаслідок чого виникає диспаритет цін. Це потребує додаткового фінансового забезпечення, а саме, залучення кредитних коштів. Суттєвою перешкодою залишається нестабільний та обмежений характер фінансового ринку України.
Впровадження та розвиток нових технологій	Є наявність доступних фінансових ресурсів придбання ґрунто-оброблювальної та зрошувальної техніки, високоврожайних сортів та гібридів с/г культур, необхідної кількості і якості мінеральних добрив та засобів захисту рослин), а також отримання консультацій спеціалістів, що вже випробували та мають досвід застосування нових технологій.
Реалізація продукції по найвигіднішим цінам	Мають повинні бути забезпечені складськими приміщеннями для зберігання с/г продукції та реалізації її в час максимальної вартості, та мати у розпорядженні необхідну кількість обігових коштів для фінансування наступного етапу робіт по обробітку ґрунту та посіву с/г культур без обов'язкової реалізації зібраного щойно врожаю по заниженим цінам.

Найважливішим чинником, що впливає на розвиток сільського господарства, є недостатність інвестицій та обмеженість кредитування фінансовими установами.

Банківські установи надають перевагу фінансуванню великих сільськогосподарських виробників, що пояснюється такими причинами:

наявність організованої фінансової звітності у великих компаній
наявність достатнього та сучасного забезпечення по кредитах
диверсифікація напрямів діяльності великих підприємств, що може компенсувати можливі втрати на одному із напрямів діяльності
незнання та відсутність технологій проведення фінансового аналізу сільськогосподарських підприємств
недостатність спеціалістів для роботи з невеликими сільськогосподарськими підприємствами (банкам вигідніше видавати великі за розмірами кредити при відносно менших трудозатратах) та інші.

Основними причинами несвоєчасного повернення кредитів підприємствам є:

кліматичні умови
несприятлива цінова політика на сільськогосподарську продукцію (внаслідок чого підприємства намагаються притримати продукцію для пізнішої її реалізації за більш сприятливими цінами)
неграмотність та неправильний розрахунок потреб в фінансуванні керівниками підприємств
фактори сімейного характеру (більш характерно для невеликих підприємств)
макроекономічні фактори (державне регулювання ринку, ситуація на світових ринках).

Кредит - це позичковий капітал банку у грошовій формі, що передається фізичним або юридичним особам у тимчасове користування на умовах забезпечення повернення, строковості, платності та цільового характеру використання.

Підприємства мають право на отримання кредиту на поточні потреби, що включають позики на покриття сезонних витрат рослинництва та тваринництва (заготівлю кормів, насіння, добрив, пального, а також на купівлю худоби для відгодівлі). Сільськогосподарські підприємства, які поряд з виробництвом продукції виконують заготівельні функції (наприклад, закупівля у населення молока, м'яса, овочів і фруктів), може надаватися авансовий кредит. Авансовий кредит надається у формі готівки, яку використовують для розрахунків з фізичними особами за здану ними сільськогосподарську продукцію;

Крім того, може надаватися кредит:

для видачі грошових авансів виробникам сільськогосподарської продукції; на оплату худоби та птиці, вирощених в підсобних господарствах за договором, тварин для дорощування і відгодівлі, бджолиних сімей, лишків плодоовочевої та сільськогосподарської продукції, диких плодів, ягід і грибів, призначених для переробки на своїх підсобних виробництвах, а також вовни, яку закупають за договорами.

Короткострокове кредитування сільськогосподарських підприємств здійснюється за кредитною лінією, що відкривається на період до одного року.

Господарства для обліку кредитів використовують рахунок 60 «Короткострокові позики» за такими субрахунками:

• 601 «Короткострокові кредити банків у національній валюті»;
• 602 «Короткострокові кредити банків в іноземній валюті»;
• 603 «Відстрочені короткострокові кредити банків у національній валюті»;
• 604 «Відстрочені короткострокові кредити банків в іноземній валюті»;
• 605 «Прострочені позики в національній валюті»;
• 606 «Прострочені позики в іноземній валюті».

На рахунку 60 "Короткострокові позики" ведеться облік розрахунків у національній і іноземній валютах за кредитами банків, строк повернення яких не перевищує дванадцяти місяців з дати балансу, та за позиками, термін погашення яких минув [1].

За кредитом рахунку відображаються суми одержаних кредитів (позик), за дебетом - сума їх погашення та переведення до довгострокових зобов'язань у разі відстрочення кредитів (позик) [1].

Аналітичний облік ведеться за позикодавцями (банками) в розрізі кожного кредиту (позики) окремо та строками їх погашення.

Для обліку витрат за довгостроковими позиками банків, які не є поточними зобов'язаннями, ведеться рахунок 50 «Довгострокові позики», який має такі субрахунки:

• 501 «Довгострокові кредити банків у національній валюті»;
• 502 «Довгострокові кредити банків в іноземній валюті»;
• 503 «Відстрочені довгострокові кредити банків у національній валюті»;
• 504 «Відстрочені довгострокові кредити банків в іноземній валюті»;
• 505 «Інші довгострокові позики у національній валюті»;
• 506 «Інші довгострокові позики в іноземній валюті».

На рахунку 50 "Довгострокові позики" ведеться облік розрахунків за довгостроковими позиками банків та іншими залученими позиковими коштами у інших осіб, які не є поточним зобов'язанням [1].

За кредитом рахунку 50 "Довгострокові позики" відображаються суми одержаних довгострокових позик, а також переведення короткострокових (відстрочених), за дебетом - погашення заборгованості за ними та переведення до поточної заборгованості за довгостроковими зобов'язаннями [1].

Аналітичний облік ведеться за позикодавцями (банками) в розрізі кожного кредиту (позики) окремо та строками погашення кредиту (позик).

Господарствам, що зазнали фінансових ускладнень у результаті загибелі врожаю, тварин, а також недозбирання продукції через стихійні лиха, коли

короткострокові кредити, видані господарствам на виробничі витрати, не відшкодовуються доходами від отриманої продукції, може надаватися відстрочення погашення заборгованості щодо позик на строк до вирішення питання про покриття збитків.

Відстрочена заборгованість обліковується на окремому субрахунку 605 «Прострочені позики в національній валюті» і погашається за рахунок коштів, що надходять до сільськогосподарських підприємств від органів страхування і від інших організацій на відшкодування збитків, шляхом зарахування їх суми на той рахунок, де вона обліковується.

Непогашена у встановлений строк заборгованість стягується з поточного рахунку: Д-т 605 «Прострочені позики в національній валюті» К-т 31 «Рахунки в банках».

Нестабільна ситуація у державі впливає на сферу банківського кредитування. Банки, які у кризу зіткнулися з проблемами неповернення позик сільськогосподарськими підприємствами змушені переглянути програми з метою врегулювання даного питання.

Література:

1. Інструкція “Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов’язань і господарських операцій підприємств і організацій” від 30.11.1999, № 291: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Катерина Голіченко

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Сільське господарство є галуззю матеріального виробництва, у структурі якого є рослинництво, тваринництво, переробні виробництва, які виробляють і переробляють різну продукцію.

Бухгалтерський облік сільськогосподарських підприємств здійснюється з дотриманням єдиних методологічних принципів, установлених Законом України “Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні”, національними П(С)БО, Планом рахунків бухгалтерського обліку, іншими нормативними актами, які є обов'язковими для різних організаційно-правових форм і форм власності.

Особливості обліку сільськогосподарських підприємств:

- 1) Засобом виробництва в сільському господарстві є земля; вона не зношується, амортизація на неї не нараховується ні в бухгалтерському, ні в податковому обліку. Земельні ділянки мають різну продуктивність, яку можна підвищувати при розумному використанні.
- 2) Специфічними засобами виробництва є живі організми — тварини і рослини, вирощування яких залежить від природних і біологічних факторів і триває часто кілька років.
- 3) Вплив природних умов зумовлює сезонність сільськогосподарського виробництва, тому витрати на виробництво тут визначаються один раз на рік, на відміну від інших видів діяльності.
- 4) Облік витрат ведеться за видами культур, за видами і віковими групами тварин, за виробничими підрозділами.
- 5) Від однієї сільськогосподарської культури або одного виду худоби отримують кілька видів продукції, що потребує відповідного розмежування витрат.
- 6) Вплив природних умов спричиняє те, що вихід готової продукції прямо не залежить від витрат на її виробництво.

Зазначене зумовлює певні особливості в організації бухгалтерського обліку сільськогосподарських підприємств:

- 1) для сільськогосподарських підприємств характерним об'єктом обліку є біологічні активи;
- 2) собівартість продукції визначають у кінці року;
- 3) не нараховують амортизацію на землю;
- 4) обліковують витрати минулих періодів під урожай поточного року і витрати поточного року під урожай майбутніх років;
- 5) рівень собівартості одного виду продукції залежить від собівартості іншого;
- 6) витрати обліковують за галузями, культурами, виробничими підрозділами.

У процесі вирощування та відгодівлі тварин у стаді постійно відбуваються зміни: народжуються чи купуються нові тварини; молодняк переміщують в інші вікові групи; переводять на відгодівлю тварин з основного стада; збільшуються жива маса і вартість тварин; частину тварин реалізують, переводять до основного стада, забивають для споживання в своєму господарстві.

Тварини (біологічні активи) ростуть, збільшують живу масу, змінюються їх якість і вартість. Для різних статевовікових (технологічних) груп показники маси, якості тощо подібні. Відповідно, для різних груп дещо різняться особливості утримання й годування. Тому, з метою ефективного контролю, управління, ведення сільськогосподарського «тваринного» виробництва тварин різних груп доцільно утримувати окремо. Таким чином, і обліковують різні групи тварин також окремо.

Облік продукції тваринництва ведеться на субрахунку 272 і оформлюється такими документами:

1. Облік надоеного молока ведуть у Журналі обліку надою молока (форма №112).
2. Щоденний облік надходження і витрачання молока ведеться у Відомості руху молока (форма №114).
3. Доставка молока на молокозаводи тощо, оформлюється товарно-транспортною накладною 1-СГ (молочна сировина).
4. Надходження вовни оформлюється Актом настригу і приймання вовни (форма №115).
5. Облік надходження яєць на неспеціалізованих підприємствах та інших видів сільськогосподарської продукції (меду, риби, побічної продукції) оформлюють Щоденниками надходження сільськогосподарської продукції (форма №81) або накладними. На птахофабриках надходження яєць обліковують в Обліковій картці руху дорослої птиці (форма №108), в цеху інкубації оформляють Акт на сортування яєць в цеху інкубації (форма №109).

Бухгалтерські проведення:

1. Надходження продукції тваринництва: Дт 272 Кт 232
2. Витрачання продукції тваринництва: Дт 901,232 Кт 272.

Продукти переробки продукції тваринництва (сир, масло, сметана) і продукти забою худоби обліковують на субрахунку 273. На цьому ж рахунку обліковують продукти переробки продукції рослинництва.

Однією з особливостей рослинництва є відображення в обліку одержуваної продукції протягом року за плановою собівартістю. Фактична собівартість визначається лише після закінчення звітного періоду. При цьому проводиться коригування облікових записів на різницю між фактичною і плановою собівартістю продукції.

Об'єкти калькулювання в рослинництві не збігаються з об'єктами обліку витрат, так як калькулювання здійснюється за видами продукції, одержуваної від кожної сільськогосподарської культури.

В рослинництві визначають собівартість основної, сполученої та побічної продукції. Собівартість побічної продукції (соломи, бадилля, стебел кукурудзи, капустяного листа), визначають виходячи з віднесених на них витрат за нормативами, встановленими на основі витрат на прибирання, пресування, транспортування, скиртування та інші роботи по заготівлі цієї продукції. Невикористана побічна продукція в розрахунок не береться.

Синтетичний облік затрат рослинництва та виходу продукції ведеться на рахунку 231 «Рослинництво». За дебетом рахунку в кореспонденції з кредитом відповідних рахунків відображаються затрати на виробництво, за кредитом - вихід продукції (в кореспонденції з дебетом рахунку 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва») за оцінкою протягом року за плановою собівартістю. В кінці року, після складання звітних калькуляцій планова собівартість одержаної продукції коригується до фактичної собівартості.

В аналітичному обліку затрати рослинництва обліковуються по кожній культурі (групі культур):

1. Зернові та зернобобові культури (пшениця озима, овес, жито яре, просо, рис, гречка, горох, квасоля, сочевиця, люпин кормовий, соя, чумиза).
2. Технічні культури (соняшник на зерно, льон-довгунець, коноплі, буряки цукрові).
3. Картопля та овочеві культури (картопля, капуста, коренеплідні овочеві культури, цибуля, часник, помідори, перець солодкий, гіркий, баклажани, огірки, баштанні продовольчі культури, овочеві культури закритого ґрунту).
4. Кормові культури (буряки кормові, морква, буряки цукрові на корм, баштанні кормові культури, насінники кормових коренеплодів і баштанних культур, кукурудза на силос і зелений корм).
5. Багаторічні насадження (плодові, ягідні культури та виноградники).
6. Незавершене виробництво (витрати під урожай майбутнього року).

Облік затрат рослинництва за кожною культурою (групі культур) відображають за статтями: витрати на оплату праці; насіння та посадковий матеріал; паливо і мастильні матеріали; добрива; засоби захисту рослин; роботи та послуги; витрати на ремонт необоротних активів; інші витрати на утримання необоротних активів; інші витрати; загальновиробничі витрати.

Оприбуткування зернової продукції здійснюється трьома методами, зокрема оформлюють:

- 1) реєстр відправки зерна та іншої продукції з поля (форма №77);
- 2) путівка на вивезення продукції з поля (форма №77а);
- 3) талон водія (форма №77б), талон комбайнера (форма №77в) і талон бункериста (форма №77г).

Підприємство обирає один з методів, виходячи з конкретних умов. Найбільш прогресивним є третій метод, за якого комбайнер і шофер під час навантаження зерна на автомобіль обмінюються талонами.

Бухгалтерські проведення:

1. Оприбутковано продукцію рослинництва: Дт 271 Кт 231;
2. Оприбуткування насіння і кормів (зерно з насінневих ділянок, сіно, солома, коренеплоди, силос): Дт 208 Кт 231.

Якщо отримана продукція може бути використана на різні цілі, її оприбутковують у дебет 271 субрахунку, а потім списують за цільовим призначенням: Насіння і корми: Дт 208 Кт 271; Передача продукції в переробку: Дт 23 Кт 271.

Особливості бухгалтерського обліку в сільському господарстві, полягають в обліку витрат на виробництво, готової сільськогосподарської продукції та її реалізації. Крім того, специфічністю бухгалтерського обліку в сільському господарстві є порядок обліку молодняка на вирощуванні та відгодівлі.

Галузеві особливості сільського господарства суттєво впливають на організацію і технологію виробництва і відповідно на побудову обліку. До

таких специфічних об'єктів обліку, належать поточні біологічні активи тваринництва (тварини, що перебувають на вирощуванні та відгодівлі, птиця, звірі, кролі, сім'ї бджіл, худоба відбракована з основного стада, тварини, що прийняті віднаселення для реалізації). У рослинництві біологічними активами є: зернові культури, овочеві і технічні культури, кормові культури, розсадники. Біологічний актив визнається основним засобом (тобто належить до довгострокових біологічних активів), якщо він використовується в іншій діяльності ніж сільськогосподарська та очікуваний строк його використання більше одного року (або операційного циклу якщо він довший за рік).

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Яна Дідик

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ

Сільське господарство є однією з провідних галузей економіки України, яке спроможне стабільно забезпечувати населення якісними, безпечними, доступними продуктами харчування і за структурою поділяється на рослинництво і тваринництво.

Тваринництво є переробною галуззю, що переробляє продукцію рослинництва на харчові продукти і технічну сировину і традиційно спеціалізується на виробництві м'яса, м'ясопродуктів, молока, яєць та інших продуктів харчування (табл.1). На структуру, розміщення, спеціалізацію тваринництва України впливає кормова база, яка є різною в різних районах держави і залежна від ряду місцевих особливостей.

Облік витрат і виходу продукції тваринництва ведуть на рахунку 23 "Виробництво" субрахунку 232 "Тваринництво", за дебетом якого відображують витрати, а за кредитом - вихід продукції за справедливою вартістю, зменшеною на очікувані витрати на місці продажу, сільськогосподарську продукцію (молоко, товарна риба, яйця, мед, вовна) та/або додаткові біологічні в кореспонденції з дебетом рахунків: 21 "Поточні біологічні активи" - на вартість оприбуткованого приплоду і приросту; 27 "Продукція сільськогосподарського виробництва" - на вартість оприбуткованої продукції тваринництва.

Оприбутковують продукцію тваринництва такими первинними документами: Відомість обліку надою молока; Відомість руху молока; Щоденник надходження сільськогосподарської продукції; Акт настригу та приймання вовни (для спеціалізованих підприємств); Акт на оприбуткування приплоду тварин; Нагромаджувальний акт на оприбуткування приплоду звірів;

Акт про хід окоту; Відомість зважування тварин; Розрахунок визначення приросту та ін. їх складають безпосередньо на тваринницьких фермах на момент одержання продукції чи в терміни, передбачені графіком документообігу.

Таблиця 1 - Галузева структура тваринництва в Україні

Галузь	Характеристика
Скотарство	Основна галузь тваринництва. Основними продуктами є молоко, м'ясо і шкіра тварин
Свинарство	Забезпечує населення продуктами харчування – м'ясом і жиром, а легку промисловість – шкірою, щетиною
Вівчарство	Спеціалізується на постачанні м'яса, вовни, овчини, жиру, овчого молока
Птахівництво	Орієнтується на фуражне зерно, що переробляється на корм, розвивається в приміських зонах великих міст. Ця галузь спеціалізується на розведенні курей, індиків, качок, гусей, виробництві м'яса, яєць, пера й пуху
Бджільництво	Належить до найдавніших занять українців. Сьогодні Україна займає перше місце з виробництва меду серед країн Європи та третє місце серед всіх країн світу
Рибництво	Орієнтується на штучному розведенні, утриманні та вирощуванні об'єктів аквакультури та її реалізації, виробництва кормів, відтворення біоресурсів, ведення селекційно-племінної роботи, інтродукції, переселення, поповнення запасів водних біоресурсів, збереження їх біорізноманіття, а також надання рекреаційних послуг
Шовкова промисловість	Спеціалізується на виробництві шовкових тканин та пряжі з природного шовку, хімічних волокон, а також з суміші різних волокон, включно з бавовняними. Основною сировиною є шовк-сирець з коконів-шовкопрядів і побічні продукти з виробництва хімічної промисловості, зокрема хімічні волокна та бавовняна пряжа
Звірівництво	З хутрових звірів на спеціалізованих фермах і звірогосподарствах розводять сріблясто-чорну лисицю, норку, голубого песця, нутрію
Кролівництво	Забезпечує виробництво дієтичного м'яса, хутра, пуху, шкіри
Конярство	Переважно займається розведенням та використанням коней

На аналітичних рахунках облік витрат ведуть за окремими статтями (табл. 2).

Щодо організації оперативного аналізу поточних біологічних активів тваринництва, доцільно виділити такі напрями як поточний аналіз (за день, тиждень, декаду, місяць, квартал), поопераційний (за окремими технологічними операціями з вивченням їх планової та фактичної послідовності і тривалості) та ситуаційний (у разі виникнення непередбачених ситуацій). Це забезпечить можливість виявлення небажаних процесів і вживання запобіжних заходів, від своєчасності яких залежать кінцеві показники використання поточних біологічних активів тваринництва у господарській діяльності.

Таблиця 2 - Класифікація статей витрат тваринництва для потреб обліку

Стаття	Характеристика
Витрати на оплату праці	Відображається основна і додаткова оплата праці працівників, зайнятих обслуговуванням певного виду або групи тварин. На суму нарахованої основної і додаткової оплати праці працівників тваринництва дебетують субрахунок 232 і кредитують рахунок 66 (81).
Відрахування на соціальні заходи	Обліковується єдиний внесок в установленому розмірі від суми нарахованої оплати праці працівників тваринництва. Дебетують субрахунок 232, кредитують рахунок 65 (82).
Засоби захисту тварин	Обліковують вартість використаних біопрепаратів, медикаментів та дезінфікуючих засобів, придбаних за рахунок коштів підприємства, а також витрати, пов'язані з їх використанням у тваринництві. На цю статтю не відносять вартість біопрепаратів, медикаментів, дезінфікуючих засобів, придбаних за рахунок асигнувань з бюджету на ці цілі. На вартість використаних біопрепаратів, медикаментів і дезінфікуючих засобів у тваринництві дебетують субрахунок 232 і кредитують рахунок 20 (80).
Корми	Відображують витрати на корми власного виробництва і куповані, використані на годівлю худоби, птиці й інших тварин. На вартість кормів, витрачених для годівлі відповідних видів і груп тварин, дебетують субрахунок 232 і кредитують субрахунок 208 (покупних) або 27 (власного виробництва).
Роботи і послуги	Відображується вартість робіт і послуг, наданих допоміжними виробництвами для виробничих потреб тваринництва, а також сторонніми організаціями і підприємствами. На цей же елемент відносять вартість енергії, одержаної від інших підприємств для галузі. Дебетують субрахунок 232, кредитують рахунки 23, 63, 68 (84).
Витрати на утримання основних засобів	Записуються нараховані амортизаційні відрахування за основними засобами тваринництва. Дебетують субрахунок 232, кредитують рахунок 13 (83). Тут же відображуються вартість палива і запчастин, використаних для машин і устаткування в тваринництві, конкретно за кожним видом або групою тварин, а також витрати на будматеріали, використані на ремонт будівель і споруд у галузі. Дебетують субрахунок 232, кредитують рахунок 20 (80).
Інші витрати	Відносяться страхові платежі за майновим страхуванням. Дебетують субрахунок 232, кредитують рахунок 65 (84). До цієї ж статті включається частина вартості літніх таборів для тварин, дебетуючи субрахунок 232 і кредитуючи рахунок 39.
Витрати на організацію виробництва й управління	Відображується частка загальногосподарських витрат тваринництва, віднесених на цей вид або групу худоби і птиці в порядку їх розподілу. Дебетують субрахунок 232 і кредитують рахунок 91.
Втрати від загибелі тварин	Відображується (тільки в обліку) втрати від загибелі молодняка тварин і тварин на відгодівлі, птиці, бджолосімей, кролів та інших тварин, за винятком тих випадків, коли збитки сталися через стихійне лихо або підлягають стягненню з винуватців. На вартість загиблих тварин, списаних за рахунок господарства, дебетують рахунок 232 і кредитують рахунок 24.

Проблемами розвитку аграрного сектору економіки (а отже, і сільського господарства) в Україні є:

нерівномірність розвитку різних форм господарювання з одночасним послабленням позицій середніх товаровиробників внаслідок створення для різних за розмірами та соціальним навантаженням, формально однакових, але не рівних умов господарювання;

відсутність мотивації до кооперації та укрупнення дрібних товаровиробників у межах сільських громад, ослаблення економічного підґрунтя їх розвитку;

нестабільність конкурентних позицій вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках внаслідок не завершення процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів;

низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва;

наявність ризиків збільшення виробничих витрат внаслідок зростання рівня зношеності техніки, переважання використання застарілих технологій, збільшення вартості невідновлюваних природних ресурсів у структурі собівартості виробництва вітчизняної сільськогосподарської продукції;

втрати такої продукції внаслідок недосконалості системи логістики її зберігання та інфраструктури аграрного ринку, загалом;

відсутність у товаровиробників мотивації до дотримання агроекологічних вимог;

обмежена ємність внутрішнього ринку споживання сільськогосподарської продукції, яка обумовлена низькою платоспроможністю населення;

недостатня ефективність самоорганізації та саморегулювання ринку сільськогосподарської продукції, складність у виробленні товаровиробниками консолідованої позиції щодо захисту своїх інтересів;

низька інформованість значної частини товаровиробників щодо кон'юнктури ринків та умов ведення бізнесу в галузі;

незавершеність земельної реформи.

Суттєвою проблемою обліку продукції тваринництва є те, що оцінку біологічних активів слід привести у відповідність з основними положеннями законодавчих актів і нормативних документів, що стосуються бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності та усунути розбіжності між ними. Такі розбіжності спостерігаються в П(С)БО 30 “Біологічні активи”, де вказується застосування справедливої вартості при оцінці активів, а у Законі України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні” визначено, що пріоритетною є оцінка біологічних активів, виходячи з витрат на їх виробництво та придбання – принцип історичної (фактичної) собівартості.

Аналіз інформації, узагальненої на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності не дає повної уяви про якісно-кількісні характеристики поточних біологічних активів тваринництва та їх зміну. Тому, слід створити таку обліково-аналітичну інформаційну систему, де інформація має оперативно формуватись і аналізуватись управлінням, яке приймає участь у виробничих процесах, пов'язаних з біологічними перетвореннями тварин.

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Тамара Зіненко

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

МЕТОДИКА ОБЛІКУ ЗАРЕЄСТРОВАНОВОГО (ПАЙОВОГО) КАПІТАЛУ

Відповідно до Кодексу [1, ст. 79] господарськими товариствами визнаються підприємства або інші суб'єкти господарювання, створені юридичними особами /громадянами шляхом об'єднання їх майна і участі в підприємницькій діяльності товариства з метою одержання прибутку. У випадках, передбачених Кодексом, господарське товариство може діяти у складі одного учасника.

Засновниками і учасниками товариства можуть бути суб'єкти господарювання, інші учасники господарських відносин, зазначені у Кодексі [1, ст. 2], а також громадяни, які не є суб'єктами господарювання. Господарські товариства є юридичними особами.

Суб'єкти господарювання — юридичні особи, які стали засновниками або учасниками господарського товариства, зберігають статус юридичної особи.

Господарські товариства можуть здійснювати будь-яку підприємницьку діяльність, якщо інше не передбачено законом.

Сума вкладів засновників та учасників господарського товариства становить статутний капітал товариства [1, ч.1, ст. 87].

Відповідно до Кодексу [1, ст. 86] вкладами учасників і засновників господарського товариства можуть бути будинки, споруди, обладнання та інші матеріальні цінності, цінні папери, права користування землею, водою та іншими природними ресурсами, будинками, спорудами, а також інші майнові права (включаючи майнові права на об'єкти інтелектуальної власності), кошти, у тому числі в іноземній валюті. Вклад, оцінений у гривнях, є часткою учасника та засновника у статутному капіталі товариства. Порядок оцінки вкладів визначається в установчих документах господарського товариства, якщо інше не передбачено законом.

Синтетичні рахунки		Субрахунки		Сфера застосування
Код	Назва	Код	Назва	
40	Зареєстрований (пайовий) капітал	401	Статутний капітал	Усі види діяльності
		402	Пайовий капітал	
		403	Інший зареєстрований капітал	
		404	Внески до незареєстрованого статутного капіталу	

Інструкцією 291 для обліку та узагальнення інформації про стан і рух статутного капіталу підприємства передбачено субрахунок 401 «Статутний капітал».

На субрахунку 401 "Статутний капітал" відображається статутний капітал господарських товариств, державних і комунальних підприємств. За кредитом субрахунку 401 "Статутний капітал" відображається збільшення статутного капіталу, за дебетом - його зменшення (вилучення). Сальдо на цьому субрахунку повинно відповідати розміру статутного капіталу, який зафіксовано в установчих документах підприємства. Аналітичний облік статутного капіталу ведеться за видами капіталу за кожним засновником, учасником, акціонером тощо.

Рахунок 40 "Зареєстрований (пайовий) капітал" кореспондує:

за дебетом з кредитом рахунків:	за кредитом з дебетом рахунків:
30 "Готівка"	10 "Основні засоби"
31 "Рахунки в банках"	11 "Інші необоротні матеріальні активи"
42 "Додатковий капітал"	12 "Нематеріальні активи"
44 "Нерозподілені прибутки (непокріті збитки)"	14 "Довгострокові фінансові інвестиції"
45 "Вилучений капітал"	15 "Капітальні інвестиції"
46 "Неоплачений капітал"	16 "Довгострокові біологічні активи"
67 "Розрахунки з учасниками"	20 "Виробничі запаси"
	21 "Поточні біологічні активи"
	22 "Малоцінні та швидкозношувані предмети"
	28 "Товари"
	30 "Готівка"
	31 "Рахунки в банках"
	35 "Поточні фінансові інвестиції"
	41 "Капітал у дооцінках"
	42 "Додатковий капітал"
	43 "Резервний капітал"
	44 "Нерозподілені прибутки (непокріті збитки)"
	46 "Неоплачений капітал"
	50 "Довгострокові позики"
	60 "Короткострокові позики"
	63 "Розрахунки з постачальниками та підрядниками"
	66 "Розрахунки за виплатами працівникам"
	67 "Розрахунки з учасниками"
	68 "Розрахунки за іншими операціями"

Первісною вартістю внесених в статутний капітал підприємства НМА, запасів, основних засобів визнається їх справедлива вартість (п.14 П(с)БО 8, п.2 П(с)БО 9, п.10 П(с)БО7).

Аналітичний облік зареєстрованоо (пайового) капіталу ведеться за видами капіталу, за кожним засновником (акціонером), а в акціонерних товариствах - також і за видами акцій.

Джерелами збільшення статутного капіталу є:

- нерозподілений прибуток (Д-т 442 К-т 401);
- індексація основних засобів (Д-т 423 К-т 40);
- резервний капітал (Д-т 43 К-т 401).

Зменшення статутного капіталу відбувається за рахунок зменшення номінальної вартості акцій (Д-т 40 К-т 67), та внаслідок анулювання акцій (Д-т 401 К-т 451).

Кореспонденція рахунків:

1.Відображено розмір статутного капіталу згідно з засновницькими документами: Д-т 46 К-т 401.

2.Надійшли внески від засновників: Д-т 30 К-т 46 – готівкою;

Д-т 311 К-т 46 – на поточний рахунок в банку;

Д-т 20 К-т 46 – виробничими запасами;

Д-т 10(15) К-т 46 – основними засобами.

3.На суму внесків засновників, що перевищує розмір статутного капіталу Д-т 30,31,20 К-т 422.

4.Закривається субрахунок 404 після реєстрації статутного капіталу в установленому порядку: Д-т 404 К-т 401

З огляду на те що статутний капітал на практиці формується протягом певного періоду часу, виникає необхідність у контролі за виконанням засновниками (учасниками) господарського товариства зобов'язань за внесками до статутного капіталу.

Організація синтетичного та аналітичного обліку зареєстрованого (пайового) капіталу має ряд недоліків, зокрема:

- відсутність у наказі про облікову політику підприємств окремого пункту про облік зареєстрованого (пайового) капіталу;

- недостатню оперативність в одержанні облікової інформації через використання журнальної форми ведення обліку;

- невизначеність ситуації з покриттям збитків, оскільки без кардинальних змін у діяльності прибутків у найближчому майбутньому очікувати не слід;

- недосконалість аналітичного обліку статутного капіталу [1].

Ефективне використання зареєстрованого (пайового) капіталу полягає, в тому, щоб отримати як найбільший прибуток, тобто максимізувати рентабельність власного капіталу та не втратити фінансової стійкості і залишитися платоспроможним. Використання лише зареєстрованого (пайового) капіталу підприємства робить його стан стійким, проте зводить до мінімуму рентабельність власного капіталу, а внаслідок, і доходи власників підприємства.

Облік зареєстрованого (пайового) капіталу має суттєве значення через важливість капіталу для діяльності підприємства і має бути організований згідно вимог чинного законодавства. А належна організація обліку є запорукою

отримання точної і потрібної інформації, яка є підставою прийняття ефективних управлінських рішень.

Наявна проблема необхідності уточнення та впорядкування чинного методичного забезпечення обліку зареєстрованого (пайового) капіталу підприємств. З цією метою доцільно створити зрозумілі облікові шаблони, що сприятиме забезпеченню, згідно з концептуальною основою МСФЗ, якісні характеристики консолідованих звітів, таких, як: зрозумілість, доречність, достовірність і зіставність.

Література:

1. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Методичні рекомендації щодо заповнення форм фінансової звітності, затверджених Наказом Міністерства фінансів України № 433 від 28.03.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сторінки: <http://buhgalter911.com>

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Катерина Прокопенко

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

За сучасних умов господарювання визначення собівартості продукції є прерогативою управлінського обліку. Одним із принципів управлінського обліку: різні витрати - для різних цілей - стосується методики формування собівартості.

Належна організація обліку витрат у відповідності з їх особливостями, складом та значенням у процесі виробництва, а також для потреб контролю, аналізу, розрахунку собівартості та управління витратами поділяється на групи (класифікується) за такими ознаками, які є метою класифікації.

Завданням обліку витрат як складових управління є: своєчасне, повне і достовірне відображення витрат виробництва; відображення використаних ресурсів, що входять до складу витрат; групування витрат з метою обчислення собівартості продукції; обчислення витрат для визначення фінансових результатів; групування та формування даних про витрати для складання звітності різних рівнів

Сільське господарство є однією із провідних галузей економіки в Україні, та пріоритетною галуззю всіх розвинених країнах світу, яке забезпечує матеріально-соціальне благополуччя суспільства і без якого неможливо його стабільний розвиток.

Нині за підприємствами законодавчо закріплено право самостійно розробляти систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, обирати підходи до ведення обліку витрат. Проте, сьогодні стан справ в такий, що сільськогосподарські підприємства не в змозі самостійно організувати і методично забезпечити функціонування ефективного обліку витрат та калькулювання собівартості продукції.

Теоретичні положення обліку витрат виробництва та методики з розрахунку собівартості продукції в сільському господарстві не мають однозначності. Так наявні розбіжності у точках зору науковців стосовно можливостей застосування на сільськогосподарських підприємствах системи "стандарт-кост", змін періодичності калькулювання собівартості продукції, розподілу непрямих витрат.

Собівартість готової продукції - один із найважливіших показників, який характеризує економічну ефективність сільськогосподарського виробництва, яка показує у що обходиться її виробництво господарству. З іншого боку, вона є і якісним показником, який характеризує рівень використання всіх ресурсів, що є у розпорядженні підприємства.

На витрати виробництва та собівартість готової продукції мають вплив галузеві особливості, а саме: сезонність виробництва, природно-кліматичні умови, земля – як основний засіб виробництва, основа галузі – біологічні активи рослинництва і тваринництва, тривалість операційного циклу, нерівномірний вихід продукції при рівномірних витратах, різні калькуляційні одиниці.

П(С)БО 30 "Біологічні активи" регламентує галузеві особливості, які є найвпливовим чинником при формуванні облікової політики сільськогосподарських підприємств в тій частині, що має розкривати методи оцінки сільськогосподарської продукції.

Найістотними серед них є:

- сільське господарство дуже відчутно залежить від кліматичних та погодних умов. Проте якщо кліматичні умови для якоїсь території є відносно незмінними, то фактор погоди є надзвичайно рухливим і малопередбачуваним для відносно значних періодів часу. Це робить важкопрогнозованим визначення кінцевих результатів тих робіт, як виконуються в сільському господарстві;
- в якості найважливішого засобу виробництва виступає земля. Процес створення нових земель практично неможливий, тому сільськогосподарське виробництво завжди обмежене в можливостях екстенсивного розширення цього фактора;
- ефективність виробництва в сільському господарстві, окрім кліматичних та погодних умов, залежить від якості самої землі. Адже навіть у межах відносно невеликих територій завжди мають місце як кращі, так і гірші за своєю родючістю, рельєфом та розташуванням землі;
- важливою особливістю сільськогосподарського виробництва є те, що тут виробництво пов'язане з біологічними процесами. Це суттєво обмежує виробничий процес межами певного періоду.

Готова продукція, особливо в рослинництві, отримується одноразово в період дозрівання рослин, що висуває жорсткі вимоги до організації обліку виходу продукції, її збереження, переробки та реалізації.

Сільськогосподарське виробництво характеризує такий чинник, як сезонний характер, що призводить до суттєвого коливання цін на продукцію, а також нерівномірність процесів формування доходів. Здебільшого вони прив'язані до моменту реалізації продукції сільського господарства.

Через сезонність також виникають проблеми щодо використання техніки, зокрема, зернозбиральний комбайн працює всього декілька тижнів у рік, а решту часу знаходиться на зберіганні. І навпаки, в період міжсезоння виникає проблема зайнятості трудових ресурсів і засобів виробництва.

Звичайно, ці чинники значно впливають на формування виробничих витрат та собівартості продукції.

Особливістю сільського господарства є й те, що його продукція не може довго зберігатись без втрати своєї якості, що суттєво впливає на ціноутворення продукції товаровиробника.

Сільське господарство є галуззю суспільного виробництва, яке пов'язане з навколишнім середовищем. За певних умов організації виробництва в сільському господарстві воно може завдати навколишньому середовищу значної шкоди.

Важливим є своєчасне виконання робіт (наприклад, сівба, збір урожаю, які визначаються природою). Якщо в промисловості несвоєчасне виконання технологічних операцій затримують виготовлення продукції, то в сільському господарстві призводить до прямих втрат продукції, погіршення її якості, великих втрат втіленої в неї праці. Це негативно позначається на результатах підприємництва, прибутковості аграрного виробництва.

На відміну від промисловості в сільському господарстві робочий період не збігається з періодом виробництва. Це пояснюється тим, що виробничий період у сільському господарстві складається з часу, коли процес здійснюється за безпосередньої участі людини, й часу, коли він відбувається під дією природних чинників. Особливо, це характерно для рослинництва, коли виробничий процес має найвищу й найнижчу інтенсивність.

Наявність значної кількості комплексних статей витрат, які є непрямими витратами і потребують розподілу відповідно до обраної бази.

Використання у виробничих процесах продукції власного виробництва та надання послуг допоміжних виробництв один одному, що потребує дотримання певної послідовності при визначенні фактичної собівартості продукції (робіт, послуг) і закритті рахунків.

На нормативному рівні облік витрат виробництва сільськогосподарських підприємств регламентується П(С)БО 16 «Витрати» та Методичними рекомендаціями з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств № 132.

Відповідно до Методичних рекомендацій № 132 метою обліку витрат та визначення собівартості продукції є документоване, своєчасне, повне і

достовірне відображення фактичних витрат на виробництво продукції для забезпечення контролю за використанням матеріальних, трудових і фінансових ресурсів. Калькулювання собівартості одиниці продукції здійснюється для визначення ефективності запланованих і фактично здійснених агротехнічних, технологічних, організаційних і економічних заходів, спрямованих на розвиток і вдосконалення виробництва та для обґрунтування цінової політики підприємства [1].

Згідно Методичних рекомендацій № 132 собівартість продукції (робіт, послуг) – це витрати підприємства, пов'язані з виробництвом продукції, виконанням робіт та наданням послуг[1]. До виробничої собівартості продукції відповідно до П(С)БО 16 включаються: прямі матеріальні витрати; прямі витрати на оплату праці; інші прямі витрати; змінні загальновиробничі та постійні розподілені загальновиробничі витрати.

Таким чином, сільське господарство має особливості накопичення та аналізу витрат в залежності від розміру, організаційної специфіки конкретного підприємства. Вміло організований облік витрат та калькулювання собівартості продукції, має забезпечити оперативне, достовірне та повне надходження інформації щодо кількості та вартості одержаної продукції, трудових, матеріальних та грошових витрат на виробництво продукції по підприємству в цілому та окремих його структурних підрозділах .

Література:

1. Методичні рекомендації з планування, обліку і калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) сільськогосподарських підприємств, затверджені наказом Мінагрополітики України від 28.05.2001 р. № 132.

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Катерина Сайко

магістрант

Київський національний університет технологій та дизайну

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ

На підприємствах у процесі виробництва використовується значна кількість сировини і матеріалів. У собівартості продукції багатьох галузей питома вага затрат матеріалів становить 65—90 %. З метою зменшення матеріальних затрат у процесі виробництва, зниження собівартості, ліквідації невиробничих втрат доцільно знаходити внутрішні резерви. Суттєве значення має правильна організація обліку виробничих запасів та його побудови.

Від організації і ведення обліку виробничих запасів залежить точність визначення прибутку, його фінансовий стан, конкурентоспроможність на ринку та ефективність роботи підприємства, загалом.

Насамперед, правильна організація обліку виробничих запасів на підприємствах потребує оснащення складських приміщень відповідним обладнанням, пристосуванням (стелажами, полицями, ящиками), вимірювальними приладами (міри, ваги). Матеріали на складах слід розміщувати за секціями, а всередині останніх - за окремими групами і типосорторозмірами (на полицях, штабелях, стелажах) з метою оперативного їх прийняття, відпуску та перевірки наявності. У місцях зберігання за кожним видом виробничих запасів закріплюють ярлик, де зазначена інформація щодо їх місцезнаходження.

Крім того, належна організація обліку виробничих запасів, потребує встановлення осіб, відповідальних за їх прийняття, відвантаження, зберігання, правильне і своєчасне оформлення відповідних облікових операцій (завідувачі складами, комірники, експедитори), а також слід скласти список посадових осіб, яким надано право підпису документів на отримання і видачу зі складу, надання дозволу (перепустки) на вивіз з підприємства виробничих запасів.

Належна організації обліку виробничих запасів, потребує визначення, коли, звідки, скільки і на яку суму надійшли виробничі запаси, як виконуються програми постачання; кому, коли і яку кількість відпущено; як виконується програма виробничого споживання; який залишок окремих видів виробничих запасів і чи витримано встановлені ліміти.

Існує низка суттєвих передумов належної організації обліку виробничих запасів:

наявність інструкції з обліку виробничих запасів; правильне групування (класифікація) виробничих запасів; раціональна організація складського господарства; розробка номенклатури виробничих запасів; розробка норм витрачання виробничих запасів.
--

Облік виробничих запасів ведеться за такими напрямками: кількісно-вартісний; облік заготівлі і придбання та розрахунків з постачальниками; наявності і руху на складах; використання у процесі виробництва; продажу, реалізації і розрахунків з покупцями.

Підставою побудови обліку виробничих запасів є планово-облікова класифікація, оцінювання, документування наявності та руху, система рахунків.

Належно організоване документування виробничих запасів забезпечує правильність списання їх вартості на виробництво, оцінку незавершеного виробництва, відображення у звітності. Існують типові первинні документи з обліку руху виробничих запасів, зокрема, журнал обліку вантажів, що надійшли; довіреність та журнал реєстрації довіреностей; прибутковий ордер (заповнюється на складі під час отримання запасів у разі відсутності розбіжностей). Підприємства самостійно визначають, які документи слід

використовувати з урахуванням розмірів та специфіки галузі (матеріальне виробництво, будівництво, транспорт).

Структура документообігу має забезпечувати надходження необхідної інформації для обліку, контролю і оперативного управління руху виробничих запасів. З метою своєчасного відображення господарських операцій у оперативному та бухгалтерському обліку на підприємстві доцільно складати графіки руху документів між службами підприємства та надходження їх у бухгалтерію.

На підприємство виробничі запаси можуть надходити шляхом: придбання у постачальника; самостійного виготовлення; придбання через підзвітну особу; як внесок до статутного капіталу. На підприємства виробничі запаси надходять зазвичай від постачальників на підставі договорів постачання. Запаси також можуть надходити через підзвітних осіб в порядку їх закупки дрібними партіями за готівку.

На виробничі запаси, що надійшли від постачальників, оформлюють такими первинними розрахунковими документами: платіжні вимоги, рахунки-фактури, товарно-транспортні накладні.

Синтетичний облік наявності і руху виробничих запасів на підприємствах ведеться згідно Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку [1] та Плану рахунків [2] на рахунку 20 "Виробничі запаси" за відповідними субрахунками. За дебетом рахунку 20 "Виробничі запаси" і його субрахунків відображають надходження відповідних запасів на підприємство та збільшення їх вартості в результаті дооцінки, за кредитом – витрати на виробництво, відпуск в переробку, на сторону, а також зменшення їх вартості внаслідок уцінки [1].

Аналіз наукових праць та обліково-аналітичної практики свідчить такі негативні аспекти у роботі з виробничими запасами:

- відсутність комплексного поєднання даних усіх видів обліку з метою забезпечення керівництва підприємства необхідною управлінською інформацією;
- застосування підприємствами застарілих галузевих нормативно-правових документів з обліку виробничих запасів;
- невідповідний рівень (або відсутність) контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів (визначення оптимального їх рівня; вивчення обсягів, причин створення та політики реалізації понаднормативних виробничих запасів);
- недостатній рівень оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами;
- складність та дискусійність аспектів визначення справедливої (ринкової та неринкової) вартості виробничих запасів.

Вирішення щойно зазначених проблем потребує оновлення системи отримання інформації про виробничі запаси, використання нетрадиційних для облікової практики підходів до ефективного їх використання та оптимізації

результатів діяльності підприємства через застосування принципів і методів бухгалтерського обліку.

Деякі теоретичні положення і питання обліку виробничих запасів потребують вдосконалення і доопрацювання. Крім того, розв'язання цих питань зумовить вихід на якісно оновлений рівень побудови обліку виробничих запасів, значно підвищить їх роль в управлінні підприємством.

У зв'язку з цим, можна означити такі напрямки вдосконалення організації обліку операцій з виробничими запасами на підприємствах:

підвищення оперативності інформаційного забезпечення управління виробничими запасами підприємств;
удосконалення системи автоматизації обліково-аналітичних робіт в організації обліку виробничих запасів та обґрунтування раціональних методів проведення їх інвентаризації;
обґрунтування системи обліку матеріальних витрат на освоєння нової техніки і технології виробництва;
чітка організація обліково-контрольних процедур руху запасів підприємств (застосування прийомів обліку за центрами відповідальності, заходів контролю та оперативного регулювання процесів утворення запасів);
застосування уточненої системи рахунків синтетичного та аналітичного обліку до рахунку 20 «Виробничі запаси», яка сприятиме визначенню фактичного їх стану при списанні з можливістю відновлення та подальшого використання.

Реалізація щойно зазначених напрямів спрямованих на удосконалення організації обліку операцій з виробничими запасами сприятиме підвищенню результативності фінансово-економічної діяльності. Вирішення комплексу суперечливих та дискусійних питань обліково-аналітичного забезпечення виробничих запасів є актуальним для підприємств України з метою створення передумов для ефективної їх діяльності.

Література:

1. 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.
2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій: Затверджений наказом МФУ від 30.11.99 № 291.

Олена Зінченко
к.е.н., доцент
Наталія Шаргало
студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАРЕЄСТРОВАНОГО (ПАЙОВОГО) КАПІТАЛУ

Питання обліку, звітності є ключовими в аграрній політиці. Особлива роль відводиться фінансовому обліку, зокрема його удосконаленню при створенні різних організаційно-правових форм господарювання. На сучасному етапі реорганізації аграрних підприємств і в майбутньому, велике значення має вдосконалення обліку власного капіталу. Незважаючи на те, що власний капітал як економічна категорія використовується часто, питання методики його обліку залишаються дискусійними, що й обумовило дослідження даного питання.

Власний капітал – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.

Таке визначення не відповідає на питання, які критерії мають застосовуватися для визнання окремих елементів власного капіталу. Відповідь на це питання дає розгорнуте визначення власного капіталу, яке відображає його економічний зміст.

Власний капітал – це сума власних коштів підприємства, що є результатом його діяльності чи отримана від власників або учасників підприємства у вигляді внесків, придбаних акцій, паїв тощо.

Капітал втілює в собі ту частину активів підприємства, яку без будь-яких умов та обмежень можна визнати власністю підприємства. Від власного капіталу слід відрізнити суми зобов'язань та ті кошти, які утримуються підприємством для виконання певних цілей (програм), тобто від майбутніх, відкладених витрат.

Залежно від джерела формування власний капітал підприємства можна поділити на дві групи:

<i>Вкладений капітал</i>	це капітал, сформований за рахунок внесків власників підприємства, а також унаслідок конвертування боргових зобов'язань підприємства в акції або частки (паї)
<i>Накопичений капітал</i>	це капітал, сформований внаслідок господарської діяльності підприємства

Класифікація власного капіталу за джерелами формування є важливою при визнанні його елементів. Капітал підприємства не може бути сформований іншими шляхами.

Зареєстрований капітал – юридично оформлена, офіційно об'явлена і належним чином зареєстрована частина внесків власників до капіталу підприємства. У тому числі виділяють:

<i>статутний капітал</i>	зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства
<i>пайовий капітал</i>	сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для здійснення його господарської діяльності, а саме: суми пайових внесків членів споживчого товариства, колективного сільськогосподарського підприємства, житлово-будівельного кооперативу, кредитної спілки та інших підприємств, що передбачені установчими документами

Невпинний перехід України до ринкової економіки, розширення та поглиблення ринкового середовища у всіх сферах діяльності закономірно викликає необхідність реформування обліку. Це зумовлює введення нових економічних категорій та уточнення раніше діючих. Одним із напрямків перетворень в аграрному секторі країни стало впровадження економічних відносин на основі приватної власності на землю та отримання селянами земельних і майнових паїв у процесі реструктуризації колективних сільськогосподарських підприємств

Пайовий капітал - це сукупність коштів фізичних і юридичних осіб, добровільно розміщених у товаристві для провадження його господарсько-фінансової діяльності [1].

В сільськогосподарських підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання є особливості формування і обліку джерел власних коштів. Однак, не зважаючи на ці відмінності, ведення обліку джерел власних коштів на рахунку 40 "Зареєстрований (пайовий) капітал" однотипний.

Пайовий капітал утворюється у сільськогосподарських підприємствах, засновницькими документами, в яких передбачене формування такого виду капіталу.

Формування пайового капіталу здійснюється за рахунок обов'язкових та додаткових внесків, які надходять від членів кооперативу, а їх розмір визначається загальними зборами пайовиків. Особливістю пайового капіталу є те, що його розмір не реєструється у статуті кооперативу, тому внески нових членів кооперативу чи вихід членів кооперативу не вимагають перереєстрації статуту в органах державної влади.

Синтетичні рахунки		Субрахунки		Сфера застосування
Код	Назва	Код	Назва	
40	Зареєстрований (пайовий) капітал	401	Статутний капітал	Усі види діяльності
		402	Пайовий капітал	
		403	Інший зареєстрований капітал	
		404	Внески до незареєстрованого статутного капіталу	

Рахунок 40 "Зареєстрований (пайовий) капітал" призначено для обліку та узагальнення інформації стану і руху статутного й іншого зареєстрованого капіталу, пайового капіталу відповідно до законодавства і установчих

документів, а також внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу.

За кредитом рахунку 40 "Зареєстрований (пайовий) капітал" відображається збільшення зареєстрованого і пайового капіталу, а також надходження внесків до оголошеного, але ще не зареєстрованого статутного капіталу, за дебетом - його зменшення (вилучення).

Рахунок 40 "Зареєстрований (пайовий) капітал" має такі субрахунки:

401 "Статутний капітал";

402 "Пайовий капітал";

403 "Інший зареєстрований капітал";

404 "Внески до незареєстрованого статутного капіталу" [1].

На субрахунку 402 "Пайовий капітал" відображається і узагальнюється інформація про суми пайових внесків членів підприємства, що передбачені установчими документами. Сільськогосподарські підприємства на субрахунку 402 "Пайовий капітал" обліковують частину вартості майна, яка була розпайована між його членами, частину вартості майна, яка не була розпайована між його членами, а також зростання (зменшення) вартості майна протягом діяльності підприємства. Аналітичний облік за субрахунком 402 "Пайовий капітал" ведеться за видами капіталу [1].

Пайовий капітал формується коштами або майном, якщо це не суперечить вимогам статуту. Якщо пай вносять майном, то його потрібно оцінити відповідно до стандартів бухгалтерського обліку.

Пайовиками можуть вноситись додаткові пайові внески на добровільних засадах з метою забезпечення розвитку господарської діяльності, які підлягають повному або частковому поверненню згідно із заявою.

Удосконалення різних організаційно-правових форм господарювання є об'єктивною необхідністю, де важлива роль відводиться обліку власного капіталу. З метою підвищення ролі контрольної функції бухгалтерського обліку сільськогосподарським підприємствам, доцільно ввести субрахунок 4021 "Додатковий пайовий капітал", для обліку розміру додаткових паїв, внесених членами кооперативу. Облік пайового капіталу фермерського господарства, засновниками якого виступає декілька членів однієї родини, слід вести на двох субрахунках: 4021 "Основний пайовий капітал" та 4022 "Додатковий пайовий капітал".

Література:

1. Інструкція "Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій" від 30.11.1999, № 291: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій" від 30.11.1999, № 291: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Анастасія Лук'янова

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

КЛАСИФІКАЦІЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ

Суттєве місце у стратегічній діяльності підприємства мають проблеми ефективного формування, раціонального використання та управління власним капіталом.

Питання формування власного капіталу є предметом наукових досліджень, їх вивченню приділяється достатня увага вітчизняних і зарубіжних вчених-обліковців. Проте, дана ділянка є актуальною та потребує подальшого вивчення, оскільки власний капітал займає важливу складову серед джерел формування ресурсів підприємства. З огляду на важливість власного капіталу для підприємства його облік має досить велике значення.

Згідно з національним П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1].

Таблиця 1 - Поняття власного капіталу

Назва джерела	Визначення
1	2
Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я./ Фінансова діяльність підприємства: Підручник. – 2-ге вид., перер. та доп. – К.: Либідь, 2002. –384 с.	Власний капітал – це фінансові ресурси, які вкладені підприємством для організації та фінансування господарської діяльності.
Бутинець Ф.Ф./ Бухгалтерський фінансовий облік: Підручник для студентів спеціальностей «Облік і аудит» вищих навчальних закладів. – 5 видання – Житомир: ПП „Рута”, 2003 – 628 с.	Власний капітал – це загальна вартість засобів підприємства, які належать йому на правах власності та використовуються ним для формування його активів.
Гарасим П.М., Журавель Г.П., Хомир П.Я./Курс фінансового обліку: Навчальний посібник. – К.: Знання, 2007. – 566 с.	Власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань.
Зубілевич С.Я., Кравченко Ю.І., Прокопенко О.О. та ін./ Посібник з бухгалтерського обліку та складання фінансової звітності підприємствами України. – Видання 3-тє, перер. та доп. – К.: „Укрпапір”, 2002. - 473 с.	Власний капітал – це сума власних коштів підприємства, що є результатом його діяльності чи отримана від власників або учасників підприємства у вигляді внесків, придбаних акцій, паїв.
Зятковський І.В./ Фінанси підприємств: – Навчальний посібник. - – 2-ге вид., перер. і доп. – К.: Кондор, 2003. – 364 с.	Власний капітал – це вкладення в активи, які перебувають у розпорядженні підприємства, достатні для виконання господарської та фінансової діяльності й отримання прибутків.

1	2
Іващенко В.І., Болюх М.А./ Економічний аналіз господарської діяльності. – К.: ЗАТ „НІЧЛАВА”, 2001. – 204 с.	Власний капітал – це сума статутного капіталу, резервів та нерозподіленого прибутку.
Коблянська О.І./ Фінансовий облік: Навчальний посібник. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 471 с.	Власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов’язань.
Кулішов В.В./ Економіка підприємства: теорія і практика. Навчальний посібник. – 3-ге вид. – К.: Ніка-Центр Ельга, 2004. – 216 с.: іл.	Власний капітал – це готівка та інші кошти, вкладені в підприємство для того, щоб розпочати або продовжити господарську діяльність.
Савицька Г.В./ Економічний аналіз діяльності підприємства: Навчальний посібник. – 3-ге вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2007. – 668 с.	Власний капітал – це засоби, які є в розпорядженні суб’єкта господарювання для здійснення діяльності з метою одержання прибутку.
Слав’юк Р.А./ Фінанси підприємств: – Навчальний посібник. К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 460 с.	Власний капітал – це власні джерела фінансування підприємства, які без визначення строку повернення внесені його засновниками (учасниками) або залишені ними на підприємстві із чистого прибутку.

В МСБО відсутнє визначення «власний капітал», аналогом в зарубіжній практиці є поняття «чисті активи» (net assets). Рекомендації оцінки та відображення у фінансовій звітності інформації, щодо елементів капіталу за МСФЗ наведено в табл. 2.

Таблиця 2 - Характеристика елементів власного капіталу згідно МСФЗ [2]

Визначення	Назва стандарту
Визначення капіталу	Концептуальні основи (Framework), «Принципи підготовки фінансової звітності»
Характеристика капіталу та його відмінність від зобов’язань	МСФЗ (IFRS) 7, «Фінансові інструменти: розкриття» Інтерпретації МСФЗ (IFRIC) 2, «Частки участі в кооперативах і подібних фінансових інструментах»
Відображення в складі капіталу зміни вартості окремих видів активів, а також відстрочені податки, пов’язані з цим	МСБО (IAS) 12, «Податки на прибуток» МСБО (IAS) 16, «Основні засоби» МСБО (IAS) 38, «Нематеріальні активи» МСБО (IAS) 39, «Фінансові інструменти: визнання та оцінка»
Відображення в складі капіталу результатів змін облікової політики та виправлення помилок	МСФО (IAS) 8, «Облікові політики, зміни в облікових оцінках та помилки»
Відображення в складі капіталу результатів змін курсової різниці	МСФО (IAS) 21, «Вплив змін валютних курсів»
Розкриття інформації щодо власного капіталу у фінансовій звітності підприємства	МСБО (IAS) 1, «Подання фінансових звітів» МСФЗ (IFRS) 7, «Фінансові інструменти: розкриття» Інтерпретації МСФЗ (IFRIC) 2, «Частки участі в кооперативах і подібних фінансових інструментах»

Власному капіталу притаманні такі характеристики:

він є основним фактором виробництва;
характеризує фінансові ресурси підприємства, що приносять прибуток;
є основним джерелом формування добробуту власників;
є головним показником ринкової вартості підприємства;
його динаміка є важливим "барометром" рівня ефективності господарської діяльності підприємства.

У складі власного капіталу передбачено [3, п. 4.20–4.23]:

кошти, унесені акціонерами (зареєстрований або статутний капітал);
нерозподілений прибуток;
резерви, які відображають асигнування нерозподіленого прибутку. У міжнародній практиці виділяють нормативні резерви, регламентовані законодавством (зокрема, в Україні таким є резервний капітал) та ненормативні (створені на підставі рішення власників, наприклад, фонди соціального чи виробничого розвитку підприємства);
резерви, які відображають коригування збереження капіталу (наприклад, суми дооцінок або сума емісійного доходу).

Класифікація власного капіталу за джерелами утворення (рис.1).

Порядок відображення операцій в обліку зі складовими власного капіталу доцільно розглядати за його елементами. Складові власного капіталу є не стандартними і можуть містити різні елементи, що визначається політикою розвитку підприємства. Рішення щодо формування складових власного капіталу впливає на його оцінку, яка є справедливою вартістю. Вона використовується для визначення величини внесків засновників до зареєстрованого (статутного) капіталу; розрахунку суми дооцінки необоротних активів, яка відображається у складі додаткового капіталу; приведення балансової вартості активів і зобов'язань до справедливої, яка на кінець періоду може бути меншою від зафіксованої в бухгалтерському обліку.

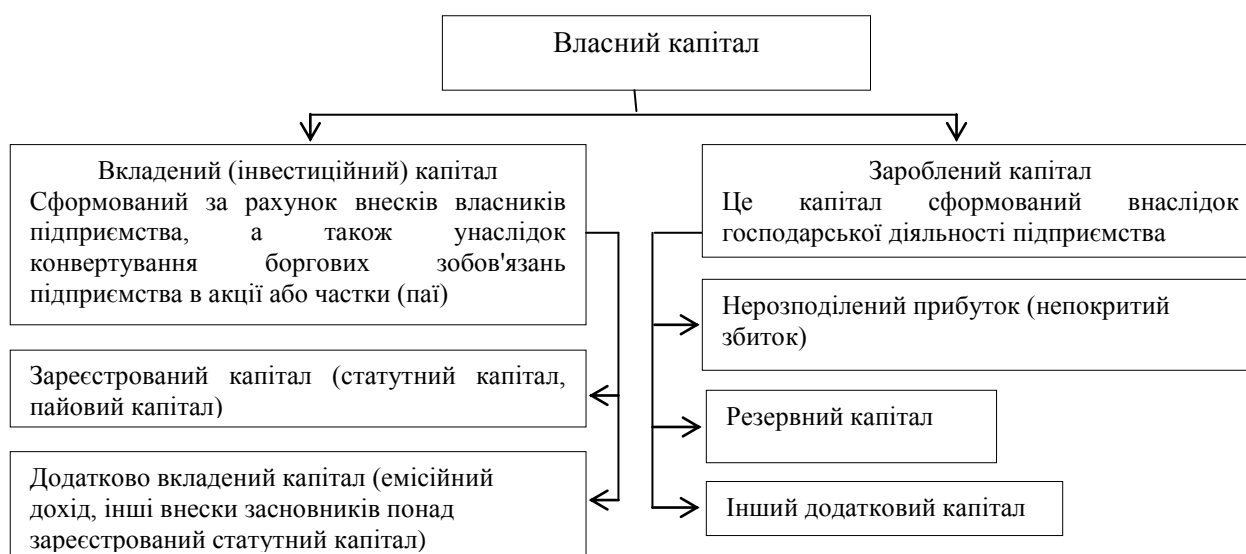


Рисунок 1 - Складові власного капіталу з національними П(С)БО

Власний капітал для цілей бухгалтерського обліку класифікують за формою та рівнем відповідальності.

Для обліку власного капіталу Планом рахунків передбачено синтетичні рахунки, зокрема: зареєстрований (пайовий) капітал, капітал у дооцінках, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілені прибутки (непокриті збитки), вилучений капітал, неоплачений капітал, забезпечення майбутніх витрат і платежів, цільове фінансування і цільові надходження, страхові резерви.

Формування облікового процесу власного капіталу є складним процесом, який залежить від структури власного капіталу і передбачає питання облікової політики, організаційних ознак діяльності підприємств та інформаційного забезпечення емітентів цінних паперів, що безпосередньо є основою обліку власного капіталу.

Власний капітал є однією з фундаментальних економічних категорій, сутність якої вже вивчається довгий час. Крім того, власний капітал є підставою для будь-якої господарської діяльності і найважливішою складовою фінансового стану підприємства. Тому, правильне ведення обліку власного капіталу безпосередньо займає суттєву роль у стосунках між власниками підприємства.

Література:

1. Національне П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено наказом МФУ від 07.02.13 р. № 73. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instrbuh/npsbu1/>
2. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://prou4ot.inf>
3. Концептуальна основа фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua>

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Яна Гірічева

магістрант

Київський національний університет технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

На сьогодні суттєвим етапом господарської діяльності, який є кінцевим процесом кругообігу капіталу реалізація готової продукції внаслідок чого визначається фінансовий результат підприємства. Реалізація готової продукції є найважливішим джерелом доходів, тому на підприємстві особливе місце займає її облік. Оскільки від якості обліку залежить правильне визначення прибутку підприємства.

Питання, пов'язані з обліком готової продукції висвітлюються у роботах вітчизняних та зарубіжних економістів. Проте, низка важливих питань обліку готової продукції є не достатньо дослідженими і потребують глибшого підходу. У зв'язку з цим, завданням є осмислення підходів до проблем обліку готової продукції та приведення облікової інформації у відповідність до вимог ринкової економіки та міжнародних стандартів бухгалтерського обліку.

Відповідно до П(С)БО 9 «Запаси», готова продукція є у складі запасів та має таке трактування: «Готовою продукцію вважаються конкретні вироби, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають встановленим стандартам чи технічним умовам, прийняті відділом технічного контролю і здані на склад або безпосередньо замовнику» [1].

Бутинець Ф.Ф. визначає, що: «Готова продукція – повністю завершена обробкою, укомплектована, яка пройшла необхідні випробування (перевірки). Це виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають затвердженим стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції» [3, с. 324].

Глібко В.М. і Бущан О. П. трактують: «Готова продукція – це матеріальний результат виробничої діяльності підприємства, коли запаси набувають нової якості. Крім випуску речової продукції, підприємство може виконувати роботи для інших підприємств або надавати послуги. На відміну від тієї, яка в обліку зазначається як готова продукція, цей вид продукції називають «виконані роботи і послуги»» [4, с. 112]. Отже, продукція підприємства складається з готової продукції та виконаних робіт (послуг).

Процес реалізації, як відмічає П.Л. Сук, є сукупністю операцій з продажу готової продукції, виконаних робіт і наданих послуг споживачам. Процес реалізації завершує кругообіг засобів та створює передумови для здійснення нового кругообігу. Тут відбувається передача готової продукції споживачам, одержання оплати від них, виявлення результату діяльності [5].

Нормативно-правовою базою в бухгалтерському обліку щодо готової продукції є П(С)БО 9 «Запаси» та П(С)БО 16 «Витрати». Готова продукція для потреб бухгалтерського обліку оцінюється відповідно до П(С)БО 9 «Запаси» за первісною вартістю [1], яка визначається згідно з П(С)БО 16 «Витрати» [2].

Завданнями бухгалтерського обліку готової продукції є:

правильний і своєчасний облік наявності та руху готової продукції на складах, холодильниках та інших місцях зберігання продукції;

контроль за виконанням планів за обсягом, асортиментом, якістю випущеної продукції і зобов'язань щодо її постачання;

контроль за збереженням готової продукції та дотриманням встановлених лімітів;

контроль за дотриманням плану з продажу продукції і своєчасністю оплати проданої продукції;

аналіз рентабельності всієї продукції та її окремих видів.

Операції, пов'язані з рухом готової продукції, відображають на бухгалтерському рахунку 26 «Готова продукція».

Аналітичний облік готової продукції ведеться за місцями її зберігання та окремими видами у натуральних, умовно-натуральних і вартісних показниках.

В синтетичному обліку для готової продукції призначено активний рахунок 26 «Готова продукція», який використовують для узагальнення інформації щодо наявності та руху продукції виробленої підприємством.

За дебетом рахунка 26 «Готова продукція» відображається надходження готової продукції власного виробництва за фактичною виробничою собівартістю або нормативною вартістю.	За кредитом рахунка 26 «Готова продукція» відображається списання виробничої собівартості готової продукції.
---	--

З метою належної організації обліку готової продукції інформація має формуватися щодо стану її запасів на складі, своєчасності та правильності оприбуткування, забезпечення, зберігання, своєчасності відвантаження, а також виконання обов'язків поставок продукції споживачам, загалом, управління інформується про наявність і рух готової продукції за місцями зберігання та за матеріально відповідальними особами.

З цією метою доцільно належно організувати аналітичний облік готової продукції на підприємстві.

Одним із основних завдань цінового обліку готової продукції є приведення різної продукції промисловості до єдиного виразу – вартісного.

П(С)БО 16 «Витрати» визначає два поняття собівартості готової продукції: собівартість реалізованої продукції та виробнича собівартість продукції [2]. Оцінка готової продукції при її продажу залежить від облікової політики підприємства, в частині оцінки запасів при їх вибутті. При цьому можуть застосовуватися методи, передбачені П(С)БО 9 «Запаси» [1]. При відображенні продажу готової продукції в бухгалтерському обліку зазначаються дві її оцінки:

-первісна вартісна оцінка за дебетом рахунку 901 «Собівартість реалізації готової продукції», яка прийнята згідно з обліковою політикою;

-оцінка за кредитом рахунку 701 «Дохід від реалізації готової продукції», яка визначається за домовленістю сторін.

Облік готової продукції включає комплекс робіт, при виконанні яких забезпечується своєчасний і якісний облік виробництва, випуску та реалізації готових виробів не тільки в цілому за звітний період, але і за коротші проміжки часу, контроль за цілісністю і своєчасним відвантаженням готової продукції покупцям [2, с. 291].

У поточному обліку готову продукцію оцінюють за обліковими цінами (середньорічною плановою собівартістю, договірними або оптовими цінами або за фактичною виробничою собівартістю). Така оцінка продукції дає змогу вести постійний поточний облік незалежно від калькуляції фактичної собівартості.

При списанні готової продукції з рахунку 26 "Готова продукція" сума відхилень фактичної виробничої собівартості від вартості за обліковими

цінами, що відноситься до цієї продукції, визначається у відсотку, який обчислюється як відношення відхилень на залишок готової продукції на початок місяця та відхилень по продукції, яка здана на склад протягом місяця, до вартості продукції за обліковими цінами. Сума відхилень фактичної виробничої собівартості готової продукції від її вартості за обліковими цінами, що відноситься до реалізованої продукції, відображається за кредитом рахунку 26 "Готова продукція" і дебетом відповідних рахунків.

Отже, одним із основних завдань цінового обліку готової продукції є приведення різної продукції промисловості до єдиного виразу – цінового показника, який дає можливість зробити підсумок різної продукції як одиничних виробничих одиниць, так і промисловості в цілому.

Внаслідок проведеного дослідження за ділянкою обліку готової продукції можна констатувати, що існує низка питань, які негативно впливають на належну організацію обліку. Вирішення, яких сприятиме належному веденню обліку готової продукції та визначенню її собівартості, підвищить ефективність виробництва, підтримає її конкурентоспроможність, наростить економічний потенціал підприємства.

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 9 «Запаси»: затв. наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 р. № 246.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати»: затв. наказом Міністерства фінансів України 31.12.1999р. № 318.
3. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік: підруч. для студ. спец. – Житомир: Рута, 2006. – С. 832
4. Глібко В.М. Судова бухгалтерія: підруч. / В.М. Глібко, О.П. Бушан. – К. : Юрінком Інтер, 2006. – С. 224.
5. Сук П.Л. Облік виробництва і реалізації сільськогосподарської продукції в умовах ринку: методологія і практика. [монографія] / Сук П.Л. – К.: НАУ, 2010. – 330 с.

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Єлизавета Алекса

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

ОБЛІК БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Відносини суб'єктів господарювання здійснюються у середовищі, яке характеризується системою чинних економіко-правових умов. Фінансове середовище визначає обсяги і ефективність економічних відносин суб'єктів господарювання з партнерами, визначає форми розрахункових операцій.

Основним джерелом інформаційного забезпечення управління підприємства є облікова система операцій, пов'язаних з безготівковими розрахунками.

Одночасно, у зв'язку з постійними змінами зовнішніх та внутрішніх чинників, що впливають на результати господарської діяльності є необхідність здійснення своєчасного обліку. Зазначене стосується операцій, пов'язаних з безготівковими розрахунками, оскільки саме вони є ланкою, що поєднує кожний суб'єкт господарської діяльності з ринковим середовищем та дозволяє брати участь у процесі виробництва, розподілу та споживання.

Майже всі підприємства здійснюють безготівкові розрахунки, мають різні види рахунків і користуються різними формами безготівкових розрахунків. В умовах ринкової економіки форми безготівкових розрахунків набувають нової сутності: підприємство самостійно обирає найефективніші та найкращі форми розрахунків. Безготівкові розрахунки нерозривно пов'язані із підприємницькою діяльністю і від правильності застосування тієї чи іншої форми розрахунків підприємство може виграти або програти.

Безготівкові розрахунки - перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів. Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді [1].

Безготівкові розрахунки між підприємствами здійснюються у національній валюті України. Кошти з рахунка клієнта списуються за розпорядженнями його власника, окрім випадків безспірного стягнення та безакцетного списання коштів.

Саме безготівкові розрахунки є ланкою, що сполучає кожний суб'єкт господарської діяльності з оточуючим ринковим середовищем, державними фінансами та дозволяє брати участь у процесі виробництва, розподілу та споживання.

Під впливом глобальних інтересів є необхідність вивчення питань обліку, пов'язаних з безготівковими розрахунками між підприємствами за продукцію та послуги, зокрема й в іноземній валюті. За останні роки значна кількість вітчизняних підприємств виходить на зарубіжний ринок, потребує необхідності здійснення різноманітних операцій в іноземній валюті.

Такими операціями є:

одержання / надання позик в іноземній валюті;

придбання запасів, основних засобів, інших активів, робіт, послуг в іноземних постачальників;

продаж готової продукції, товарів, робіт, послуг іноземним покупцям;

виплата витрат на відрядження за кордон.

Форми безготівкових розрахунків за товарними операціями і господарськими договорами класифікують так:

Щодо факту здійснення угоди	- попередня чи авансова оплата продукції, товарів, робіт та послуг; - оплата за фактом реалізації угоди.
З точки зору умов оплати угоди акцентна форма розрахунків	- безакцентна форма розрахунків; - акредитивна форма розрахунків; - планові платежі; - зарахування взаємної заборгованості.
За використовуваними платіжними засобами	- розрахунок платіжними вимогами, дорученнями; - чекова форма розрахунків; - вексельна форма розрахунків.
За джерелами коштів, які залучаються для фінансування угоди	- за рахунок власних коштів підприємства; - за рахунок кредитів та інших позичених коштів; - за рахунок коштів клієнта.

Безготівкові розрахунки можуть здійснюватися за такими формами документів:

Документ	Призначення
Платіжне доручення	розрахунковий документ, що містить письмове доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку зазначеної суми коштів та її перерахування на рахунок отримувача;
Платіжна вимога-доручення	розрахунковий документ, який складається з двох частин: - верхньої - вимоги отримувача безпосередньо до платника про сплату визначеної суми коштів; - нижньої - доручення платника обслуговуючому банку про списання зі свого рахунку визначеної ним суми коштів та перерахування її на рахунок отримувача;
Розрахунковий чек	розрахунковий документ, що містить нічим не обумовлене письмове розпорядження власника рахунку (чекодавця) банку-емітенту, у якому відкрито його рахунок, про сплату чекодержателю зазначеної в чеку суми коштів;
Акредитив	договір, що містить зобов'язання банку-емітента, за яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені проти документів, які відповідають умовам акредитива, зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж;
Платіжна вимога	розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача або в разі договірною списання отримувача до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача;
Банківська платіжна картка	персоніфікована пластикова картка з магнітною смугою або чіп-модулем, яка є ключем доступу до управління банківським рахунком і надає її власнику можливість безготівкової оплати товарів або послуг в різних торгових і сервісних підприємствах, що приймають картки до оплати, одержувати готівку у відділеннях банків і в банкоматах, а також користуватися іншими додатковими послугами та певними перевагами.
Вексель	цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю);

Інкасове доручення (розпорядження)	розрахунковий документ, що містить вимогу стягувача (органу доходів і зборів) до банку, що обслуговує платника, здійснити без погодження з платником переказ визначеної суми коштів з рахунку платника на рахунок отримувача;
Електронний розрахунковий документ	документ, інформація в якому представлена у формі електронних даних, включаючи відповідні реквізити розрахункового документа, який може бути сформований, переданий, збережений і перетворений у візуальну форму представлення електронними засобами.

Рух готівкових грошей і безготівкових платіжних засобів у грошовому обороті взаємопов'язаний. Однак у сукупному грошовому обороті переважають безготівкові розрахунки, оскільки вони мають ряд переваг над готівковими ці переваги проявляються передусім у прискоренні та зручності розрахунків, в економії витрат, пов'язаних з перевезенням готівки, її обліком та зберіганням.

Напрямами удосконалення обліку безготівкових розрахунків є:

- зміна підходів щодо організації бухгалтерського обліку на підприємствах;
- реформування вітчизняної облікової системи згідно з міжнародною, що підтверджує доцільність поділу економічної інформації на фінансову й управлінську в межах єдиної бухгалтерії, паралельне функціонування якої на підприємствах сприятиме вирішенню внутрішніх проблеми та задоволення інформаційних потреб зовнішніх користувачів;
- створення фінансово-аналітичної служби, яка оперативно проводить оцінку фінансового стану на підставі бухгалтерської звітності;
- постійний контроль формування та ефективного використання грошових коштів.

Система та організація безготівкових грошових коштів є важливою складовою загальної національної грошової системи України. Нормалізація даної системи сприятиме встановленню органічного зв'язку з ринковим середовищем та формування належних відносин між суб'єктами господарювання, що потребує знання відмінності між даними системами.

Основними відмінностями системи безготівкових розрахунків є: вимоги щодо організації безготівкових розрахунків; принципи організації безготівкових грошових коштів; розрахункові документи; форми розрахунків; оновлений механізм контролю за даними розрахунками. Оскільки безготівкові розрахунки мають суттєве значення у здійсненні господарської діяльності, доцільно посилити контроль за їх станом, законністю проведення операцій, належним оформленням розрахункових документів та вчасністю їх проходження.

Література:

1. Постанова Національного банку України 21.01.2004 № 22 “Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті”.

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Людмила Коров'яковська

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ НАКАЗУ ПРО ОБЛІКОВУ ПОЛІТИКУ В ПРАКТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

Ведення обліку та складання фінансової звітності господарюючого суб'єкта здійснюється на підставі нормативно-правових документів, що розробляються органами, на які покладено обов'язки регулювання питань обліку і звітності. Це сприяє веденню обліку і складанню фінансової звітності за єдиними принципами й формою з метою забезпечення порівнянності облікової інформації.

Облікова політика представляє собою сукупність прийомів і способів ведення бухгалтерського обліку активів, зобов'язань, доходів, витрат і фінансових результатів, щодо яких чинним законодавством дозволені альтернативні варіанти, а підприємствам надано право їх самостійного вибору з урахуванням особливостей діяльності та обраної стратегії розвитку.

Термін "облікова політика", визначено Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні"[1], що означає сукупність принципів, методів і процедур, які використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності. Однак облікова політика визначає також способи організації та ведення бухгалтерського обліку на підприємстві, з урахуванням конкретних умов його діяльності.

Значення облікової політики є суттєвим і полягає в упорядкуванні облікового процесу та лібералізації обліку на підприємстві, формуванні методики обліку окремих об'єктів, фактів та результатів господарсько-фінансової діяльності на підставі загальноприйнятих принципів, правил, забезпеченні порівнянності облікових даних, наданні обліку плановірності та послідовності, підвищенні ефективності організації обліку.

Нині порядок формування облікової політики в Україні регулюється нормативно-правовими актами різного підпорядкування, основними з яких є Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], П(С)БО, План рахунків бухгалтерського обліку та Інструкція про його застосування [4], Методичні рекомендації № 635 [3], Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку окремих об'єктів обліку, в тому числі основних засобів, нематеріальних активів, біологічних активів, запасів, витрат (в торгівлі, промисловості, будівництві, сільському господарстві, транспорті).

Облікова політика господарюючого суб'єкта має враховувати такі важливі чинники, зокрема:

форму власності та організаційно-правову структуру підприємства;
вид економічної діяльності, що зумовлює особливості та умови облікової роботи;
параметри підприємства за обсягами діяльності, номенклатури продукції, чисельності працюючих;
відносини з податковою системою, наявність пільг та умови їх отримання;
умови забезпечення підприємства ресурсами та умови реалізації готової продукції;
матеріально-технічне забезпечення обліково-аналітичної роботи підприємства та рівень забезпеченості кваліфікованими обліковими працівниками;
умови організації та стимулювання праці, відповідальності.

Облікова політика підприємством визначається самостійно в особі його керівника та головного бухгалтера відповідним наказом / розпорядженням з обов'язковим розкриттям в окремих розділах методичних принципів побудови бухгалтерського обліку, техніки його ведення та складання фінансової і статистичної звітності, організації роботи бухгалтерської служби.

Чинне законодавство надає певні можливості у формуванні облікової політики, де підприємство самостійно визначає:

параметри та напрями облікової політики;
обирає форму бухгалтерського обліку як певну систему реєстрів обліку, порядку і способу реєстрації та узагальнення інформації в них з дотриманням єдиних методологічних засад та з урахуванням особливостей господарської діяльності й наявної технології обробки облікових даних;
розробляє систему і форми управлінського обліку, звітності й контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів;
затверджує правила документообігу і технологію обробки облікової інформації, додаткову систему рахунків і реєстрів аналітичного обліку;
може виділяти на окремий баланс філії, представництва, відділення та інші відокремлені підрозділи, які зобов'язані вести бухгалтерський облік, з наступним включенням їх показників до фінансової звітності підприємства.

Проведене дослідження нормативно-правових актів свідчать про наявність проблемних питань загальнотеоретичного та прикладного характеру, які ускладнюють застосування в практичній діяльності облікової політики суб'єктами господарювання. Найсуттєві з них наведені в таблиці 1.

Внесення змін до наказу про облікову політику протягом поточного року не допускається. Цю принципову норму регламентує чинний Закон. Будь-яка зміна положень облікової політики має бути обґрунтована і відображена у пояснювальній записці до річного звіту підприємства.

Таблиця 1 - Аналіз питань загальнотеоретичного та прикладного характеру

№	Проблемні питання загальнотеоретичного та прикладного характеру	Приклади
1	Недоречність застосування окремих елементів облікової політики	Так, п. 16 П(С)БО 7 [6] дозволяє підприємствам переоцінювати об'єкти основних засобів, якщо їх залишкова вартість суттєво відрізняється від справедливої вартості на дату балансу. При цьому п. 34 Методичних рекомендацій з бухгалтерського обліку основних засобів [2] пропонує два альтернативних способи визначення порогу суттєвості для проведення переоцінки основних засобів
2	Не розкриття або поверхнєве розкриття сутності і методики застосування окремих елементів облікової політики	Зокрема, недостатньо розкритими в нормативних документах до сьогодні залишаються порядок розподілу загальновиробничих витрат на змінні та постійні, порядок застосування методу абсолютної суми сумнівної заборгованості при нарахуванні резерву сумнівних боргів, порядок оцінки ступеня завершеності операцій з надання послуг шляхом вивчення виконаної роботи, порядок застосування прямого способу обліку транспортно-заготівельних витрат
3	Не розкриття сфери застосування альтернативних прийомів і способів для конкретних об'єктів обліку і відсутність характеристики їх переваг та недоліків	Чинні нормативні документи не містять детальної характеристики сфери застосування, переваг і недоліків альтернативних варіантів, не розкривають ступінь їх впливу на фінансові результати, оцінку вартості майна та процес прийняття рішень
4	Суперечливість окремих елементів облікової політики принципам обачності, історичної (фактичної) собівартості, нарахування та відповідності доходів і витрат	Це стосується, насамперед, застосування спрощеного 100-відсоткового методу нарахування амортизації малоцінних необоротних матеріальних активів та бібліотечних фондів, методів оцінки вибуття запасів (крім методу ідентифікованої собівартості), прямолінійного методу нарахування амортизації необоротних активів
5	Відсутність чіткої межі між поняттями «облікова політика» та «облікова оцінка»	Згідно з чинним законодавством облікова політика характеризується як сукупність прийомів, способів і процедур обліку окремих об'єктів, що обираються підприємством самостійно із альтернативних варіантів, запропонованих нормативними документами. Тоді як облікова оцінка визнається елементом облікової системи, що встановлюються підприємством самостійно у межах чинного законодавства та має, зазвичай, числовий вираз
6	Відсутність жорстких вимог щодо строків, порядку формування та внесення змін в облікову політику підприємства	П(С)БО 6 [6] та Методичними рекомендаціями № 635 [3] передбачено випадки зміни облікової політики підприємства. Це призводить до маніпулювання обліковими даними впродовж року залежно від тактичних цілей підприємства, і як наслідок, порушує послідовність облікового процесу та порівнянність показників фінансової звітності

Виконання обліковою політикою ролі проміжної ланки між жорстким централізованим регулюванням бухгалтерського обліку та можливістю забезпечення його адекватності для кожної господарської ситуації зумовлює виявлення її місця в системі нормативно-правового регулювання. Розгляд облікової політики як елементу регулювання, виділення рівнів нормативно-правового регулювання має базуватися на ієрархії нормативних документів згідно з їх правовою силою та функціональному розмежуванні керівних органів з бухгалтерського обліку визначених Законом Про бухгалтерський облік.

Література:

1. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 № 996-XIV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/996-14>
2. Методичні рекомендації з бухгалтерського обліку основних засобів від 30 вересня 2003 року № 561. [Електронний ресурс]. -. Режим доступу: <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461727/>
3. Методичні рекомендації щодо облікової політики підприємства: Наказ Міністерства фінансів України від 27 червня 2013 р. № 635. [Ел. ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon.golovbukh.ua/regulations/1521/8199/8200/461833/>
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій від 30.11.1999 № 291 [Електронний ресурс]. -. Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>
5. П(С)БО 6 "Виправлення помилок і зміни у фінансових звітах", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28 травня 1999 р. № 137 зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. -. Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0392-99>
6. П(С)БО 7 "Основні засоби", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 27 квітня 2000 р. № 92. [Електронний ресурс]. -. Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00>

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Олена Крутоус

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Сучасний стан аграрного виробництва є основою зростання економіки. Внаслідок ринкових перетворень в економіці України поряд з державними, приватними, орендними підприємствами з'явилися фермерські господарства. Значення і необхідність обліку у фермерських господарствах обумовлюється, з

одного боку, потребою в інформації про наявне в господарстві майно, обсяги виробництва продукції, доходи і витрати, а з іншого боку – зобов'язанням надання у державні установи інформації про результати фінансово-господарської діяльності. Розвиток фермерських господарств потребує своєчасної інформації щодо фінансово-господарської діяльності, що забезпечується належно організованим обліковим процесом. Актуальним питанням є вивчення основних особливостей та проблем ведення бухгалтерського обліку у фермерських господарствах та надання пропозицій щодо їх вдосконалення.

Метою дослідження галузевої специфіки у фермерських господарствах є вивчення особливостей, які мають вплив на організацію обліку.

Згідно з Законом «Про фермерське господарство» зазначені господарства зобов'язані вести бухгалтерський облік, складати та подавати фінансову звітність.

Побудова бухгалтерського обліку фермерських господарств має специфіку, оскільки такі господарства невеликі і можуть використовувати працю членів однієї родини. Окрім того, проблемним для фермерських господарств є нормативна неврегульованість облікових операцій, зокрема, Методичні рекомендації з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах № 189 не враховано специфіки відображення біологічних активів за П(С)БО 30 «Біологічні активи», що є визначальним.

Бухгалтерський облік у фермерських господарствах має свої особливості, зокрема:

- облік може вести його голова або один з членів господарства за спрощеною формою;
- для фермерського господарства властиве здійснення окремих специфічних господарських операцій, які на інших підприємствах проводяться не часто, зокрема:
 - засновники фермерського господарства здебільшого вносять до власного капіталу не майно, а лише права користування ним;
 - членам господарства виплачується не заробітна плата, а частка з отриманого господарством доходу;
- фермерське господарство займається сільськогосподарською діяльністю. При веденні бухгалтерського обліку слід враховувати всю облікову специфіку діяльності фермерських господарств [1,с.21].

Облік у фермерських господарствах не може вестися за єдиною формою, оскільки вони відрізняються за розміром земельних угідь, спеціалізацією, виробничими засобами та обсягами виручки від реалізації, що потребує урахувати дані особливості обліку. Згідно з Методичними рекомендаціями з організації та ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах [1], бухгалтерський облік у фермерських господарствах ведуть за однією з наведених форм із урахуванням наступного:

Проста форма обліку	(без використання подвійного запису) – застосовується у тих господарствах, в яких працюють власник (голова) та члени його родини (без залучення найманих працівників)
Спрощена форма обліку	застосовують ті господарства, в яких середня облікова чисельність працюючих за звітний період становить 10 осіб включно (без врахування членів сім'ї) і обсяг виручки за рік не менше 500 тис. грн.
Господарства, що відповідають статусу малих підприємств	середня облікова чисельність осіб за звітний період від 10 до 50 осіб, обсяг виручки від реалізації від 500 тис. грн. до 2,5 млн. грн. – ведуть бухгалтерський облік за спрощеним Планом рахунків та складають фінансову звітність відповідно до П(С)БО 25 [2]
Інші господарства	ведуть облік за звичайним Планом рахунків і відповідно до Методичних рекомендацій з організації та ведення бухгалтерського обліку за журнально формою на підприємствах агропромислового комплексу[3]

Найпоширенішими є проста та спрощена форми бухгалтерського обліку. Фермерським господарствам, які здійснюють діяльність за простим технологічним процесом та відповідають критеріям віднесення підприємств до числа малих, доцільно використовувати спрощену форму бухгалтерського обліку. Основним регістром при цьому буде Журнал-Головна книга з використанням рахунків типового Плану, але кількість яких відповідає обсягу показників звітності. Великі фермерські господарства можуть вести облік за журнальною чи автоматизованою формою на загальних підставах з використанням Плану рахунків та стандартів бухгалтерського обліку [4].

На підставі даних опису майна складають вступний баланс. В господарствах, які використовуватимуть просту форму обліку, вступний баланс складається за бажанням власника. Дослідження свідчить, що у деяких фермерських господарств є проблеми, які унеможливають визначення справедливої вартості і оцінюють сільськогосподарську продукцію за фактичною вартістю. [1, с.22].

У діяльності фермерських господарств є проблемні питання щодо організації бухгалтерського обліку, зокрема:

- відсутність єдиної методики тлумачення і розрахунку економічних показників: виручки, валового доходу, витрат, прибутку;
- громіздкість операцій та наявність великої кількості облікових реєстрів, що впливає на трудомісткість обліку і подовження строку облікової роботи;
- неконтрольованість витрат на деяких ділянках обліку, це пов'язано з тим, що на віддалених ділянках обліку (поля, кладові та інше) облікові функції виконуються без спеціалізованого робочого місця;
- інвентаризацію частіше за все проводять один раз у кінці року, коли на складах у фермерських господарств найбільше продукції, а доцільно проводити частіше, [5].

Внаслідок проведеного дослідження та з метою удосконалення доцільно запропонувати заходи спрямовані на удосконалення обліку на фермерських господарствах:

спростити загальний порядок проведення інвентаризації, який прийнято для великих сільськогосподарських підприємств. Виходячи з особливостей фермерського господарства повну інвентаризацію всіх товарно-матеріальних запасів слід проводити не один раз на рік, а наприклад - станом на 1 липня та 1 жовтня поточного року. Саме у ці періоди найменші запаси сільськогосподарської продукції урожаю минулого року; значна кількість фермерських господарств не здійснюють жодних витрат, які можна було б віднести до майбутніх періодів. У випадках, коли фермерське господарство орендує основні засоби в інших підприємств чи здійснює підписку на газети чи журнали, такі витрати настільки мізерні, що їх відразу можна віднести на витрати виробництва; важливим є посилення ролі контролю та аналізу з використання виробничих витрат, що сприятиме забезпеченню групування витрат відповідно до потреб аналізу, а отже матиме вплив на фінансові результати фермерського господарства; на законодавчому рівні узгодити нормативно-законодавчу базу з обліку у фермерських господарств.

Незважаючи на значні досягнення і напрацювання в даній сфері, деякі питання залишаються невирішеними, зокрема, подальшого дослідження потребують суперечливі питання впровадження форм обліку, удосконалення окремих форм первинного обліку в залежності від напрямку спеціалізації, обсягів виробництва та реалізації продукції. Суттєвим є посилення контролю обліку у фермерських господарств та з метою удосконалення його організації обліку.

Актуальними залишаються питання удосконалення державного регулювання бухгалтерського обліку фермерських господарств з метою їх методично-організаційного забезпечення в умовах адаптації до МСФЗ, дотримання єдиних методологічних засад ведення бухгалтерського обліку, створення галузевих стандартів, які б враховували особливості їх діяльності.

Література:

1. Дерксен М.Ю. Оптимізація основних аспектів організації обліку у фермерських господарствах/ М.Ю. Дерксен// Управління розвитком. – 2011. - №7(104). – С.20-22.
2. П(С)БО 25 «Фінансовий звіт суб'єкта малого підприємництва», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 25.02.2000 р. № 39.
3. Методичні рекомендації з організації і ведення бухгалтерського обліку в селянських (фермерських) господарствах, затв. наказом Мінагрополітики від 02.07.2001 року № 189.
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і

організацій від 30.11.1999 р. №291 (зі змінами та доповненнями). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

5. Костенко В. Г. Особливості бухгалтерського обліку і фінансової звітності в фермерських господарствах/В. Г. Костенко // Економіка АПК.-№2.-2011.- С.12-14.

Олена Зінченко

к.е.н., доцент

Анна Якименко

студентка

Київський національний університет технологій та дизайну

КЛАСИФІКАЦІЯ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ

Готовою називають продукцію, що виготовлена на підприємстві, в установі, призначена для продажу і відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом [1]

Методологічні основи формування інформації про готову продукцію визначені в П(С)БО 9 „Запаси” [1] та П(С)БО 16 „Витрати” [4]. При організації обліку продукції основним моментом є визначення її характеру.

Підприємства виробляють продукцію у відповідності до укладених договорів, розроблених плановими завданнями з асортименту, кількості і якості. Керівник підприємства, насамперед, має приділяти увагу питанням збільшення обсягу виготовленої продукції, розширення її асортименту і покращення якості, з урахуванням потреб ринку. Дане питання є актуальним для підприємств, які виготовляють різну продукцію.

Готовою продукцією є виріб (або напівфабрикат), послуга, робота, що пройшли всі стадії технологічної обробки на підприємстві, відповідають стандартам або умовам договору, прийняті технічним контролем підприємства і здані на склад або замовникові – покупцеві згідно з діючим порядком прийняття продукції.

Усі елементи виробничого процесу – сировина, матеріали, які перебувають на різних стадіях технологічного процесу, утворюють незавершене виробництво та формують вид виробничого запасу. Готова продукція може мати, а може не мати кількісні та якісні характеристики, але завжди продукція має вартісну характеристику [3, с. 214].

Побудова обліку готової продукції можлива за різними варіантами. Продукція, яка має кількісні, якісні та вартісні характеристики, може бути здана на склад, а звітти відбуватиметься її відвантаження (продаж) та реалізація. Водночас можливий інший підхід (здебільшого на дрібних підприємствах), коли готова продукція не передається на склад, а

нагромаджується безпосередньо у виробника, звідки її відвантажують або передають покупцеві та реалізують.

Продукція, яка не має кількісних характеристик, - робота, послуга (посередництво) або великогабаритні вироби – будинок, пароплав – безпосередньо передається з виробництва покупцеві (замовникові).

Класифікація готової продукції:

За формою	уречевлена (матеріальна), результати виконаних робіт, результати наданих послуг.
За ступенем готовності	готова продукція; напівфабрикати – продукти окремих технологічних фаз, якій повинні пройти одну або декілька технологічних фаз обробки, перш ніж стати готовою продукцією; - незавершене виробництво;
За технологічною складністю	Проста, складна: а) супутня – це продукція отримана в одному технологічному циклі одночасно з основною, за якістю вона відповідає стандартам та призначена для подальшої обробки або відпуску споживачеві; б) побічна – це продукція, що утворюється в комплексних виробництвах паралельно з основною і на відміну від супутньої продукції не потребує додаткових витрат

За своїми технічними та іншими характеристиками побічна і супутня продукція майже ідентичні з основною, тому їх кількісно-якісні параметри визначають аналогічно основній продукції.

Супутня продукція	це продукція, отримана в одному технологічному циклі (процесі) одночасно з основною. За якістю вона відповідає стандартам і призначена для подальшої обробки або відпуску споживачам. Супутня продукція як вихідний елемент виробничого процесу має якісні та кількісні параметри, які повинні одержати вартісну характеристику.
Побічна продукція	це продукція, яка іноді утворюється в комплексних виробництвах при виробництві основної і, на відміну від супутньої, не потребує додаткових витрат.

Особливості сільськогосподарських підприємств, пов'язані з обліком готової продукції:

<p>від однієї сільськогосподарської культури або одного виду худоби отримують кілька видів продукції, що потребує відповідного розмежування витрат;</p> <p>готова продукція в багатьох підгалузях сільського господарства, особливо в рослинництві, отримується одноразово в період дозрівання рослин, що висуває жорсткі вимоги до організації обліку виходу продукції, її збереження, переробки та реалізації;</p> <p>значна частина сільськогосподарської продукції використовується для власних потреб - корми, насіння тощо, що потребує чіткого відображення в обліку руху продукції на всіх стадіях внутрішньогосподарського обороту;</p>
--

вплив природних умов спричиняє те, що вихід готової продукції прямо не залежить від витрат на її виробництво.

Сільськогосподарська продукція - актив, одержаний у результаті відокремлення від біологічного активу, призначений для продажу, переробки або внутрішньогосподарського споживання [2].

За цільовим призначенням, господарською цінністю і економічними вигодами від використання сільськогосподарська продукція має таку класифікацію: основна, супутня і побічна.

Основна продукція	це сільськогосподарська продукція, отримання якої є метою утримання біологічних активів і використання здатне давати найбільші економічні вигоди. Основною продукцією в рослинництві є зерно, коренеплоди, овочі, фрукти, ягоди, виноград. У тваринництві - молоко від основного стада в молочному скотарстві, мед, вовна.
Супутня продукція	одержана одночасно з основною продукцією, відповідає вимогам і стандартам та призначена для подальшої переробки або реалізації. В рослинництві - насіння льону і конопель, а в тваринництві - приріст живої маси тварин основного стада, віск у бджолярстві.
Побічна продукція	Сільськогосподарська продукція, яку одержують від одного біологічного активу або їх групи одночасно з основною, але вона має другорядне значення, а економічні вигоди від її використання є несуттєвими. Побічною продукцією є солома, гичка в рослинництві, гній, пташиний послід у тваринництві.

Визнання сільськогосподарської продукції активом здійснюють за таких умов:

підприємство набуло право власності на сільськогосподарську продукцію, несе ризики й отримує вигоди від володіння нею;
підприємство надалі здійснюватиме управління та контроль за використанням сільськогосподарської продукції;
є впевненість, що підприємство отримає економічні вигоди від використання сільськогосподарської продукції;
вартість її може бути достовірно визначена.

Сільськогосподарську продукцію після її первісного визнання оцінюють та відображають як запас відповідно до П(С)БО 9 "Запаси"[1].

Готова продукція обліковується за місцями її зберігання і видами у таких одиницях виміру: натуральних (кількість, обсяг і вагу продукції відповідно до їх фізичних властивостей, використовують для кількісного обліку готових виробів); умовно-натуральних (показники, необхідні для одержання узагальнених показників з обліку однорідної продукції).

Придбану сільськогосподарську продукцію обліковують окремо від продукції власного виробництва. У поточному обліку продукція групується за укрупненими позиціями і оприбутковується на склад на підставі первинних документів.

У балансі готова продукція оцінюється за фактичною собівартістю, а в поточному обліку протягом місяця оприбутковується її за умовними цінами - плановими або продажними. Внаслідок, виникають розбіжності в оцінці готової продукції, що не є позитивним для облікової практики підприємств.

Продукцією сільськогосподарського виробництва є продукція, одержана від власних рослинницьких, тваринницьких та промислових підрозділів підприємства, яка призначена для продажу на сторону та для іншого виробничого та невиробничого споживання. Фінансовий стан сільськогосподарського підприємства залежить від обсягів виробництва продукції. Важливим аспектом обліку продукції сільськогосподарського виробництва є достовірне виявлення її справедливої вартості. При організації обліку продукції сільськогосподарського виробництва слід керуватися чинною нормативно-правовою базою України.

Література:

1. П(С)БО 9 «Запаси», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 20 жовтня 1999 року № 246. — Режим доступу <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1456-05>

2. П(С)БО 30 "Біологічні активи", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 18.11.2005 № 790 — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0751-99>

3. Должанський М. І., Должанський А. М. Бухгалтерський облік в Україні з використанням Положень (стандартів) бухгалтерського обліку: Навчальний посібник. – Л.: Львівський банківський інститут НБУ, 2003. – 494 с.

4. П(С)БО 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318. — Режим доступу <http://zakon0.rada.gov.ua>

Анастасія Иващенко
асистент кафедри фінансов
УО БГЭУ, Беларусь

ПРИНЦИПЫ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ

Главная задача развития системы страхования сельскохозяйственных рисков видится в разработке эффективного финансового инструмента, обеспечивающего снижение рисков в сельскохозяйственном производстве. Необходимо отметить, что во всем мире системы страхования сельскохозяйственных рисков не являются статичными. Они постоянно изменяются, реформируются на основе анализа собственных прошлых ошибок и положительных примеров из зарубежной практики сельскохозяйственного страхования. К примеру, участники систем государственно-частного партнерства в сфере сельскохозяйственного страхования из США, Канады,

Греции, Италии и других развитых стран перманентно проводят исследования на тему поиска наиболее эффективного и финансово доступного инструмента по управлению сельскохозяйственными рисками.

По мере углубляющейся интеграции в мировое экономическое пространство эти вопросы становятся актуальными также и для стран с переходной экономикой. Однако решение этих вопросов затруднено неразвитостью нормативно-правовой базы, организационной и рыночной инфраструктуры страховых рынков развивающихся стран. Вышеизложенное обуславливает актуальность разработки методических подходов к оценке эффективности функционирования системы страхования сельскохозяйственных рисков. Ключевое значение имеет выбор и обоснование принципов эффективности данной системы. При этом важно исходить из целей и задач, на решение которых ориентирована система сельскохозяйственного страхования, а также из особенностей организационно-экономического механизма ее функционирования в условиях конкретной страны.

Далее представим результаты исследования существующих в современной научной литературе авторских подходов к составу принципов эффективной системы сельскохозяйственного страхования, соблюдение которых, на наш взгляд, необходимо для формирования экономически устойчивой, социально-справедливой и эффективной системы сельскохозяйственного страхования в стране.

Ерохин В.Л. и Науменко Р.Н. выделяют три основных принципа системы сельскохозяйственного страхования: необходимость государственной поддержки страхования; добровольность участия сельскохозяйственных товаропроизводителей в системе страхования; четкая регламентация правил вмешательства государства при наступлении катастрофических рисков [1, с. 143]. Вместе с тем, авторы отмечают, что ни в одной стране мира не существует абсолютно эффективной системы государственной поддержки сельскохозяйственного страхования по причине нерационального использования бюджетных средств.

Махдиева Ю.М. и Саадиева М.М. в качестве основных принципов эффективного функционирования системы сельскохозяйственного страхования предлагают следующие: открытость системы - принцип, позволяющий оценить доступность страховых услуг для сельскохозяйственных товаропроизводителей; полезность системы – принцип, отражающий роль системы в покрытии страхового ущерба; адекватность системы – принцип, позволяющий дать оценку соответствия функциональности системы интересам страхователей; масштабность системы – принцип, позволяющий определить уровень распространенности страхования среди потенциальных страхователей; стабильность системы – принцип, характеризующий уровень финансовой независимости и устойчивости системы, а также позволяющий дать оценку перспектив развития системы сельскохозяйственного страхования [2].

В научном исследовании, проведенном Федоровым А.А., обобщены точки зрения ряда российских экспертов в области сельскохозяйственного

страхования в отношении комплекса принципов, на которых должна строиться эффективная система сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой. Автор выделяет следующие принципы системы: добровольность участия; материальная заинтересованность сельхозпроизводителя в программе страхования; многовариантность продуктовой линейки, заключающаяся в свободе выбора страхователем подходящего для него вида страхового продукта и уровня страхового покрытия; экономическое стимулирование эффективных сельхозпроизводителей; сбалансированность между объемом выделяемых государственных субсидий и величиной спроса на сельскохозяйственное страхование; прозрачность и отлаженность системы перечисления бюджетных субсидий; создание надежной и многоуровневой системы страховой защиты на основе рейтинговых оценок надежности страховщиков и обеспечения качественной перестраховочной защиты; обязательность института независимой экспертизы, призванного снизить число спорных случаев и повысить доверие между страховщиками и страхователями при урегулировании убытков в сельскохозяйственном страховании [3].

Результаты исследований научных сотрудников Института аграрного развития в странах Центральной и Восточной Европы (IAMO) Р. Бокушевой и О.Хайдельбах предлагают нашему вниманию авторские выводы о комплексе наиболее важных принципов систем страхования сельскохозяйственных рисков, применяемых в мировой практике:

- условия страховых продуктов не должны противоречить соглашениям Всемирной торговой организации;
- страхование должно быть добровольным;
- размеры страхового тарифа и страхового возмещения должны обеспечивать широкое участие сельскохозяйственных товаропроизводителей в программе страхования;
- страхование не должно компенсировать потери сельскохозяйственных товаропроизводителей из-за неправильных производственных решений;
- обязательное использование франшизы, что позволит значительно сократить проблему морального риска;
- страховые продукты должны быть легко доступны в понимании и должны иметь прозрачный механизм реализации;
- государственный контроль за административными издержками;
- страховая защита должна предоставляться только по рентабельным сельскохозяйственным культурам. Страхование не должно компенсировать убытки, вызванные долгосрочным снижением эффективности производства;
- вводимые страховые продукты должны быть разработаны с ориентацией на частный страховой рынок. Первоочередная роль государства заключается в создании необходимого правового, экономического и организационного обеспечения системы сельскохозяйственного страхования;
- разработка механизма государственного регулирования программ возмещения ущерба от катастрофических рисков и др. [4].

Несмотря на представленное многообразие авторских мнений

относительно перечня принципов эффективной системы сельскохозяйственного страхования можно заметить, что все они нацелены на повышение значимости механизма страхования в регулирования рисков в сельском хозяйстве. Реформирование системы страхования сельскохозяйственных рисков должно идти по пути создания благоприятных условий для привлечения большего числа сельскохозяйственных товаропроизводителей к участию в данной системе через стабилизацию доходов сельскохозяйственных товаропроизводителей и стимулирование их к повышению уровня рентабельности сельскохозяйственного производства.

Литература:

1. Ерохин, В.Л., Науменко, Р.Н. Перспективные направления развития системы страхования сельскохозяйственного производства в России / В.Л. Ерохин, Р.Н. Науменко // Актуальные вопросы экономических наук. - 2009. - № 8-2. - С. 142-146.
2. Махдиева, Ю.М., Саадуева, М.М. К вопросу о необходимости реформирования российской системы сельскохозяйственного страхования / Ю.М. Махдиева, М.М. Саадуева // Управление экономическими системами. - 2013. - № 9 (57). - С. 47.
3. Федоров, А.А. Основные проблемы эффективного функционирования системы сельскохозяйственного страхования с государственной поддержкой / А.А. Федоров // Системное управление. - 2012. - № 1 (14). - С. 20.
4. Бокушева, Р., Хайдельбах, О. Актуальные аспекты страхования в сельском хозяйстве / Р. Бокушева, О.Хайдельбах // Institute of agricultural development in Central and eastern Europe, Germany: Discussion paper, no. 57. – 2004. – 37 p.

Александрова Ганна

к.е.н., доцент

Катерина Овчаренко

здобувач вищої освіти

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД І СПІВРОБІТНИЦТВО У СФЕРІ БОРОТЬБИ З ВІДМИВАННЯ ГРОШЕЙ

Проблема відмивання грошей за останні декілька десятиріч набула небезпечних масштабів, перетворившись в міжнародну. Найкращими умовами для відмивання грошей в наш час є країни з перехідною економікою. Міжнародні організації визначають, що цей процес, став глобальною загрозою економічній безпеці, у зв'язку з чим від різних держав потребується прийняття

узгоджених заходів боротьби з цією суспільно небезпечною діяльністю як на державному так і міжнародному рівнях.

Дослідженню та вивченню цього питання приділяли досить багато уваги такі зарубіжні вчені як Дж. Гройсман, Ф. Бретт, Дж. Жданович, в Україні ж цим питанням займались В.Алієва, З.Варналія, О.Київець та багато інших.

Як окрема глобальна проблема з точки зору державного регулювання стала розглядатися на офіційному рівні порівняно нещодавно – з 1989 року, коли на Паризькому саміті Великої Сімки (G-7) було прийнято рішення про організацію міжнародного органу, що координує зусилля усіх зацікавлених держав з протидії відмиванню грошей. [1].

З огляду на актуальність проблем, пов'язаних із відмиванням злочинно набутих коштів, на зустрічі керівників країн “Великої сімки” у Парижі у 1989 р. було створено Групу з розробки фінансових заходів боротьби з відмиванням коштів, отриманих злочинним шляхом - FATF.

FATF – міждержавний орган, що розробляє політику боротьби з легалізацією коштів, набутих злочинним шляхом, та сприяє її виконанню на національному і міжнародному рівні. До FATF входять 29 країн-учасниць. Основне завдання FATF – забезпечити прийняття усіма фінансовими центрами міжнародних стандартів у сфері запобігання, виявлення і притягнення до відповідальності за відмивання грошей. ні.

Першорядного значення FATF надає аналізу світових фінансових потоків, діяльності банківських і фінансових систем та методів відмивання грошей, прагнучи виявити слабкі місця у боротьбі із цим явищем. У разі негативних висновків за результатами такого аналізу FATF має право застосовувати певні заходи впливу, що можуть виражатися у направленні попереджень окремій країні, внесенні країни до “чорного списку” (списку країн, що не співпрацюють з FATF з питань боротьби з відмиванням коштів), аж до застосування рекомендацій щодо обмеження співробітництва з країнами-порушниками. Наслідком застосування таких санкцій можуть бути обмеження та зупинення розрахунків, блокування коштів на кореспондентських рахунках банків та рахунках підприємств, закриття цих рахунків тощо [1].

У рекомендаціях Міністерства фінансів США пропонується ретельно досліджувати на “підозрілість” всі доступні факти стосовно угод на суми від 10 тисяч доларів США. У багатьох законодавствах штатів відображені, хоча й різною мірою, однакові чи подібні положення федеральних законів по боротьбі з “відмиванням” грошей, включаючи тривалі строки ув'язнення за скоєння цих злочинів (переважно від 10 до 20 років) та великі суми штрафів (наприклад, сума штрафу втричі перевищує вартість майна, що є об'єктом кримінальної операції).

В Іспанії згідно ст.301 Кримінального Кодексу відмивання грошей відносять до розділу про хабарі та схожих злочинів. До нього включені усі серйозні злочини з терміном тюремного ув'язнення більше трьох років. Закон про відмивання грошей включає боротьбу з доходами від організованих злочинів, тероризму, торгівлі наркотиками.

У Великобританії відмивання грошей належить до серйозних злочинів, пов'язаних з торгівлею наркотиками, тероризмом, крадіжкою і обманом, грабежем, шахрайством, здирством, нелегальним користуванням депозитів, шантажем. [2]

В Україні, обов'язковому фінансовому моніторингу підлягають фінансові операції, сума яких дорівнює чи перевищує 150 тисяч гривень та які мають одну або більше ознак, визначених Законом України "Про запобігання та протидію легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом". Крім того, згідно із Законом України "Про банки і банківську діяльність" українські банки зобов'язані ідентифікувати клієнтів, що здійснюють операції з готівкою без відкриття рахунку на суму, що перевищує еквівалент 150 тисяч гривень.

Відповідальність за легалізацію (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, передбачено Кримінальним Кодексом України та карається позбавленням волі на строк від 3 до 15 років з конфіскацією майна, застосуванням додаткових санкцій тощо.

Таким чином в Україні відповідальність за легалізацію злочинних коштів та неповідомлення або незаконне розголошення інформації про осіб, що здійснюють сумнівні (підозрілі) операції, є однією із найбільш суворих у світі [3].

Отже, проаналізувавши заходи боротьби у світі з відмивання грошей, які були набуті злочинним шляхом, можна зробити висновки, що для того щоб запобігти даній ситуації розробляються відповідні закони та підзаконні акти, провідні світові банки встановлюють спеціальні правила при переведенні особливо великих сум грошей, а органи контролю запроваджують системи контролю. У всіх розвинених країнах було прийнято закони з протидії легалізації коштів, створено спеціальні органи контролю за такими операціями, започатковано систему моніторингу про суб'єктів які здійснюють підозрілі операції, та встановлено міру покарання та відповідальність за невиконання та ухилення від закону.

Література:

1. Коломієць І. В. Державний фінансовий моніторинг в Україні : сучасний стан і шляхи вдосконалення / І. В. Коломієць // Форум права. – 2010. – № 11. – С. 164-169.
2. Кривонос Л.В. Досвід державних механізмів запобігання та протидії легалізації (відмивання) доходів, отриманих злочинним шляхом // Електронне наукове фахове видання "Державне управління: удосконалення та розвиток.- 2014.-№6.-С.67-70.
3. Яковенко О. ФАТФ як міжнародний орган протидії відмиванню "брудних" грошей // Збірник наукових праць НДФІ, №7, 2005р. - С.25-28

Ніна Руденко
к.е.н., викладач-методист
Олена Терешкова
викладач
Антон Даценко
студент
Криворізький коксохімічний технікум
Національної металургійної академії України

ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ НОВІТНІХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ В ОБЛІКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ

Сучасні економічні умови вимагають від торговельно-виробничих підприємств застосування ефективних інструментів управління. Незважаючи на досягнутий прогрес у галузі автоматизації бухгалтерського обліку, інформатизації, яку можна отримати зі звітних документів, недостатньо для обґрунтованого ухвалення рішень з оперативного управління підприємства. З метою успішного функціонування торговельно-виробничого підприємства, підвищення рівня рентабельності та ліквідності, збереження та збагачення грошових засобів, необхідний налагоджений механізм управління, найважливішим елементом якого є повсякденний внутрішній контроль. Безперечним є факт формування та стрімкий розвиток глобального інформаційного суспільства.

Виходячи з визначеної мети, поставлені наступні завдання дослідження:

- виявити фактори, що впливають на розвиток інформаційних систем і технологій в умовах глобалізації;
- систематизувати сучасні інформаційні системи і технології, що використовуються в облікових процесах;
- виявити тенденції розвитку інформаційних систем і технологій в обліку.

Аналізуючи фактори, що впливають на розвиток інформаційних систем і технологій перш за все необхідно розглянути підходи до визначення поняття інформаційних систем та інформаційних технологій. Існують різні підходи до визначення поняття системи.

Можна сміливо стверджувати, що центральною ланкою комп'ютерної інформаційної системи підприємства є бухгалтерська інформаційна система, де хронологічно і систематично накопичуються і оброблюються дані, пов'язані з обліком, контролем, плануванням та аналізом. На основі цих даних формується цілісна інформаційна картина роботи підприємства, порівнюються нормативні та фактичні показники. В результаті автоматизації працівники бухгалтерій отримують розрізнені прикладні системи з різними варіантами інформаційного обміну між собою. Як видно зі схеми, в процесі роботи бухгалтер має діло з такими групами інформаційних систем: спеціалізовані облікові програми;

системи електронного документообігу; програми та сервіси для дистанційного банківського обслуговування; інформаційно-правові системи. Спостерігається прискорений розвиток систем електронного документообігу. Це обумовлено, з одного боку, інформаційних технологій (інтернеттехнології, технології безконтактної ідентифікації, супутникові технології, тощо), з іншого законодавчим регулюванням питань електронного документообігу обов'язковість формування податкових накладних в електронному вигляді з застосуванням електронного цифрового підпису та їх обов'язкова реєстрація в єдиному реєстрі податкових накладних).

Таблиця 1 - Фактори, що впливають на розвиток інформаційних систем та технологій

Фактор	Вплив на розвиток інформаційних систем та технологій
Зміна зовнішнього середовища та глобалізація ринків	Зростає технологічність ринкових відносин і спостерігається глобалізація діяльності підприємств незалежно від масштабу бізнесу. Загальноприйняті стандарти дозволяють укласти контракти і виконувати товарні операції в глобальній мережі без особистих зустрічей її учасників, що підтримується певними інформаційними системами та технологіями
Відсутність стабільного середовища	Темпи змін ринкових умов невинно зростають. Все швидше змінюється характер конкуренції, позиції конкурентів і розташування сил, нормативне регулювання ведення бізнесу. Росте агресивність і складність поведінки суб'єктів господарювання. Це вимагає від інформаційних систем певного ступеня гнучкості
Зміна організаційної діяльності	Стійкість і прибутковість бізнесу визначається швидкістю реакції на зовнішнє середовище. Сучасному підприємству потрібно швидше інших перебудовувати свою організаційну структуру для підтримки готовності задовольняти потреби клієнта. Для цього необхідне скорочення затримки і втрати проходження інформації і знань на підприємстві. Чітко проявляється тенденція переходу до децентралізованого управління ресурсами та комунікаціями. Для децентралізації управління змінюється парадигма управління. З'являються відповідні технології, що дозволяють підприємствам
Обмеження масштабу організації технологією управління	Розмір багатьох підприємств наближається до граничного. Необхідність збереження стійкості і керованості бізнесу обумовлює заміну паперової технології управління на інформаційну
Брак якісної інформації та професійних знань	Необхідність підвищення компетентності персоналу, нестача якісної інформації, швидке старіння і відставання інформації від ситуації, збільшення обсягів інформаційних потоків обумовлює створення інтелектуальних інформаційних систем. Таким чином, створюються умови для переходу від алгоритмічних систем до інтелектуальних, здатних приймати і об'єднувати знання. Системи управління знаннями дозволяють поширювати як знання окремого співробітника, так і знання, накопичені у всій компанії

Розглядаючи тенденції розвитку інформаційних систем і технологій на прикладі подання звітності до контролюючих органів в електронному вигляді

треба відмітити, що податкова інспекція вже має можливість зіставляти показники податкового кредиту та зобов'язань.

У результаті дослідження теорії і практики використання інформаційних систем і технологій в обліку в умовах глобальної інформатизації, можна зробити наступні висновки: досліджено інформаційні системи і виділені основні фактори, що впливають на розвиток інформаційних систем в умовах глобалізації. Серед основних чинників слід відзначити такі, як зміна зовнішнього середовища і глобалізація ринків; відсутність стабільного середовища; обмеження масштабу організації технологією управління; нестача якісної інформації та професійних знань. Перелічені фактори показують значний вплив і на тенденції розвитку інформаційних систем і технологій в обліку. Виокремлено такі групи інформаційних систем в обліку: облікові системи, системи електронного документообігу, програми для дистанційного банківського обслуговування, інформаційно-правові системи. Таким чином, обґрунтовано необхідність розглядання облікової системи у якості суперсистеми. Даний напрямок потребує подальших досліджень та є достатньо перспективним.

Література:

1. Пушкар М. С. Ідеальна система обліку: концепція, архітектура, інформація / М. С. Пушкар, М. Г. Чу-маченко. — Тернопіль : Карт-бланш, 2011. — 336 с.
2. Лучик Г. М. Облік як система у формуванні інформаційної бази для управління / Г. М. Лучик // *Економіка України*. — 2014. — № 10(13). — С. 91—95.
3. Самчинська Я. Б. Управління інформаційними технологіями-критичний бізнес-процес компанії : [інформаційні технології в економіці] / Я. Б. Самчинська // *Актуальні проблеми економіки*. — 2012. — № 2. — С. 296—300.
4. Береза Н. В. Рынок информационных услуг: современные тенденции и перспективы развития / Н. В. Береза. — М.: Директ Медия, 2014. — 180 с.
5. Черняк Ю. И. Системный анализ в управлении экономикой / Ю. И. Черняк. — М. : Экономика, 1975, — 193 с.

ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ТОВАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Валентина Воловик

студентка

науковий керівник **Добровольський В.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ОЦІНКА МЕБЛЕВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА РИНКУ

Український ринок меблів – зовсім новий ринок, проте так само, як і інші українські товарні ринки, він пройшов у своєму розвитку декілька етапів.

У період до 1987 року на ринку меблів був представлений всього один сегмент - побутові меблі. Усі побутові меблі склалися приблизно з 30 найменувань товарів вітчизняного виробництва. Типовою для цього періоду була широка пропозиція недорогих меблів низької якості [1].

Нестабільна політична й складна економічна ситуація, що мала місце в нашій країні протягом 1990-х років, певною мірою сприяла тому, що великі меблеві комбінати радянських часів не зуміли пристосуватися до нових економічних умов і програли конкурентну боротьбу польському виробникові. Імпорتنі меблі в той час стали основою продажів. Але з 2000-х ситуація дещо змінилась. Період з 1997-2007 років був часом формування нової банківської системи, який характеризувався зростанням обсягів кредитування підприємств і населення. Попит стимулювався кредитами. На кредити будували нові квартири, які потребували умеблювання. Попит випереджав пропозицію на всі види меблів і комплектуючих. У цей час почав зароджуватись новий клас національних виробників меблів, який потіснив імпорт і заповнив вакуум, що утворився після банкрутства радянських меблевих підприємств - гігантів.

Таким чином, наявність стабільного попиту на меблі і сприятливі умови формування пропозиції з боку виробників визначили досить динамічне зростання українського меблевого ринку. Впродовж декількох років вітчизняні виробники оновлювали устаткування, освоювали нові технології виробництва і застосовували нові матеріали. Українські меблі стали конкурентоздатними за якістю.

Природні передумови впливають на особливості і засади територіальної організації виробництва. Наявність лісових ресурсів сприяє розміщенню виробників меблевої продукції. На Україні недостатньо сировинної бази. Це зумовлено невисокою лісистістю (14%), невеликими обсягами заготівлі сировини та переважанню лісів з обмеженим експлуатаційним значенням (52%). Україна забезпечує лісовими ресурсами власні потреби лише на 30%. Оскільки у нас недостатньо лісових ресурсів, то і недостатньо матеріалів для виробництва меблів (плит ДСП, ДВП, МДФ, натуральної деревини тощо) [2].

Так основними видами є ДСП, ДВП, натуральна деревина коштує дуже дорого, тому попит на неї дуже малий.

Так як, не вистачає сировини вітчизняні виробники змушені завозити матеріали з іноземних країн. Це сприяє розвитку меблевої промисловості України, тому що на транспортування затрачаються немалі кошти, а закордонні матеріали є дещо дорогими від вітчизняних, бо враховується податок при ввозі продукції через кордон.

Основні райони лісів розміщені в Поліссі та Карпатах. Отож, виходячи з цього найбільші центри виробництва меблів зосереджені в цих районах: Чернівці, Берегомет, Івано-Франківськ, Брошнів, Вигода, Рахів, Надвірна, Свалява, Стрий, Львів, Сколе, Тересва - в Карпатах; Костопіль, Сарни, Ковель, Коростень, Овруч, Малин - на Поліссі. Крім орієнтації промисловості на сировину, вона орієнтується і на споживача, тому найбільші виробництва також розміщені в Києві, Харкові, Львові, Дніпропетровську, Одесі, Івано-Франківську, Чернівцях тощо [2].

Вітчизняний меблевий ринок ділиться між іноземними та вітчизняними виробниками у співвідношенні приблизно 35% на 65%.

Меблі є популярними, а попит на меблеву продукцію зростає як і прибутки меблевих підприємств. Із загальної кількості реалізації нових меблів 60% становлять меблі для житла, 25–30% — офісні, 5–10% — спеціальні для шкіл, ВНЗ, медичних установ. У ціновому діапазоні дешеві масові меблі сягають 40% обсягу продаж, середній ціновий сегмент — 40–50%, найдорожчі меблі бізнес і преміум-класу становлять лише 10%. В Україні майже п'ять тисяч підприємств виробляють меблі. З них лише близько 300 великих і середніх, що працюють в промисловому режимі, решта — малі приватні підприємства та майстерні, які виготовляють ексклюзивні зразки на замовлення невеликими партіями. Великі й середні підприємства виробляють загалом близько 60% вітчизняних меблів [2].

Таким чином, можна зробити висновок що меблевий ринок є досить перспективним для України. Але брак сировини, імпорт, криза в середині країни, зниження купівельної спроможності населення - негативно впливає на розвиток та перспективу меблевої промисловості та ринок. Особливо гостро це відчутно для малих підприємств.

Література:

1. Білоус С. Аналіз стану ринку меблів в Україні, підсумки попередніх років і прогноз на майбутнє / Сергій Білоус // Меблеві технології. – 2010. – №1. – С. 55-57.

2. Попадинець Н.М. Внутрішній ринок продукції лісової промисловості України : проблеми та напрями розвитку : монографія / Н.М. Попадинець. – Львів : ІРД НАН України, 2014. – 182 с.

АНАЛІЗ ЯПОНСЬКОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ КОМПАНІЇ NISSAN

У мінливому світі, де ресурси вичерпуються, а потреби людей зростають, потрібно створювати дивовижні речі при мінімумі енергетичних витрат, при цьому точно вгадуючи, що захочеться світу завтра [2].

Для того, щоб випускати продукцію найефективнішим способом на однаковому високому рівні, всі виробничі підприємства Nissan в світі працюють за єдиними стандартами, який отримав назву виробнича система Nissan (Nissan Production Way (NPW)). Це один з варіантів японської системи «кайдзен» (від японських слів KAI - «зміна» і ZEN - «хороший», «на краще») [1].

«Кайдзен» - це постійне прагнення до вдосконалення, втілене в конкретні форми, методи і технології. Такий метод використовують такі компанії як: Toyota, Nissan, Canon, Honda, Komatsu, Matsushita .

Основними принципами є :

- Постійне скорочення всіх видів витрат, спрямоване на безперервне підвищення ефективності роботи
- Раціональна організація робочих місць за допомогою системи 5S, що дозволяє досягти максимально можливого порядку, ефективності і продуктивності
- Контроль якості в масштабі всієї компанії, причому поняття якості включає не лише якість продукції, а поняття якості самої роботи
- Стандартизація – діяльність по стабілізації і підтримці досягнутих результатів покращення за рахунок навчання і дисципліни, забезпеченню стабільно високих результатів роботи.

Методи 5S :

Seiri - акуратність

Seiton - порядок

Seiso - чистота

Seiketsu - стандартизація

Shitsuke – дисципліна [2].

Цікаво, що виробничий процес є відображенням того, як Nissan об'єднує можливості людей, матеріалів і устаткування, для того, щоб отримати додаткові переваги продукції, за які покупці захотіли б заплатити. Продуктивність вимірюється прибутковістю (прибутку, доходи, оборот і т. д.), а конкурентоспроможність - якістю, вартістю, часом, необхідним для того, щоб всі потреби і побажання клієнтів були задоволені. Керівник повинен добре знати, що відбувається там, де безпосередньо виготовляється продукція або послуга - наприклад, в заводських цехах. Це місце в концепції «кайдзен»

називається «Гемба». Керівник повинен регулярно відвідувати «Гемба» - тільки там він знаходиться в «центрі світобудови» компанії. Він повинен проводити на «Гемба» набагато більше часу, ніж за власним робочим столом. Тому що вся інформація, яка надходить до нього про стан справ на «Гемба» у вигляді звітів по електронній пошті, це сфабриковані дані, адже їх збирають для керівника його підлегли. Відповідно, інформація зазнає якісь зміни в залежності від точки зору людини, який її готував. Якщо ж щоразу після виникнення якихось збоїв або неполадок керівник відправляється на «Гемба», він своїми очима побачить, що сталося. А потім зможе задати питання: «Чому це сталося?», «Що потрібно зробити, щоб усунути неполадки?». При цьому керівнику не потрібно аналізувати численні графіки та діаграми і використовувати складні інструменти менеджменту.

В основі Nissan Production Way лежать дві «сталості», які направляють всю виробничу діяльність компанії.

Перша - «постійна синхронізація виробництва до потреб споживачів», яка відноситься до встановлення довірчих відносин і взаємної підтримки між компанією Nissan, що пропонує високоякісні товари і послуги, і споживачами.

Друга - «постійний пошук недоліків і проблем, а також шляхів їх рішень», що означає проактивний підхід до проблем, усвідомлення дистанції між «ідеальним станом» і «існуючим станом» справ і вироблення ставлення до цієї дистанції як до можливості для поліпшення.

Для того, щоб заводи компанії постійно покращували свою роботу, прагнучи до Douki Seisan, - «ідеальної узгодженості в області виробництва», Nissan досліджує можливості для поліпшення у всіх областях. Такий процес отримав назву «кайдзен» (постійне поліпшення). Для цього в компанії застосовується система управління якістю в усіх областях (Total Quality Management). «Ідеальна узгодженість» у виробництві - Douki Seisan. Всі заводи компанії працюють на досягнення Douki Seisan. Це японський термін, що означає «ідеальну узгодженість» у виробничій системі, тобто такий стан виробництва, коли весь виробничий процес (включаючи базу постачальників) отримує інформацію про розміщеному замовленні в один і той же час, що дозволяє синхронізувати безперебійний процес випуску продукції. Douki Seisan має на увазі відсутність дефектів, перебоїв у виробничому циклі і мінімізацію часу на налагодження обладнання [2].

Існує 4 основних етапи виробництва автомобіля: планування, розробка, виробництво і запуск на ринок/продажу. Компанія проводить тести на другому і третьому етапах, використовуючи спеціальний «заводський» тестовий зразок під час розробок і машину, зроблену вже на конвеєрі в тестовому режимі. Крім того, кілька автомобілів кожної моделі Nissan додатково проходять тривалі дорожні тести для оцінки якості збірки до того, як автомобіль потрапить в дилерські центри. У разі виявлення недоліків вже на стадії розробки, тобто до того, як автомобіль повністю «встане на конвеєр», інженери знаходять вирішення цієї проблеми. Таким чином, забезпечується відповідність якості кінцевого продукту глобальним стандартам компанії. Тобто, ретельно готують

автомобіль до умов його майбутньої експлуатації. Всі дорожні тести на цих етапах проводяться там, де автомобіль буде продаватися [3].

Таким чином, на нашу думку, постійне поліпшення «кайдзен», може приймати різні форми, в залежності від характеру операції, і дозволяє компанії економити час, гроші і трудові витрати, що в результаті дає змогу не лише залишатися на плаву, а й мати значні конкурентні переваги. Якщо фірма орієнтується у своїй роботі на якість — це в кінцевому рахунку забезпечить їй більш високий прибуток. Коли ж фірма орієнтується на отримання миттєвих прибутків, її продукція не витримає конкуренції на світовому ринку і фірма зрештою втрачає прибуток. Фірма, орієнтована на гасло «якість — насамперед», завойовує довіру споживача поступово та отримує більш високі прибутки від реалізації своєї продукції.

Література:

1. Имаи Масааки. Гемба кайдзен. Путь к снижению затрат и повышению качества [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://kniga.biz.ua>
2. Имаи Масааки. Кайдзен: ключ к успеху японских компаний [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://libro.kg/images/shop/business-bases/kaizen/kaizen.pdf>
3. Офіційний сайт NISSAN [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://www.nissan.ua>

Олександра Гунченко

студентка

науковий керівник **Бондаренко О.О.**, к.е.н., асистент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

АНАЛІЗ СУЧАСНОГО АСОРТИМЕНТУ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ОКРЕМИМИ ГРУПАМИ КУЛЬТТОВАРІВ

Культтовари відіграють важливу роль у побуті кожної людини. На сьогоднішній день асортимент групи культтоварів значно розширився і зайняв свою нішу як у підприємстві, так і в споживчому секторі. Товари культурного призначення зустрічаються нам на кожному кроці в нашому житті, тому актуальним є детальне дослідження їх окремих груп і сучасного асортименту.

Культтовари призначені для задоволення культурних запитів людей. До них відносять: папір і картон та вироби з них, шкільно-письмові та канцелярські товари; радіоелектронні вироби; фото- і кінотовари; музичні товари; товари спортивного, мисливського та рибальського призначення; іграшки та ялинкові прикраси. Культтовари (як технічно складні) включають також різні транспортні засоби: спортивного та іншого призначення, а саме ті, які використовують як автомобільні (наземні), так і водні, повітряні.

Звернемося до аналізу таких груп, як вироби із паперу та картону, а також шкільно-письмові товари. Кожна з цих груп перехрещується і навіть доповнює одна одну. Розглянемо класифікацію виробів з паперу та картону, що представлена на рис.1.

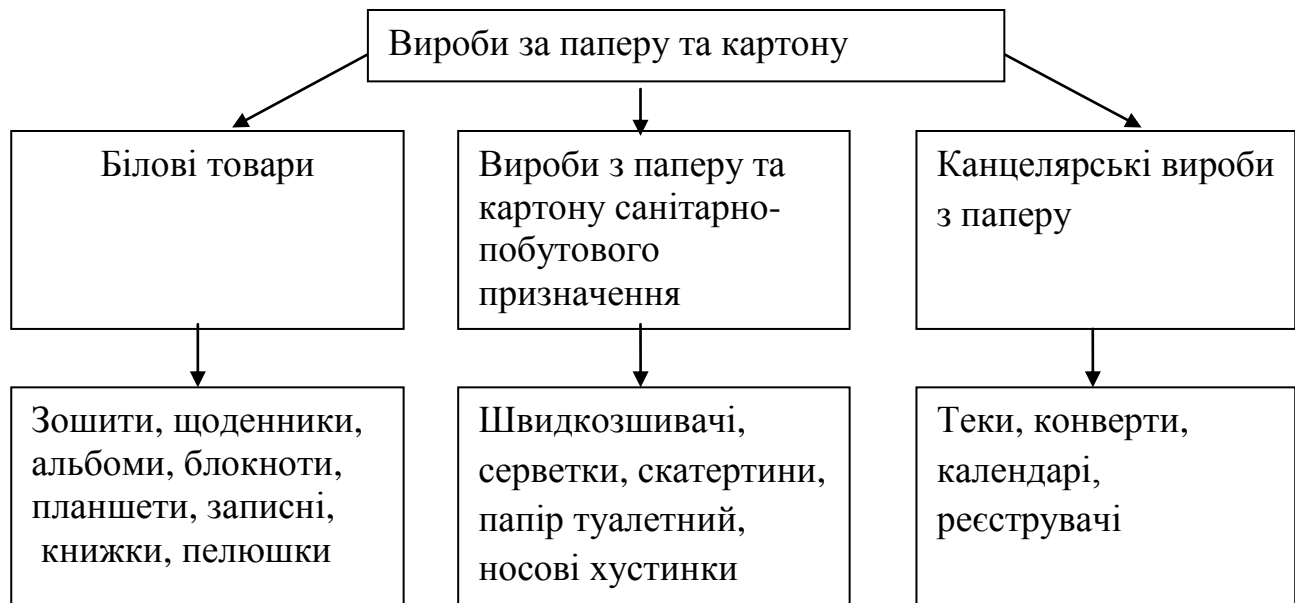


Рисунок 1 - Класифікація виробів з паперу та картону [1]

Для детального ознайомлення зі шкільно-письмовими товарами також була досліджена і їх класифікація, наведена на рис. 2.

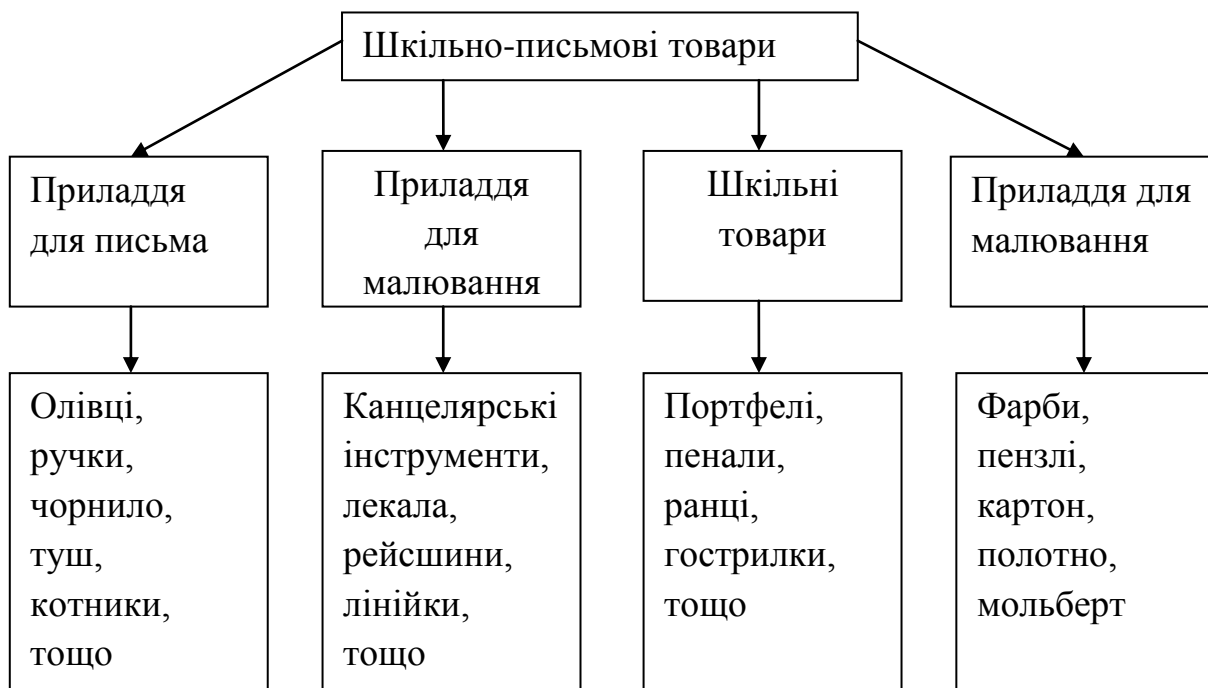


Рисунок 2 - Класифікація виробів з паперу та картону [2]

Отже, дослідивши асортимент окремих груп культтоварів, можна зазначити, що у зв'язку з широким розповсюдженням комп'ютерних технологій попит на шкільно-письмові та канцелярські товари активно змінюється. Представлені види культтоварів мають взаємодоповнюючий характер і повноцінне їх використання один без одного не можливе. Також вони мають вагомий вплив на ефективність офісної роботи користувачів, ведення конкретної справи і впорядкованість усіх дій. Доповнення одних товарів іншими позитивно впливає і на комплексну торгівлю цими групами товарів. У свою чергу це також може бути вмілим маркетинговим ходом для просування товарів даних груп.

Література:

1. Зрезарцев М. П. Товарознавство непродовольчих товарів: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / М. П. Зрезарцев, В. М. Зрезарцев, В. П. Параніч. - К.: Центр учбової літератури, 2009. – 144 с.
2. Михайлов В.І. Непродовольчі товари. Підручник. - К. Книга, 2005. – 320 с.
3. Глушкова Т.Г. Основи товарознавства непродовольчих товарів. Опорний конспект лекцій (для студентів з напрямків підготовки «Економіка і підприємництва» та «Менеджмент»). – К.: Знання, 2003. – 428 с.

Дорошев Д.В., ст. преподаватель

Гомельський державний університет
імені Франциска Скорини, Беларусь

Лохман Н.В., к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МОНИТОРИНГ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ

Оборот предприятий оптовой торговли за январь 2016 г. составил 68,7 млрд.грн. Физический объем оптового товарооборота по сравнению с январем 2015г. составил 93%.

Оборот розничной торговли за январь 2016 г. составлял 81,5 млрд. грн, что составляет 98,6% объема января 2015г. В структуре оборота розничной торговли на организованные и неформальные рынки приходилось 30,6% [1].

Объемы и темпы роста оборота розничной торговли по регионам приведены в таблице 1.

Как видно из таблицы 1, товарооборот розничной торговли в январе 2016 года снизился на 1,4% по сравнению с этим показателем за январь 2015 года, но следует отметить, что этот показатель по некоторым областям Украины имеют положительную динамику (Винницкая, Волынская, Закарпатская, Ивано-Франковская и другие области), но большинство областей имеют

отрицательный темп роста. Падение товарооборота в Украине возможно проследить еще с 2014 года, это связано, прежде всего, с военными действиями на востоке Украины.

Таблица 1 - Объемы и темпы роста оборота розничной торговли по регионам [1]

Регион	Оборот розничной торговли за январь 2016г., млн. грн	Индексы физического объема оборота розничной торговли (в сравнительных ценах), %		
		январь 2016г. к январю 2015г.	январь 2015г. к январю 2014г.	2015г. к 2014г.
Украина	81529,4	98,6	77,4	79,3
Винницкая	2535,2	104,8	85,2	84,7
Волынская	1984,0	105,1	83,7	86,5
Днепропетровская	7522,8	91,8	86,4	80,0
Донецкая	2645,2	71,7	32,7	33,6
Житомирская	1994,6	95,5	87,5	86,7
Закарпатская	2067,5	103,9	85,0	86,5
Запорожская	3927,6	90,5	89,5	79,0
Івано-Франковская	2783,5	106,3	85,0	86,6
Киевская	4051,1	106,7	92,6	87,5
Кировоградская	1604,5	102,2	80,2	87,4
Луганская	779,3	182,0	10,0	28,5
Львовская	4461,5	100,6	85,0	87,3
Николаевская	2229,3	99,2	82,5	83,2
Одесская	5883,7	95,9	93,7	81,9
Полтавская	2757,6	113,5	83,4	79,5
Ровненская	1962,0	96,4	86,6	85,1
Сумская	1763,0	102,7	79,1	82,7
Тернопольская	1644,8	100,3	89,9	86,6
Харьковская	7430,7	96,1	88,5	81,0
Херсонская	1836,2	103,0	90,3	84,7
Хмельницкая	2032,9	92,9	87,0	82,2
Черкасская	2021,5	94,2	88,4	85,7
Черновицкая	1134,8	85,3	92,9	86,1
Черниговская	1632,2	96,1	81,0	83,5
г. Киев	12843,9	104,3	82,0	85,4

Информацию относительно регионов, которые наиболее активно осуществляли внешнюю торговлю услугами в 2015г., приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Объемы внешней торговли Украины [1]

Регион	Экспорт			Импорт		
	млн.дол. США	в % до 2014г.	в % к общему объему	млн.дол. США	в % до 2014г.	в % к общему объему
Всего	9551,1	82,9	100,0	5144,4	80,7	100,0
в том числе						
Днепропетровс	283,3	75,2	3,0	385,0	103,9	7,5
Донецкая	377,4	79,6	4,0	210,2	59,6	4,1
Закарпатская	172,9	86,1	1,8	20,8	62,9	0,4
Запорожская	135,0	68,7	1,4	60,8	80,5	1,2
Киевская	222,6	58,2	2,3	132,5	58,8	2,6
Львовская	366,1	89,0	3,8	49,9	59,8	1,0
Николаевская	441,3	93,7	4,6	50,8	95,5	1,0
Одесская	878,6	86,1	9,2	128,8	59,2	2,5
Полтавская	56,2	60,8	0,6	144,9	74,3	2,8
Харьковская	260,6	87,0	2,7	102,4	79,8	2,0
г.Киев	2695,1	75,5	28,2	2222,7	87,0	43,2

Согласно данным, приведенным в таблице 2, объем экспорта товаров снизился в Украине в 2016 году по сравнению с 2014 годом, также имеет отрицательный темп роста и объем экспорта. Эта тенденция имеет место по всем областям Украины.

Следовательно, экономические показатели торговой отрасли, как в целом в стране так и в отдельных регионах имеют отрицательный результат, это является сигналом для руководства Украины для внедрения неотложных действий по активизации торговой деятельности как на внутреннем так и на внешнем рынке.

Литература:

1. Про соціально-економічне становище України за січень 2016 року [Електронний ресурс], Укрстат. - 2017 – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>

Валентина Козлова

студентка

науковий керівник **Роженко О.В.** к.е.н., старший викладач
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ТЕХНОЛОГІЯ ВИРОБНИЦТВА ФРУКТОВО-ЯГІДНИХ ПЮРЕПОДІБНИХ КОНСЕРВ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ ЯК ЇХ КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА

Раціональне харчування дітей є одним з основних умов для їх нормального зростання, тому дуже важливо знати з чого ж виробляють дитяче харчування, насамперед фруктово-ягідне пюре.

Метою цієї роботи є виявлення параметрів технології виробництва фруктово-ягідних пюреподібних консервів дитячого харчування, які виступають їх конкурентними перевагами на ринку.

Дану проблему вивчали вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як: Н. А. Ткаченко, І.З. Должанський, Г.О. Вороніна, Г.П. Дубцов, М.Ю. Сідакова, Л.С. Кузнецова, В.М. Позняковський, І.Ю. Резніченко але, не зменшуючи значення існуючих наукових досягнень, у зв'язку з розвитком євроінтеграційних процесів, є необхідність в подальшому дослідженні цього напрямку.

Для виробництва фруктових пюреподібних консервів використовують збірні лінії, що складаються з машин різних типів або комплексів обладнання для підготовки окремих видів сировини.

Підготовка плодів і ягід. Сировина, що надходить спочатку сортують на роликівих (зерняткові плоди) або стрічкових конвеєрах, видаляючи недозрілі, загнили, м'яті, уражені хворобами або сільськогосподарськими шкідниками екземпляри, а також сторонні домішки, потім миють у двох послідовно встановлених мийних машинах конвеєрного типу або вентиляційних, ягоди - в вібраційних мийних машинах.

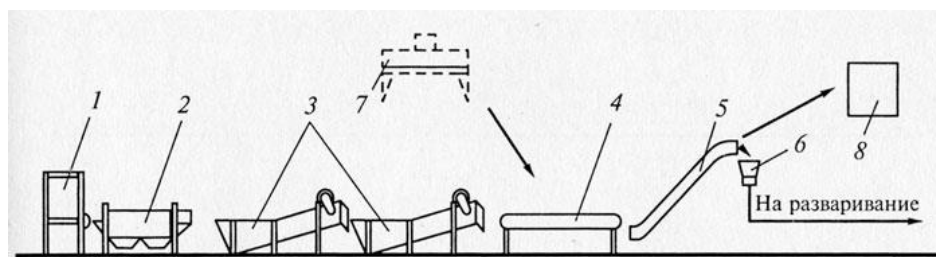


Рисунок 1 - Технологічна схема підготовки зерняткових і кісточкових плодів

1 - перекидач ящиків піддонів; 2 - мийна машина; 3 - мийна машина уніфікована; 4 конвеєр; 5 елеватор; 6 - дробилки; 7- машина для видалення плодоніжок; 8 - кісточковибивна машина [1].

Після мийки у вишні, черешні, слив і ягід видаляють плодоніжки на машині роторного або лінійного типу. Ягоди очищають також від гілочок і чашолистків. Кісточкові плоди звільняють від кісточок на машинах для їх видалення або протирання. При використанні протиральних машин плоди попередньо нагрівають для розм'якшення м'якоті. Сита протиральних машин вироблені з нержавіючої сталі та мають отвори діаметром 5-7мм в залежності від розмірів кісточок в плодах. Для видалення кісточок з свіжих, що не оброблених теплом слив і абрикосів використовують машину, для видалення кісточок з вишні, черешні та дрібноплідних слив - однобарабанні кісточковибивні машини. Зерняткові плоди подрібнюють на дробарках різних типів на шматочки розміром 3-5мм [1].

Розварювання і протирання. Підготовлене і зважене сировину одного виду або в суміші з іншими компонентами відповідно до рецептури подають на розварювання в апарат. В апараті сировину розварюють за допомогою двох режимів. При безперервній роботі апарат заповнюють сировиною, відкривають запірний клапан вивантажувального отвору і включають його привід. Після цього розварювання ведеться безперервно при включеній мішалці і подачі пара, завантажують і вивантажують сировину одночасно, безперервно. При роботі під тиском апарат завантажують сировиною і герметизують за допомогою клапанних затворів. Розварювання ведуть по режиму, встановленому для сировини даного виду. Після закінчення розварювання всіх видів сировини в апараті скидають тиск і вивантажують продукт через механізм вивантаження. У шнекових бланширувальних пристроях робота здійснюється безперервно [2].

Після теплової обробки плоди і ягоди відразу надходять на протиральні машини. Плодова маса при цьому розділяється на дві фракції: рідку, що складається з подрібненої м'якоті, і тверду, що включає насіння, шкірку і кісточки. При протиранні кісточкових плодів використовують дротяні або гумові бичі, що не розбивають кісточки. Залежно від сировини, що переробляється бичі застосовують різних конструкцій. Для першого протирання використовують сита діаметром отворів 1-1,5мм, для другого сита - діаметром отворів 0,5-0,8мм. Якість протирання контролюють по відсутності в пюре подрібнених кісточок, шкірки, насінневих камер і огрубнених частинок м'якоті. Друге протирання називається фінішування і в результаті пюре набуває тонко подрібнену ніжну консистенцію. Відходи, які утворюються при протиранні, є вторинною сировиною для виробництва пектинового концентрату (яблучні вичавки), активованого вугілля (шкаралупа кісточкових плодів), жирних олій (насіння кісточкових плодів).

Підігрів, фасування і закупорювання. Підігрівати пюре можна у відкритих котлах і трубчастих підігрівачах до температури не нижче 85°C, а в разі гарячого розливу - не нижче 95-97°C. Натуральне пюре фасують в скляну чи бляшану лаковану тару місткістю не більше 1 дм³ і закупорюють (герметизують). За домовленістю допускається фасування пюре в банки місткістю до 3 дм³. Пюре з чорної смородини, вишні, журавлини, чорниці розфасовують тільки в скляну тару. Стерилізація. Закупорені банки типу

I-82-1000 стерилізують за формулою 25-30-25хв при температурі 100°C і тиску 147кПа. Цей режим стерилізації розроблений для натурального плодово-ягідного пюре. Масова частка сухих речовин у натуральному пюре повинна бути не менше 13% для абрикосового і вишневого, 12 - для сливового і чорносмородинового, 11 - для яблучного і 8,5% - для суничного [3].

На території України відомим виробником дитячого харчування ТМ «Чудо-Чудо» є Одеський консервний завод заснований в 1928р. У виробництві соків та пюре ТМ «Чудо-Чудо» використовується сировина вітчизняної сировинної бази, в період між сезонами – підготовлені пюре-напівфабрикати власного виробництва, які заготовлені у літній період. Сировина потрапляє на виробництво тільки при наявності супровідного документу про якість, після чого атестованою лабораторією заводу проводиться повний багатоступінчастий контроль відповідності якості продукції. Ефективне використання імпортного обладнання, новітні технології, власна сировинна база дозволяють здійснювати випуск високоякісних продуктів цілий рік.

Переробка фруктів та овочів з застосуванням так званої «холодної технології» (сировина не піддається додатковій термічній обробці), завдяки чому в пюре зберігається максимальна кількість вітамінів та мікроелементів. Фасування в асептичну тару гарантує зручність використання та збереження пюре до моменту його використання у виробництві готової продукції – соків з м'якоттю та пюре для дитячого харчування. Перетерті плодово-ягідні пюре змішуються згідно рецептурам у спеціальних ємкостях-змішувачах. Після змішування соки з м'якоттю гомогенізують для запобігання наступного розшарування. Перед розфасовкою соки піддаються короткостроковій стерилізації в стерилізаторах безперервної дії. М'які теплові режими обробки продукту сприяють збереженню так необхідних дитині вітамінів та багатьох корисних речовин [4].

Отже, основними технологічними етапами виробництва фруктово-ягідного пюре дитячого харчування є підготовка плодів і ягід, розварювання і протирання, підігрів, фасування і закупорювання. За допомогою сучасних технологій на Одеському консервному заводі дитячого харчування виробляють великий асортимент дитячого пюре, що не має в своєму складі загусників, барвників чи консервантів. А за рахунок використання «холодної технології» пюре має можливість максимально зберігати кількість вітамінів та мікроелементів, роблячи його абсолютно безпечним для здоров'я маленьких дітей.

Література:

1. Колосова С.Ф. Специальные технологии перерабатывающих производств в макаронной, хлебопекарной и кондитерской промышленности / С.Ф.Колосова // [Електронний ресурс] – Режим доступу: ektu.kz/files/MethodBook/57057
2. Родина Т.Г. Справочник по товароведению продовольственных товаров / Под ред. Родиной Т.Г. – М.: КолосС, 2003. – 608 с. // [Електронний

ресурс] – Режим доступу:
http://www.zavprogress.ru/tehnologii_proizvodstva/konservov_detskogo_pitanija/

3. Спосіб виробництва продукта для дієтичного харчування // Патент № 2110193. // [Електронний ресурс] – Режим доступу:
<http://refleader.ru/jgeyfsmerujgje.html>

4. Офіційний сайт ТМ «Чудо-Чудо» // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://chudo-chado.ua/ukr/about-brand/technology/>

Нікіта Логвиненко

науковий керівник **Лохман Н.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАКОРДОНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ВОДНИМИ РЕСУРСАМИ В УКРАЇНІ

Наша природа являється нашим майбутнім, так як грамотне використання ресурсів і знання необхідних аспектів будь-яка країна або підприємство може отримати вищий прибуток і отримати кращий ефект від своєї діяльності.

Водні ресурси являються природними багатствами у кожній країні, але на жаль вони являються обмеженими і потребують розумного використання та прийняття певних заходів для їх оновлення і захисту, задля більш тривалого їх використання. Розвинуті країни уже застосовують можливі заходи задля захисту своїх водних ресурсів на політичному рівні, наприклад країни ЄС прийняли Водну рамкову директиву. Особливу увагу необхідно приділяти питанням управління якістю водних ресурсів річкових басейнів на основі комплексних екологічних оцінок фізичних властивостей, хімічного і гідробіологічного складу вод.

Даній тематиці присвячено низку праць, зокрема таких авторів, як М. А. Хвесик, О. В. Яроцька, І. Л. Головинський, В. К. Хільчевський, М. Р. Забокрицька, Р. Л. Кравчинський, О. В. Чунар'ов. Які присвятили свої праці вивченню управління водними ресурсами.

Політика Європейського Союзу (ЄС) та стратегія управління довкіллям, зокрема природними водами, прагне до досягнення стійкості. Принципи, які лежать в основі цієї політики, викладено в ст. 130, Угоди. До найбільш важливих серед них належать такі принципи: Високий рівень охорони, принцип обережності, профілактичні засоби, збиток має бути виправлений у джерелі, "Той, хто забруднює – має платити", інтеграція, використання існуючих науково-технічних даних, різноманітність екологічних умов у різних регіонах ЄС, витрати/вигоди, економічний і соціальний розвиток ЄС і збалансований розвиток його регіонів, міжнародне співробітництво, підпорядкованість [1, с.11].

Важливо, щоб усі країни учасників ЄС дотримувалися у своїй внутрішній системі управління цих вимог, тоді вони почнуть приносити свою користь і відучуються зміни.

Україна – одна з найменш забезпечених водою європейських держав: на одного її мешканця припадає близько 1 тис. м³ води на рік. Існує невідповідність між попитом на воду та можливостями його задоволення як за кількістю, так і за якістю. Проблема водокористування в країні набула загальнодержавного значення. Водні ресурси дедалі більше стають головним лімітуючим фактором у розвитку і розміщенні продуктивних сил. Для України характерні глибинні диспропорції загальнодержавних і регіональних економічних структур, невідповідність між розміщенням природно-ресурсного та соціально-економічного потенціалу. Високий рівень концентрації промислового виробництва, значна розораність території країни, деформована структура народного господарства, відсутність екологічного регулювання господарської діяльності протягом десятиріч, недосконала водогосподарська політика призвели до негативних екологічних наслідків.

Організаційно-економічні заходи щодо забезпечення раціонального використання і охорони та відтворення водних ресурсів згідно з Водним кодексом передбачають:

1. Видачу дозволів на спеціальне водокористування.
2. Установлення нормативів плати і розмірів платежів за забір води та скидання забруднювальних речовин.
3. Установлення нормативів плати і розмірів платежів за користування водами гідроенергетики та водного транспорту.
4. Надання водокористувачам податкових, кредитних та інших пільг у разі впровадження ними маловідходних, безвідхонних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, здійснення відповідно до законодавства інших заходів, що зменшують негативний вплив на води.
5. Відшкодування в установленому порядку збитків, заподіяних водним об'єктам у разі порушення вимог законодавства [2].

Сучасна система фінансування водного господарства містить:

- адміністративні податки за видачу дозволів на водокористування або інше використання водних об'єктів;
- встановлення тарифів для промислових і комерційних одержувачів колективних послуг, які пов'язані з використанням води;
- штрафи за порушення регулятивних умов і стандартів або матеріальну відповідальність у разі випадкових чи навмисних дій, які спричиняють шкоду [3, с. 332].

На мою думку, даний перелік необхідно розширити та конкретизувати, включивши до нього:

- платежі за перевищення лімітів скидання забруднюючих речовин та за забруднених вод;
- штрафи за понадлімітний відбір води із водних джерел;

- штрафи за аварійне скидання забруднюючих речовин до водних об'єктів і ґрунт, що призводить до забруднення підземних вод.

На мою думку, сьогодні досить гостро стоїть проблема використання підприємствами для технологічних цілей прісних вод із підземних джерел. Відомо, що підземні води більш чистіші, ніж поверхневі, і є стратегічним запасом держави. Оскільки період самовідновлення підземних вод набагато більший за період відновлення поверхневих джерел. Політика платного водокористування для підприємств, які використовують воду з підземних джерел повинна бути більш жорсткою.

Отже, Україна досліджує досвід прогресивних країн по збереженню водних ресурсів своєї країни, але якщо у країн ЄС проблема в реалізації їх методик являється власна політика країн-учасників, то в Україні неякісне виконання існуючих нормативних актів, не виконання закону та неналежний контроль за його дотриманням поки що має місце. В якості пропозиції слід запропонувати впровадження закордонного досвіду управління водними ресурсами та більш суворий контроль за захистом водного середовища.

Література:

1. Хільчевський В. К. Основні засади управління якістю водних ресурсів та їхня охорона : навч. посібник / В. К. Хільчевський, М. Р. Забокрицька, Р. Л. Кравчинський, О. В. Чунар'єв.– К.: ВПЦ "Київський університет", 2015.- с.153

2. Водний Кодекс України від 06.06.1995 № 213/95-ВР. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/213/95-%D0%B2%D1%80/page2>

3. Хвесик М. А. Водні ресурси на рубежі ХХІ ст.: проблеми раціонального використання, охорони та відтворення / М. А. Хвесик, О. В. Яроцька, І. Л. Головинський та ін. – К. : РВПС України НАН України, 2005. – 564 с.

Ярослава Мальцева

студентка

науковий керівник **Бондарчук М.Є.**, асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ОЦІНКИ ЯКОСТІ КРЕМІВ ДЛЯ РУК, ЩО РЕАЛІЗУЮТЬСЯ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ

Ринок косметичних товарів України, на теперішній час, є одним із найбільших за обсягами продажу, після традиційних лідерів ринків алкоголю, тютюну, продуктів харчування. Обсяг цього ринку оцінюється у 500 млн. грн., при цьому, за останні роки, відбулося значне насичення внутрішнього ринку України різноманітними товарами закордонного виробництва. В цих умовах

гостро постають питання якості такої продукції, її безпеки для споживача і навколишнього середовища [1].

При такій великій насиченості ринку України кремами закордонного та вітчизняного виробництва, проведення органолептичної оцінки їх якості є актуальним та нагальним питанням [1]. Оскільки саме руки людини відчувають найбільший вплив навколишнього середовища, несприятливих побутових факторів (холодної, гарячої води, жирів, лугу, кислот, солей тощо), то визначення якості та безпечності кремів для рук – це актуальна проблема товаровзнавства [2].

Креми – це однорідна маса, що складається з жирових компонентів та спеціальних добавок, парфумерної віддушки та води.

Для виробництва косметичних кремів застосовують різноманітну сировину, асортимент якої постійно розширюється та оновлюється на основі сучасних досягнень медицини, хімії, дерматології, нанотехнологій. [2].

Нами була проведена оцінка пакування та маркування п'яти зразків кремів для рук, а також органолептична оцінка якості кремів, що реалізуються у м. Кривий Ріг за вимогами ДСТУ 4765:2007 «Креми косметичні. Загальні технічні умови» [3].

При оцінці пакування та маркування кремів для рук порушень виявлено не було. Усі досліджувані зразки були запаковані у картонну коробку, літографічно оформлені (зовнішня спожиткова тара). Внутрішнє спожиткове пакування – полімерна туба з гвинтовим ковпачком, літографічним оформленням. Пакування цілісне, без дефектів, не забруднене. Маркування на пакуванні чітке, контрастне, відповідає вимогам НТД.

У таблиці 1 наведено результати органолептичної оцінки якості кремів для рук, що реалізуються на ринку м. Кривий Ріг.

Таблиця 1 – результати органолептичної оцінки якості кремів для рук

Назва показника	Вимоги ДСТУ 4765:2007	«Garnier»	«Nivea Soft»	«Чистая Линия»	«Бархатные ручки»	«Зеленая Аптека»
Зовнішній вигляд	Однорідна маса без сторонніх домішок	Однорідна маса без сторонніх домішок	Однорідна маса без сторонніх домішок	Однорідна маса без сторонніх домішок	Однорідна маса без сторонніх домішок	Однорідна маса без сторонніх домішок
Колір	Властивий кольору, встановленому у технічних вимогах на крем цієї назви	Білий з блакитним відтінком	Білий	Білий	Білий	Білий
Запах	Властивий запаху, встановленому у технічних вимогах на крем конкретної назви	Запах приємнийк вітковий Без стороннього запаху	Запах приємнийл егкий. Без стороннього запаху	Приємний запах календули характерний для крему даного виду	Без стороннього запаху. Приємний	Без стороннього запаху. Приємний оливковий

Таким чином, можна зробити висновок, що досліджуванні зразки кремів для рук, які реалізуються на ринку м. Кривий Ріг за пакуванням, маркуванням та органолептичними показниками відповідають вимогам НТД.

Література:

1. Мартосенко М.Г. Органолептична оцінка якості косметичних кремів для рук. Формування і оцінювання асортименту, властивостей та якості непродовольчих товарів : в III част. матеріали 1-ої міжнародної наук.- практ. конф. (Львів, 22 листопада 2013 року) : тези доповідей : у 3 ч. Ч.III / Відп. ред. П.О. Куцик. Львів : Львів. комерц. академ., 2013. – стр. 44.

2. Хребтань О.Б. Дослідження якості та безпечності косметичних кремів для рук. Режим доступу: <http://ts.vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcls&id=239>

3. Стандарт України ДСТУ 4765:2007 «Креми косметичні. Загальні технічні вимоги». Видавництво: Держспоживстандарт України. Київ 2008 рік. - 12 с.

Надія Патрікєєва

студентка

науковий керівник: **Бондаренко О.О.** к.е.н., асистент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТУ ТА ВИМОГ ДО ЯКОСТІ ІГРАШОК ДЛЯ ДІТЕЙ ДО ОДНОГО РОКУ

Іграшки та ігри є важливою складовою процесу пізнання світу та зростання. Малі діти використовують іграшки та граються, щоб розвиватися, рости, пізнавати причини та наслідки, досліджувати взаємовідносини і розвивати навички, що знадобляться їм у підлітковому віці. Підлітки використовують іграшки та граються, щоб сформувати та зміцнити соціальні зв'язки, навчатися, запам'ятовувати та підсилювати уроки з дитинства, тренуватися, досліджувати відносини, практикувати навички і прикрашати місце свого проживання [1].

Виховна цінність іграшки полягає в тому, що вона сприяє формуванню самостійності творчої діяльності дітей. Традиційні іграшки різних народів здавна використовують з метою естетичного, морального, розумового, фізичного виховання. Іграшка є засобом передавання культурного досвіду народу від покоління до покоління [2].

Іграшки походять з доісторичних часів; ляльки, що зображують немовлят, тварин, та солдатів, разом із копіями знарядь праці, часто знаходять в місцях археологічних розкопок.

Іграшки відомі людству з глибокої давнини, вони були знайдені археологами під час розкопок залишків стародавніх цивілізацій. Іграшки,

знайдені при розкопках Індської цивілізації (3000-1500 до н. е.) включають маленькі вози, свистки у вигляді птахів та іграшкових мавпочок, які можуть сповзати по мотузці.

Найдавніші іграшки зроблені з доступних природних матеріалів, каменів, палиць та глини. Тисячі років тому єгипетські діти грали в ляльки, у яких були перуки й рухливі кінцівки, вони були зроблені з каменю, кераміки та дерева. В Стародавній Греції та Стародавньому Римі діти грали з ляльками, зробленими з воску і теракоти, луком і стрілами, йо-йо. У Греції, коли діти, особливо дівчатка, досягали повноліття, було прийнято приносити іграшки дитинства в жертву богам. Напередодні весілля дівчата віку близько чотирнадцяти років в якості обряду посвячення у доросле життя приносили свої іграшки в храм [3].

Іграшки для новонароджених (від народження до місяця). Традиційні іграшки цього віку - брязкальця. Дитина ще не бере їх до рук, але активно розглядає, тому головне - це колір. Брязкальця повинні бути яскравими, різної форми. Подбайте про те, щоб серед брязкалець була іграшка з «людським обличчям» - усміхнений квіточку, сонечко і так далі. Розглядаючи особи, малюк робить перші кроки до спілкування з оточуючими людьми.

Іграшки для дітей в 2-3 місяці. У цьому віці закладаються емоції. Іграшка повинна якимось чином «відповідати» дитині і мати людські риси обличчя. Кращим вибором буде чоловічок брязкальце (видає звуки, якщо трясти) або лялька-невалюшка. Причому останній подарунок більше сприяє розвитку.

Іграшки для дітей в 4-5 місяців. Дитина розвиває навичку цілеспрямовано брати предмети в руку. Цьому повинні відповідати і іграшки: їх повинно бути зручно «хапати», вони повинні зручно лягати в кулачок малюка. Всілякі пластмасові та гумові зайчики, білочки, ведмежата, яких можна «схопити» за лапу, хвіст або вухо - прекрасні помічники в розвитку малюка. Їх можна купати, можна стукати ними по ліжечку, можна «спробувати на смак». Все це дуже важливо для дитини. У цьому віці дитина вчиться і взаємодії предметів, батьки повинні показати, що м'ячик можна катати, а кубики - ставити один на іншій.

Іграшки для дітей в 6-7 місяців. У цьому віці дитина вивчає функціональність предметів. Треба дбати про те, щоб в його розпорядженні були всілякі коробочки з кришечками, які можна відкривати і закривати. Дитина може довго займатися тим, що поміщати якісь іграшки або предмети в коробочку, а потім діставати їх звідти і знову поміщати. Малюк експериментує з розмірами, іноді намагаючись покласти великий предмет у маленьку коробочку. Дитина вчиться зіставляти і робити висновки.

Іграшки для дітей 10-12 місяців. Малюк починає вивчати дії, вчиться застосовувати предмети на практиці, наслідуючи дорослим. Ляльку йому цікаво заколисати, машинку - штовхнути, щоб вона поїхала, гребінцем він буде водити по голові. Треба забезпечувати дитину іграшками, які повторюють реальні предмети побуту [4].

У багатьох країнах існують стандарти безпеки, що накладають обмеження на те, які іграшки можна продавати. Мета таких правил —

запобігання нещасних випадків, пожеж, травм. Діти, особливо, малі, часто беруть іграшку в рот, тому матеріали, з яких вона зроблена, повинні бути неотруйні. Дітям не можна давати дрібні іграшки, якими вони можуть вдавитися. Існують інструкції щодо пожежної безпеки матеріалів, з яких зроблені іграшки. Діти часто ще не розуміють небезпеки, а батьки не завжди думають, що може статися, тому важливо, щоб на іграшках були надписи, які попереджували б про небезпеку [2].

Література:

1. Флеріна Є.А. Гра і іграшка/ Флеріна Є.А. // 2016. - С.14-26.
2. Косаківська Є.А. Іграшка в житті дитини/ Косаківська Є.А. // 2015. - С.92-99.
3. Ветлугіна Н.А. Художня творчість та дитина/ Ветлугіна Н.А. //2015. - С. 87-99.
4. Жуковська Р.І. Гра і її педагогічне значення/ Жуковська Р.І. // 2015. - С.115-136.

Ольга Петровська

студентка

науковий керівник **Бондаренко О.О.**, к.е.н., асистент ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

АНАЛІЗ СПОЖИВЧИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ТА ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ПАПЕРУ І КАРТОНУ

В даний час в економіці спостерігається тенденція, при якій показник якості відіграє важливу роль в управлінні виробництвом і реалізацією продукції. У розвинутих країнах управлінню якістю приділяється особлива увага всіх підрозділів підприємства, і виробництво паперу та картону не є виключенням.

Асортимент паперу та паперових виробів досить широкий. З кожним роком він розширюється, освоюються нові моделі та види, покращується якість та оформлення. Підвищення рівня життя населення сприяє збільшенню попиту на папер та паперові вироби. В даний час ринок в Україні достатньо насичений папером та паперовими виробами, тому для подальшого його розвитку потрібно розширювати асортимент паперу та паперових виробів, досліджувати їх споживні властивості, доповнювати їх позитивні якості і зменшувати негативні.

Властивості паперу та картону дуже різноманітні. Вони залежать від вихідної сировини, технології обробки, призначення паперу. До основних споживчих властивостей паперу та картону відносяться функціональні, ергономічні, естетичні властивості, а також надійність.

Функціональні властивості обумовлюють відповідність паперу і картону їх цільовому призначенню як предмета споживання.

Композиція паперу визначається складом і співвідношенням у відсотках волокнистих і неволокнистих напівфабрикатів, з яких виробляється папір цього виду. Змінюючи композицію, отримують папір із заданими властивостями. Маса на 1 м² паперу залежить від виду і складу волокон, ступеня обробки, виду та кількості наповнювачів, та інших компонентів. Товщина паперу вимірюється в мікрометрах (мкм) або міліметрах (мм) [1].

Наступними споживчими властивостями паперу є водо- і вологопроникність, повітропроникність, жиropyрoникність, що характеризують папір спеціального призначення (наприклад, пергамент, підпергамент і т. п.).

Також важливою властивістю паперу є надійність - це комплекс споживчих властивостей, що обумовлюють збереження основних параметрів паперу і картону в процесі розриву, зламу, деформації, надлому та в процесі їх загального використання.

Опір розриву паперу характеризується розривною довжиною в метрах (м) або розривним навантаженням (кгс). По міцності на розрив папір ділять на дуже міцний - понад 5000 м (калька паперова), міцний - 3500-5000 м (креслярська), середньої міцності - 2000-3500 м (писальний) і слабкий - до 2000 м (промокальний).

Опір зламу визначається шляхом багаторазового подвійного перегину смужок паперу на 180 ° при деякому її натягу до повного перелому (розриву).

Опір деформації - це здатність паперу зберігати свої розміри і форму при зволоженні і подальшої сушки. Особливе значення це властивість має для паперу, на яку наносять малюнки при багатобарвному друку (наприклад, картографічної).

Опір надлому розраховується за величиною кута надлому, при якому руйнується поверхню. Визначається лише картону. Ергономічні властивості паперу і картону характеризують зручність користування ними. Найбільш важливими показниками є ступінь проклейки і гладкість паперу і картону [2].

Ступінь проклейки виражається в міліметрах і оцінюється за величиною штриха, нанесеного чорнилом, тушшю, що не пройшов на зворотну сторону листа.

До естетичних властивостей паперу як товару відносять також художнє виконання упаковки, маркування [3].

Отже, кожен споживач має сам вирішувати який вид паперу або картону та якою якістю йому слід придбати, значне поліпшення якості може призвести до збільшення ціни і зниженню прибутку підприємства, тому слід враховувати і ці фактори і робити лише обґрунтоване підвищення якості.

Література:

1. Миколаєва М.А. Товарознавство непродовольчих товарів. - Вид-во «ИНФРА-М», 2002. - 283 с.

2. Довідний товарознавця: (Непродовольчі товари): У 3-х томах. Т. 1/Т.Г. Богатирьова, Ю.П. Гризанов, О.Є. Задесенець та ін - 3-є изд., Перераб. - М.: Економіка, 1988. - 400 с.

3. Ходикин А.П. Товарознавство непродовольчих товарів: Підручник / А.П. Ходикин, А.А. Ляшко, Н.І. Волошко, А.П. Снітко. - М.: Видавничо-торгова корпорація «Дашков і К⁰», 2007. - 544 с.

Ольга Петровська

студентка

науковий керівник **Бондарчук М.Є.**, асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОБНИЦТВА СИРІВ

З давніх-давен людина не може обходитися без їжі, адже вона забезпечує організм людини всіма необхідними речовинами: білками, жирами, вуглеводами та вітамінами. Сама природа потурбувалася за людину і дала їй корисні та смачні продукти. Одним з таких є сир, що виробляється з молока та його складових.

Сири – це харчовий продукт, одержаний із сиропридатного молока з використанням згущуючих молоко ферментів і молочнокислих бактерій або шляхом плавлення різних молочних продуктів і сировини немолочного походження із застосуванням солей-плавників.

Весь процес виготовлення сиру можна розділити на такі основні етапи:

- пастеризація - витримка при температурі не вище 71-72°C протягом 20 с. Деякі сорти сиру виготовляють з сирого (непастеризованого) молока. На даному етапі, в залежності від використовуваного молока, сир набуватиме своїх особливих характеристик;

- зсідання - за допомогою додавання сичугового ферменту або молочної закваски молоко зсідається, відокремлюється сирна маса від сироватки;

- обробка згустку - сирну масу піддають певним операціям, таким як розрізання на зерно, що сприяє відділенню сироватки. Іноді, щоб прискорити процес стікання сироватки, сирну масу нагрівають. Саме від наявності або відсутності другого підігріву та його температури обумовлюється консистенція готового сиру. Від розміру зерна залежить вологість сирної маси. Швидше і більше видаляється сироватки дрібнішого зерна, оскільки воно має більшу відносну поверхню. Зерно згустку обсушують протягом 15-20 хвилин і підігрівають (другий підігрів). Другий підігрів відбувається при низькій (38-42°C) або високій (50-60°C) температурі. При високій температурі другого підігріву із зерна видаляється вологи більше, ніж при низькій температурі. Використання більш високої температури другого нагрівання приводить до великих втрат вологи, затриманню біохімічних процесів, отриманню готового

продукту з грубою консистенцією, невиразним слабким ароматом. На цьому етапі формуються структура і смак одержуваного сиру;

- пресування та формування - на цьому етапі сир викладається в спеціальні форми і піддається пресуванню. Важливим є те, що пресування проводиться не завжди - в залежності від виду сиру;

- соління - сирну масу або солять, або занурюють в сольовий розчин, щоб відтінити її смак;

- дозрівання - на цьому етапі сир переноситься в спеціальне приміщення для дозрівання, де за ним ретельно доглядають. Його перевертають, іноді миють, чистять щіткою. Залежно від того, який сир виготовляється, його можуть коптити, протирати алкоголем, обсипати прянощами та ін. Саме при дозріванні відбуваються складні біохімічні процеси – зміни молочного цукру; білкових речовин та молочного жиру внаслідок яких покращуються органолептичні властивості і збільшується фізіологічна цінність продукту.

Враховуючі особливості виготовлення, можна зробити підсумок, що при виборі товару, який хоче реалізовувати підприємство, необхідно вибрати оптимальний асортимент сиру, відштовхуючись не тільки від уподобань споживачів, а й від можливостей підприємств у їх зберіганні; враховувати можливі наслідки від торгівлі та використовувати засоби для мінімізації ризиків в торгівлі.

Література:

1. Кузнецов В.В. Довідник технолога молочного виробництва. Технології та рецептури Т.3. Сири/В.В. Кузнецов, Г.Г. Шілер; Під общ.ред. Г.Г. Шілер.- СПб.: ГИОРД, 2003. - 512 с.

2. Електронний ресурс. Режим доступу – <http://filuz.ru/vse-o-syre/80-vidy-tipy-i-klassifiksiya-syrov>

3. Товарознавство. Продовольчі товари: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів освіти 1 та 2 рівнів акредитації / О.Г. Бровко, О.В. Булгакова, Г.С. Гордієнко та ін. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2008. - 619 с.

Ангеліна Рубцова

студентка

науковий керівник **Бондарчук М. Є.**, асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ФАЛЬСИФІКАЦІЯ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ

Фальсифікація (від лат. falsifico - підробляю) - це дії, що спрямовані на обман споживача підробкою товару з корисною метою. Фальсифікація може розглядатися як дії, спрямовані на погіршення споживних властивостей товару

чи на зменшення його кількості під час збереження найбільш характерних, але неістотних для його використання за призначенням властивостей [3].

Виходячи з того, що фальсифікація товарів шкодила здоров'ю населення, закони про боротьбу з фальсифікацією харчових продуктів були прийняті ще в ХІХ ст. у багатьох розвинених європейських країнах - Франції (1851 р.), Німеччині (1879 р.), Італії (1890 р.), Бельгії (1891 р.), а потім - в Англії, Австрії, Швейцарії. У законодавстві цих країн передбачалися заходи покарання у вигляді штрафів, позбавлення громадянських прав, арешту та тюремного ув'язнення.

При фальсифікації звичайно підробляється одна чи декілька характеристик товару, що дозволяє виділити декілька видів фальсифікації:

1. асортиментна (видова);
2. якісна;
3. кількісна;
4. вартісна;
5. інформаційна.

Найбільшу шкоду організму людині може завдати асортиментна та якісна фальсифікація харчових продуктів. [2].

При асортиментній фальсифікації підробка виконується за допомогою повної чи часткової заміни товару його замінником іншого виду чи найменування із збереженням схожості одного чи декількох ознак.

Для замінників характерними є такі особливості: значна дешевизна порівняно з натуральним товаром, знижені споживні властивості, ідентичність найбільш характерних ознак. Залежно від засобів фальсифікації, схожості властивостей замінника та фальсифікованого продукту розрізняють такі засоби фальсифікації:

1. часткова заміна продуктів водою;
2. добавка до продукту замінника низького гатунку, який імітує натуральний продукт;
3. заміна натурального продукту імітатором.

Усі замінники, які використовуються в асортиментній фальсифікації, поділяються на дві групи: харчові та нехарчові. Харчові замінники - це значно дешевші харчові продукти, які відрізняються низькою харчовою цінністю та подібністю до натурального продукту за одним чи декількома ознаками (вода для рідких продуктів чи імітатори). Імітатори - це продукти, які використовуються чи спеціально розробляються для заміни натуральних продовольчих товарів (наприклад, кавові напої з використанням зернових та цикорію; соки, сиропи та напої з використанням синтетичних барвників, кислот, ароматизаторів).

Харчові замінники бувають органічного чи мінерального походження та непридатні для харчових цілей. Багато з них можуть завдати шкоди здоров'ю людини, а інколи призвести до летального наслідку.

Якісна фальсифікація - це підробка товарів за допомогою харчових чи нехарчових добавок для поліпшення органолептичних властивостей при

збереженні чи втраті інших споживних властивостей або заміна товару вищого гатунку нижчим. Засобами якісної фальсифікації є:

1. використання добавок, що імітують поліпшення якості;
2. пересортиця.

Добавки - це речовини чи сировина, яку додають до харчового продукту з метою покращення його споживних властивостей. Харчові добавки широко використовуються в харчовій промисловості і передбачені рецептурою продуктів, але їх використання створює у споживача спотворене враження щодо споживних властивостей товару.

Різновидністю якісної фальсифікації є часткова чи повна заміна натурального продукту харчовими чи нехарчовими відходами, які утворюються після видобування з нього найбільш цінних компонентів (наприклад, кава натуральна без кофеїну). Отже, розрізняють два різновиди якісної фальсифікації: нешкідливої для життя та здоров'я споживачів і такої, що завдає шкоди шкоди.

До якісної фальсифікації слід віднести пересортицю товарів. Пересортиця - це дії, спрямовані на обман покупців завдяки заміні товарів вищих гатунків нижчими. До фальсифікації відноситься лише пересортиця, обумовлена суб'єктивними причинами. - У той же час зниження якості та гатунку окремих груп харчових продуктів під час зберігання не є фальсифікацією.

Кількісна фальсифікація - це обман споживача за рахунок значного відхилення параметрів товару (маса, об'єм, довжина та ін.), які перевищують граничні норми відхилення. Кількісна фальсифікація - це один з найбільш давніх способів обману споживачів. Практично цей вид фальсифікації називають недоважуванням та недомірюванням.

Застосування неточних засобів вимірювання, а також невміння користуватися вимірювальними приладами - найбільш розповсюджений спосіб кількісної фальсифікації. При цьому використовуються фальшиві міри (гирі, метри, вимірювальний посуд) та прилади (ваги) без повірочного тавра та свідоцтва.

Кількісна фальсифікація проводиться на виробництві під час фасування товарів, розливання напоїв у пляшки, а також у торгівлі під час продажу товарів.

Вартісна фальсифікація - обман споживачів шляхом реалізації низькоякісних товарів за ціною високоякісних, або товарів менших розмірних характеристик за ціною товарів більших розмірів. Цей вид фальсифікації найбільш поширений, оскільки проводиться спільно з усіма іншими видами фальсифікації.

Існує декілька різновидів вартісної фальсифікації:

1. реалізація фальсифікованих товарів за цінами, що аналогічні для натурального продукту;
2. реалізація фальсифікованих товарів за зниженими цінами, порівняно з натуральними аналогами;

3. реалізація фальсифікованих товарів за цінами, які перевищують ціни на натуральні аналоги.

Інформаційна фальсифікація - обман споживачів за допомогою неточної чи перекрученої інформації про товар. Цей вид фальсифікації проводиться через перекручування інформації в товаросупровідних документах, маркуванні та рекламі.

При фальсифікації інформації про товар досить часто перекручуються чи вказуються неточно такі відомості:

1. назва товару;
2. країна походження товару;
3. фірма-виробник товару;
4. товарні та фірмові знаки;
5. пакування;
6. товаросупровідні документи;
7. кількість товару

Залежно від місця її здійснення розрізняють фальсифікацію технологічну та передреалізаційну [1].

Література:

1. Гігієна харчування з основами нутріціології /За ред. Циприяна В. І. – К: Здоров'я, 1999. – 577 с.
2. Домарецький В. А. , Златов Т. П. Екологія харчових продуктів. – К. : Урожай, 1993. – 188с.
3. Донченко Л.В., Надькта В.Д. Безопасность пищевого сырья и продуктов питания. – М.: Пищ. пром-сть, 1999. – 352 с.

Ангеліна Рубцова

студентка

науковий керівник **Бондаренко О.О.**, к.е.н., асистент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ СПОРТИВНОГО ВЗУТТЯ

Створення спортивного взуття є процесом безперервної еволюції, оскільки останнім часом все більша частина населення приділяє увагу заняттю спортом та туризмом, що стимулює підвищення попиту на спортивне взуття.

Саме тому спеціалісти багатьох підприємств активно працюють в напрямку створення і освоєння нових видів готових шкір товарів, як в питаннях колористичного викінчення (гама кольорів), так і органолептичних властивостей - переслідуються мета задовольнити попит і потребу покупця згідно модних течій Європейського ринку спортивного взуття [2].

Застосування передової техніки і технології дозволяє підприємству виготовляти широкий асортимент спортивного взуття покращеної якості:

- шкіри хромові для верху взуття із ялової сировини, в т.ч. еластичні
- шкіртовари для верху взуття;
- шкіри хромові для верху взуття із свиної сировини;
- шкіри для одягу і головних уборів;
- шкіри підкладочні із ялової і свиної сировини;
- шкіри для підошви

Сьогодні у магазині успішно освоєні і, при потребі споживачів, випускаються наступні види готової продукції, що користуються особливим попитом:

Шкіра для безпідкладочного взуття із натуральною лицевою поверхнею із сировини ВРХ:

- із спеціальним жировим покриттям типу "Пул-ап" - гладка;
- із тонким жировосковим покриттям - гладка із спеціальним рисунком;
- із безполімерним покриттям - гладка з блискучим однотонним і напіваніліновим ефектом;
- спеціальний вид готової шкіри товщиною 1,8-2,2 мм для робочого взуття.

Шкіра для безпідкладочного взуття із тонкошліфованою лицевою поверхнею із сировини ВРХ:

- типу "Нубук" - в широкій гамі кольорів;
- типу "Крейді-Харст" - з жировим покриттям;
- для молодіжного спортивного взуття із спеціальним "намином" лицевої жирової поверхні;

Шкіра для особливо модного взуття із сировини ВРХ із натуральною лицевою поверхнею, товщиною 1,0-1,2 мм:

- із блискучим казеїновим покриттям-гладка;
- із полімерним покриттям з нанесенням тонко-мерійного рисунку;

Шкіра для підкладки взуття із свиної сировини для різних моделей взуття.

Шкіра для верху підліткового спортивного взуття із спілка ВРХ:

- з покривним фарбуванням;
- типу велюр.

Методики виготовлення вищеназваного асортименту - це технології "Ноу - Хау" як спеціалістів "Світанку", так і провідних західних фірм. Основна діюча технологія виготовлення "Вет-блю" запроваджена сумісно з італійською фірмою "Коголо". Ця творча співпраця дала можливість отримати хромовий напівфабрикат високої якості, що по всіх параметрах відповідає західно-європейському ринку [1].

Крім того, сама технологія передбачає дозування таких хімматеріалів, що сприяють оптимальному використанню всіх видів сировини, навіть тяжкої для хромових шкіртоварів. Створюються можливості до зменшення витрат води і енергоресурсів.

Шкіртовари, які виготовляються на ПАТ "ШП"Світанок", мають високі якісні показники (якість шкіри підтверджена її сертифікацією), відповідають вимогам споживачів як в країні, так і на світовому ринку, мають широкий попит.

Частина шкіртоварів експортується в країни ближнього та далекого зарубіжжя.

Шкіра для низу взуття являє собою екологічно чистий продукт, в основу виробництва якого закладено ресурсозберігаючі технології. Шкіра для низу взуття не містить хрому, а процес дублення ведеться згідно принципу малих концентрацій рослинних і синтетичних дубників, що сприяє одержанню шкіри з високими якісними показниками, рівномірним і світлим забарвленням лицьової поверхні. Шкіра для низу взуття охороняється патентом України №64-78 (Агропромислова власність - 1994, №8-1), немає аналогів в світі, про що свідчить проведений патентний пошук, відповідає ГОСТ 29277-92 і ГОСТ 1903-78 "Кожа для низа обуви".

Сертифікат якості на кожну виробничу партію шкіри видає центральна хімічна лабораторія ПАТ "ШП"Світанок", яка атестована на право проведення відповідних випробувань, про що свідчить Атестаційне свідоцтво 17 України 83-72 468 від 25.04.95, видане Держкомлегтесом України і Львівським центром стандартизації і метрології [3].

Література:

1. Вовк П.Д. Торгівля непродовольчими товарами. - К.: Вища школа, 2005. - 327 с.
2. Галас В. К. Організація торгівлі. - К.: знання, 2005. - 376 с.
3. Заєць П. Н. Товарознавство. - К.: Знання, 2007. - 476 с.

Петро Усик

студент

науковий керівник **Корнілова О.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ PDCA В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Під час своєї діяльності, підприємці використовують різні методи планування роботи підприємства. Одним із таких методів планування є цикл Демінга або як його ще називають циклом PDCA.

Цикл Демінга або цикл PDCA – це модель безперервного поліпшення процесів, цикл PDCA — планує (Plan), роби (Do), перевіряй (Check), впливай (Act). При її застосуванні в різноманітних областях діяльності (наприклад, управління якістю) дозволяє ефективно керувати цією діяльністю на системній основі [1].

Цикл PDCA відомий також під двома іншими назвами: цикл Шухарта і цикл Демінга.

У. Шухарт вперше описав концепцію PDCA в 1939 році у своїй книзі «Статистичні методи з точки зору управління якістю». Ідея циклічності, зазначив він, відображає ту думку, що основою успішного розвитку підприємства є постійна оцінка практики управління, поєднана з готовністю менеджерів підтримувати оригінальні ідеї і відмовлятися від невдалого досвіду.

Е. Демінг першим назвав цикл PDCA циклом Шухарта - на честь свого наставника і вчителя. Е. Демінг пропагував використання цього циклу як основного способу досягнення безперервного поліпшення процесів. Він також ввів модифікацію циклу PDCA - цикл PDSA (- вивчати).

У 1950 Е. Демінг надихнув японців на використання циклу PDCA, і вони назвали цей цикл циклом Демінга [2].

У своїй концепції, даний цикл має 4 ланки(дії), а саме [1]:

1. Планування (Plan).
2. Виконання (Do).
3. Перевірка (Check).
4. Вплив (Act) – управління, коректування.

В плануванні, зазвичай, визначають проблему, встановлюють цілі, планують роботу по досягненню цілей з метою задоволення споживача. На даному етапі оцінюють свої можливості в подальшій перспективі виконання робіт, аналізуються здатність підприємства виконати дане зобов'язання, оцінити свої ресурси якими підприємство може скористатися для цього виконання та будують свою подальшу діяльність, план, у виконанні роботи.

За «Плануванням» іде наступний етап «Виконання». Даний етап ґрунтується вже на аналізі, тобто плані, який був складений на першому етапі та відповідно до цього плану будуть виконуватися дії, необхідні для цього.

На третьому етапі проводиться збір інформації, результатів про виконану роботу, що і як було зроблено, чи виконано план та контроль результату на основі ключових показників ефективності (КРІ), що вийшло в ході виконання процесу, виявлення та аналіз відхилень, встановлення причин відхилень.

На останньому етапі підприємство повинно на основі отриманих даних та їх аналізі побудувати свою подальшу роботу з подальшим плануванням тобто поверненням на перший етап задля прийняття заходів щодо усунення причин відхилень від запланованого результату, зміни в плануванні та подальшому розподілі ресурсів

Якщо цикл вийшов вдалим, то слід в подальшому використати отриманий досвід задля проведення більш значних операцій в обсязі, а у разі якщо цикл вийшов негативним, то побудувати планування спочатку, але внести до нього зміни, оцінивши минулі помилки.

Застосування циклу PDCA закладає принципи постійних поліпшень, дозволяє керівникам управляти і визначати процеси і результати діяльності організації, інтегрувати відокремлені дії структурних підрозділів і спрямовувати їх зусилля до єдиного результату. Також він забезпечує

прозорість операцій процесів, аналіз можливих наслідків збоїв на тому чи іншому етапі виконання робіт, допомагає вчасно знайти і виправити помилку, значно спростити проведення аудиту для виявлення необхідних коригувань в діяльності компанії з метою приведення її до вимог міжнародних стандартів серії ISO 9001-2011.

У практичній діяльності цикл PDCA застосовується багаторазово з різною періодичністю. При виконанні основної діяльності цикл PDCA застосовується з періодичністю циклів звітності та планування. При виконання коригуючих дій тривалість PDCA може бути менше або більше тривалості циклів звітності та планування та встановлюється в залежності від характеру, обсягу, тривалості і змісту заходів щодо усунення причин відхилення.

Принцип PDCA покладений у національному стандарті ДСТУ ISO 9001:2015 [3], Цикл може бути застосовано до всіх процесів і до системи управління якістю в цілому. Планування відбувається на основі аналізу потреб і очікування відповідних зацікавлених сторін та подальша організація і її середовище, тобто спочатку проводиться аналіз та оцінка попиту, далі відбувається організація виробництва, потім, на другому етапі відбувається виробництво, урахувавши всі прохання та планування діяльності. Виконавши попередні етапи відбувається третій етап, а саме оцінювання дієвості даного підприємства. Тут враховують відгуки замовника, його задоволеність, результати роботи, якість продукції тощо. І на завершальному етапі відбувається аналіз проведеної роботи чи виконали всі ті замовлення та чи є подальші побажання, на основі чого робиться висновок, що: результат є позитивним і наступне виробництво можна продовжити або результат є негативним і виробництво слід проаналізувати спочатку, оцінити де були допущені помилки, урахувати відгуки і почати спочатку, але більш розумно.

Отже, даний цикл планування діяльності є досить доцільним як з практичної точки зору так із економічної. Тому що цикл повторюється і завжди дає змогу удосконалити своє виробництво, свою якість та свою діяльність роботи підприємства.

Література:

1. Цикл Шухарта-Демінга [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: https://uk.wikipedia.org/wiki/Цикл_Шухарта_–_Демінга.
2. Використання циклу PDCA [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://quality.eur.ru/DOCUM2/pdca-2.html>
3. Системи управління якістю: ДСТУ ISO 9001:2015 — [Чинний від 2015-12-31]. — К.: Держспоживстандарт України, 2015. — 22с. — (Національний стандарт України).

Аліна Суха

студентка

науковий керівник **Волошина С.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

БЕЗПЕЧНІСТЬ ВИРОБІВ ІЗ ПЛАСТИЧНИХ МАС ЯК ФАКТОР, ЩО ФОРМУЄ ЇХ АСОРТИМЕНТ

Питання безпечності виробів з пластичних мас залишається актуальним з початку їх промислового виробництва. Пластмаси, як штучно створені матеріали на основі синтетичних або природних полімерів, мають велику кількість переваг відносно виробів зі скла, деревини, металів та їх похідних, що зумовлює їх комерційну привабливість. Споживачі ж, в свою чергу, ставляться до товарів з полімерів упереджено (особливо при контакті з продуктами харчування), оскільки навіть зараз на побутовому рівні дані продукти не вважаються безпечними. Тому визначення критеріїв безпечності та аналіз сучасної інформації щодо впливу даного фактору на формування асортименту виробів з пластмас є актуальним завданням наукового і практичного дослідження.

Перш за все необхідно визначитися з сутністю поняття безпечності. Так, за Законом України «Про загальну безпечність нехарчової продукції», безпечна нехарчова продукція визначається як будь-яка продукція, яка за звичайних або обґрунтовано передбачуваних умов використання (у тому числі щодо строку служби та за необхідності введення в експлуатацію вимог стосовно встановлення і технічного обслуговування) не становить жодного ризику чи становить лише мінімальні ризики, зумовлені використанням такої продукції, які вважаються прийнятними і не створюють загрози суспільним інтересам [1].

Виходячи з наведеного вище поняття, всі пластичні маси обмежуються у своєму використанні критерієм відсутності негативного впливу «за звичайних або обґрунтовано передбачуваних умов використання». Це свідчить, що всі пластичні маси, що присутні на ринку є безпечними при виконанні даної умови. При цьому одні й ті самі полімери можуть бути дозволеними або забороненими для використання в різних завданнях.

На показники безпечності конкретних видів пластичних мас суттєво впливають застосовані наповнювачі, пластифікатори та спеціальні добавки, що надають пластмасі певних властивостей. Наповнювачами виступають органічні або неорганічні речовини у вигляді порошоків, волокон. Наповнювачі формують структуру пластичної маси та підвищують міцність, зносостійкість, теплостійкість та інші властивості пластмас. Пластифікатори вводять для підвищення пластичності та еластичності пластмас. У якості спеціальних добавок використовують стабілізатори, мастильні матеріали, барвники, каталізатори, антипірени, антистатиками, пороутворювачі [2]. Емісія власне полімеру майже не відбувається внаслідок сильних хімічних взаємозв'язків,

тому більша частина небезпечних чинників визначається наявними додатковими компонентами перелічених вище груп.

Для полегшення орієнтування споживачів у принципах маркування виробів з пластичних мас доцільним є використання кодів переробки за ISO 1043. Відповідно до цього міжнародного стандарту, маркування пластику складається з трьох стрілок у формі трикутника, всередині яких знаходиться цифра, що позначає тип пластику (порядковий номер переліку відповідає встановленому у нормативній класифікації ISO 1043):

1. PET або ПЕТ – поліетилентерефталат;
2. HDPE або ПЕНД – поліетилен високої щільності;
3. PVC або ПВХ – полівінілхлорид;
4. LDPE або ПЕЛД – поліетилен низької щільності;
5. PP або ПП – поліпропілен;
6. PS або ПС – полістирол;
7. OTHER або О – інші.

ПЕТ використовується для виробництва тари для напоїв, упаковки, блістерів, оббивки. Вважається безпечним лише для одноразового використання з харчовими продуктами. Не дозволяється використовувати з лужними та аміачними розчинами, оскільки матеріал дуже нестійкий до них. Поліетилентерефталат є дуже токсичним при спалюванні. Окремі дослідження використання і переробки ПЕТ [3] свідчать про можливість міграції хімічних сполук з пляшки до напоїв навіть при одноразовому використанні. Причому концентрація даних речовин збільшується відповідно термінів зберігання. Перелік цих сполук залежить від ряду критеріїв, таких як сировина виробництва, особливо при використанні вторинно переробної сировини, методи контролю якості виробником та наявності паралельних хімічних виробництв.

HDPE та LDPE вважаються безпечними для харчового застосування та використовуються для виробництва пляшок, пакетів, плівки, гнучких ємностей та напівжорсткої упаковки. Нестабілізований поліетилен на повітрі піддається термоокислювальній деструкції, яка супроводжується виділенням альдегідів, кетонів, перекису водню та інших небезпечних компонентів [4].

Полівінілхлорид використовується для виробництва труб, садових меблів, підлогових та віконних виробів. Матеріал є небезпечним для харчового використання внаслідок можливої наявності діоксинів, бісфенолу А, ртуті, кадмію. Проведене у [5] дослідження виявило накопичення диетилгексилфталату (ДЕНП) в крові, що зберігається в пакетах з полівінілхлориду. ДЕНП є одним з найбільш шкідливих фталатів, одним з наслідків його потрапляння в організм людини є розвиток безплідності. Щодо потрапляння фталатів до організму людини, можливим джерелом є неправильне використання посуду з антипригарним покриттям на основі політетрафлуоретену (тефлону). При температурах більше 200° С дане покриття руйнується з виділенням фталатів. Пошкодження покриття без термічного

фактору з потраплянням його частин до їжі в процесі приготування є менш шкідливим внаслідок достатньої інертності матеріалу.

Поліпропілен використовується для виробництва різноманітних промислових товарів. Може контактувати з продуктами харчування. Однак посуд не рекомендується використовувати для жирів - при контакті з ними поліпропілен руйнується і виділяє такі токсичні речовини, такі як формальдегід. РР також не призначений для контакту зі спиртами.

Полістирол використовується при виготовленні теплоізоляції, харчової упаковки, столових приладів, інших упаковок, іграшок тощо. Матеріал є потенційно небезпечним, особливо у випадку горіння, оскільки містить стирол. Стирол – отрута загальнотоксичної дії, він володіє дратівливим, мутагенним та канцерогенним ефектом і має дуже неприємний запах. Стирол проникає в організм в основному інгаляційним шляхом. При попаданні на слизові оболонки носа, очей і глотки парів і аерозолю стирол викликає їх роздратування.

До групи OTHER відноситься будь-який інший пластик, який не може бути включений у попередні групи. Полікарбонат займає більш ніж 90% даної групи, він не є токсичним для навколишнього середовища, але може містити небезпечний для людини бісфенол А. Використовується для виготовлення твердих прозорих виробів.

Загалом проведений в роботі аналіз дозволяє виділити ключові показники безпечності пластичних мас та, як наслідок, можливості їх застосування для різних завдань. Ризиками при використанні пластичних мас є такі критерії як вид полімеру, тип і хімічна природа наповнювачів, пластифікаторів та добавок, а також спосіб і умови використання. Всі ці фактори впливають на формування асортименту виробів із пластичних мас. Споживачам потрібно бути особливо уважними при використанні господарських та пакувальних матеріалів, оскільки можливі шкідливі наслідки. Наприклад, не використовувати посуд без позначки «для харчових продуктів» поверхонь, що контактують з продуктами, не порушувати температурні режими використання (особливо для політетрафлуоретену) та не використовувати повторно вироби з поліетилентерефталату. При врахуванні всіх наведених умов можливе безпечне використання виробів із пластичних мас, однак питання емісії шкідливих хімічних речовин потребує подальшого дослідження.

Література:

1. Про загальну безпечність нехарчової продукції: Закон України від 02.12.2010 р //Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №. 22. – С. 145.
2. Технологія переробки полімерних та композиційних матеріалів : підруч. для студентів ВНЗ / О. В. Суберляк, П. І. Баштаник. – 2-ге вид., доповн. – Львів: Растр-7, 2015. – 456 с.
3. Feron V.J. et al. Polyethylene terephthalate bottles (PRBs): A health and safety assessment //Food Additives & Contaminants. – 1994. – Т. 11. – №. 5. – С. 571-594.

4. Lancaster M. Green Chemistry 3rd Edition: An Introductory Text. – Royal society of chemistry, 2016.

5. Jaeger R.J., Rubin R.J. Migration of a phthalate ester plasticizer from polyvinyl chloride blood bags into stored human blood and its localization in human tissues //New England Journal of Medicine. – 1972. – Т. 287. – №. 22. – С. 1114-1118.

Петро Усик

студент

науковий керівник **Добровольський В.В.**, к.е.н., доцент
ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ВАЖЛИВІСТЬ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ

У цій роботі представлені сучасні проблеми відповідального відношення підприємства до формування свого асортименту.

Мета дослідження - шляхи вирішення сучасних проблем вітчизняних торговельних підприємств в умовах ринкової економіки які зумовлюють необхідність адаптованого управління, планування товарного асортименту, який відповідає потребам населення та водночас сприяє прибутковості виробників.

Останнім часом все частіше спливають різні проблеми зв'язку і використання теоретичних концепцій та практичного інструментарію маркетингу, значною складовою якого є товарна політика, яка і сприяє формуванню асортименту.

Асортиментна політика визначає товарні групи забезпечує успішну роботу фірми на ринку та економічну ефективність в цілому. На ринку визначаються відносини між новими товарами та товарами у стадії росту, зрілості і спаду, оптимальне співвідношення базових моделей та їх подвигів і модифікацій. Асортиментна політика вирішує питання про походження товару і ким він вироблений.

Із стрімким зростанням торгових організацій зростає асортимент продукції і послуг, а значить, часом покупцям важко орієнтуватися в цьому різноманітті. Торговельні організації повинні освоювати все більш нові і різні ситуації асортиментної політики.

Формуванню асортименту передують розробка підприємством асортиментної концепції. Це спрямоване побудова оптимальної асортиментної структури, товарної пропозиції, береться за основу споживчі вимоги певних груп.

Асортимент продукції означає підбір предметів, сукупність їх найменувань за будь – яким ознак. З такої точки зору асортимент може бути простим або складним, вузьким або широким. Така класифікація передбачає виділення груп однорідної продукції або товарів за ознакою виду, сорту, марки і т.п. формуються асортиментні групи, в межах яких предмети мають певну

схожість. Груповий асортимент товарів показує перелік укрупнених товарних груп, що складають номенклатуру товарів. Одним з показників товарного асортименту характеризуються широтою, кількістю позиції в кожній асортиментній групі і співвідношенням між передбачуваним асортиментними групами з погляду спільності споживачів, звичайно використання, каналів розподілу і цін.

Показник широти (Ш) існує, як дійсний (ШД) так і базовий (ШБ). Відмінності йде лише в тому, що дійсна йде в наявності, а базова застосовується для порівняння. Широта асортименту залежить від насиченості ринку і попиту.

Поряд з правильним формуванням асортименту, важливим завданням є забезпечення його стійкості. Показник стійкості (У) дозволяє задовольняти попит на одні і ті ж товари.

Фактична повнота асортименту і її динаміка є грамотної асортиментної політикою. Повнота асортименту залежить не тільки від торгової площі магазину, обсягів товарообігу.

Важливими чинниками, що забезпечують повноту асортименту, є фінансова стійкість і авторитет підприємства на ринку товарів і послуг. Більшою довірою у постачальників товарів користуються магазини, які приймають товар великими партіями, своєчасно проводять розрахунки, мають високий ступінь надійності.

Оновлення асортименту – це задоволення змінилися потребами за рахунок нових товарів.

Гармонійність асортименту – властивість набору товарів різних груп, що характеризує ступінь їх близькості щодо забезпечення раціонального товароруку, реалізації та використанні.

Отже, оцінюючи всі показники та чинника формування асортименту, можна прийти до висновку, що формування асортименту – це важливий крок у роботі підприємства, від його асортименту буде залежати як економічний фактор так і репутація підприємства на ринку товарів або послуг.

Література:

1. Організація торгівлі: підручник / Віктор Апопій, Ігор Міщук, Віктор Ребицький та ін.; ред. Віктор Апопій ; М-во освіти і науки України, Львівська комерційна академія. - 3-є вид. - К. : Центр учбової літератури, 2009.

2. Економіка торговельного підприємства: опорний конспект лекцій / Ніна Ушакова [та ін.] ; ред. С. Г. Голосова ; М-во освіти і науки України, Київський нац. торговельно-економічний ун-т, Кафедра економіки підприємства. - К. : ВЦ КНТЕУ, 2010 - Ч. 1. - 2010.

3. Трансформаційні процеси в торгівлі України в умовах інтернаціоналізації: монографія / Л. О. Лігоненко [та ін.] ; М-во освіти і науки України, КНТЕУ. - К. : КНТЕУ, 2009.

ТАУХМАСИ - ШЛЯХ ДО СТВОРЕННЯ ДОСКОНАЛОГО ПРОДУКТУ

М'ясні товари є джерелом надходження повноцінних білків, мінеральних речовин, насичених і поліненасичених жирних кислот, вітамінів та інших поживних речовин.

Продукція цієї групи має важливе значення для раціону людини. Ковбасні вироби характеризуються високою харчовою цінністю завдяки вдалому поєднанню високоякісної сировини, відповідної обробки сировини, наявності широкого вибору продукції, яка задовольняє потреби різноманітних споживачів [1].

На даний момент особливу популярність у покупців набувають ковбасні вироби, які крім смакових якостей мають привабливий зовнішній вигляд. М'ясна галузь здійснила якісний стрибок, усвідомивши важливість і необхідність зовнішньої естетики продукту, що настроює потенційного покупця на позитивне сприйняття.

Пошуком рішення даного питання одними з перших зайнялися європейські виробники інгредієнтів, зокрема бельгійські технологи-розробники. Одним із способів отримання високоякісного кінцевого продукту стало використання цілої лінійки декоративних покриттів - Таухмас.

Компанія ANKER випустила на ринок широкий асортимент їстівних і неїстівних Таухмасс найбільшого європейського виробника Clarys Food Ingredients.

Таухмаси - інноваційний продукт, який застосовується для збереження чудового зовнішнього вигляду, а також допомагає надати ковбасам цікавої і незвичайної фактури, що вигідно підкреслює і виділяє готовий продукт, як на прилавку, так і на святковому столі.

Таухмаса С і Таухмаса СН. Препарати, що утворюють полімерне покриття для сирокочених, напівкочених і варено-кочених ковбас. Запобігають розвитку хвороботворної мікрофлори, гарантують антимикробний захист на тривалий період, а також виключають появу специфічного кристалічного нальоту на поверхні ковбасних батонів.

Таухмаса В і ВЕ (ефект білої плісняви). Використовується в м'ясній промисловості при виробництві сирокочених та сиров'ялених ковбас і ковбасок для додання ефекту білої плісняви, від легкого нальоту до щільного покриття.

Таухмаса К (сирна). Використовується при виробництві сирокочених і сиров'ялених продуктів для створення пікантного ефекту сирного покриття.

Таухмаса Г. Препарат на желатиновій основі для виробництва м'ясних продуктів в обсипаннях. Цей продукт є їстівним і абсолютно нешкідливим для

здоров'я. Дозволяє створювати ковбаси найрізноманітнішого зовнішнього вигляду: в будь-якому обсипанні, будь-якого кольору і смакових напрямків. Виробник може отримати індивідуально декорований продукт, який в подальшому легко перетвориться в візитну картку підприємства.

Таухмаса Д. Це ціла лінійка готових до використання їстівних покриттів, які допомагають оптимізувати процес виробництва. Готові Таухмаси Д - це ефективний спосіб надати продуктам акуратний і запам'ятовуваний вигляд. Уже зараз успішно знаходять застосування такі смачні і благородні покриття, як перець, паприка, суміш пряних трав і часник.

Таухмаса ПА (парафінова). Готове неїстівне парафінове покриття для м'ясних виробів. Особливе благородство надає ліверній ї ковбасі та шинці

Креативні розробки на цьому не зупиняються і технологи працюють над пошуками нових та незвичайних рішень для надання м'ясним продуктам привабливого вигляду [2].

Література:

1. М'ясні товари// [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.food.com.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=6564:2014-11-03-09-34-13&catid=10:2008-12-05-19-00-48&Itemid=119

2. Привлекательность продукта настраивает на позитивное восприятие// [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.anker-group.com/privlekatelnost-produkta-nastraivaet-na-pozitivnoe-voospriyatie>

Валентина Воловик

студентка

науковий керівник **Бондарчук М.С.**, асистент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ОЦІНКА ЯКОСТІ КОНСЕРВІВ ФРУКТОВИХ ПЮРЕПОДІБНИХ ДЛЯ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ

Сучасні підходи та значення харчування дозволяють говорити про те, що через повноцінне харчування в дитячому віці формуються основні механізми, які визначають стан здоров'я на все подальше життя. Раціональне та збалансоване харчування дитини з перших днів існування є необхідною складовою її правильного росту та розвитку.

Асортимент продуктів для дітей раннього віку відрізняється різноманітним та збалансованим поєднанням продуктів тваринного і рослинного походження, серед яких значна роль надається овочам, фруктам, ягодам як важливим компонентам повноцінного харчування. Вони повинні щоденно використовуватися в раціоні у свіжому, печеному та вареному вигляді. Оскільки стимулюють вироблення травних соків, підвищують апетит,

покращують засвоєння білка та інших компонентів їжі, сприяючи зміцненню імунітету і здоров'я дитини.

Асортимент фруктових консервів представлений наступними видами: пюре фруктовими натуральними, з цукром або медом, з фруктовими соками та цукром, з крупами та молоком, з вершками "Неженка"; фруктовими кремами, десертами, коктейлями. Залежно від виду фруктів пюре випускають протертими або гомогенізованими, з цілим або подрібненим рисом, манною крупою, з додаванням або без додавання аскорбінової кислоти (вітаміну С) та концентрату морквяного соку [1].

Для оцінки якості фруктових консервів для дитячого харчування було обрано пюре з яблук натуральне без/з цукру гомогенізоване стерилізоване наступних виробників: «Чудо- чадо» (Україна), пюре «Карапуз» (Україна), ТМ «Малютко» (Україна), ТМ «Ніпп» (Угорщина).

Оцінку якості обраних зразків пюре досліджували за наступними показниками: маркування, зовнішній вигляд, консистенція, колір, смак та запах (табл. 1).

Таблиця 1 - Органолептичні показники якості консервів

Назва показника	Пюре ТМ «Чудо-чадо» 	Пюре ТМ «Карапуз» 	Пюре ТМ «Малютко» 	Пюре ТМ «Ніпп» 
Зовнішній вигляд та консистенція	однорідна пюреподібна маса, яка розтікається по горизонтальній поверхні, тонкоподрібнена			
Колір	однорідний за всією масою, властивий яблукам, з яких виготовлено консерви, після термічної обробки			
Смак та запах	кисло-солодкий, добре виражений властивий яблукам, без сторонніх присмаків та запахів	солодко-кислий, добре виражений, без сторонніх присмаків та запахів	кисло-солодкий, добре виражений запах яблук. без сторонніх присмаків	солодкий, добре виражений . запах властивий яблукам, без сторонніх присмаків.

Відповідно до ДСТУ 4084-2001 до маркування фруктових пюре для дитячого харчування висувають вимоги з наданням наступної інформації: назви консервів та позначення нормативного документу, напису «Схвалено

Міністерством охорони здоров'я України для харчування дітей», виду технологічної обробки, маси нетто, переліку компонентів, харчової та енергетичної цінності, віку дитини та рекомендацій щодо вживання, назви та адреси виробника, написів "Перед вживанням - перемішати", "У разі відсутності хлопка, під час відкривання банки, споживати не можна", дату виготовлення, терміну придатності до споживання та штрихового коду.

В ході дослідження маркування у всіх зразках відсутній напис «Схвалено Міністерством охорони здоров'я України для харчування дітей»; у зразку ТМ «Ніпп» відсутні написи "Перед вживанням - перемішати" та "У разі відсутності хлопка, під час відкривання банки, споживати не можна".

За результатами проведення оцінки якості за органолептичними показниками можна зробити висновок, що за показниками зовнішнього вигляду, консистенції, кольору смаку та запаху зразки пюре яблучного відповідають вимогам ДСТУ 4084-2001, але у маркуванні усіх зразків наведена неповна інформація.

Література:

1. ДСТУ 4084-2001 Консерви фруктові пюреподібні для дитячого харчування. Технічні умови [Текст]. — Чинний від 2003-01-01. — К. : Держспоживстандарт України, 2003. — 28 с.

Лариса Самосьонк

к.е.н., доцент

ДонНУЕТ імені Михайла Туган-Барановського, м. Кривий Ріг

ВПЛИВ ВИХОДУ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ З ЄС НА ДВОСТОРОННІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ

Згідно Статті 50 Лісабонської Угоди будь-яка держава-член може прийняти рішення про вихід з ЄС відповідно до своїх конституційних вимог. Після повідомлення про таке рішення країна починає переговори з ЄС та укладає з ним нову угоду, в якій викладаються необхідні заходи щодо виходу та визначаються рамки майбутніх двосторонніх відносин [1].

Процес виходу Великої Британії з ЄС (Brexit) у теперішній час знаходиться саме у стадії переговорів і процеси, що перебігають в Європі в цілому характеризуються високим ступенем невизначеності.

Розглянемо можливі наслідки Brexit, особливо зосередившись на торговельних відносинах.

Членство в ЄС, за оцінками експертів, збільшувало торгівлю Британії товарами з іншими країнами – членами на 55%, що складало в 2013 р. 130 млрд. фунтів. В цілому, показники свідчать, що вплив торгівлі з країнами не членами ЄС не має значного впливу на таку оцінку за винятком галузей, щодо яких запроваджуються особливий режим торгівлі, а саме: сільське

господарство, виробництво взуття та одягу. Вартість в цих галузях для споживачів у Великій Британії зменшиться, але підвищиться у інших секторах та в цілому.

В рамках ЗВТ Велика Британія буде узгоджувати умови доступу для конкретних секторів, у тому числі стандарти і правила, які застосовуються в цих секторах. Правила гармонізації ЄС, а не взаємне визнання означає, що для Британії раціонально буде прийняти стандарти ЄС, що дозволить компаніям не нести витрати на задоволення двох наборів стандартів. Таким чином, Велика Британія буде мати менше можливостей впливати на подальший розвиток єдиного європейського ринку, особливо в сфері послуг, де залишаються чинними регуляторні бар'єри ЄС і де повна лібералізація може додати 7% ВВП Великобританії [1].

Єдиний ринок надає можливості для економії масштабу, конкуренції та інновації, які підвищують продуктивність і які важко реалізувати повністю через торгівлю за межами ЄС. Існує тісний взаємозв'язок між експортом і продуктивністю: в період з 1996 по 2004 рік зростання продуктивності британських експортерів складало 1,3%, в порівнянні з 0,8% для не експортерів [2].

Ланцюги поставок стають все більш важливими для конкурентоспроможності, і, як правило, сконцентровані географічно. Близько 50% імпорту ЄС в Великобританії, є проміжними [1]. Високе співвідношення торгівлі в валовому в порівнянні з точки зору доданої вартості передбачає, що більшість торгівлі Великобританії з Європою пов'язано з системами поставок.

Економіка Великої Британії складає шосту частину економіки ЄС. Десята частина експорту ЄС торгується в Великобританії, в той час як половина експорту Великобританії реалізується в ЄС. Проте, дисбаланс в торгових відносинах такий, що Великобританія є важливим джерелом попиту на продукцію ЄС. Дефіцит торгового балансу Великобританії з ЄС значно зріс в останні роки, склав 66 млрд. євро у 2013 р., що складає 0,6% ВВП ЄС-27 країн [1].

У вартісному вираженні позитивне сальдо торгового балансу ЄС з Великою Британією зосереджено серед невеликої кількості країн, зокрема Німеччини, яка експортувала 78 млрд. євро до Великобританії і імпортувала 50 млрд. євро [1].

Лише кілька країн ЄС відчують дефіцит торгового балансу з Великою Британією, зокрема, в Ірландії в [3] 6,2% від ВВП в 2013 р. Але Великобританія є надзвичайно важливим двостороннім торговельним партнером багатьох ірландських фірм-експортерів.

Важливість Великобританії в міжнародному ланцюгу поставок зосереджена в невеликій кількості секторів. У 2009 р. Великобританія експортувала майже 54 млрд. дол. фінансових та бізнес послуг в ланцюзі постачань з інших країн. У тому ж році Великобританія експортувала більше 30 млрд. дол. продукції гірничодобувної та хімічної промисловості і більше 20

млрд. дол. [1] в сфері транспорту, телекомунікацій та оптовій і роздрібній торгівлі.

Таким чином, результативність торгівлі Великої Британії буде залежати від вибору моделі торговельних відносин між країною та ЄС. Відносини в межах зони вільної торгівлі (регуляторна дивергенція) або швейцарської моделі призведуть до підвищення вартості торгівлі, яка буде збільшуватись з часом та призведе в перспективі до скорочення обсягів торгівлі та зменшенню участі Британії в ланцюгу європейських поставок.

Література:

1. The Pink Book – 2014 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <https://www.ons.gov.uk> (accessed 20 May 2017).
2. Офіційний сайт : The World Bank [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
3. Офіційний сайт : Organisation for Economic Co-operation and Development [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://www.oecd.org>.

ЗМІСТ

<i>МЕХАНІЗМИ ЕФЕКТИВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО ЗРОСТАННЯ ЕНТРОПІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ</i>	
Alexander Bavyko, Maja Shenfield	4
THEORETICAL ASPECTS OF THE ORGANIZATION AND IMPLEMENTATION ENTREPRENEURIAL ACTIVITY IN MARKET ECONOMY CONDITIONS	
Alberto Vinas, Olena Kornilova	6
IDENTIFICATION SIGNS THE ENTERPRISES OF INTELECTUAL BUSINESS	
Тетяна Берідзе	8
СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	
Кристина Буракова	11
ВПЛИВ ФРАНЧАЙЗИНГУ НА РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ	
Світлана Волошина, Ірина Вуколова	13
ФАКТОРИ ВПЛИВУ НА ПОТРЕБИ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА У ПРОФЕСІЙНОМУ НАВЧАННІ ПЕРСОНАЛУ	
Світлана Волошина, Анастасія Котелло	16
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВІДПОВІДНОСТІ ПЛАНІВ ВИРОБНИЦТВА ДЕТЕРМІНАНТАМ РИНКУ І ВИРОБНИЧОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
Леся Гаряга, Валерія Культенко	19
ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ	
Світлана Єрмак, Юлія Воробйова	22
ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	
Олена Корнілова, Юлія Запорожець	24
НАСЛІДКИ БЕЗРОБІТТЯ ТА МОЖЛИВОСТІ ЇХ МІНІМІЗАЦІЇ	
Анна Кирилаш	27
БЕНЧМАРКІНГ, ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА ГК «СПАРТАК»	
Ліна Костакова, Діана Кошкіна	29
МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ДОСВІДУ ЕФЕКТИВНОЇ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ	
Олена Корнілова, Юлія Колбасова	32
РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА КРАЇНИ ЯК ЗАПОРУКА ЇЇ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ	
Валентин Кудінов, Катерина Прокопенко, Юлія Тараш	34
РЕЗЕРВИ ЗРОСТАННЯ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	

Юлія Кучер	36
ДІАГНОСТИКА ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	
Олександра Макеєва	37
ЗАСТОСУВАННЯ ABC- АНАЛІЗУ ТА XYZ – АНАЛІЗУ ОПЕРАЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ПРИКЛАДІ ПАТ «АВДІВСЬКИЙ КОКСОХІМІЧНИЙ ЗАВОД»	
Валерія Москова	40
ЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В СТРУКТУРІ МЕХАНІЗМУ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ПОЛІТИЧНИХ УМОВАХ	
Олександра Роженко, Аліна Наумова	42
ЕФЕКТИВНІСТЬ ГОСПОДАРСЬКО-ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА І ШЛЯХИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ	
Андрій Соломонов	45
АНАЛІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ	
Bondarenko Olena, Janina Elena,	47
ALTERNATIVE APPROACHES TO THE ANALYSIS OF THE STOCK MARKET VOLATILITY	
Сергей Иванов, Вячеслав Ляшенко, Алёна Ляшенко	49
РЕИНДУСТРИАЛИЗАЦИЯ И СОВРЕМЕННОЕ ПРОМЫШЛЕННОЕ РАЗВИТИЕ	
Вікторія Трохимчук, Надія Пекарська	52
МІСЦЕ ГОТЕЛЬНОЇ ІНДУСТРІЇ В СФЕРІ ТУРИЗМУ ТА ПОДОРОЖЕЙ В УКРАЇНІ	
Катерина Софійчук	54
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТУРИСТСЬКОЇ ГАЛУЗІ В УКРАЇНІ	
Ніна Руденко	56
ДІАГНОСТИКА ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ПІДПРИЄМСТВА З МЕТОЮ ЇЇ ОПТИМІЗАЦІЇ	
 <i>СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ТА АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ НА ВНУТРІШНІХ ТА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ</i>	
Олександра Бугаєнко	60
АНТИКРИЗОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ШЛЯХОМ ВИЗНАЧЕННЯ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ЗА МОДЕЛЯМИ ЛІСА ТА СПРІНГЕЙТА НА ПРИКЛАДІ ПАТ «ПВП «КРИВБАСВИБУХПРОМ»	
Олег Балев, Дмитро Лаппо, Анастасія Табахова	63
НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	
Наталія Весела, Оксана Каменська	66
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНИХ БЮДЖЕТІВ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ	

Наталія Власенко	69
СУТНІСТЬ, ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ТА ПРОБЛЕМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Аліна Григорян	71
БАНКРУТСТВО ПІДПРИЄМСТВА: БАЖАНЕ ЧИ НЕБАЖАНЕ ЯВИЩЕ	
Вадим Грідасов, Оксана Лендел	73
НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ	
Катерина Гаврилова	75
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ БУДІВЕЛЬНИХ КОМПАНІЙ	
Світлана Єрмак, Олександра Макєєва	78
КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ: ПОНЯТТЯ, ПРОБЛЕМИ ТА ЗАХОДИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	
Єлизавета Єршова	81
АНАЛІЗ ЗАБРУДНЕНОСТІ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ДЕЯКИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА ОЦІНКА ЙОГО НАСЛІДКІВ	
Зайцев В.С.	84
РОЛЬ СЕРТИФІКАЦІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	
Оксана Каменська, Кристина Буракова	87
ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ ЯК ГОЛОВНИЙ ЧИННИК ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА У ВІДПОВІДНОСТІ ДО СТРАТЕГІЇ	
Катерина Козлова, Дар'я Маркович, Катерина Трима	90
РИНКОВА ПАРАДИГМА НОРМУВАННЯ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Олена Латишева	93
АНАЛІЗ ПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ КРАЇНИ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ	
Наталія Михайличенко, Оксана Назаренко	97
ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ У МОЛОЧНІЙ ГАЛУЗІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ АНТИКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ	
Юлія Новікова	100
АНАЛІЗ ПОКАЗНИКІВ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА В УКРАЇНІ	
Юлія Ніколаєва	103
ОЦІНКИ ВАРТОСТІ БІЗНЕСУ В УМОВАХ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ	
Людмила Пересипкіна	105
ІМІТАЦІЙНЕ МОДУЛЮВАННЯ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ТОВ «СОТА ПЛЮС»	

Олександра Пігольчук ЗАРОБІТНА ПЛАТА – ЯК ГОЛОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ МОТИВАЦІЇ	107
Юлія Помиканова ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ ЯК ОСНОВА ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	110
Наталя Михайличенко, Тетяна Пономаренко СТРАТЕГІЯ РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	112
Катерина Саєнко ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	115
Олена Тімченко ОЦІНКА І РОЗВИТОК КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	118
Наталя Трушкіна КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГУ ВЗАЄМОВІДНОСИН У ДІЯЛЬНОСТІ ВУГЛЕДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ: СУТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ	121
Катерина Хаврова, Людмила Брюховецька ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ «ФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ» ПІДПРИЄМСТВА	124
Катерина Хаврова, Аліна Чуклінова ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ТА ЇЇ ЗНАЧЕННЯ ДЛЯ ПІДПРИЄМСТВА	126
Катерина Хаврова, Ярослав Дикий ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ	127
Катерина Хаврова, Юлія Коротєєва ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	130
Юлія Худопай ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	132
Вікторія Ільченко ДО СУТНОСТІ КРИЗ В ОРГАНІЗАЦІЇ	133
Yermak S., Varhola M. CROSS-BORDER AND INVESTITION COOPERATION UKRAINE AND SLOVAKIA	136
Артем Піраковський СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ТОВАРООБІГОМ В УМОВАХ КРИЗИ	139
Олена Терешкова ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ АДАПТАЦІЇ ДО ЗАРУБІЖНОГО ДОСВІДУ	140

**ЕКОНОМІКО-ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФУНКЦІОНУВАННЯ
ПІДПРИЄМСТВ – АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ТА ЕФЕКТИВНІ ПРАКТИКИ
В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ**

Микола Балабан	144
КРИТИЧНИЙ ОГЛЯД ПІДХОДІВ ДО ТРАКТУВАННЯ ТЕРМІНУ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІАГНОСТИКИ	
Анастасія Бабич, Ангеліна Рубцова	146
ПІДХОДИ ДО БОРОТЬБИ З КОНТРАБАНДОЮ	
Ольга Білецька	149
ІННОВАЦІЙНІ ПІДХОДИ ДО НАДАННЯ ПОСЛУГ В СУЧАСНИХ УМОВАХ	
Антон Колдов	150
ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
Ліна Костакова, Нікіта Логвіненко	153
ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОПТОВОГО ТОВАРООБОРОТУ В УКРАЇНІ	
Ірина Колодяжна, Ганна Первак	155
АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ	
Данило Калініченко, Юлія Запорожець	158
НАПРЯМКИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ У СВІТОВЕ СПІВТОВАРИСТВО В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	
Вероніка Плотницька	161
ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ЗАКОРДОННОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ	
Олександра Роженко, Юлія Муркіна	163
ЕКОНОМІЧНА ХАРАКТЕРИСТИКА КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
Олександра Роженко, Вікторія Міщенко	165
ПЛАНУВАННЯ ЧИСЕЛЬНОСТІ ТА СКЛАДУ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА	
Олександра Роженко, Олег Налбатов	167
НАПРЯМИ ОЦІНКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Олександра Роженко, Ганна Пустова	169
ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЕКОНОМІЧНА КАТЕГОРІЯ	
Олександра Роженко, Руслан Кучерявенко	172
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
Олександра Роженко, Ірина Любар	174
ПЛАНУВАННЯ ОБСЯГУ ПРИБУТКУ ПІДПРИЄМСТВА	
Олександра Роженко, Лариса Сиротина	175
ПОНЯТТЯ ФІНАНСОВОЇ РІВНОВАГИ ПІДПРИЄМСТВА	

***ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ТА ПРИКЛАДНІ АСПЕКТИ ОРГАНІЗАЦІЇ
МИТНОЇ СПРАВИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО
ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ***

Руслан Березницький	178
МЕТА, ПРИНЦИПИ ТА ФУНКЦІЇ МИТНОГО КОНТРОЛЮ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	
Катерина Бокачова	181
ОПТИМІЗАЦІЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ МИТНИМИ РИЗИКАМИ НА ОСНОВІ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ	
Анастасія Гринюка	185
МИТНИЙ КОНТРОЛЬ, ЯК ФУНКЦІЯ ДЕРЖАВИ: ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА ОСНОВНІ ЗМІСТОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ	
Ірина Груба	188
МИТНА ТОВАРОЗНАВЧА ЕКСПЕРТИЗА ШВЕЙНИХ ВИРОБІВ	
Сергій Каленський	191
АЛГОРИТМ ЗДІЙСНЕННЯ МИТНОЇ ЕКСПЕРТИЗИ	
Наталя Михайличенко, Світлана Петрушак	194
МИТНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ В УМОВАХ ІНТЕГРАЦІЇ ДО ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ	
Ганна Начічко, Надія Скляр	197
МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ ПРИ ТОРГІВЛІ З КРАЇНИМИ ЄС	
Аліна Суха	199
РЕНТГЕНІВСЬКІ АПАРАТИ ДЛЯ КОНТРОЛЮ ОСІБ, ВАНТАЖІВ, БАГАЖУ, РУЧНОЇ ПОКЛАЖІ ТА ПОШТОВИХ ВІДПРАВЛЕНЬ	
Артем Шапілов	202
ПРОЦЕДУРИ ЗДІЙСНЕННЯ ЕКСПЕРТИЗИ В МИТНІЙ СПРАВІ	
Віталій Шевченко	205
МИТНІ ФОРМАЛЬНОСТІ ПРИ ВВЕЗЕННІ ТОВАРІВ НА МИТНУ ТЕРИТОРІЮ УКРАЇНИ	
 <i>ТОВАРОЗНАВСТВО ТА КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЯК СКЛАДОВІ СУЧАСНИХ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ</i>	
Анастасія Бабич	209
ТОВАР, ТОВАРНА ІНФОРМАЦІЯ ЇЇ ВИДИ ТА ЗНАЧЕННЯ	
Анастасія Бабич	211
ОСНОВНА ЯКІСНА ОЦІНКА ФУТБОЛЬНИХ М'ЯЧІВ	
Анастасія Бабич	213
ТАКТИЛЬНІ РУКАВИЧКИ FLEX-N-FEEL	
Дмитро Вайзнер	215
ГЕНЕЗА ЗМІСТУ СТАНДАРТІВ СЕРІЇ ISO 9000: ВІД ЦІЛЬОВОГО ДО РИЗИК-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ	
Валентина Воловик	217
ПРОБЛЕМАТИКА ПОВЕРНЕННЯ ТОВАРІВ НЕНАЛЕЖНОЇ ЯКОСТІ	

Валентина Воловик	219
ОСНОВНІ РИСИ СУЧАСНОГО РИНКУ СПОЖИВЧИХ ТОВАРІВ	
Валентина Воловик	221
БЕЗПЕЧНІСТЬ ПОБУТОВИХ СИНТЕТИЧНИХ ЗАСОБІВ	
Олена Корнілова, Валентина Воловик	224
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ	
Олександра Гунченко	227
ПОРІВНЯННЯ ВИМОГ НОРМАТИВНОЇ ДОКУМЕНТАЦІЇ УКРАЇНИ ТА ЄС ЩОДО ЯКОСТІ МОЛОКА	
Олександра Делеган	229
ТОВАРОЗНАВСТВО ТА КОМЕРЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ, ЯК ОДНІ З НАЙВАЖЛИВИШИХ ЕЛЕМЕНТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА	
Тетяна Жмуденко	230
АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТУ ЗАСОБІВ ДЛЯ ДОГЛЯДУ ЗА ПОРОЖНИНОЮ РОТА, ЩО РЕАЛІЗУЄТЬСЯ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ	
Валентина Козлова	232
ОЦІНКА ВИБОРУ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ СИНТЕТИЧНИХ МІЙНИХ ЗАСОБІВ В УКРАЇНІ	
Катерина Кошова	235
СУЧАСНИЙ АСОРТИМЕНТ ТОВАРІВ ІЗ ПЛАСТМАС	
Нікіта Логвиненко	238
ЯКІСТЬ ТА БЕЗПЕКА МОЛОКА	
Нікіта Логвиненко	240
ПРОБЛЕМИ В ЗАХИСТІ ПРАВ СПОЖИВАЧІВ	
Нікіта Логвиненко	242
ГАРМОНІЗАЦІЯ НОРМАТИВНИХ ВИМОГ ЩОДО БЕЗПЕЧНОСТІ РИБНИХ ПРОДУКТІВ В ЄС ТА УКРАЇНІ	
Євгенія Лясковка	244
ТОВАРОЗНАВЧА ОЦІНКА ЯКОСТІ ТА АСОРТИМЕНТУ ЗАСОБІВ ПО ДОГЛЯДУ ЗА ВОЛОССЯМ	
Александра Роженко, Юлія Сухастат	246
БЕЗОПАСНОСТЬ МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ - ОСНОВА СБАЛАНСИРОВАННОГО ПИТАННЯ	
Дмитро Куценко	249
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІДЕНТИФІКАЦІЇ ТА ФАЛЬСИФІКАЦІЇ ШОКОЛАДУ	
Петро Усик, Анастасія Бабич	251
SMART WATCH. РИНОК РОЗУМНИХ ГОДИННИКІВ	

**ОРГАНІЗАЦІЯ ТА УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Юлія Балик	254
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ	
Юлія Гетьманенко, Татьяна Гарнага	256
ОСОБЕННОСТИ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ В УКРАИНЕ	
Олена Зінченко, Людмила Коров'яковська	258
ФОРМИ МІЖНАРОДНИХ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ	
Артур Книга	262
ЗАСТОСУВАННЯ ПРЕФЕРЕНЦІЙНИХ РЕЖИМІВ В УМОВАХ ТОРГІВЛІ З ЕС	
Олена Корнілова, Нікіта Логвиненко	264
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ	
Данило Калініченко, Вероніка Плотницька	266
МІСЦЕ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ ПРОЦЕСАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	
Катерина Матюшевська	269
ПІДПРИЄМНИЦТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	
 АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ, ОБЛІКУ ТА АУДИТУ У СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМНИЦТВІ	
Леся Гаряга	272
ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	
Олена Зінченко, Юлія Красношарпа	274
ОСОБЛИВОСТІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ВИРОБНИЦТВА ТА ЇХ ВПЛИВ НА ОРГАНІЗАЦІЮ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	
Олена Зінченко, Катерина Білоус	277
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	
Олена Зінченко, Ірина Гайдей	281
ОСОБЛИВОСТІ КРЕДИТУВАННЯ АГРОПІДПРИЄМСТВ	
Олена Зінченко, Катерина Голіченко	284
ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	
Олена Зінченко, Яна Дідик	288
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА: ГАЛУЗЕВИЙ АСПЕКТ	
Олена Зінченко, Тамара Зіненко	292
МЕТОДИКА ОБЛІКУ ЗАРЕЄСТРОВАНОВОГО (ПАЙОВОГО) КАПІТАЛУ	

Олена Зінченко, Катерина Прокопенко	295
ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	
Олена Зінченко, Катерина Сайко	298
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ ОПЕРАЦІЙ З ВИРОБНИЧИМИ ЗАПАСАМИ	
Олена Зінченко, Наталія Шаргало	302
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ЗАРЕЄСТРОВАНОВОГО (ПАЙОВОГО) КАПІТАЛУ	
Олена Зінченко, Анастасія Лук'янова	305
КЛАСИФІКАЦІЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ	
Олена Зінченко, Яна Гірічева	308
ОСОБЛИВОСТІ МЕТОДИКИ ОБЛІКУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ	
Олена Зінченко, Єлизавета Алекса	311
ОБЛІК БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ	
Олена Зінченко, Людмила Коров'яковська	315
АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ ЗАСТОСУВАННЯ НАКАЗУ ПРО ОБЛІКОВУ ПОЛІТИКУ В ПРАКТИЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ	
Олена Зінченко, Олена Крутоус	318
ОСОБЛИВОСТІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	
Олена Зінченко, Анна Якименко	322
КЛАСИФІКАЦІЯ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ДЛЯ ПОТРЕБ ОБЛІКУ	
Анастасія Иващенко	325
ПРИНЦИПИ ЭФФЕКТИВНОЙ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ РИСКОВ	
Александрова Ганна, Катерина Овчаренко	328
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД І СПІВРОБІТНИЦТВО У СФЕРІ БОРОТЬБИ З ВІДМИВАННЯ ГРОШЕЙ	
Ніна Руденко, Олена Терешкова, Антон Даценко	331
ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА ВИКОРИСТАННЯ НОВІТНІХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ТА ТЕХНОЛОГІЙ В ОБЛІКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ІНФОРМАТИЗАЦІЇ	
<i>ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА ТОВАРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ</i>	
Валентина Воловик	334
ОЦІНКА МЕБЛЕВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ ТА РИНКУ	
Валентина Воловик	336
АНАЛІЗ ЯПОНСЬКОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ ПРОДУКЦІЇ КОМПАНІЇ NISSAN	
Олександра Гунченко	338
АНАЛІЗ СУЧАСНОГО АСОРТИМЕНТУ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ МІЖ ОКРЕМИМИ ГРУПАМИ КУЛЬТТОВАРІВ	

Дорошев Д.В., Лохман Н.В. МОНІТОРИНГ ЕКОНОМІЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РАЗВИТИЯ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ	340
Валентина Козлова ТЕХНОЛОГІЯ ВИРОБНИЦТВА ФРУКТОВО-ЯГІДНИХ ПЮРЕПОДІБНИХ КОНСЕРВ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ ЯК ЇХ КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА	343
Нікіта Логвиненко ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАКОРДОНОГО ДОСВІДУ УПРАВЛІННЯ ВОДНИМИ РЕСУРСАМИ В УКРАЇНІ	346
Ярослава Мальцева ОЦІНКИ ЯКОСТІ КРЕМІВ ДЛЯ РУК, ЩО РЕАЛІЗУЮТЬСЯ НА ВІТЧИЗНЯНОМУ РИНКУ	348
Надія Патрікеєва АНАЛІЗ АСОРТИМЕНТУ ТА ВИМОГ ДО ЯКОСТІ ІГРАШОК ДЛЯ ДІТЕЙ ДО ОДНОГО РОКУ	350
Ольга Петровська АНАЛІЗ СПОЖИВЧИХ ВЛАСТИВОСТЕЙ ТА ПОКАЗНИКІВ ЯКОСТІ ПАПЕРУ І КАРТОНУ	352
Ольга Петровська ОСОБЛИВОСТІ ТЕХНОЛОГІЇ ВИРОБНИЦТВА СИРІВ	354
Ангеліна Рубцова ФАЛЬСИФІКАЦІЯ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ	355
Ангеліна Рубцова ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ СПОРТИВНОГО ВЗУТТЯ	358
Петро Усик МОЖЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ PDCA В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	360
Аліна Суха БЕЗПЕЧНІСТЬ ВИРОБІВ ІЗ ПЛАСТИЧНИХ МАС ЯК ФАКТОР, ЩО ФОРМУЄ ЇХ АСОРТИМЕНТ	363
Петро Усик ВАЖЛИВІСТЬ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ ТОВАРІВ	366
Марія Бондарчук ТАУХМАСИ - ШЛЯХ ДО СТВОРЕННЯ ДОСКОНАЛОГО ПРОДУКТУ	368
Валентина Воловик ОЦІНКА ЯКОСТІ КОНСЕРВІВ ФРУКТОВИХ ПЮРЕПОДІБНИХ ДЛЯ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ	369
Лариса Самосьюнок ВПЛИВ ВИХОДУ ВЕЛИКОЇ БРИТАНІЇ З ЄС НА ДВОСТОРОННІ ТОРГОВЕЛЬНІ ВІДНОСИНИ	372

Наукове видання

Економіка і управління:
в умовах глобалізації

Матеріали
VI міжнародної науково-практичної інтернет-конференції
25 травня 2017 р.

Відповідальний за випуск: Лохман Н.В.