

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЗАПОРІЗЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

**ТИЖДЕНЬ НАУКИ**

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

15–19 квітня 2013 року

Том 3

м. Запоріжжя

ББК Ч 21

Т39

УДК 001

Рекомендовано до видання Вченою радою Запорізького національного технічного університету (протокол № 9 від 29.04.2013)

Упорядник Висоцька Н. І.

Редакційна колегія:

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

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

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

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

*Піза Д. М.*, д-р техн. наук, професор

*Прушківський В. Г.*, д-р економ. наук, професор

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

*Висоцька Н. І.*, начальник патентно-інформаційного відділу

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

**Тиждень науки.** Тези доповідей науково-практичної конференції, Запоріжжя, 15–19 квітня 2013 р./ Редкол. : Ю. М. Внуков (відпов. ред.) та ін. – Запоріжжя: ЗНТУ, 2013. – 410 с.

ISBN 978-617-529-087-3. (повне зібрання)

ISBN 978-617-529-084-2. (том 3)

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

**ББК Ч 21**

ISBN 978-617-529-087-3

ISBN 978-617-529-084-2

© Запорізький національний  
технічний університет (ЗНТУ),  
2013

## ЗМІСТ

Зміст.....	3
<b>СЕКЦІЯ «ОБЛІК І АУДИТ» .....</b>	<b>14</b>
<i>Левченко Н. М., Пальчиковський С. В.</i> Податковий облік експортно-імпорتنих операцій.....	14
<i>Левченко Н. М., Безверхий Є. П.</i> Облікове відображення ліквідаційної процедури підприємства – боржника.....	16
<i>Ремига С. П., Зубчевський Д. С.</i> Сучасні тенденції розвитку міжнародних стандартів фінансової звітності .....	19
<i>Ремига С. П., Левченко Д. В.</i> Сучасний стан, проблеми та перспективи впровадження міжнародних стандартів фінансової звітності у небанківських фінансових закладах.....	20
<i>Тимошик В. Ю., Лагода О. А.</i> Методи управлінського обліку.....	22
<i>Тимошик В. Ю., Аванесян Н. М.</i> Удосконалення управлінського обліку .....	24
<i>Зоря О. П., Чепка С. О.</i> Аналіз доходів комерційного банку «Приватбанку» за 2010–2011 р.....	25
<i>Помулева В. М., Незола С. С.</i> Проблеми відображення податку на доходи фізичних осіб в бухгалтерському обліку .....	27
<i>Зоря О. П., Рошва А. І.</i> Аналіз коштів клієнтів комерційного банку ПАТ «Ощадбанк» за 2010–2011 рр. ....	28
<i>Зоря О. П., Ніколаєнко І. Д.</i> Аналіз основних засобів та нематеріальних активів ПАТ «Корпоративний та Інвестиційний Банк Креді Агріколь» за 2010–2011 рр.....	30
<i>Очеретько Л. М., Корінець А. О.</i> Проблемні аспекти проведення внутрішнього аудиту трансакційних витрат .....	31
<i>Очеретько Л. М., Мегеря О. І.</i> Проведення інвентаризації основних засобів за допомогою штрихового кодування .....	33
<i>Очеретько Л. М., Федоряк А. В.</i> Проблеми відображення в обліку втрат від нестачі та псування виробничих запасів .....	35
<i>Візіренко С. В., Досужа Ю. А.</i> Удосконалення аудиту грошових коштів підприємства.....	36
<i>Максименко І. Я., Досужа Ю. А.</i> Проблеми та перспективи внутрішнього аудиту .....	38
<i>Помулева В. М., Заліська К. Р.</i> Аналіз податкових надходжень з ПДФО .....	39
<i>Очеретько Л. М., Підлужна О. В.</i> Аудит розрахунків з ПДВ у контексті ПКУ .....	41
<i>Нестеренко Ж. К., Прокопчук М. П.</i> Особливості організації обліку виплат працівникам за соціальним пакетом .....	42

<i>Візіренко С. В., Снітко Г. А. Удосконалення методики формування первісної вартості МШП</i>	44
<i>Очеретько Л. М., Солодовнік М. В. Ремонт і поліпшення власних основних засобів</i>	46
<i>Візіренко С. В., Лисиця Г. К. Концептуальні підходи щодо регулювання аудиту в Україні</i>	48
<i>Візіренко С. В., Плясова Д. І. Облік джерел відновлення основних засобів</i>	50
<i>Візіренко С. В., Пшенічна О. В. удосконалення аудиту дебіторської заборгованості підприємства</i>	51
<i>Тимошик В. Ю. Особливості ведення управлінського обліку</i>	53
<i>Ремиза С. П. Проблеми бухгалтерського обліку та зовнішнього аудиту недержавних пенсійних фондів в Україні</i>	55
<i>Очеретько Л. М., Малишева Л. В. Співставність бухгалтерського та податкового обліку основних засобів</i>	57
<i>Зоря О. П. Облік та аналіз доходів АТ «Райффайзен банк Аваль»</i>	59
<i>Максименко І. Я. Внутрішній аудит як запорука успішності роботи підприємства</i>	61
<i>Помулева В. М. Тенденції розвитку акцизного податку</i>	62
<i>Очеретько Л. М. Проблеми обліку ПДВ</i>	64
<i>Візіренко С. В. Удосконалення аудиту витрат на виробництво продукції промислових підприємств</i>	66
<b>СЕКЦІЯ «МЕНЕДЖМЕНТ»</b>	68
<i>Возиянов В. В., Климуш А. С. Планирование в кризисных ситуациях</i>	68
<i>Возиянов В. В., Бойчук М. Г. Необходимость и роль индикативного планирования в рыночной экономике</i>	69
<i>Возиянов В. В., Добрынина Ю. В. Стратегическое планирование в процессе деятельности предприятия</i>	71
<i>Возиянов В. В., Шовгенова А. О. Об'єктивне та суб'єктивне в процесі планування</i>	73
<i>Фоминых Т. А., Неговелов А. Е., Третьак Н. Г., Шедеменко К. С. Анализ конкурентной ситуации в фармацевтической отрасли</i>	75
<i>Ткачук О. Ю., Демків А. М. Система надання туристичних послуг жителям міста</i>	76
<i>Фоминых Т. А., Гуро О. Ю. Анализ отрасли авиадвигателестроения</i>	78
<i>Ткачук О. Ю., Бізюк С. О. Система збору, вивозу та переробки побутових відходів в м. Запоріжжя</i>	80
<i>Ткачук О. Ю., Кунгурцева Т. Є. Система залучення та обслуговування туристів</i>	82
<i>Ткачук А. Е., Кулинич К. Ю. Система обеспечения жителей города развлечениями и местами отдыха</i>	83



<i>Ткачук А. Е., Близнюк Е. В.</i> Система высшего образования в Запорожье.....	84
<i>Ткачук А. Е., Сидоренко Т. И.</i> Система спорта и спортивных услуг в г. Запорожье.....	86
<i>Ткачук О. Ю., Попова М. В.</i> Проблеми міського громадського транспорту м. Запоріжжя та шляхи їх вирішення.....	88
<i>Ткачук О. Ю., Скоробогата Ю. Р.</i> Проблеми в системі вищої школи України та шляхи їх вирішення.....	90
<i>Ткачук А. Е., Замбурская Е. С.</i> Проблемы розничной торговли и пути их решения .....	91
<i>Ткачук А. Е., Коваль Б. М.</i> Проблема дошкольного образования в Украине.....	93
<i>Ткачук А. Е., Замаянко М. И.</i> проблемы дошкольных заведений г. Запорожья.....	95
<i>Ткачук О. Ю., Негода О. В.</i> Проблеми розважальної галузі м. Запоріжжя.....	97
<i>Ткачук А. Е., Евсеева У. В.</i> Система школьного образования.....	98
<i>Ткачук А. Е., Машинец Н. В.</i> Система охраны здоровья Украины и продаж фармацевтических средств .....	100
<i>Ткачук А. Е., Вапнярук Е. А.</i> Система городского и пригородного транспорта .....	102
<i>Ткачук А. Е., Сторчило Е. Э.</i> Система благоустройства города и обслуживание жилищного фонда.....	103
<i>Ткачук О. Ю., Проскуркіна Д. С.</i> Аналіз системи забезпечення населення міст водою та відведення стічних вод.....	104
<i>Ткачук О. Ю., Шевченко О. О.</i> Проблема екологічного благоустрою міста Запоріжжя.....	105
<i>Ткачук О. Ю., Сосніна В. Л.</i> Система збору, вивозу та переробки побутових відходів .....	108
<i>Ткачук О. Ю., Касьяненко О. В.</i> Система охорони здоров'я запорізького регіону .....	109
<i>Ткачук О. Ю., Тетеріна Ю. П.</i> Система професійної освіти та перепідготовки.....	111
<i>Ткачук О. Ю., Мовілі Д. В.</i> Забезпечення жителів міста житлом та будівництво .....	113
<i>Ткачук О. Ю., Сьомкін К. І.</i> Система забезпечення жителів міста житлом і будівництво .....	114
<i>Ткачук О. Ю., Кожура Д. К.</i> Система забезпечення жителів міста теплом та паливом .....	116
<i>Сорина О. А., Солоня Т. С.</i> особенности функционирования франчайзинговых предпринимательских структур в Украине.....	118
<i>Соріна О. О., Клімуш Г. С.</i> Соціально-економічні аспекти тінізації підприємницької діяльності .....	120

<i>Ткачук А. Е., Каменева М. С. Система общественного питания в школьных и дошкольных учреждениях в городе Запорожье .....</i>	122
<i>Сорина О. А., Гуро О. Ю. Понятие о многокритериальных задачах выбора.....</i>	123
<i>Соріна О. О., Шовгенісова А. О. Проблеми ефективності розвитку малого підприємництва в Україні .....</i>	124
<i>Соріна О. О., Кушнірчук О. С. Форми та методи державного регулювання підприємництва .....</i>	126
<i>Сорина О. А., Гуканова М. Н. Влияние налогового законодательства на развитие частной предпринимательской инициативы .....</i>	127
<i>Тесленок І. М., Уйманова Д. М. Місце і роль інноваційної складової економічного потенціалу регіону .....</i>	129
<i>Тесленок И. Н., Бизюк С. А. Управление изменениями в стратегическом развитии промышленного предприятия.....</i>	130
<i>Тесленок И. Н., Литвин Э. В. Управление изменениями на разных стадиях жизненного цикла предприятия металлургического комплекса.....</i>	132
<i>Нечасова І. А., Хандога М. М. Обґрунтування вибору методу оцінювання фінансового стану підприємства в сучасних умовах .....</i>	133
<i>Крымская Л. А., Замбурская О. С. Особенности управления организацией на стадии ее зарождения.....</i>	135
<i>Крымская Л. А., Замаенко М. И. Особенности управления организацией на стадии «юность» .....</i>	137
<i>Кримська Л. О., Мовіли Д. В. Управлінські етапи на різних стадіях життєвого циклу організації.....</i>	138
<i>Кримська Л. О., Негода О. В. особливості управління організацією на стадії «розквіт» .....</i>	140
<i>Кримська Л. О., Попова М. В. Управлінські ролі як інструмент аналізу на усіх етапах життєвого циклу організації.....</i>	141
<i>Крымская Л. А., Соснина В. Л. Предварительное выявление признаков старения организации .....</i>	143
<i>Пулина Т. В., Хмара Н. О. Особливості управління якістю на машинобудівному підприємстві .....</i>	145
<i>Касіч-Пилипенко Т. М., Карпов Є. Р. Оцінка використання і тенденції розвитку економічного потенціалу регіону .....</i>	147
<i>Панкова А. Ю., Белоносова О. В. Сутність дивізійної структури та її застосування в організаціях.....</i>	149
<i>Панкова А. Ю., Изотова Ю. О. Етика управління персоналом як основний фактор внутрішнього середовища організації.....</i>	151
<i>Панкова А. Ю., Карпов Є. Р. Організація рекламної кампанії як стимулятор продажу товару .....</i>	152
<i>Панкова А. Ю., Третяк О. О. Переваги демократичного стилю управління в сучасному періоді .....</i>	154

<i>Панкова А. Ю., Карпов Є. Р. Технології управління організацією і встановлення цілей організації.....</i>	<i>155</i>
<i>Гудзь П. В., Яроповець К. Ю. Попит і пропозиція на ринку рибної продукції в залежності від пори року.....</i>	<i>157</i>
<i>Панкова А. Ю., Курченко А. В. Розничная торгівля в городе Запорожье ....</i>	<i>159</i>
<i>Возіанов В. В. Діагностика стану розвитку регіональної економіки .....</i>	<i>160</i>
<i>Панкова А. Ю. Інформатизація органів управління містом як головний інструмент ідентифікації потенціалу великого міста .....</i>	<i>162</i>
<i>Касіч-Пилипенко Т. М. Організаційно-методичне забезпечення реалізації потенціалу альтернативної енергетики м. Запоріжжя .....</i>	<i>163</i>
<i>Нечаєва І. А. Организационный механизм создания устойчивой организации как альтернатива антикризисному управлению .....</i>	<i>165</i>
<i>Гудзь П. В., Остапенко В. О. Критерії сегментування ринку хлібовиробів м. Запоріжжя.....</i>	<i>167</i>
<i>Гудзь П. В., Трубин В. В. Анализ земельной реформы Украины.....</i>	<i>169</i>
<i>Гудзь П. В., Атаманюк К. В. Прийняття управлінських рішень в процесі організації змагань зі спортивної аеробіки .....</i>	<i>171</i>
<i>Гудзь П. В., Гроздєв Д. І. Вдосконалення організаційної системи «виробництво – збут» на фермерському господарстві .....</i>	<i>173</i>
<i>Пуліна Т. В. Визначення факторів управління розвитком кластерного об'єднання підприємств .....</i>	<i>175</i>
<i>Гудзь П. В., Єршов С. В. Використання принципів адміністративного менеджменту в управлінні верховною радою України .....</i>	<i>176</i>
<i>Гудзь П. В., Дущенко І. В. Зміна оцінки читачьких симпатій бібліотечної літератури протягом 2007–2012 рр. ....</i>	<i>178</i>
<i>Кримська Л. О. Перспективи та наслідки розвитку ринку землі в Україні..</i>	<i>180</i>
<i>Тесленок І. М. Управління конфліктами в організації на основі використання соціально-психологічного методу.....</i>	<i>182</i>
<i>Соріна О. О. Розробка стратегії розвитку рекреаційних підприємств на основі теорії бізнес-екосистем .....</i>	<i>183</i>
<i>Ткачук А. Е. Усовершенствование земельных отношений в Украине на основе экономических, организационных, правовых и социальных мероприятий .....</i>	<i>185</i>
<i>Фоміних Т. О. Аналіз використання економічного потенціалу запорізької області.....</i>	<i>187</i>
<b>СЕКЦІЯ «МАРКЕТИНГ».....</b>	<b>189</b>
<i>Соколова Ю. А., Кулько А. Р. Упаковка, как фактор конкурентной борьбы на рынке шоколада .....</i>	<i>189</i>
<i>Соколова Ю. А., Иванов В. Ю. Маркетинговая политика коммуникаций отечественных брендов .....</i>	<i>191</i>

<i>Кочнова І. В., Харланова В. В.</i> Використання інструментів маркетингу під час підготовки та проведення чемпіонату Європи з футболу Євро-2012 .....	193
<i>Соколова Ю. А., Хитарова А. А.</i> Упадок виробництва в епоху супербрендів .....	194
<i>Белецька І. І., Чекмарєва А. Г.</i> Маркетинговое исследование по определению спроса и мотивации потребителей на рынке гостиничных услуг ..	198
<i>Купреева О. П., Мартынова А. В.</i> Развитие интернет маркетинга .....	199
<i>Павлішина Н. М.</i> Роль мережі інтернет у маркетингових дослідженнях. ....	201
<b>СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО» .....</b>	<b>203</b>
<i>Прушківський В. Г.</i> Модернізація національної економіки в руслі світових інтеграційних процесів .....	203
<i>Кригульська Т. Б.</i> Реструктуризація регіональної економіки: особливості в умовах глобалізаційних процесів .....	204
<i>Афендікова Н. О.</i> Регіональні особливості глобалізаційних процесів в Україні .....	206
<i>Стоєв В. Л.</i> Фіскальне забезпечення програми економічного розвитку держави та регіонів.....	208
<i>Федорченко О. К.</i> Напрями вдосконалення фінансової реструктуризації підприємств України на регіональному рівні .....	209
<i>Чумак О. В.</i> Інноваційна модель структурної перебудови економіки України .....	211
<i>Домбровська С. І.</i> Психологічний фактор в економічній політиці держави.....	213
<i>Юрченко В. І.</i> Особливості міжрегіональної економічної інтеграції в національній економіці України .....	214
<i>Блонський А. І.</i> Впровадження корпоративних цінностей на промисловому підприємстві.....	216
<i>Бессага К. В.</i> Проблеми залучення іноземних інвестицій до економіки запорізького регіону .....	217
<i>Лук'яненко Н. Е.</i> Розвиток міжрегіональної інтеграції промислових комплексів України в умовах глобалізації.....	219
<i>Бурма С. І.</i> Деякі аспекти оптимізації державно-приватного партнерства ..	221
<i>Марченко В. В.</i> Особливості сучасного функціонування внутрішнього ринку державних цінних паперів України .....	223
<i>Чебукіна І. К.</i> Позиції резервних валют: посткризові зрушення .....	224
<i>Дорошук Т. В.</i> Інноваційні шляхи покращення платіжного балансу України ...	226
<i>Максименко Є. А</i> Вплив макроекономічних показників на стан платіжного балансу України .....	228
<i>Холод В. Г.</i> Міжнародні резерви України і її валютна політика .....	229
<i>Вельможко П. П.</i> Особливості емісії та обігу електронних грошей в Україні ..	231

<i>Черномаз К. Г.</i> Монополії в Україні: сфери поширення, проблеми та перспективи розвитку .....	233
<i>Лайкова К. М.</i> життєвий рівень населення України .....	235
<i>Засць Л. К.</i> Демографічна ситуація України .....	236
<i>Парапанова Л. І.</i> Електроенергетична система України. Проблеми та перспективи розвитку .....	238
<i>Синяк Ю. О.</i> Міжнародна конкурентоспроможність країн в умовах глобалізації .....	240
<i>Суховесєва М. В.</i> Перспективи переходу України до монетарного режиму таргетування інфляції .....	241
<i>Луцай Ю. А.</i> Перспективи інтеграції України до митного союзу .....	243
<i>Тимофієва А. Ю.</i> Проблеми забезпечення економічної безпеки України в умовах світової кризи .....	245
<i>Виноградова К. Е.</i> Проблема державної заборгованості України .....	247
<i>Дем'яненко Я. Ю.</i> Світовий досвід залучення прямих іноземних інвестицій – орієнтир для України .....	248
<i>Фефелова Я. Є.</i> Вплив світової економічної глобалізації на присутність іноземного капіталу в банківській системі України .....	250
<i>Галич І. В.</i> необхідність та сутність державного регулювання фінансового ринку України .....	252
<i>Фірман Ю. Л.</i> Концепція партнерського маркетингу як основа формування сучасних взаємовідносин банку та клієнта .....	253
<i>Гриу С. В.</i> Корупція в системі взаємодії держави та бізнесу .....	255
<i>Левченко А. В.</i> Розвиток малого підприємства в Україні .....	256
<i>Приходько О. В.</i> Становлення грошової системи України .....	258
<i>Кудлай А. Ю.</i> Роль малого бізнесу в економіці України .....	260
<i>Прокопенко О. М.</i> Еволюція грошей .....	262
<i>Твердохліб О. Д.</i> Шляхи удосконалення податкової системи України .....	264
<i>Шкарупило Д. Ю.</i> Еволюція світової валютної системи .....	265
<i>Єрохін Є. М.</i> Авіабудування в Україні – проблеми та перспективи розвитку ...	267
<i>Поветкін Б. А., Халю М. А.</i> Безробіття як соціально гостра проблема українського населення .....	268
<i>Гарачук С. А.</i> Розвиток радіоелектроніки в Запорізькому регіоні .....	270
<i>Швагер М. І.</i> Економічний стан сонячної енергетики в Україні .....	271
<i>Ільїна А. С.</i> Наукові здобутки лауреатів нобелівської премії з економіки в ххї столітті .....	273
<i>Воронін Д. Я.</i> Державний вплив на економіку при вирішенні соціальних питань .....	275
<i>Обдул М. Д.</i> Митна політика в Україні та шляхи її удосконалення .....	276
<i>Будко К. М.</i> Транзитологія як складова сучасної економічної теорії .....	278

<i>Седова А. Є.</i> Сучасний стан та напрямки розвитку банківської системи України .....	280
<i>Дерев'яно Н. О.</i> Проблеми торгового балансу України, шляхи вирішення ....	282
<i>Шумакова К. В.</i> Впровадження безготівкових розрахунків з використанням платіжної картки в Україні .....	283
<i>Кондратенко І. О.</i> Власність як один з основних елементів економічної системи .....	285
<i>Кравчук Ю. К.</i> Основні орієнтири державного регулювання економіки України.....	287
<i>Песеукова А. В.</i> Прожитковий мінімум, проблеми його розрахунку в Україні .....	289
<i>Алтухова М. А.</i> Проблеми трудоресурсної сфери в Україні та шляхи їх вирішення .....	291
<i>Черномаз К. Г.</i> Соціальна нерівність населення в Україні: стан, проблеми та шляхи покращення життя населення .....	293
<i>Войтович Ю. Р.</i> Економічна вигода лиття у кокіль та в піщані форми: порівняльна характеристика.....	295
<i>Чижма В. М.</i> Структура податкової системи України .....	297
<i>Кіріченко Н. О.</i> Менеджмент в системі ринкових відносин .....	298
<i>Ільченко Г. А.</i> Механізм здійснення антиінфляційної політики в Україні....	300
<i>Шумакова К. В.</i> Причини інфляції в Україні у динаміці.....	302
<i>Андриковський Д. В.</i> Аналіз структури ринку спортивних товарів України ....	304
<i>Михайлюк Т. С.</i> Роль соціальної самоорганізації в державному управлінні.....	306
<i>Зелікова Д. О.</i> Перспективи розвитку технополісів і технопарків в Україні ....	307
<i>Гроздев Д. І.</i> Підготовка та прийняття рішень в державному управлінні....	311
<i>Варавва О. О.</i> Шляхи підвищення ефективності державного регулювання ....	313
<i>Кузьменко М. В.</i> Роль фінансового ринку в ринковій економіці України....	314
<i>Макаренко Ю. А.</i> Шляхи підвищення ефективності діяльності підприємств державного сектору економіки України .....	316
<i>Савчук І. О.</i> Регіональні інтереси в системі державного управління України...	318
<i>Швагер Н. І.</i> Економічний стан сонячної енергетики в Україні.....	319
<i>Мудрик Ю. В.</i> Законність як метод державного управління.....	321
<i>Лашко А. О.</i> Економічне зростання: поняття, сутність та його типи .....	322
<i>Фурса А. С.</i> Особливості впливу валютного курсу на регулювання зовнішніх дисбалансів .....	324
<i>Бороненко Д. Г.</i> Проблеми залучення прямих іноземних інвестицій в Україну .....	326
<b>СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІКА»</b> .....	328
<i>Азаров І. І.</i> Принципи побудови організаційних структур управління .....	328

<i>Остапенко В. В.</i> Розробка класифікації винаходів для попередньої оцінки їх економічного потенціалу .....	329
<i>Борисенко О. Є.</i> Аналіз використання виробничих потужностей металургійних підприємств України.....	330
<i>Круглікова В. В.</i> Маркетингово-логістична концепція в оптимізації транспортних перевезень .....	332
<i>Бобровникова Р. Г.</i> Аналіз методів діагностики господарської діяльності підприємства.....	334
<i>Варинська Л. О.</i> Тарифне кредитування в електроенергетиці України.....	335
<i>Лютий С. В.</i> Глобальна інституціоналізація країн світової економіки.....	337
<i>Шитікова Л. В.</i> Оцінка ефективності управління трудовими ресурсами ....	339
<i>Леженко Е. О.</i> Інвестиційна складова в господарській діяльності вітчизняних підприємств.....	340
<i>Антоненко Т. А.</i> Управлінський облік як система інформаційної підтримки управління підприємством .....	342
<i>Тіховська Т. М.</i> ФВА на підприємствах електротехнічної галузі.....	343
<i>Онуфрієнко Н. Л.</i> Дослідження фінансово-економічних результатів діяльності промислових підприємств Запорізької області .....	344
<i>Сердюк Э. М.</i> Проект оновленої енергетичної стратегії України до 2030р. ....	346
<i>Шумілова О. А.</i> Управління тарифною політикою підприємства зв'язку ....	347
<i>Моргул І. М.</i> Проблеми економіки і статистики якості продукції .....	349
<i>Бобровникова Р. Г., Микитюк Г. І.</i> Розрахунок фінансових потреб промислових підприємств .....	351
<i>Азаров І. І., Лісовська А. А.</i> Проблеми розвитку машинобудівної галузі України.....	353
<i>Сердюк Є. М., Дьомін С. В., Черевко В. О.</i> Економічна безпека України ....	355
<i>Круглікова В. В., Левкун Н. М.</i> Маркетингові дослідження у сфері вантажних перевезень .....	356
<i>Круглікова В. В., Осадчук К. М.</i> Розвиток стратегій сервісних брендів на пасажирському залізничному транспорті .....	358
<i>Круглікова В. В., Слоневський Я. Ф.</i> Маркетингові дослідження попиту на перевезення маршрутними мікроавтобусами.....	360
<i>Круглікова В. В., Пузь А. В.</i> Особливості конкурентних відносин на ринку послуг міського пасажирського автомобільного транспорту .....	364
<i>Остапенко В. В., Куракіна Т. В.</i> АР-контроль макроструктури .....	364
<i>Варинська Л. О., Беженова В. С.</i> Розвиток фотовольтаїки на Україні.....	365
<i>Антоненко Т. А., Мороз Ю. О.</i> Економічні проблеми втілення нових видів матеріалів.....	366
<i>Круглікова В. В., Маркова Ю. О.</i> Шляхи вдосконалення політики розподілу готової продукції металургійного виробництва.....	367

<i>Леженко Е. О., Трубчанінова К. В. Удосконалення управління інвестиційною безпекою підприємств</i>	368
<i>Круглікова В. В., Фокіна Т. А. Маркетингові інструменти в оптимізації перевезень</i>	369
<i>Онуфрієнко Н. Л., Бурмака В. Ю. Заробіток в соціальних мережах – реальність або міф?</i>	371
<i>Онуфрієнко Н. Л., Переверзєв В. В. Проблема впровадження великих ІТ систем</i>	373
<i>Борисенко О. Є., Онуфрієнко Н. Л., Скрипник В. Г. Вартість підприємства – підґрунття для оцінки діяльності промислового підприємства</i>	374
<i>Борисенко О. Є., Онуфрієнко Н. Л., Рудика П. М. Організація оплати праці в українських ІТ-компаніях</i>	376
<i>Шумілова О. А., Гришина Ю. В. Оптимізація бізнес-процесів на підприємстві зв'язку</i>	378
<i>Круглікова В. В., Козачок Н. Ю. Удосконалення послуги контейнерних перевезень</i>	379
<i>Круглікова В. В., Дмитревич М. В. Маркетингова концепція управління фірмою перевізником у сфері транспорту</i>	381
<i>Круглікова В. В., Шмакова Я. О. Шляхи підвищення якості транспортних послуг на ринку України</i>	383
<i>Круглікова В. В., Токарчук Ю. Ю. Формування маркетингової служби залізничного підприємства на прикладі придніпровської залізниці</i>	384
<i>Елькаді М., Борисенко О. Є., Онуфрієнко Н. Л. Модель управління «робітник – посада» для формування якісного складу персоналу</i>	386
<i>Остапенко В. В. Розробка класифікації винаходів для попередньої оцінки їх економічного потенціалу</i>	388

## **СЕКЦІЯ «ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ І ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ»**..... 390

<i>Атаманюк С. І., Атаманюк К. В. Сучасні інноваційні методи педагогічної діяльності викладача</i>	390
<i>Губрієнко О. А. Розвиток витривалості у баскетболі</i>	391
<i>Кириченко О. В. Корегуюча гімнастика в процесі фізичного виховання спеціальної медичної групи у ВНЗ</i>	393
<i>Кубатко А. І. Форми організації фізкультурно-оздоровчої та спортивної роботи у ВНЗ</i>	394
<i>Терьохіна О. Л. Методи фізичної реабілітації</i>	396
<i>Сокол А. О. Самоконтроль у процесі занять фізичною культурою</i>	397
<i>Щербій С. А. Методи фізичної рекреації і реабілітації</i>	399



<i>Шеховцова К. В.</i> Психорегуляція студентів-спортсменів, які займаються в збірних командах вищих навчальних закладів зі спортивної аеробіки, у змагальний період.....	401
<i>Кокарева С. М., Кокарев Б. В.</i> Індивідуалізація процесу фізичного виховання студентів вищих навчальних закладів.....	402
<i>Гавриленко В. В.</i> Використання універсального тренажера при навчанні ударній техніці.....	404
<i>Черненко А. Є., Черненко К. Г.</i> Питання формування іміджу студента під час занять фізичною культурою.....	406
<i>Горобей Н. В.</i> Сучасні форми оздоровчих занять з фізичної культури .....	407

## СЕКЦІЯ «ОБЛІК І АУДИТ»

УДК 657.631.8

Левченко Н. М.<sup>1</sup>, Пальчиковський С. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>д-р. держ. упр., доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–628 ЗНТУ

### ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК ЕКСПОРТНО-ІМПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ

Інтеграція України до світового ринку зумовлює необхідність проведення аудиту експортно-імпортних операцій, бо тільки вчасне виявлення помилок та їх ліквідація є запорукою успішного ведення бізнесу та встановлення довірчих відносин між економічними суб'єктами.

Перед аудитором мають стояти наступні вимоги в процесі здійснення перевірки [1]: 1) відображення експортно-імпортних операцій в іноземній валюті має здійснюватись відповідно обраній обліковій політиці; 2) господарські операції мають відображатись в обліку своєчасно та повністю; 3) отримані доходи та понесені витрати мають відноситись своєчасно та достовірно; 4) дані аналітичного та синтетичного обліку мають бути тотожними.

Експортні та імпортні операції мають бути перевірені по суті за кожною господарською операцією, адже вони пов'язані з високим ступенем ризику. Керуючись власним досвідом аудитор самостійно обирає послідовність проведення аудиторської перевірки.

Внаслідок того, що експортні та імпортні операції схильні до комерційних, фінансових, валютних тощо ризиків, що можуть призвести до суттєвих викривлень у звітності, виникає необхідність здійснювати окрему перевірку експортних (імпортних) операцій.

Основною метою аудиту імпортних операцій є вираження незалежної думки про достовірність їх обліку, відповідність чинному законодавству, надійність і ефективність системи внутрішньогосподарського контролю підприємства.

Перевірку імпортних операцій доцільно здійснювати за наступними напрямками [3]: 1) перевірка розрахунків за імпортними операціями; 2) перевірка правильності визначення імпортової вартості товару.

Здійснюючи перевірку розрахунків за імпортними операціями аудитор має встановити наявність, законність та правильність оформлення ЗЕД контрактів, дотримання визначених у контракті порядків розрахунків.

Здійснюючи перевірку правильності визначення імпортової вартості товару необхідно перевірити правильність визначення його митної вартості, що складається з ціни контракту та додаткових витрат, що не були до неї включені, на транспортування, навантаження, розвантаження, страхування, брокерських послуг, що мають бути сплачені підприємством. Разом з цим, одночасно, здійснюється перевірка справжності цих витрат та їх підтвердження.

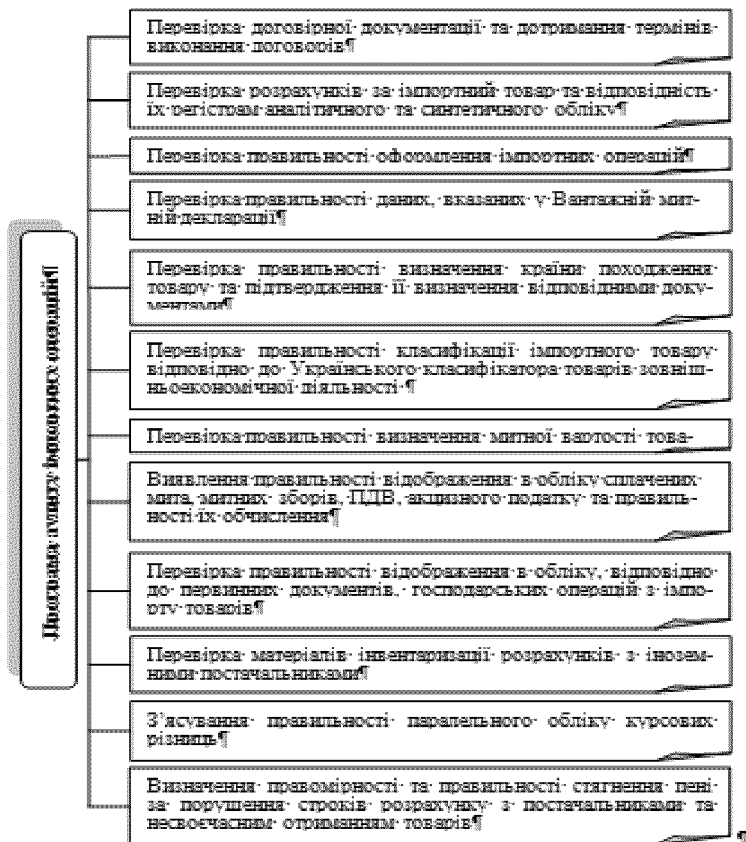


Рисунок 1 – Програма аудиту імпортованих операцій

Здійснюючи перевірку правильності визначення імпортованої вартості товару необхідно перевірити правильність визначення його митної вартості, що складається з ціни контракту та додаткових витрат, що не були до неї включені, на транспортування, навантаження, розвантаження, страхування, брокерських послуг, що мають бути сплачені підприємством. Разом з цим, одночасно, здійснюється перевірка справжності цих витрат та їх підтвердження.

Внаслідок того, що всі платежі, що справляються з імпортованого товару в момент перетину державного кордону, розраховуються на основі митної вартості, то існує необхідність перевірити їх правильність нарахування та повноту відображення в обліку.

Крім того, перед аудитором стоїть необхідність перевірки валютних операцій, що часто відображаються в обліку з помилками [2, ст. 178]. Існує доці-

льність здійснення перевірки суцільним способом. Перевірка здійснюється за всіма валютними рахунками підприємства з попередньою перевіркою залишків на рахунках за обліковими регістрами та за виписками банку. Також перевіряються обороти та залишки в облікових регістрах та Головній книзі.

Типовими помилками, що виявляються аудитором при перевірці валютних операцій є: неповне зарахування виторгу на банківський рахунок експортера; неправильне перерахування іноземної валюти в гривні; несвоєчасне повернення цільової валюти; помилки у визначенні монетарних та немонетарних статей; неправильний запис кореспондуючих рахунків.

Отже, виходячи з вище наведеного, можна зробити висновок, що проведення аудиторської перевірки експортно-імпортних операцій є дуже трудомістким процесом та вимагає від аудитора специфічних та повних знань у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Разом з тим саме вчасне його проведення є одним із основних стовпів ефективного та процвітаючого бізнесу.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Жидеєва Л. І. Облік і аудит зовнішньоекономічної діяльності (на прикладі підприємств Полтавської області): Автореф. дис. канд. економ. наук: 08.06.04 / Жидеєва Людмила Іванівна / Київський національний економічний ун-т. – К., 1999. – 17 с.

2. Кадуріна Л. О. Основи аудиту: навч. посіб. – Краматорськ, ДДМА, 2003. – 195 с.

3. Савченко В. Я. Аудит: навч. посіб. : Навчальне видання. – К. : КНЕУ, 2005. – 322 с.

УДК 65.011.7

Левченко Н. М.<sup>1</sup>, Безверхий Є. П.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>д-р. держ. упр., доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ-628 ЗНТУ

### **ОБЛІКОВЕ ВІДОБРАЖЕННЯ ЛІКВІДАЦІЙНОЇ ПРОЦЕДУРИ ПІДПРИЄМСТВА – БОРЖНИКА**

Проблема банкрутства в Україні відновилася з початком світової та внутрішньої економічної кризи, яка надала новий поштовх для дестабілізації фінансового стану суб'єктів господарювання, і, відповідно, усі юридичні підстави для порушення справ про банкрутство. Вирішення проблем щодо відображення в бухгалтерському обліку операцій, що виникають у процедурах банкрутства підприємств, вимагає детального теоретичного дослідження та розробки специфічних методичних підходів.

Облікова політика підприємства, по відношенню до якого порушено справу про банкрутство, змінюється відповідно до змісту конкретної процедури банкрутства, у якій воно перебуває. Задачі, які вирішуються на даному підприємстві на кожній стадії банкрутства, а саме при розпорядженні майном, санації, ліквідації, мировій угоді, продиктовані Законом України «Про відновлення платоспроможності або визнання його банкрутом». Проте можна згрупувати процедури розпорядження майном, санацію, мирову угоду – як процедури, що відновлюють платоспроможність підприємства, а ліквідацію підприємства-банкрута – як припинення діяльності. При процедурі банкрутства вирішальним є момент надходження грошових коштів або погашення зобов'язань, а не визнання доходів або витрат. На стадії ліквідації взагалі порушено принцип доходів і витрат, тому що витрат виникає значно більше, з'являються непередбачені зобов'язання, а отримання доходів від продажу активів забезпечує погашення цих зобов'язань. До того ж порушується принцип історичної собівартості, тому що оцінка активів підприємства проводиться з метою їх найшвидшої реалізації, виключно експертним шляхом. Фінансова звітність підприємства-банкрута складається без застосування принципу безперервності. Групування активів підприємства, що припиняють свою діяльність, за оборотністю та зобов'язань за строковістю погашення втрачає доречність, тому що у зв'язку з необхідністю покриття зобов'язань підприємства всі його активи вважаються оборотними, а зобов'язання – короткостроковими.

Отже у процедурі банкрутства термін погашення зобов'язань підприємства, і поточних, і довгострокових, вважається таким, що вже наступив. Це означає, що бухгалтер має перевести усі зобов'язання у склад поточних.

За процедурою проводиться інвентаризація зобов'язань, яка має особливості, зумовлені законодавством про банкрутство. У цей час кредитори звертаються до господарського суду із позовними заявами про визнання їх конкурсними кредиторами (у процедурі розпорядження майном) або поточними кредиторами (у інших процедурах) по конкретній справі про банкрутство. Кожна з таких заяв розглядається на підприємстві окремо, при цьому задачею підприємства є максимальне зменшення своїх зобов'язань, списання прострочених зобов'язань, скасування пені і штрафних санкцій, звичайно, у правовому полі. За ініціативою підприємства до зобов'язань включається тільки зобов'язання по оплаті праці. Решта зобов'язань має бути затверджена у судовому порядку: або у реєстрі вимог кредиторів, який складається при розпорядженні майном та затверджується окремою ухвалою господарського суду, або окремим рішенням суду у процедурі ліквідації.

Після встановлення конкретного переліку кредиторів бухгалтер має виконати рішення суду: списати ті зобов'язання, які не увійшли до реєстру вимог кредиторів, тобто не заявили або не затверджені судом. Таким чином виконується одна із задач – очищення від боргів. Але тут бухгалтера очікує неузгодженість бухгалтерського та податкового обліку: у податковому обліку суму списаної кредиторської заборгованості слід включити до складу валових доходів. Отже

очищення від боргів не прописане у податковому законодавстві, і замість відновлення платоспроможності ми отримуємо нові зобов'язання перед бюджетом по податку на прибуток – поточні зобов'язання, які по черзі погашення, відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності або визнання його банкрутом», випереджають черговість виконання зобов'язань перед звичайними кредиторами-постачальниками.

У процедурі ліквідації підприємства, яке визнане банкрутом, постає інша проблема – виникнення непередбачених зобов'язань, до яких відносяться: нараховані суми вихідної допомоги, яка має виплачуватися звільненим робітникам; вартість обслуговування кредиту, який дозволяється отримувати з метою виплати вихідної допомоги звільненим; суми нарахованих внесків до Фонду соціального страхування України від нещасних випадків та професійних захворювань по регресам на тих робітників, які працювали на даному підприємстві, на період, передбачений діючим законодавством, тобто до досягнення цими робітниками середнього віку життя. Суми створених забезпечень визнаються витратами. І якщо згідно П(С) БО 11 «Зобов'язання» забороняється створювати забезпечення для покриття майбутніх збитків від діяльності підприємства, то у даному випадку це обмеження не діє.

Висновки. При веденні обліку зобов'язань підприємства при звичайній діяльності бухгалтеру слід враховувати вимоги таких нормативно-правових актів, як Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» та вимог, які викладені у положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку. Але при попаданні у поле дії Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» облік зобов'язань має змінюватись у напрямку ведення обліку в умовах дії цього Закону. Це обумовлює виникнення таких питань як дотримання принципів бухгалтерського обліку; відображення погашень за довгостроковими зобов'язаннями; відображення в обліку процедур відновлення платоспроможності, які увійшли до плану санації боржника; відображення зобов'язань, які пов'язані з провадженням справи про банкрутство; облік списання відстрочених податкових зобов'язань; облік зобов'язань, на які поширюється дія мораторію на задоволення вимог кредиторів.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Кондрашихін А. Б. Фінансова санація і банкрутство підприємств : навч. посіб. / Кондрашихін А. Б., Пепа Т. В., Федорова В. О. ; – К. : ЦУЛ, 2007. – 208 с.
2. Федорова В. А. Финансовая санация и банкротство предприятий: Препр. / Федорова В. А., Пепа Т. В., Кондрашихин А. Б.; Предприятие регистра-тор «Свиток»; 05\_06. – Севастополь, 2006. – 97 с.
3. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: навч. посіб. – К. : КНЕУ, 2000. – 418 с.

## **СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ**

Останні роки відзначені посиленням уваги до проблеми міжнародної уніфікації бухгалтерського обліку. Розвиток бізнесу, що супроводжується зростанням ролі міжнародної інтеграції в сфері економіки, висуває певні вимоги до однаковості і зрозумілості застосовуваних у різних країнах принципів формування й алгоритмів вирахування прибутку, оподаткованої бази, умов інвестування, капіталізації власних коштів і т. д.

Крах 1929 року на світових фондових ринках, що породив багаторічну глобальну економічну кризу в індустріально розвинених країнах і регіонах, виявив недостатність системи, що застосовувалася, бухгалтерського обліку і фінансової звітності. На початку 30-х років у США почали розробляти систему національних загальноовизнаних стандартів бухгалтерського обліку і звітності.

Національні Загальноовизнані принципи обліку (ГААП), що зародилися в США, одержали поширення в Канаді, Англії, Мексиці, Італії та деяких інших країнах. Вірогідність і надійність облікової інформації підвищилися. Зросла довіра до фінансової звітності найрізноманітніших користувачів. Європейський Союз видав Четверту і Сьому Директиви, що уніфікують фінансову звітність країн, що входять у ЄС.

Розробка МСФЗ почалася в 60-е роки під егідою Центра ООН по транснаціональних корпораціях. Працюючий з 1973 року в Лондоні Комітет з міжнародним стандартам фінансової звітності (КМСФЗ), що складає із представників професійних організацій бухгалтерів Австралії, Канади, Франції, Німеччини, Японії, Мексики, Нідерландів, Великобританії, Ірландії й США, є незалежним органом приватного сектора, метою якого зізнається уніфікація принципів бухгалтерського обліку, використовуваних компаніями для складання фінансової звітності в усьому світі. З 1983 р. до складу КМСФЗ ввійшли всі професійні бухгалтерські організації, що є членами Міжнародної федерації бухгалтерів (IFCA). На сьогоднішній день КМСФЗ поєднує посланців 143 бухгалтерських організацій з 104 країн, що представляють інтереси двох мільйонів бухгалтерів.

До теперішнього часу КМСФЗ затвердив 39 стандартів, які добровільно застосовують близько 40 тисяч транснаціональних корпорацій і більш ніж 200 тисяч підприємств у багатьох країнах миру. Європейська комісія заявила, що вона розглядає МСФЗ як підходящу основу для гармонізації фінансової звітності усередині ЄС, що дозволить відмовитися згодом від застосування європейських директив по обліку й звітності. Деякі держави, включаючи й

Російську Федерацію, вирішили привести у відповідність із МСФЗ свої національні правила бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності.

Особливу актуальність здобуває застосування МСФЗ для складання звітності компаній, що виступають зі своїми фінансовими інструментами на світових фондових ринках. В останнє десятиліття істотно зросли канали фінансування, не залежні від банківського кредитування, тобто прямі запозичення шляхом поширення цінних паперів на фондових ринках. Ріст біржових спекуляцій ініціював появу безлічі «похідних цінних паперів». В 1997 році на світовому фінансовому ринку зверталися цінні папери, номінальна вартість яких на порядок перевищувала річний валовий продукт всіх країн миру (близько 360 трильйонів дол. США).

Виключення становлять поки біржі США й Канади, які застосовують свої системи ГААП, але КМСФЗ має угоду з Міжнародною організацією комісій з цінних паперів про підготовку ключового комплексу стандартів, що дозволить повсюдно застосовувати МСФЗ для компаній, що представляють фінансову звітність на міжнародні фондові біржі. Комплект цих стандартів уже підготовлений. Найбільш важливі з них – по обліку оцінці фінансових інструментів – МСФЗ-32 і МСФЗ-39 затверджені й застосовуються.

Використання МСФЗ переслідує дві взаємозалежні цілі: досягнення однаковості фінансової звітності і її застосування багатонаціональними компаніями, а також удосконалювання національних стандартів обліку і застосування їх у якості базових для переходу на міжнародні стандарти. Використання МСФЗ припускає додаткову інформативність, прозорість фінансової звітності, відсутність якої може стримувати публічний розвиток компанії і залучення інвесторів. Важливою функцією МСФЗ є також удосконалювання корпоративного управління з урахування накопиченого міжнародного досвіду і наявних передових технологій у цій області.

УДК 657.37

Ремига С. П.<sup>1</sup>, Левченко Д. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup> студент. гр. ФЕУ–610 ЗНТУ

### **СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ МІЖНАРОДНИХ СТАНДАРТІВ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У НЕБАНКІВСЬКИХ ФІНАНСОВИХ ЗАКЛАДАХ**

Економічна ситуація, що склалася за період становлення незалежності нашої держави та входження її в світову спільноту, потребує значних структурних змін, а також зумовлює закономірну необхідність масштабного реформування системи бухгалтерського обліку та звітності.



Сьогодні МСФЗ дозволені в 25 країнах, обов'язкові (для всіх вітчизняних підприємств) – у 91 країні; обов'язкові для деяких вітчизняних підприємств – в 6 країнах. По мірі глобалізації економіки значно активізувалася дискусія про зближення національних і міжнародних стандартів. Зараз на більшості основних ринків капіталу активно обговорюються або втілюються в життя плани зближення різних систем стандартів з метою створення єдиного комплексу всесвітньо визнаних стандартів фінансової звітності та аудиту. Система фінансової звітності, підкріплена сильним керівництвом, високоякісними стандартами і надійної нормативною базою є запорукою економічного розвитку країни.

Реформування бухгалтерського обліку відповідно до міжнародних стандартів, створення нової нормативної бази бухгалтерського обліку вимагає рішення цієї проблеми на національному рівні.

Забезпечення прозорості суб'єктів національної економіки має величезне значення, оскільки, ринкова вартість капіталу визначається двома ключовими чинниками: майбутніми доходами та майбутніми ризиками. Деякі ризики дійсно характерні для діяльності самих організацій, проте є й такі, які спричинені відсутністю необхідної інформації, відсутністю точних відомостей щодо прибутковості капіталовкладень. Кредитори та інвестори згодні одержувати менший прибуток, але бути впевненими в тому, що достовірна, справедлива і точна інформація знизить їхні ризики.

Отже, переваги складання фінансової звітності за міжнародними стандартами дійсно є, і вони незаперечні для більшості користувачів фінансової звітності. МСФЗ можна розцінювати як інструмент глобалізації економіки і світових господарських зв'язків. Принципи, закладені в порядок формування звітності згідно МСФЗ, роблять її адекватнішою і здатною відобразити реальний майновий стан організації. У зв'язку з цим цінність МСФЗ важлива не тільки для іноземних, але й для національних інвесторів також. Це ще раз підтверджує необхідність і корисність процесу впровадження МСФЗ для всіх секторів економіки України.

Впровадження МСФЗ потребує тривалого часу й значних зусиль. Новим кроком на шляху до реалізації поставлених завдань щодо реформування бухгалтерського обліку є ухвалення розпорядженням Кабінету Міністрів України від 24 жовтня 2007 р. № 911 р Стратегії застосування Міжнародних стандартів фінансової звітності в Україні, метою якої є удосконалення системи бухгалтерського обліку в Україні з урахуванням вимог міжнародних стандартів та законодавства Європейського Союзу.

Одними із основних напрямів реалізації Стратегії є законодавче регулювання порядку застосування міжнародних стандартів, зокрема з 2010 року обов'язкове складання фінансової звітності та консолідованої фінансової звітності згідно з міжнародними стандартами підприємствами-емітентами,

цінні папери яких перебувають у лістингу організаторів торгівлі на фондовому ринку, банками і страховими компаніями, за власним рішенням іншими емітентами цінних паперів і фінансовими установами.

Для застосування МСФЗ страховиками існують такі проблеми, які пов'язані з відсутністю:

- національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку «Договори страхування»;
- національного положення (стандарту) бухгалтерського обліку щодо річної звітності та консолідованої звітності страховиків, який буде відповідати директиві Ради 91/674/ЕЕС;
- недостатня кількість фахівців з МСФЗ;
- недосконале методологічне забезпечення;
- недостатня поінформованість працівників сфери бухгалтерського обліку з особливостями МСФЗ

Для подальшого успішного впровадження МСФЗ для небанківських фінансових установ необхідні консультативна допомога експертів з питань подальшої розробки методичних рекомендацій по МСФО, навчання працівників регулятора і фахівців ринку небанківських фінансових послуг.

УДК 657.1

Тимошик В. Ю.<sup>1</sup>, Лагода О. А.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–619 ЗНТУ

## **МЕТОДИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ**

Сучасні методи керівництва господарством та виробництвом вимагають більш детальної організації бухгалтерського обліку на підприємстві. Сьогодні бухгалтерський облік розділяють на: фінансовий, управлінський. У Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» зазначено: «Внутрішньогосподарський (управлінський) облік – система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішнього користування у процесі управління підприємством».

У зв'язку з цим слід передовсім з'ясувати саму суть управлінського обліку. Річ у тім, що досить часто в спеціальній літературі висловлюється негативне ставлення до впровадження цього обліку. На думку деяких фахівців, поділ на фінансовий та управлінський облік призводить до розриву єдиної системи бухгалтерського обліку.

Але це не відповідає дійсності. Управлінський облік у частині ведення обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції, що виробляється

ся, залишається складовою єдиного бухгалтерського обліку підприємства і ведеться з використанням єдиного плану рахунків бухгалтерського обліку.

Методом обліку в практичному розумінні є використання різних прийомів обробки отриманих даних, які зафіксовані документально, сукупність прийомів і способів, що дають змогу обліку виконувати контрольні, аналітичні і управлінські завдання.

Методологію управлінського обліку можна поділити на три групи:

1. Загально-методологічні методи дослідження об'єкту (спостереження, порівняння, аналіз, синтез). Метод спостереження передбачає систематичний збір інформації, необхідної для всебічної характеристики витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції. Необхідно виділити ті центри, де виникають витрати, а потім за допомогою певних інструментів знімають і трансформують дані. Порівняння передбачає виявлення тенденцій і закономірностей в розвитку об'єкта, за яким здійснюється спостереження. Аналіз передбачає виділення окремих складових частин об'єкта, детальне їх вивчення, а на основі отриманої інформації зробити узагальнення – синтез отриманих даних і прийняти відповідні рішення.

2. Загальнонаукові методи бухгалтерського обліку. До таких методів відносяться рахунки бухгалтерського обліку і подвійний запис, документація й інвентаризація, оцінка і калькуляція. Такі методи відомі з курсу теорії бухгалтерського обліку.

3. Специфічні методи управлінського обліку.

Одним з поширених методів є групування і перегрупування витрат виробництва у відповідності з поставленою метою дослідження собівартості.

З метою полегшення процесу спостереження за формуванням собівартості продукції використовується нормативний метод обліку і калькулювання, при якому витрати поділяються в межах встановлених норм, по відхиленнях від норм і змінах норм.

Широке застосування в управлінському обліку знаходять математичні методи дослідження собівартості та рентабельності продукції. Отримані математичні залежності між окремими елементами собівартості і обсягом продукції використовуються для прийняття рішень.

Метод аналізу витрат передбачає використання отриманої інформації про формування собівартості і визначення факторів, які впливають на відхилення від прогнозних даних. Аналітичний метод ефективний в тих випадках, коли проводиться за короткі проміжки часу (щоденно, тиждень, декада).

При сучасному рівні розвитку ринкових відносин достатньо швидко здійснюється процес інтеграції традиційних методів обліку, аналізу, нормування, планування і контроль в єдину систему отримання обробки інформації і прийняття рішень, систему, яка управляє підприємством, будучи зорієнтованою на досягнення не лише поточних цілей отримання прибутку, але й на глобальні стратегічні цілі.

## УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

Тривалий час бухгалтерський облік сприймався серед наукових працівників і практиків як метод контролю засобів підприємства і бухгалтерія знаходилась в ізоляції від інших служб управління. Таке положення приводило до того, що управлінський апарат в своїй практичній діяльності користувався даними оперативно-технічного обліку про хід виробничого процесу і його результати. Бухгалтерський облік в силу його інерційності орієнтувався на узагальнення даних для забезпечення звітності зовнішнім споживачам вищестоящій організації, установам банку, фінансовим та статистичним органам. За таких умов не було необхідності в підвищенні рівня оперативності та аналітичності бухгалтерського обліку.

Неповний аналіз можливостей використання системи бухгалтерського обліку з метою підготовки інформації для прийняття управлінських рішень свідчить про нереальність цього задуму. Існуюча вітчизняна система бухгалтерського обліку ефективна для відображення фактичної діяльності підприємства та складання на її основі відповідних форм звітності, однак вона не може бути використана для повного задоволення потреб системи управління. Для цього слід додати, що система управлінського обліку діє дещо в іншому часовому періоді. Так, розробка альтернативних варіантів рішень здійснюється значно раніше, ніж фіксуються дані бухгалтерського обліку в первинних документах. З альтернативних вибирається оптимальний, який є основою для прийняття управлінського рішення, результати якого відображуються в бухгалтерських документах, адже для того, щоб ефективно управляти, облік має бути спрямований у майбутнє, оскільки «передбачати» означає «попереджувати».

За оцінкою західних бухгалтерів і аудиторів фірм, їх клієнти 90% часу та ресурсів обліку витрачають на впровадження й ведення управлінського обліку і тільки 10% – на фінансову бухгалтерію, або рахівництво. Проте на більшості українських підприємств це співвідношення має протилежний вигляд. Тому результати зарубіжних підприємств та аналогічних їм вітчизняних суттєво відрізняються.

Отже, один із варіантів в розширенні можливостей бухгалтерії, яка крім характеристики фінансового стану та результатів минулої діяльності, передбачає надання інформації для прийняття управлінських рішень та рішень, спрямованих у майбутнє.

А чи готова бухгалтерія до цього? Вирішуючи питання про розширення можливостей бухгалтерії, деякі фахівці основну проблему вбачають у тому,

що більшість бухгалтерів і фінансистів не мають елементарної підготовки в сфері менеджменту, а також практичного досвіду. Крім того, вони повинні постійно підвищувати свою кваліфікацію в різноманітних сферах економіки. В цій ситуації чи не найбільшою проблемою є виконання в межах однієї системи суттєво різних завдань, для вирішення яких не тільки потрібні принципово різні методи підготовки інформації, а й різні типи людей з відповідною психологією, адже особливість у системі менеджменту виступає як об'єкт і суб'єкт управління, а психологія особистості – той ключ, який дає можливість сприяти підвищенню ефективності управління персоналом, а отже, і ефективності діяльності підприємства.

Фахівці в сфері управлінського обліку, з одного боку, повинні володіти трансформативними методиками, призначеними для підготовки інформації це тільки в стандартних, а й у екстремальних умовах. З іншого боку, фінансовий і управлінський облік мають багато спільного, зокрема облік витрат і результатів, через які вони тісно між собою пов'язані. З зв'язку з цим виникає питання доцільності створення ще однієї паралельної служби. Очевидно, підприємству слід самостійно вирішувати, автономну чи інтегровану систему обліку створювати, головне, щоб витрати не перевищували отриманий ефект.

Перехід України до ринкових відносин різко змінив рівень нестабільності внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, що вимагає корінного поліпшення системи обліку. Якщо раніше бухгалтерський облік орієнтувався на зовнішніх споживачів його інформації, то тепер на потреби апарату управління підприємством. З цією метою необхідно посилити інформаційні функції обліку, організувати аналітичний облік виходячи з потреб управління. Для вирішення цього завдання необхідно вивчити запити системи управління - кому, яка інформація потрібна, в які строки та в якій формі її подавати.

УДК 336.71

Зоря О. П.<sup>1</sup>, Чепка С. О.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ-628 ЗНТУ

## **АНАЛІЗ ДОХОДІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ «ПРИВАТБАНКУ» ЗА 2010–2011 Р.**

Доходи комерційного банку – це зростання економічних вигід протягом періоду, що аналізується, в результаті реалізації банківського продукту та іншої діяльності банку у вигляді збільшення активів або зменшення зобов'язань.

Процентні доходи становлять до 70 % доходів банку і складаються з процентних доходів від надання кредитних послуг, доходів від інвестицій у цінні папери та інших процентних доходів.

Процентні доходи залежать від обсягу наданих кредитів та інвестицій у цінні папери, від ринкових процентних ставок, потреб економіки в позичковому капіталі та пропозиції вільних грошових ресурсів на кредитному ринку.

Аналіз процентних доходів полягає в дослідженні їхньої структури. В цілому серед українських банків останніми роками спостерігається тенденція зниження частки процентних доходів в їхньому загальному обсязі.

Проаналізуємо зміни процентних доходів на прикладі ПАТ КБ «ПриватБанку» за 2010–2011 роки.

Таблиця 1 – Аналіз змін процентних доходів ПАТ КБ «ПриватБанку» тис. грн

№	Найменування статті	Звітний рік (2011)	Попередній рік (2010) тис	Зміни за звітний період	
				абсолютні	відносні
	Процентні доходи за:				
1	Кредитами та заборгованістю клієнтів	16541750	13937083	+2604667	18,7
2	Борговими ЦП в портфелі банку на продаж	13219	2440	+10779	442
3	ЦП в портфелі банку до погашення	21747	25020	–3273	–13,1
4	Коштами в інших банках	94378	219231	–124853	–57
5	Дебіторською заборгованістю за угодами репо	–	6500	–6500	–100
6	Кореспондентськими рахунками в інших банках	57046	13286	+43760	329,4
7	Депозитами овернайт	777	1216	–439	–36,1
8	Грошовими коштами та їх еквівалентами	38015	25955	+12060	46,5
9	Заборгованістю з фінансового лізингу (оренди)	17554	991	+16563	1671,3
10	Іншим	2429	722	+1707	236,4
11	Усього процентних доходів	16786915	14232444	+2554471	17,9

Розглянувши табл. 1 можна зробити висновок, що в цілому процентні доходи банку зросли на 17,9 %. Цьому сприяло значне підвищення видачі кредитів на 18,7 %. Також позитивно сприяли підвищенню процентні доходи за кореспондентськими рахунками в інших банках +43 760 тис. грн (+329,4 %). Найбільше збільшення спостерігається в статті «Процентні доходи за заборгованістю з фінансового лізингу (оренди)» на 1671 %. Негативними пунктами стали: процентні доходи за дебіторською заборгованістю за угодами репо (–100 %), за коштами в інших банках (–57 %) та за депозитами овернайт (–36 %). Можна зробити висновок, що даний комерційний банк активізував роботу щодо одержання процентних доходів через оптимізацію свого кредитного портфеля, але водночас він не приділяв належної уваги розвитку банківських послуг, які могли б приносити доходи.

УДК 657.2

Помулева В. М.<sup>1</sup>, Незола С. С.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–629 ЗНТУ

## **ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ ПОДАТКУ НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ**

Однією з головних причин вірного функціонування держави, є постійне та безперервне її фінансування. Оскільки воно відбувається завдяки надходженню податків, то правильна сума їх нарахування та відображення в обліку являється дуже важливою. Прямі податки є одним із важливих факторів державного регулювання доходів платників податків, інвестицій, нагромадження капіталу, ділової активності, сукупного споживання та інших чинників цілісності, стабільності та розвитку України.

Проблемам оподаткування доходів фізичних осіб присвячені праці О. І. Коблянської, Т. Д. Даценко, П. А. Лайко, М. Г. Перерви та ін. Багато наукових діячів як плюси, так і мінуси змін у законодавстві про податок на доходи з фізичних осіб, актуальність та якість їх запровадження. Проте варто переглянути механізм нарахування та відображення його в обліку у зв'язку з останніми змінами в законодавстві України.

Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) – прямий податок, що залежить від результату господарської діяльності, а саме від доходу фізичної особи. Згідно Податкового кодексу України (ПКУ) від 02.12.2010 р. № 2755-VI, платниками податку є:

- фізична особа – резидент, яка отримує доходи як з джерела їх походження в Україні, так і іноземні доходи;
- фізична особа – нерезидент, яка отримує доходи з джерела їх походження в Україні;
- податковий агент.

Згідно чинного законодавства України існує певний порядок обчислення суми сплати податку до бюджету країни. Ця сума податку відображається в обліку, як в бухгалтерському так і в податковому. Бухгалтерський облік ПДФО ведеться на синтетичному рахунку 64 «Розрахунки за податками і платежами», зокрема на субрахунку 41 «Розрахунки за податками», а отже виникає деяка складність щодо відображення суми ПДФО, оскільки на цьому рахунку відображаються розміри всіх податків, то застосовують аналітичний рахунок під № 4.

Основною проблемою відображення ПДФО в обліку є недостовірність визначення оподаткованого доходу, з якого утримується податок. Як правило, це з'ясовується після податкової перевірки, в результаті якої виявляються факти недоплати (недоутримання) чи надмірного утримання податку.

Відображення в обліку таких фактів має певні особливості. Так, при надмірному утриманні ПДФО, заборгованість перед фізичною особою на суму надмірно утриманого податку з доходів відображається по дебету 641/4 «Розрахунки за податками» в кореспонденції з рахунком 661 «Розрахунки за заробітною платою, якщо помилка була допущена при розрахунку по зарплаті з працівником, або рахунком 631 «Розрахунки з постачальниками з постачальниками» (685 «Розрахунки з іншими кредиторами»), якщо фізична особа є постачальником товарів (робіт, послуг).

Що стосується донарахування зобов'язань з ПДФО в результаті перевірки, то відповідно до п. 127.1 ст. 127 ПКУ відповідальність за погашення суми податкового зобов'язання або податкового боргу, що виникає внаслідок таких дій, покладається на особу, визначену ПКУ, у т. ч. на податкового агента. При цьому платник податку – отримувач таких доходів звільняється від обов'язків погашення такої суми податкових зобов'язань або податкового боргу.

Крім того, відповідно до пп. 168.4.7 ст. 168 ПКУ, відповідальність за своєчасне та повне перерахування сум ПДФО до бюджету несе юридична особа або її відокремлений підрозділ, що нараховує (виплачує) оподатковуваний дохід.

В бухгалтерському обліку суми ПДФО, вчасно не утримані або недоутримані з доходу фізичної особи, є витратами підприємства – податкового агента і відображаються по дебету рахунку 949 «Інші витрати операційної діяльності», а якщо виявлена помилка допущена в минулому звітному році, то по дебету рахунку 441 «Прибуток нерозподілена» (442 «Непокриті збитки»). Кредитується при цьому рахунок 641.

Таким чином, проблеми в обліку ПДФО виникають саме при визначенні податкової бази, тобто доходу, що підлягає оподаткуванню, що призводить до необхідності не тільки проведення перерахунку податку, а в окремих випадках й до сплати ПДФО за рахунок коштів підприємства.

УДК 336.717.22

Зоря О. П.<sup>1</sup>, Рошва А. І.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup> студент гр. ФЕУ–628 ЗНТУ

## **АНАЛІЗ КОШТІВ КЛІЄНТІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ ПАТ «ОЩАДБАНК» ЗА 2010–2011 РР.**

Кошти клієнтів – це операції із залучення або розміщення коштів на депозит.

Строкові кошти – це грошові кошти, що зберігаються на окремих рахунках у банку, приносять власнику процентний дохід, не використовуються для платежів на користь третіх осіб і повинні бути повернуті клієнту у визначений строк.



При внесенні коштів на депозитний рахунок між банком і підприємством укладається депозитна угода. Після укладення угоди вкладник платник перераховує платіжним дорученням суму із поточного рахунку на депозитний рахунок. Датою відкриття депозитного рахунку є дата надходження грошей на депозит.

Поточний рахунок – рахунок, що відкривається банком клієнту на договірній основі для зберігання коштів і здійснення розрахунково-касових операцій за допомогою платіжних інструментів відповідно до умов договору та вимог законодавства України.

Поточний рахунок відкривається підприємствам всіх видів і форм власності, їх відокремленим підрозділам, а також фізичним особам – суб'єктам підприємницької діяльності для зберігання грошових коштів і здійснення всіх видів операцій за цими рахунками відповідно до чинного законодавства.

Проаналізуємо зміни коштів клієнтів на прикладі ПАТ КБ «Ощадбанк» за 2010–2011 роки.

Таблиця 1 – Аналіз змін коштів клієнтів ПАТ КБ «Ощадбанк» тис. грн

№	Найменування статті	Звітний рік (2011)	Попередній рік (2010) тис	Зміни за звітний період	
				абсолютні	відносні
1	2	3	4	5	6
1	Державні та громадські організації:	2114	13434	-11320	-84
1.1	Поточні рахунки	2114	13434	-11320	-84
1.2	Строкові кошти	–	–	–	–
2	Інші юридичні особи	7649631	4926919	+2722712	55
2.1	Поточні рахунки	4285588	3857639	+427949	11,1
2.2	Строкові кошти	3364043	1069280	+2294763	214,6
3	Фізичні особи:	25228543	19480222	+5748321	29,5
3.1	Поточні рахунки	9378287	8748830	+629457	7,2
3.2	Строкові кошти	15850256	10731392	+5118864	47,7
4	Усього коштів клієнтів	32880288	24420575	+8459713	34,6

Розглянувши табл. 1 можна зробити висновок, що загальний обсяг коштів клієнтів банку збільшився на 8459713 тис. грн, тобто на 34,6 %. Відповідно у структурі коштів юридичних осіб залишки коштів на строкових рахунках склали 2 294 763 тис. грн (214,6 %) та суттєво переважають залишкам коштів на поточних рахунках 427 949 тис. грн (11,1 %). У структурі коштів фізичних осіб переважають залишки коштів на строкових рахунках 5 118 864 тис. грн (47,7 %), ніж на поточних 629 457 тис. грн (7,2 %). Варто зазначити, що оптимальним в структурі коштів клієнтів є співвідношення коштів на поточних рахунках не більше 30 %, а строкових – не менше 50 %, таке співвідношення, як видно із даних таблиці, банк дотримується. Таким чином, проведений аналіз показує, що збільшення частки строкових коштів забезпечить підвищення ліквідності банку з точки зору пасиву.

УДК 330.123.7

Зоря О. П.<sup>1</sup>, Ніколаєнко І. Д.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–628 ЗНТУ

## **АНАЛІЗ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ ПАТ «КОРПОРАТИВНИЙ ТА ІНВЕСТИЦІЙНИЙ БАНК КРЕДІ АГРІКОЛЬ» ЗА 2010–2011 РР.**

Основні засоби та нематеріальні активи – це активи, якими володіє чи користується установа банку на підставі юридичних прав фінансового лізингу.

Основні засоби – матеріальні активи, які банк утримує з метою використання їх у процесі своєї діяльності, надання послуг, здавання в лізинг (оренду) іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

До основних засобів належить земля, будівлі, споруди, устаткування, комп'ютерна та обчислювальна техніка, приладдя, меблі, транспортні засоби, інструменти, інвентар та інші матеріальні цінності зі строком корисного використання більше року, крім цінностей, які за рішенням Кабінету Міністрів України належать до категорії малоцінних та швидкозношуваних предметів.

Нематеріальні активи є засобами довгострокового користування, але фізично не існують. До них належать програмне забезпечення, патенти, авторські права тощо.

Проаналізуємо зміни основних засобів та нематеріальних активів ПАТ «Корпоративний та Інвестиційний Банк Креді Агріколь» за 2010–2011 роки.

Таблиця 1 – Структура основних засобів та нематеріальних активів ПАТ «Корпоративний та Інвестиційний Банк Креді Агріколь» у 2010–2011 рр., тис. грн

№	Найменування статті	Вартість на 01.01.2011 р., тис. грн	Вартість на 01.01.2012 р., тис. грн	Абсолютний приріст, тис. грн	Темп приросту, %
1	Будівлі, споруди та передавальні пристрої	60428	59083	–1345	–2,2%
2	Транспортні засоби	817	598	–219	–26,8%
3	Інструменти, прилади, інвентар (меблі)	1961	3491	+1530	+78,0%
4	Інші необоротні матеріальні активи	341	311	–30	–8,8%
5	Незавершені капітальні вкладення в основні засоби та нематеріальні активи	42	61	+19	+45,2%
6	Нематеріальні активи	1526	1358	–168	–11,0%
	Усього	65115	64902	–213	–0,3%

Розглянувши табл. 1 можна зробити висновок, що в цілому вартість основних засобів та нематеріальних активів банку зменшилась на 0,3 %, що складає 213 тис. грн Найбільше цьому сприяло зниження вартості будівель, споруд та передавальних пристроїв на 1345 тис. грн (–2,2 %). Також негативними статтями є «Транспортні засоби» – зниження на 219 тис. грн (–26,8 %), «Нематеріальні активи» – на 168 тис. грн (–11,0 %) та «Інші необоротні матеріальні активи» – на 30 тис. грн (–8,8 %). Найбільше збільшення спостерігається в статті «Інструменти, прилади, інвентар (меблі)» – на 78,0 %, що складає 1530 тис. грн Також позитивним пунктом є «Незавершені капітальні вкладення в основні засоби та нематеріальні активи» – збільшення вартості на 19 тис. грн (45,2 %).

Отже, у звітному році у даному комерційному банку було як надходження, так і вибуття основних засобів та нематеріальних активів, переоцінка їх вартості не проводилась. Вартість основних засобів та нематеріальних активів банку в цілому зменшилась головним чином через нарахування амортизації.

УДК 657:336.717.063

Очеретько Л. М.<sup>1</sup>, Корінець А. О.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–628 ЗНТУ

## **ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ПРОВЕДЕННЯ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ**

Актуальність обраної теми зумовлена тим, що здійснення підприємницької діяльності завжди супроводжується витратами, зокрема і трансакційними, які до сьогоднішнього часу не знайшли свого відображення в існуючій системі бухгалтерського обліку, хоча й мають досить вагоме значення у концепції сучасних витрат. А тому створення ефективної системи внутрішнього аудиту трансакційних витрат дозволить здійснити необхідний аналіз та сприятиме підвищенню ефективності управління суб'єктом господарювання.

Трансакційні витрати – це витрати, пов'язані з пошуком партнерів по бізнесу, отриманням інформації про них, проведенням переговорів, укладанням контрактів та їх виконанням, що мають місце на всіх етапах здійснення господарської діяльності.

Здійснення ефективного аудиту потребує чіткої нормативно-законодавчої бази. Відповідно до Міжнародних стандартів аудиту [1], прийнятих рішенням Аудиторської палати України від 18.04.2003 р. № 122, внутрішній аудит – це діяльність з оцінки, яка організована як підрозділ суб'єкта господарювання або надається йому як послуга.

Метою проведення внутрішнього аудиту трансакційних витрат є контроль за достовірністю первинних даних щодо накопичення і списання трансакційних витрат, правильністю ведення їх бухгалтерського обліку відповідно до положень прийнятої облікової політики, а також достовірності інформації щодо понесених витрат, відображених у звітності підприємства. Відповідно до мети поставлено наступні завдання внутрішнього аудиту трансакційних витрат: виявлення та попередження приховування трансакційних витрат; перевірка обґрунтованості віднесення витрат до складу трансакційних; виявлення наявності та достовірності документів, що підтверджують понесені витрати.

Використовуючи класифікацію трансакційних витрат, представлену О. Уільмсоном [2] пропонуємо проведення внутрішнього аудиту трансакційних витрат відповідно до моменту укладення угоди – витрати до укладення угоди (*ex ante*) та витрати після укладення угоди (*ex post*). Тобто при перевірці витрат *ex ante* слід приділяти увагу витратам, які були понесені на пошук партнерів та отримання інформації про них, проведення переговорів та укладення договору. Це можуть бути витрати інформаційних агентств, зв'язку, відряджень, реклами. А при перевірці витрат *ex post* варто зосередити увагу на таких витратах, які пов'язані з витратами юридичного характеру щодо оформлення угоди, невиконанням з різних причин умов контракту та в результаті чого витрати на притягнення винної сторони до відповідальності.

Вважаємо, що необхідною умовою створення якісного внутрішнього аудиту трансакційних витрат є перш за все функціонування незалежної системи внутрішнього аудиту на кожному підприємстві. Також для більш наглядного розуміння та детального аналізу варто розробити єдині вимоги до здійснення внутрішнього аудиту.

Проведення внутрішнього аудиту трансакційних витрат потребує складання аудиторського висновку, який має містити достовірну інформацію щодо виявлених у ході перевірки помилок та порушень у веденні обліку трансакційних витрат, метою складання якого є надання інформації керівництву підприємства задля прийняття вагомих рішень щодо збільшення обсягів виробленої продукції без підвищення її собівартості та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, перед керівниками та аудиторамі постає завдання створити таку систему внутрішнього аудиту, яка б дала змогу максимізувати достовірність отриманої інформації з обліку трансакційних витрат та здійснити розробку заходів щодо підвищення ефективності управління ними. Наявність ефективного внутрішнього аудиту стає невід'ємною складовою успішного розвитку діяльності суб'єктів господарювання в умовах ускладнення процесів управління, розподілу функцій володіння та управління бізнесом.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Міжнародні стандарти контролю, якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг: Вид. 2010 р. – К. : видана Міжнародною федерацією бухгалтерів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block\\_T1-2010.pdf](http://apu.com.ua/files/temp/Ukr-block_T1-2010.pdf)

2. Уильямсон Оливер Итон. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция / Оливер Итон Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

УДК 655.3.027:658.27

Очеретько Л. М.<sup>1</sup>, Мегеря О. І.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–628 ЗНТУ

### ПРОВЕДЕННЯ ІНВЕНТАРИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ЗА ДОПОМОГОЮ ШТРИХОВОГО КОДУВАННЯ

Документування та подвійний запис господарських операцій на рахунках бухгалтерського обліку не забезпечують врахування руху активів і зобов'язань у повному обсязі. Існують процеси та явища, які не піддаються повсякденній обліковій реєстрації та документуванню в момент їх здійснення. До них належать так звані природні втрати за деякими видами ресурсів, а також наслідки помилок, допущених під час їх приймання та відпуску, записів в облікових регістрах, а також через зловживання.

Інвентаризація виступає таким способом бухгалтерського обліку, за допомогою якого можна виявити та врахувати те, що не можна облікувати шляхом поточного документування господарських процесів і явищ.

За підсумками інвентаризації основних засобів на підприємствах виявляють розбіжності між даними бухгалтерського обліку та фактично наявними цінностями. Такі розбіжності виникають передусім через ведення інвентаризації вручну.

Слід зазначити, що основну складність у процедурі інвентаризації на підприємстві становить трудомісткість операцій. Адже, щоб правильно оцінити наявність основних засобів, потрібно витратити багато часу. Крім того, якість такої важливої для суб'єктів господарювання процедури великою мірою залежить від практичного досвіду працівників, зайнятих у її проведенні.

Автоматизація процедури інвентаризації основних засобів, зокрема із застосуванням технології штрихового кодування, дозволить істотно зменшити час на її проведення за рахунок швидкої ідентифікації та зменшення кількості операцій, що вводяться вручну. Крім того, і це надзвичайно важливо, вона надає підприємству змогу провести інвентаризацію без помилок.

Для підтвердження правильності та достовірності даних бухгалтерського обліку та звітності ст. 10 Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16 липня 1999 р. № 996-XIV передбачено проведення інвентаризації, під час якої перевіряється та документально підтверджується наявність основних засобів, їх стан і оцінка.

Особливістю практики проведення інвентаризації до цього часу залишається те, що перевірка фактичної наявності основних засобів заснована на застосуванні ручної праці. Виконання великого обсягу робіт із встановлення наявності основних засобів на підприємстві та їх підрахунку є трудомісткою операцією, оскільки йдеться про необхідність перевірки наявності та оцінювання стану кожного об'єкта інвентаризації та здійснення відповідних описів і підрахунків.

В окремих випадках намагання скоротити тривалість інвентаризаційного процесу в умовах ручного способу його оформлення та обробки призводить до неякісних результатів, невчасного проведення інвентаризації, до того, що факти розкрадань і зловживань залишаються не виявленими, внаслідок чого можуть виникнути нестачі.

Для уникнення таких розбіжностей можна запропонувати метод автоматизації обліку основних засобів за допомогою нанесення штрихового кодування на основні засоби з подальшим зчитуванням інформації сканерами штрих-кодів і автоматизованим обліком.

Під технологією штрихового кодування розуміють сукупність засобів і методів автоматизованого збору, обліку, зберігання, обробки, передачі й використання інформації, закодованої за допомогою штрихових кодів. Ця технологія суттєво прискорює процес інвентаризації основних засобів, оскільки відпадає необхідність ручного запису інвентарного номера об'єкта. Це запровадження дозволило би знизити кількість помилок.

Отже, якщо при інвентаризації основних засобів використовувати технологію штрихового кодування, то можна значно знизити трудомісткість нанесення інвентарних номерів на об'єкти обліку, підвищується інформативність і естетичність інвентарних етикеток, суттєво зменшити ризик помилкового маркування (нанесення інвентарних номерів), в декілька разів зменшити трудомісткість ідентифікації (звірки) інвентарних об'єктів, практично звести до нуля ризик помилкової ідентифікації (звірки) інвентарних об'єктів або її фальсифікації та забезпечити автоматичне введення даних результатів інвентаризації в інформаційну систему.

Все ці переваги в сукупності дозволять підприємству отримати повну базу даних інвентарних об'єктів, сприятимуть спрощенню процедури інвентаризації основних засобів і підвищенню якості її результатів.

## **ПРОБЛЕМИ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ВТРАТ ВІД НЕСТАЧІ ТА ПСУВАННЯ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ**

Ведення господарської діяльності будь-якого підприємства пов'язане з ризиками. При цьому через специфіку діяльності рано чи пізно на кожному підприємстві можуть траплятися нестачі від псування, природного убутку або розкрадання виробничих запасів.

В законодавстві України в даний час відсутнє поняття «нестача». Проте в практичній діяльності підприємств таке поняття використовують при виникненні розбіжностей між фактичною наявністю виробничих запасів та інформацією що відображена в бухгалтерських документах.

Відповідно до ст. 22 Цивільного кодексу України втрати від псування цінностей є збитками, яких особа може зазнати у зв'язку з пошкодженням або нищенням речі. [1]

Недостачі виробничих запасів можуть бути виявлені в результаті інвентаризації. У відповідності з наказом міністерства торгівлі СРСР «Про затвердження норм природного убутку продовольчих товарів у торгівлі та інструкцій з їх застосування» недостачі можуть бути:

- в рамках природного убутку;
- втрати від бою тари при зберіганні, транспортуванні чи використанні;
- втрати в результаті крадіжок та розкрадання. [2]

В бухгалтерському обліку для відображення втрат від псування цінностей на підприємствах використовують субрахунок 947 «Недостачі і втрати від псування цінностей». На субрахунку ведеться облік нестач грошових коштів та інших цінностей і втрат від псування цінностей, що виявлені в процесі заготівлення, переробки, збереження, та реалізації.

При відображенні в бухгалтерському обліку втрат та нестач від псування виробничих запасів можуть виникати наступні проблеми:

– при виникненні доходу від відшкодування витрат від нестачі або псування виробничих запасів винною особою виникають підстави для визнання податкового доходу, при цьому відсутнє поняття «доходів, пов'язаних з господарською діяльністю»; [3]

– проблема відновлення ПДВ раніше визначеного до вирахування при факті розкрадання виробничих запасів підприємства. Факт розкрадання означає що перестає виконуватися одна з умов податкового вирахування, т. ч. в періоді в якому відбувається списання виробничих запасів підприємство має відновити ПДВ та сплатити його до бюджету;

– нестачі і втрати виробничих запасів – це прямі збитки, які мають бути списані за рахунок коштів відповідних резервів, нерозподіленого прибутку минулих років або шляхом рівномірного списання за рахунок прибутків, отримуваних у поточному році;

– відшкодування втрат від понаднормового використання виробничих запасів не є доходами, отриманими у зв'язку з вкладеннями в оборот, а є надходженнями, що покривають втрати. Отже, і їх потрібно було б зараховувати на збільшення (точніше, відновлення) капіталу;

– згідно П(С) БО 16 «Витрати» до складу загальногосподарських витрат не відносяться нестачі та псування виробничих запасів, які виникли на стадії заготівлі і зберігання їх на складах підприємства, а відносить їх на рахунок 84 «Інші операційні витрати», а потім відбувається перенесення відповідних сум за призначенням, що є досить трудомістким і складає подвійне відображення однієї суми.

Отже, система відображення в бухгалтерському обліку втрат від псування та нестачі виробничих запасів потребує детального вивчення та вдосконалення.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Наказ Міністерства торгівлі СРСР «Про затвердження норм природного убутку продовольчих товарів у торгівлі та інструкцій з їх застосування» № 88 від 02.04.87 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/v0088400-87>

2. Податковий кодекс України № 2755- VI від 02.12.2010 р. [Електронний ресурс].–Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>

3. Цивільний кодекс України № 435-IV від 16.01.2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>

УДК: 657.6

Візіренко С. В.<sup>1</sup>, Досужа Ю. А.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент. гр. ФЕУ–629 ЗНТУ

### **УДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА**

Важливою складовою аудиторської перевірки фінансово-господарського стану підприємства є аудит грошових коштів, який проводиться за такими напрямками: аудит касових операцій; аудит операцій на поточному рахунку, аудит операцій на валютному та інших рахунках у банках.

Аудит грошових коштів дає можливість деталізувати зведені дані за джерелами їх надходження і витрачання, визначити доцільність витрачання, структуру



й зміни у витрачанні грошей, їх вплив на ефективність господарювання; необхідний для попередження та усунення різного роду зловживань і порушень.

Вибір методів і техніки проведення аудиту залежить від різних чинників, зокрема, від особливості роботи підприємства, інтенсивності касових операцій, форми ведення бухгалтерського обліку, обсягу документообігу та ін.

Для того, щоб найбільш детально перевірити використання, облік грошових коштів у касі підприємства пропонуємо розробити відповідний алгоритм, який дасть змогу аудитору визначити порушення, які виявляються під час аудиту грошових коштів у касі, а також дати відповідні поради (рис.1).

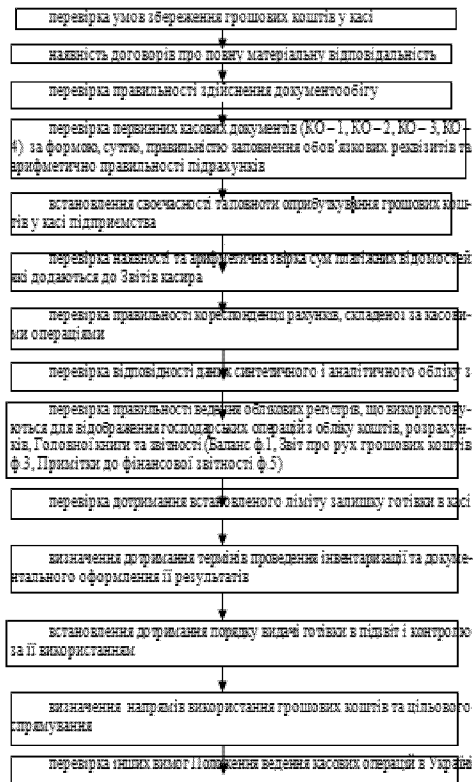


Рисунок 1 – Алгоритм аудиту касових операцій

Необхідність забезпечення аудиту грошових коштів, їх надходження та використання є необхідним для забезпечення ефективного функціонування підприємства, а також постійної підтримки його рівня платоспроможності та фінансової стійкості.

## **ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВНУТРІШНЬОГО АУДИТУ**

Ефективна діяльність підприємницької діяльності багато в чому залежить від дієвої організації системи незалежного внутрішньогосподарського контролю – аудиту. Створення на вітчизняних підприємствах підрозділів внутрішнього аудиту та нормативного регулювання їхньої діяльності на сьогодні являється актуальним, складним та багатограним питанням.

Внутрішній аудит – це незалежна експертна діяльність аудиторської служби комерційної організації (банку) для перевірки й оцінки адекватності та ефективності системи внутрішнього контролю та якості виконання призначених обов'язків співробітниками комерційної організації.

Практика підтверджує, що найкращим на сьогодні інструментом ринкових перебудов діяльності комерційної організації є впровадження системи внутрішнього аудиту.

Із впровадженням внутрішнього аудиту підприємство має істотні переваги:

- виявлення резервів засобів та джерел підприємства;
- розробка рекомендацій щодо удосконалення системи обліку;
- оцінка використання наявного на підприємстві програмного забезпечення;
- підвищення інтересу інвесторів до таких підприємств.

Ефективний внутрішній аудит може знизити витрати компанії на зовнішній аудит, але не може скасувати його необхідність для компанії. Також важливо врахувати те, що не рекомендується користуватися послугами зовнішнього аудитора компанії для проведення внутрішніх аудитів, оскільки подібне поєднання може призвести до втрати принципу незалежності, що є одним із першорядних чинників у роботі зовнішнього аудитора.

До проблемних аспектів внутрішнього аудиту слід віднести:

- недостатню кількість методичних розробок з аудиторського контролю;
- неефективність діючої нормативно-правової бази в питанні внутрішнього аудиту;
- брак достатнього досвіду аудиторської діяльності;
- недостатню кількість кваліфікованих аудиторських кадрів;
- відсутність типових форм документів з аудиту в цілому та внутрішнього аудиту.

Отже, до основних проблем розвитку внутрішнього аудиту в Україні слід віднести насамперед недостатнє нормативне та методологічне забезпечення, що спричиняє полеміку в самих принципах, методах, методології та процедурах внутрішнього аудиту. Також не слід забувати про відсутність внутрішніх розробок щодо організації та методики внутрішнього аудиту на підприємстві.

Ситуація, що склалася в Україні, потребує вирішення проблем щодо організації внутрішнього аудиту на підприємствах. На великих підприємствах варто запровадити систему внутрішнього аудиту з тим, щоб за цю роботу відповідала конкретна особа, група осіб або спеціальний відділ. А фінансування такої служби слід здійснювати за рахунок виявлених резервів підвищення ефективності роботи, зниження собівартості й збільшення прибутків.

Окрім завдань контрольного характеру, служба внутрішнього аудиту має розв'язувати завдання економічної діагностики, розробки фінансової стратегії, оцінки рентабельності комерційних угод. Діяльність внутрішнього аудиту необхідно розглядати не лише як перевірку системи бухгалтерського обліку і звітності, а й як сукупність аудиторських послуг, здійснюваних за вимогою керівництва підприємства й у зв'язку з потребами управління. Вирішення таких проблем спрямоване на зміцнення позицій та авторитету внутрішнього аудиту в Україні.

УДК 336.226.11

Помулева В. М.<sup>1</sup>, Заліська К. Р.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ-629 ЗНТУ

## АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ З ПДФО

Податок на доходи фізичних осіб є одним із основних загальнодержавних податків, які мають вирішальне значення для формування доходів бюджету. Так, ПДФО поряд із ПДВ, акцизним збором, податком на прибуток підприємств забезпечують формування 60–70 % усіх доходів Зведеного бюджету.

Податок на доходи фізичних осіб закріплений за місцевими бюджетами, що закладає основу формування міських, сільських та селищних бюджетів, крім 50% ПДФО, сплачених (перерахованих) на території міста Києва, які відповідно до Бюджетного кодексу належать до доходів загального фонду Державного бюджету України.

Динаміку надходжень ПДФО до зведеного бюджету проаналізуємо в табл. 1.

Таблиця 1 – Динаміка надходження податку з доходів фізичних осіб до зведеного бюджету 2002–2012 роки (млрд. грн)

Роки	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Зведений бюджет	13,2	17,3	22,8	34,8	45,9	44,5	51,0	60,2	68,1
% до попереднього року	97,8	131,1	131,8	152,6	132,0	95,4	115,4	118,0	113,1

Зменшення абсолютних надходжень ПДФО у 2004 р. відбулося за рахунок переходу до пропорційної ставки оподаткування в розмірі 13% з 2004 р., яка була введена з метою детінізації доходів громадян та підвищення бюджетних надходжень (з 2007 р. – 15 %). До 1 січня 2004 р. діяла прогресивна шкала (10 % – 40 %).

Динамічне зростання надходжень податку з доходів фізичних осіб з 2005 р. і до теперішнього часу (за винятком 2009 р.) забезпечується, головним чином, податком із заробітної плати. Збільшення обсягів податку з доходів фізичних осіб у 2005 – 2010 роках зумовлено зростанням ставки податку з 13 % у 2006 році до 15 % у 2007 році; легалізацією виплати зарплати, зростанням номінального ВВП; а відтак і зростанням номінальної заробітної плати; підвищенням мінімальної заробітної плати та прожиткового мінімуму на одну працездатну особу; зростанням доходів за рахунок індивідуальної підприємницької діяльності.

Зниження надходжень у 2009 р. обумовлено наслідками початку кризи 2008р. Вплив кризи проявився у спаді ділової активності бізнесу, що привело до падіння ВВП, скорочення зайнятості, зниження фонду оплати праці тощо. З кінця 2009 р. відбувається деяке відродження ділової активності, що зумовило підвищення економіки, надходжень до бюджету, у т. ч. ПДФО.

Питома вага надходжень ПДФО (табл. 2) у доходах зведеного бюджету немає чітко визначеної тенденції, вона то підвищується, то падає. Так, у 2009 р. вона знизилася до 14,9% проти 15,8% у 2008 р., це зумовлено, як вказано вище, наслідками економічної кризи.

Таблиця 2 – Питома вага надходжень у структурі доходів зведеного бюджету, %

Роки	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Питома вага надходжень ПДФО	15,3	15,8	14,9	18	15,1	15,3

Таким чином, ПДФО має достатньо велику фінансову ефективність у доходах бюджету, є досить стабільним джерелом його наповнення. Проте, потенціал ПДФО в окремі періоди реалізується не повністю, і залежить від макроекономічної ситуації в Україні: рівня зайнятості, ВВП, балансу доходів і витрат населення тощо. Крім того, величезним потенціалом підвищення фінансової ефективності ПДФО залишається боротьба з тіньовими доходами. Підвищення ролі ПДФО у доходах бюджету дало б застосування підвищених ставок податку щодо пасивних доходів, які порівняно з трудовими, оподатковуються за зниженими ставками.

УДК 336.225.674

Очеретько Л. М.<sup>1</sup>, Підлужна О. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУЗ–627 ЗНТУ

## **АУДИТ РОЗРАХУНКІВ З ПДВ У КОНТЕКСТІ ПКУ**

Достовірність розрахунків з ПДВ залежить від правильності ведення бухгалтерського та податкового обліку, повноти та правильності нарахування ПДВ, своєчасності і повноти його сплати, а також складання податкової звітності. Перевірка розрахунків за ПДВ здійснюється безпосередньо на методичній стадії аудиту, яка є найбільш важливою.

На основі узагальнення та удосконалення існуючих методичних підходів до здійснення аудиту розрахунків з ПДВ, аналізу податкових змін, можна визначити наступні етапи аудиту:

– перевірка стану бухгалтерського обліку ПДВ (статус платника податку, облікова політика, застосування типової первинної документації, організація її обробки, вибір і застосування форм обліку, дотримання плану рахунків, кореспонденція рахунків, взаємовідповідність аналітичного і синтетичного обліку, Головної книги, балансу та іншої фінансової та податкової звітності). Показники розрахункових статей балансу повинні мати обов'язково розгорнуте сальдо по активу і пасиву та повністю відповідати даним оборотних відомостей, машинограм, журналів. Так, дебетове сальдо за субрахунком 641(ПДВ) відображається у складі дебіторської заборгованості за розрахунками з бюджетом, а кредитове – у складі поточної заборгованості за розрахунками з бюджетом. Сальдо ж за субрахунком 643 відображається в активі балансу, за субрахунком 644 – у пасиві, але не як заборгованість за розрахунками з бюджетом, а за статтею «Інші оборотні активи» (643) або ж «Інші поточні зобов'язання»(644). На цьому етапі з'ясовуються питання проведення інвентаризації розрахунків та відображення її результатів в обліку.

Важливим питанням є перевірка взаємоузгодженості бухгалтерського та податкового обліку шляхом співставлення даних первинних документів, регістрів обліку з податковими накладними, реєстром виданих та отриманих податкових накладних, Єдиного реєстру податкових накладних та відображенням відповідних даних у декларації з ПДВ;

– перевірка правомірності застосування ставок ПДВ (20% або 0%) при постачанні продукції. Слід зазначити, що підтвердженням експорту, й відповідно застосування ставки 0%, є належним чином оформлена вантажна митна декларація (ВМД).

На даному етапі важливо перевірити правильність визначення платником місця постачання товарів, робіт, послуг (відповідно до ст.186 ПКУ) з метою повноти оподаткування необхідних об'єктів;

– перевірка правильності визначення податкового зобов'язання, і передусім дати виникнення зобов'язання та бази оподаткування, у т. ч. за імпортними операціями, за якими визначено немало особливостей. Так, відповідальним за нарахування ПДВ при наданні послуг нерезидентом на митній території України, є отримувач цих послуг, і базою оподаткування є їх вартість, не нижча за звичайні ціни. Крім цього, необхідно перевірити, чи нараховуються податкові зобов'язання при передачі товарів, робіт, послуг до статутного капіталу інших підприємств, без оплати, у межах балансу для невиробничого використання, при видачі заробітної плати у негрошовій формі тощо;

– перевірка правильності визначення податкового кредиту з ПДВ, в першу чергу правильності включення суми ПДВ до податкового кредиту, визначення дати виникнення права на податковий кредит та бази оподаткування, яка визначається на рівні не вище звичайних цін. Особливу увагу слід приділити пропорційному віднесенню сум ПДВ по товарах, роботах, послугах, необоротних активах, які частково використовуються в оподатковуваних та неоподатковуваних операціях. Крім цього, необхідна перевірка статусу платника ПДВ контрагентів підприємства (анулювання реєстрації їх як платників не дає права на податковий кредит), інших операцій, що стосуються визнання податкового кредиту з ПДВ та виникають через специфіку господарської діяльності підприємства;

– перевірка правомірності застосування пільг при оподаткуванні ПДВ та достовірності звітності з використання пільг. Аудитору важливо перевірити наявність та достатність підстав для звільнення від нарахування ПДВ, а також правильність визначення операцій, що не є об'єктом оподаткування ПДВ.

У зв'язку з вимогами ПКУ, необхідно перевірити цільове використання пільг, так як при порушенні такого використання, платник зобов'язаний збільшити податкові зобов'язання та сплатити суму пені. Крім того, перевіряється правомірність терміну застосування звільнення від оподаткування ПДВ, адже ПКУ передбачено обмежений термін дії щодо багатьох звільнень.

УДК 652.011.7

Нестеренко Ж. К.<sup>1</sup>, Прокопчук М. П.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>професор ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУЗ–627 ЗНТУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИПЛАТ ПРАЦІВНИКАМ ЗА СОЦІАЛЬНИМ ПАКЕТОМ**

Аналіз останніх досліджень публікацій свідчить, що у працях вітчизняних вчених з бухгалтерського обліку в більшості випадків висвітлюються лише питання, пов'язані з розрахунками: по оплаті праці, з фондами соціаль-

ного страхування тощо. І лише в поодиноких випадках висвітлюється порядок облікового відображення розрахунків по виплатах, передбачених соціальним пакетом працівникам підприємства. Тож, вищезазначене свідчить про відсутність єдиної методології організації обліку та зумовлює необхідність в подальших дослідженнях питань визнання та облікового відображення операцій підприємства по виплатах, передбачених соціальним пакетом працівникам підприємства.

Соціальний пакет є елементом заробітної плати, мотиваційним інструментом, який інтегрує методи матеріального та нематеріального стимулювання праці, системою заходів, що дає можливість не лише задовольнити потреби працівників, забезпечити реалізацію ними власних конституційних прав у сфері праці, а й безпосередньо вплинути на виробничий процес.

Соціальні пакети на різних підприємствах містять найрізноманітніші складові. І часто вибір працівником підприємства при інших рівних умовах залежить від складу соціального пакету. Проте, у різноманітності таких операцій бухгалтеру важливо пам'ятати про особливості, які стосуються оформлення надання окремих складових соціального пакету.

Порядок відображення в обліку виплат працівникам за соціальним пакетом має розроблятися на етапі формування облікової політики, в якій в першу чергу необхідно визначитися з методологічними засадами формування в бухгалтерському обліку інформації про виплати працівникам за виконані ними роботи. Однак, принципових вимог щодо документування будь-яких виплат працівникам П(С) БО 26 «Виплати працівникам» не надає. При цьому, надаються умови визнання таких виплат, які дають право на відображення їх у бухгалтерському обліку, тобто, зумовлюють процес документування опосередковано або через вимоги до інформації, яка має розкриватися у примітках до річної фінансової звітності.

В обліковій політиці підприємства також має бути визначено порядок документування господарських операцій по розрахункам з працівниками, що зумовлено потребою в підтвердженні правомірності та правильності здійснених розрахунків.

Проте порядок документального відображення в обліку нарахування виплат працівникам не останнє питання, яке має оговорюватися в обліковій політиці підприємства. Наступним моментом при формуванні облікової політики підприємства, це визначення порядку ведення аналітичного та синтетичного обліку по виплатах персоналу, а також формування Робочого плану рахунків.

В бухгалтерському обліку заохочувальні виплати мають відобразитись як загальногосподарські витрати на дебеті рахунку 92 «Адміністративні витрати» за окремою статтею витрат та кредиті рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам». Заохочення є закономірним результатом позитивної оцінки дій працівника та результатів його праці.

Соціальні виплати в трудових правовідносинах забезпечують загальний та спеціальний соціальний захист працівників підприємства за рахунок коштів роботодавця. Витрати на соціальні виплати формуються за дебетом рахунку 978 «Соціальні виплати підприємства» (за умови реформування фонду оплати праці і виплат, які не належать до нього, в фонд доходів фізичних осіб підприємства) і кредитом рахунку 663 «Розрахунки за іншими виплатами».

Запропонований підхід до документування та облікового відображення операцій підприємства з надання соціального пакета працівникам дозволить систематизувати інформацію для визначення розмірів винагороди за працю, стимулюючих та компенсаційних виплат за кожним працівником підприємства, а також достовірно оцінити витрати підприємства на забезпечення працівників додатковими благами. Крім того, це дозволить підвищити аналітичність інформації для здійснення розрахунків за податками і платежами.

УДК: 657.1

Візіренко С. В.<sup>1</sup>, Снітко Г. А.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ-629 ЗНТУ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ФОРМУВАННЯ ПЕРВІСНОЇ ВАРТОСТІ МШП**

Для здійснення господарської діяльності суб'єкти господарювання всіх форм власності та галузей економіки використовують МШП, вони займають особливе місце у складі оборотного майна господарюючих суб'єктів різних сфер діяльності.

Проблеми обліку і оцінки виробничих запасів в умовах ринкової економіки набувають особливої актуальності в зв'язку з потребою отримання точної і достовірної інформації.

Згідно з П(С) БО 9 «Запаси» малоцінні та швидкозношувані предмети (МШП) визначаються за єдиним критерієм – строком служби, який у даному випадку – не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він перевищує один рік.

На МШП, які відносяться до складу запасів, знос не нараховується, а вартість переданих в експлуатацію МШП виключається зі складу активів шляхом її списання на витрати періоду з подальшою організацією оперативного кількісного обліку таких предметів за місцями експлуатації та відповідальними особами протягом терміну їх фактичного використання. Отже, якщо МШП вже використовуються і строк їх експлуатації не перевищує одного року, їх кінцева вартість визначається витратами того періоду, в якому вони були передані в експлуатацію.

Первісна вартість МШП, визначається залежно від способу їх надходження на підприємство. МШП можуть надходити на підприємство в резуль-



таті: придбання за грошові кошти та їх еквіваленти; виготовлення; передачі засновниками (учасниками) підприємства в якості внеску до статутного капіталу; безоплатної передачі; обміну на інші запаси.

Малоцінні і швидкозношувані предмети зараховуються на баланс підприємства за первісною вартістю (собівартістю). Для обліку і узагальнення інформації про наявність і рух МШП призначено рахунок 22 «МШП». По дебету рахунка 22 відображаються отримані, придбані або виготовлені МШП за первісною вартістю, по кредиту – відпуск МШП в експлуатацію за обліковою вартістю зі списанням на рахунки витрат, а також списання недостач і втрат від псування таких предметів.

В цілому склад витрат, що включаються до первісної вартості виробничих запасів, має визначатися за нормами П(С) БО в частині, яка не суперечить Податковому кодексу України (ПКУ).

Введення в дію ПКУ призвело до виникнення проблемних аспектів при включенні до первісної вартості придбаних запасів транспортно-заготівельних витрат.

У ПКУ не використовується термін «транспортно-заготівельні витрати», але ТЗВ повинні входити й до складу собівартості придбаних матеріалів, МШП та всіх інших запасів.

Отже, склад витрат, що включаються до первісної вартості виготовлених виробничих запасів, має визначатися за нормами П(С) БО в частині, яка не суперечить ПКУ. Оскільки в ПКУ не наведено умов щодо відображення ТЗВ виробничими підприємствами, то порядок обліку таких витрат для цілей оподаткування регламентується П(С) БО. Тож, згідно з п. 9 П(С) БО 9 «Запаси» ТЗВ включаються до первісної вартості будь-яких виробничих запасів.

П(С) БО 9 «Запаси» передбачено застосування двох варіантів відображення ТЗВ у бухгалтерському обліку:

1) пряме включення ТЗВ до первісної вартості конкретної одиниці запасів безпосередньо у момент їх виникнення, при цьому витрати розподіляються між видами придбаних запасів з подальшою калькуляцією кожної номенклатурної одиниці;

2) узагальнення ТЗВ на окремому субрахунку з подальшим розподілом за середнім відсотком між сумою залишку запасів на кінець звітної місяця та сумою запасів, що вибули.

Проте на практиці часто виникає ситуація, коли склад ТЗВ у податковому та бухгалтерському обліку не збігається.

Оскільки періоди понесення ТЗВ та включення їх до витрат можуть не збігатися, до моменту відображення в декларації ТЗВ, то приходимо до висновку, що їх більш доцільно обліковувати на окремому рахунку та в окремих регістрах. З цією метою пропонуємо використовувати резервний в класі 2 «Запаси» рахунок 29 «Транспортно-заготівельні витрати». Облік транс-

портно-заготівельних витрат має вестись за видами витрат, передбачених Методичними рекомендаціями № 373.

Запровадження на практиці поданих практичних рекомендацій щодо удосконалення методики відображення транспортно-заготівельних витрат у складі первісної вартості виробничих запасів забезпечить належну організацію їх обліку, контролю та своєчасного прийняття ефективних управлінських рішень.

УДК 658.27

Очеретько Л. М.<sup>1</sup>, Солодовнік М. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–628 ЗНТУ

## **РЕМОНТ І ПОЛІПШЕННЯ ВЛАСНИХ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

Одним із найважливіших факторів підвищення ефективності виробництва є забезпеченість підприємства основними засобами. Для підтримки основних засобів у робочому стані власникові підприємства потрібно виділяти кошти на поточний і капітальний ремонт, технічне обслуговування, модернізацію, реконструкцію та інші види поліпшень. Фінансовий стан підприємства багато в чому залежить від достовірного обліку таких витрат і економічних вигід, від їх здійснення, від правильного відображення їх у податковому обліку.

Після змін, унесених наказом № 372 до П(С) БО 7, підприємство має право відображати витрати на ремонт (поліпшення) одним із двох способів:

1) за «традиційними» бухгалтерськими правилами, тобто виходимо виключно із сутності здійснюваних робіт. Якщо роботи (техогляд, нагляд, обслуговування, поточний та капітальний ремонт) не спричинюють збільшення майбутніх економічних вигід від використання об'єкта, а проводяться для підтримання об'єкта в належному стані, то такі витрати відразу списуються підприємством на витрати звітного періоду (п. 15 П(С) БО 7). Витрати, пов'язані з поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудовування, дообладнання, реконструкція тощо), спричинюють збільшення майбутніх економічних вигід від експлуатації об'єкта, збільшують його первісну вартість (п. 14 П(С) БО 7). При виборі цього («суто бухгалтерського») підходу податковий 10 % ліміт для ремонтних витрат не застосовується;

2) за податковими правилами. Згідно з оновленим п. 14 П(С) БО 7 первісну (переоцінену) вартість основних засобів може бути збільшено на суму витрат, пов'язаних з поліпшенням і ремонтом об'єкта, визначену в порядку, установленому податковим законодавством. При виборі цього варіанта підприємство суму витрат на ремонт (поліпшення) в межах 10 %

ліміту (ліміт розраховується за податковими правилами) списує до витрат звітного періоду, а витрати понад 10 % ліміту відносить на збільшення вартості ремонтovanого (поліпшуваного) об'єкта. Але в П(С) БО 7 немає норми, яка б дозволяла включати до бухгалтерських витрат витрати на модернізацію (інші поліпшення) об'єктів основних засобів (тобто і в цій частині діяти за правилами податкового обліку). Водночас нам здається, що зміни, унесені до п. 14 П(С) БО 7, указують на таку можливість.

Передбачену раніше Законом про податок на прибуток ідею податкового обліку витрат на ремонт (поліпшення) основних засобів збережено в ПКУ. Як і раніше, для податкового обліку не має значення сутність здійснюваних робіт (ремонт або поліпшення), а також, як і раніше, маємо 10 % ліміт, у межах якого можна відобразити витрати. Водночас запровадження пооб'єктного обліку не могло не вплинути на зміни в порядку податкового обліку ремонтних витрат. Справедливості заради зауважимо, що в п. 146.11 ПКУ наявна фраза про те, що на збільшення первісної вартості об'єкта відносяться витрати, що спричинили збільшення майбутніх економічних вигод від використання об'єкта, у сумі, що перевищила 10 % ліміт. Однак, на наш погляд, не варто сприймати цю норму буквально, оскільки інакше витрати, що здійснені понад 10 % ліміт, але не спричинили збільшення майбутніх економічних вигод, не можна буде ні включити до витрат, ні віднести на збільшення первісної вартості об'єкта, а це неправильно. Те, що сутність здійснюваних робіт не має значення для цілей податкового обліку, не раз підтверджувала ДПАУ.

Зауважимо: на думку ДПСУ, якщо витрати на ремонт потрапляють до собівартості продукції (робіт, послуг), то в податковому обліку вони визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від їх реалізації. Ми вважаємо, що це твердження неправильне, адже в п. 146.12 ПКУ прямо зазначається про включення до витрат звітного періоду витрат на ремонт, що вписуються у 10 % ліміт.

Введені зміни в нормативно-правові документи, що мали на меті поліпшити облік основних засобів, певною мірою досягли поставлених завдань шляхом узгодження відповідних норм. Однак практичне застосування ряду інших задекларованих норм в обліку вимагає суттєвих доопрацювань та доповнень в напрямку пристосування їх до конкретних умов господарювання з метою спрощення порядку обліку та складання фінансової звітності, а отже, і вдосконалення управління основними засобами.

УДК: 336.225.614 (477)

Візіренко С. В.<sup>1</sup>, Лисиця Г. К.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–629 ЗНТУ

## **КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ЩОДО РЕГУЛЮВАННЯ АУДИТУ В УКРАЇНІ**

В сучасних умовах аудит став окремою складовою інфраструктури економіки України, а тому потребує відповідних підходів до регулювання.

Регулювання – це діяльність із підтримки в динамічній системі управління виробництвом заданих параметрів. Його завдання – зберегти стан упорядкованості, котрий задається функцією організації як у підсистемі виробництва, так і в підсистемі управління.

Аудит – це перевірка публічної бухгалтерської звітності, обліку, первинних документів та іншої інформації щодо фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання з метою визначення достовірності їх звітності, обліку, його повноти і відповідності чинному законодавству та встановленим нормативам.

Метою є узагальнення концептуальних підходів дослідження регулювання аудиту в Україні, обґрунтування ефективності його здійснення, визначення необхідних заходів та шляхів їх вирішення.

Існують два основні концептуальні підходи щодо регулювання аудиту:

1) громадсько-орієнтований підхід – характеризує розширення користувачів, тобто орієнтований на потреби широкого кола громадськості, а саме зацікавлених юридичних та фізичних осіб. Основною особливістю цього підходу є те, що процес регулювання аудиторської діяльності здійснюється з ініціативи громадських професійних організацій;

2) державно-орієнтований підхід – оснований на користувачах аудиторських висновків, а саме представників органів державної влади, тому аудиторська діяльність знаходиться під жорстким регламентом з боку держави. Суть цього підходу полягає в тому, що держава сама розробляє і затверджує законодавчі акти і нормативи аудиту, здійснює реєстрацію аудиторів і аудиторських фірм, а також контроль за їх діяльністю.

Визначальними для формування першого підходу є концепції впевненості та ризиків, для другого підходу – законності.

Незважаючи на значну увагу до цього питання до цього часу не вдалося розробити чіткі підходи до регулювання аудиту в Україні, що вказує на необхідність продовження досліджень у даному напрямі, поглиблення вивчення зарубіжного досвіду та розробки пропозицій по удосконаленню напрямів регулювання аудиту в Україні.

Обидва підходи регулювання аудиту використовують для максимального забезпечення потреб кінцевих користувачів і широко застосовується в країнах з представницькою демократією.

Основними завданнями регулювання аудиту є: перевірка розрахунків, фінансової звітності та інших документів для попередження їхньої недостовірності; реальність визначення фінансових результатів; надання консультаційних послуг; виявлення і попередження порушень тощо.

В Україні найбільш поширене застосування набув перший (громадсько-орієнтований) підхід, який дозволяє формувати об'єктивні зовнішні умови для незалежності аудиту, а державно-орієнтований підхід набув поширення в країнах з потужним адміністративним апаратом. Часткове застосування цього підходу в Україні стало результатом перенесення ідей контролю за радянської системи господарських відносин, згідно з якими, аудит є формою незалежного контролю (по-суті, експертизою) за дотриманням норм законодавства.

В Україні регулювання аудиторської діяльності має три рівні: державне регулювання, професійне регулювання і внутрішнє регулювання.

Систему регулювання аудиторської діяльності в Україні здійснює Аудиторська палата України (АПУ), яка веде реєстр суб'єктів аудиторської діяльності; проводить атестацію (сертифікацію) аудиторів;

здійснює контроль якості роботи аудиторів і дотримання учасниками ринку аудиторських послуг законодавства і стандартів аудиту.

Для ефективного регулювання аудиту в Україні слід забезпечити оптимальну комбінацію державного, економічного та професійного механізмів регулювання із поступовим послабленням першого. Необхідно розробити кожній аудиторській фірмі внутрішні програми їх діяльності, які становитимуть опис комплексного підходу до організації технології та методики здійснення аудиту.

Перевага має бути надана першому підходу, оскільки він передбачає не тільки досягнення конкретної мети, а й визначає принципи і підходи до проведення дослідження фінансової звітності. Так як він орієнтований переважно потреб акціонерів, інвесторів, кредиторів та інших зацікавлених юридичних та фізичних осіб, саме тому аудиторська діяльність є певною мірою саморегульованою.

УДК: 658.27

Візіренко С. В.<sup>1</sup>, Плясова Д. І.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–629 ЗНТУ

## **ОБЛІК ДЖЕРЕЛ ВІДНОВЛЕННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

Основні засоби підприємств складаються з великої кількості конструктивних елементів, які виготовлені з різних за міцністю матеріалів, виконують різні технологічні функції, мають неоднакове експлуатаційне навантаження і внаслідок цього спрацьовуються нерівномірно і потребують ремонту. Досліджуючи розбіжності у фінансовому обліку і обліку з метою оподаткування, які стосуються витрат на ремонт основних засобів та їх амортизації, можна виявити значні резерви підвищення ефективності використання основних засобів.

Тому метою дослідження є порядок обліку витрат на ремонт і поліпшення основних засобів на підприємствах згідно з Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», Податковим кодексом України і одночасно внесення пропозицій щодо їх удосконалення.

Відповідно до п. 145.1.9 ПКУ, нарахування амортизації здійснюється з метою оподаткування за методом, визначеним наказом про облікову політику з метою складання фінансової звітності, може переглядатися в разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. У статтях 144–146 ПКУ поняття реконструкції, модернізації, добудови, дообладнання, консервації та інших видів поліпшення основних засобів відсутні. Пунктом 5.2. ПКУ передбачено, що у разі, якщо поняття, терміни, правила та положення інших актів суперечать поняттям, термінам, правилам і положенням Кодексу, для регулювання відносин оподаткування застосовуються поняття, терміни, правила та положення Кодексу. Але у П(С) БО 7 «Основні засоби» та у Податковому кодексі України ці визначення не наведено. Згідно з п. п. 146.11 та 146.12 ПКУ первісна вартість основних засобів збільшується на суму витрат, пов'язаних із ремонтом та поліпшенням об'єктів основних засобів (модернізація, модифікація, добудова, дообладнання, реконструкція), що приводить до зростання майбутніх економічних вигод, первісно очікуваних від використання об'єктів у сумі, що перевищує 10 % сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації (тобто тільки виробничих), на початок звітного податкового року з віднесенням суми поліпшення на об'єкт основного засобу, щодо якого здійснюється ремонт та поліпшення. Тобто кожен суму поліпшення згідно з ПКУ потрібно ідентифікувати з окремим об'єктом і складати відповідний кошторис на проведення ремонту кожного об'єкта. Згідно з П(С) БО 7 «Основні засоби» збільшення первісної вартості основних засобів здійснюється на суму витрат, пов'язаних із поліпшенням об'єкта (модернізація, модифікація, добудова,

дообладнання, реконструкція тощо), що приводить до збільшення майбутніх економічних вигід, первісно очікуваних від використання об'єкта. А витрати, що здійснюються для підтримання об'єкта в робочому стані та одержання первісно визначеної суми майбутніх економічних вигід від його використання зараховуються до складу витрат звітного періоду. Отже, для обліку з метою оподаткування є не суттєвим характер ремонтних робіт і збільшення/зменшення майбутніх економічних вигід. Усі витрати в межах 10 % ліміту відображаються однаково, як витрати звітного періоду. Відрізняється і методика віднесення витрат на рахунки обліку. Відповідно до ПКУ необхідно накопичувати витрати на ремонт та поліпшення основних засобів, які будуть акумулюватися на окремих рахунках фінансового обліку та у складі різних витрат у обліку з метою оподаткування з обов'язковим їх розподілом на виробничі та невиробничі і до кожного рахунку витрат (91, 92, 93) відкривати субрахунки «ремонт невиробничих основних засобів» та «ремонт виробничих основних засобів».

З метою усунення відмінностей між фінансовим обліком та обліком з метою оподаткування у питанні ремонтів та поліпшень основних засобів, необхідно:

- чітко визначити поняття «ремонт», «поліпшення», «модернізація», «модифікація», «добудова», «дообладнання», «реконструкція об'єктів основних засобів» у ПКУ та П(С) БО 7 «Основні засоби»;

- виключити критерій 10 % сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації у ПКУ, з метою визначення не вартісного, а технологічно доцільного характеру проведення ремонтних робіт;

- при відображенні в обліку витрат на ремонти і поліпшення основних засобів мінімізувати фіскальну спрямованість критеріїв, надавши підприємствам право самостійно вирішувати, якого характеру роботи були проведені.

Реалізація таких пропозицій дозволить враховувати не тільки фіскальну, а й регулятивну функцію податків.

УДК: 657.6

Візіренко С. В.<sup>1</sup>, Пшенічна О. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–629 ЗНТУ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ ПІДПРИЄМСТВА**

Облік дебіторської заборгованості має суттєвий вплив на фінансову стабільність підприємства і є одним з найважливіших показників, який характеризує фінансовий стан підприємства. На українських підприємствах стан

розрахунків з дебіторами є напруженим, тому виникає необхідність удосконалення аудиту дебіторської заборгованості.

Метою аудиту дебіторської заборгованості є підтвердження достовірності, повноти, реальності, і законності відображення дебіторської заборгованості в обліку і фінансовій звітності підприємства.

Методологічні засади дебіторської заборгованості та її розкриття у фінансовій звітності визначається у П(С) БО 10 «Дебіторська заборгованість». Дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума.

Допомогти підприємству скласти рекомендації та знайти заходи по усуненню заборгованості, а також покращенню фінансового стану підприємства і є основним призначенням аудиту дебіторської заборгованості. П(С) БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначає методи оцінки дебіторської заборгованості при зарахуванні її на баланс на дату складання звітності та при списанні з балансу як безнадійної.

Для перевірки дебіторської заборгованості аудитор використовує первинні документи; договори на поставку продукції, надання послуг; реєстри синтетичного і аналітичного обліку розрахунків з дебіторами; головну книгу, фінансову звітність. Головна проблема дебіторської заборгованості – при простроченні дебіторської заборгованості вона стає безнадійною і підприємству потрібно створити резерв сумнівних боргів, а це означає вилучення грошових коштів з обороту, що призводить до нестачі обігових засобів. Обігові засоби у наш час дуже необхідні підприємствам, саме тому важливо спрямувати точний і правильний облік та ефективність управління дебіторською заборгованістю на оптимізацію її загального розміру та забезпечення своєчасної інкасації боргу.

Дебіторська заборгованість суттєво погіршує фінансове положення підприємства, вона є імобілізацією грошових коштів відверненням їх з господарського обігу, що призводить до спаду темпів виробництва і результативних показників діяльності підприємства, оскільки прострочена дебіторська заборгованість підлягає віднесенню на затрати підприємства.

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

Стратегія проведення аудиту дебіторської заборгованості розробляється виходячи із норм МСА 300 «Планування». На підготовчій стадії аудиту оцінюється система внутрішнього контролю підприємства. Оцінивши систему



внутрішнього контролю на підприємстві, аудитор переходить до планування аудиту, кінцевим результатом якого є складання плану аудиту. Аудиторську перевірку починають з аналізу матеріалів інвентаризації дебіторської заборгованості (необхідно виявити на основі відповідних документів обґрунтованість сум дебіторської заборгованості). Проаналізувавши склад дебіторів підприємства, виділивши найбільш значні, виходячи із суми боргу, після чого здійснюється їх перевірка і за результатами складають робочі документи.

Підприємства повинні розробляти заходи для зменшення розмірів дебіторської заборгованості. Для цього необхідно використовувати розумну систему кредитування. А якщо заборгованість вже стала безнадійною необхідно прийняти міри до її стягнення. Погасити заборгованість можливо за рахунок акцій підприємства-боржника. Одним із напрямків зниження величини сумнівних боргів може бути реструктуризація дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи та послуги.

Ще один шлях удосконалення аудиту дебіторської заборгованості – це створення на підприємстві графіка документообігу, який би забезпечив своєчасне отримання первинних документів з місць їх виписування, також він забезпечуватиме своєчасне створення бухгалтерської, статистичної, податкової звітності, покращення облікової роботи, посилення контрольних функцій бухгалтерського обліку.

Осміслена організація системи внутрішнього контролю за станом розрахунків на підприємстві допомагає зміцнити договірну та розрахункову дисципліну, скоротити дебіторську заборгованість, покращити фінансовий стан суб'єкта господарювання.

УДК. 336.1:657

Тимошик В. Ю.

старший викладач ЗНТУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ**

Специфіка діяльності бюджетних установ (медицина, культура, освіта) та потреба населення в необхідності збільшення кількості та якості їх послуг зумовили таку діяльність цих установ як надання платних послуг, ведення господарської діяльності в межах визначених законодавством. Особливістю сучасного етапу ринкових змін в сфері освіти є формування системи фінансування ВНЗ. Основою фінансового менеджменту вищих навчальних закладів, визначеного як управління фінансово-господарською діяльністю, є управління фінансовими та матеріальними ресурсами на основі системи методів, форм та прийомів регулювання ринкового механізму в області фінансів з метою підвищення конкурентоспроможності ВНЗ.

Необхідність впровадження управлінського обліку у ВНЗ підтверджується змінами умов діяльності державних вищих навчальних закладів. Суттєво на це впливає відносна свобода ухвалення рішень, зокрема за такими позиціями: додатковий набір студентів (понад державне замовлення); обрання партнерів по освітній та іншій діяльності та головне – це ціноутворення на освітні й інші послуги. Калькуляційною одиницею при цьому є вартість отримання відповідної платної освітньої послуги однією фізичною особою за весь період її надання у повному обсязі. Відповідно до цього навчальний заклад може диференціювати розмір плати за надання платної освітньої послуги виходячи з ліцензованого обсягу, співвідношення попиту та пропозиції за конкретними напрямками (спеціальностями) навчання на державному (регіональному) ринку освітніх послуг. Складовими вартості витрат є:

- витрати на оплату праці працівників;
- нарахування на оплату праці відповідно до законодавства;
- безпосередні витрати та оплата послуг інших організацій;
- капітальні витрати;
- індексація заробітної плати, інші витрати відповідно до чинного законодавства.

Базову ціну потрібно розраховувати для всіх спеціальностей, а вищий навчальний заклад має встановлювати ціну, згідно із попиту на той чи інший напрям підготовки чи спеціальність. Базова ціна передбачатиме відшкодування витрат на надання освітніх послуг. Кожен ВНЗ має індивідуально розраховувати базову ціну [3].

Вищі навчальні заклади незалежно від форми власності мають право в ціну включати певний рівень прибутку. На його величину впливають такі чинники, як імідж вищого навчального закладу, його престиж, місцезнаходження закладу, наявність аналогічних вищих навчальних закладів у регіоні чи місті та ін. Відповідно до цього вартість платних освітніх послуг у державних закладах буде відрізнятися в розрізі ВНЗ регіонів, окремих спеціальностей.

Науково обґрунтована класифікація витрат суттєво впливає на чіткість побудови методики обліку витрат, що виникають у процесі надання освітніх послуг. Для організації фінансового й управлінського обліку у ВНЗ потрібно витрати класифікувати за економічним змістом (елементами і статтями витрат). Групування витрат освітніх установ слід здійснювати за такими елементами: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні потреби; інші витрати. Також є можливість використання в освітніх установах методів обліку витрат, які застосовують у госпрозрахунковій діяльності, а також різних способів калькулювання робіт, послуг.

Зростання частки позабюджетних коштів фінансування в загальному обсязі асигнувань на навчання і професійну підготовку є показником розширення сфери ринкових відносин в освіті її подальшої комерціалізації, що

викликає необхідність обґрунтування ціноутворення на ринку освітніх послуг. У ситуації, коли вартість освітньої послуги по ідентичній спеціальності однакова в декількох ВНЗ, споживачі (суспільство, підприємство, фізична особа) надають перевагу тому, який, на їх погляд, по перше, має кращий імідж, по друге – здатний надати послугу кращої якості, по третє – надає більше можливостей по використанню отриманих знань на практиці.

Для того, щоб майбутні студенти-контрактники та їхні батьки віддали перевагу певному навчальному закладу, враховуючи наявність конкурентів - інших ВНЗ існує єдиний чинник який впливає на збільшення обсягу абітурієнтів – плата за навчання. Всі інші можливі переваги в даному випадку можуть вже не спрацювати.

В умовах функціонування ринку освітніх послуг, коли вищим навчальним закладам доводиться боротися за кожного студента, особливо в останні роки, в умовах демографічного спаду, питання ціноутворення є прерогативою виключно освітніх закладів і не повинно регулюватися з боку держави.

Вищі навчальні заклади, враховуючи свої позиції на ринку освітніх послуг будуть вибирати ту чи іншу стратегію та метод ціноутворення. Тільки за таких умов ефективно функціонуватиме ринок освітніх послуг.

УДК 657.6:657.412.7(477)

Ремига С. П.

старший викладач ЗНТУ

## **ПРОБЛЕМИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЗОВНІШНЬОГО АУДИТУ НЕДЕРЖАВНИХ ПЕНСІЙНИХ ФОНДІВ В УКРАЇНІ**

Новий етап розвитку пенсійної реформи в Україні, який розпочався наприкінці 2010 р., актуалізує увагу до недержавного пенсійного забезпечення. Суб'єктами системи недержавного пенсійного забезпечення є недержавні пенсійні фонди, страхові організації та банківські установи. Основним суб'єктом цієї системи є недержавний пенсійний фонд, метою діяльності якого є інвестування фінансових активів та розподіл отриманого прибутку між засновниками й довірцями відповідно до правових норм і конкретної угоди.

В умовах динамічного розвитку ринку фінансових послуг діяльність НПФ потребує всебічного теоретико-методологічного дослідження вітчизняними науковцями-економістами. На сьогодні відсутня достатня кількість науково обґрунтованих розробок з методології і організації бухгалтерського обліку в недержавних пенсійних фондах відповідно до вимог міжнародних стандартів бухгалтерського обліку і звітності.

В Україні багато фінансових установ, включаючи установи, що співпрацюють з пенсійними фондами, використовують практику так званих «чорних

аудитів» або поверхневих аудитів, щоб забезпечити виконання вимог регулятора, а також вимог щодо розкриття інформації.

Це одна з багатьох причин, чому загальне сприйняття фінансової бухгалтерської звітності в Україні таке, що вона є дуже низької якості, як це зазначається у Звіті Світового банку про дотримання стандартів та кодексів у бухгалтерському обліку та аудиті. Згідно даного звіту, «ринок пояснює низьку якість фінансової звітності, передбаченої законодавством, обмеженим попитом на фінансову інформацію з боку третіх осіб, сильним впливом податкової звітності за відсутності іншого попиту, обмеженістю або відсутністю контролю з боку відповідних органів за дотриманням вимог законодавства, а також низькою компетенцією в зв'язку з недостатнім розумінням та недостатньою технічною підготовкою у сфері українських національних стандартів бухгалтерської звітності». З іншого боку, фінансова звітність банків, яка, як повідомляється, відповідає МСФЗ, вважається більш надійною.

Така низька якість бухгалтерського обліку може значним чином негативно вплинути на можливість пенсійних фондів щодо структуризації надійних та збалансованих портфелів, оскільки КУА не можуть точно оцінити якість та ризики фінансових інструментів, таких як акції та облігації, які оцінюються на основі їхньої фінансової звітності.

Аналогічно невикористання МСФЗ для фінансової звітності НПФ зменшує довіру учасників до діяльності та ризиків окремого пенсійного фонду, що рекламуються. Навіть, якщо законом не передбачена обов'язковість використання МСФЗ, пенсійні фонди повинні добровільно використовувати МСФЗ для підготовки фінансової звітності. Недержавні пенсійні фонди – це «юридичні особи суспільного значення», і тому, відповідно до найкращої міжнародної практики, вони повинні використовувати МСФЗ для підготовки своєї фінансової звітності.

Безпеку та захист учасників НПФ можна забезпечити тільки у тому випадку, якщо готувати фінансову звітність пенсійних фондів відповідно до МСФЗ, та проводити повноцінний аудит за допомогою сертифікованих аудиторів відповідно до міжнародних стандартів аудиту.

Україна не прийняла МСФЗ для юридичних осіб, які мають суспільне значення. Крім того, існують суттєві розбіжності між українськими національними стандартами бухгалтерського обліку (НП(с) БО) та МСФЗ. Українські НП(с) БО взагалі не враховують низки нових стандартів МСФЗ, наприклад, МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації». Одна з принципових розбіжностей, зокрема, що стосується пенсійних фондів, це вимога розкривати інформацію про реальних власників та окремі інші вимоги МСБО 24 «Угоди з пов'язаними особами».

Розвиток ринку капіталу та фінансового сектору в цілому залежить від точної фінансової звітності, на яку можуть покладатися інвестори та інститу-

ційні учасники ринку, такі як НПФ. МСФЗ потрібно запровадити якомога швидше, починаючи з юридичних осіб суспільного значення, таких як НПФ.

Розпорядження Держфінпослуг № 86 стосовно ведення реєстру аудиторів передбачає створення реєстру аудиторів, які можуть проводити аудиторські перевірки фінансових установ. Проте, дане положення не передбачає процедури контролю якості проведеного аудиту чи спеціального порядку проведення аудиторської перевірки фінансових установ.

Відтак, нагляд за діяльністю аудиторів та питання їх кваліфікації залишаються професійним асоціаціям.

На жаль, в Україні не існує належного нагляду за діяльністю зовнішніх аудиторів. Програма контролю за якістю аудиту, запроваджена Аудиторською палатою України, вважається низькоякісною та неефективною.<sup>7</sup> Знання МСФЗ та Міжнародних стандартів аудиту (МСА), які мають на сьогоднішній день аудитори, є достатньо низькими та потребують значного вдосконалення, щоб аудитори могли проводити ретельні перевірки фінансових установ, які надають послуги НПФ, на основі МСА, виданих Міжнародною федерацією бухгалтерів (IFAC).

Така ситуація не може викликати довіру у потенційних вкладників до діяльності цього важливого фінансового інституту, стримує їх бажання інвестувати кошти в розвиток фондового ринку.

УДК: 658. 787: 658. 27

Очеретько Л. М.<sup>1</sup>, Малишева Л. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–628 ЗНТУ

## **СПІВСТАВНІСТЬ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ТА ПОДАТКОВОГО ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ**

Особливе місце у системі бухгалтерського обліку займають питання, пов'язані зі станом основних засобів. Це пояснюється тим, що вони у своїй сукупності утворюють виробничо-технічну базу і визначають мету функціонування господарства. Роль основних засобів у процесі виробництва, особливості їх відтворення в умовах ринкової економіки зумовлює особливі вимоги до інформації про наявність, рух, стан і використання основних засобів.

Згідно з П(с) БО № 7 «основні засоби» – це матеріальні активи, які підприємство отримує 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, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких, більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік).

Положеннями підпункту 14.1.138 статті 14 Податкового Кодексу України визначено, що «основні засоби – це матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 грн, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що визначається платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 грн і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)».

Прийняття Податкового Кодексу є позитивним моментом, проте, його запровадження у практиці діяльності підприємств не дозволило у повному обсязі уникнути відмінності між бухгалтерським та податковим обліком основних засобів.

Запропонований в Податковому Кодексі України порядок визначення амортизації необоротних активів максимальною мірою враховує вимоги міжнародних і національних стандартів бухгалтерського обліку.

Але все ж таки у процесі нарахування амортизації за Податковим Кодексом України та в П(с) БО № 7 існує незначна відмінність між встановленням терміну корисного використання об'єкта основних засобів. Так, у п. 23 П(с) БО № 7 немає жодних обмежень щодо визначення терміну, у той час як у п. 145.1 Податкового Кодексу встановлено мінімальні строки корисного використання.

Щодо питання відображення в обліку витрат поточного ремонту основних засобів, слід зазначити, що в бухгалтерському обліку вони відносяться до поточних операційних витрат і відображаються у міру їх здійснення, а витрати на капітальний ремонт об'єкта основних засобів збільшують первісну вартість основних засобів.

У податковому обліку, на відміну від бухгалтерського, немає поділу на поточний і капітальний ремонт, якщо податкове законодавство не буде приведено у відповідність з національними стандартами стосовно відображення в обліку амортизації руху необоротних активів, їх поліпшення та ремонтів, то дуже скоро вартість основних засобів у податковому обліку стане відрізнятися від їх вартості у бухгалтерському за рахунок збільшення на вартість ремонтів, що перевищує 10 % балансової вартості основних фондів.

На думку авторів, щоб уникнути таких розбіжностей в податковому обліку треба виключити критерій 10 % сукупної балансової вартості.

Проте, ще одним з актуальних питань, яке вимагає терміновий пошук шляхів вирішення, є удосконалення відображення в обліку орендних відносин.

Згідно з п. 153.7 ст. 153 Податкового кодексу, передавання майна в оренду не змінює податкових зобов'язань орендодавця та орендаря. При цьому, орендодавець збільшує суму доходів, а орендар збільшує суму витрат на величину нарахованого лізингового платежу за наслідками податкового періоду, у якому здійснюється таке нарахування.

З прийняттям Податкового Кодексу бухгалтерський облік та податковий були наближені один до одного, але повністю уникнути розбіжностей не вдалося.

УДК 336.02:669

Зоря О. П.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

## **ОБЛІК ТА АНАЛІЗ ДОХОДІВ АТ «РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ»**

Облік доходів Банку здійснюється у відповідності до «Правил бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України», затверджених постановою Правління Національного банку України від 18 червня 2003 року № 255.

Доходи Банку відображаються на відповідних рахунках 6 класу при фактичному надходженні/сплаті коштів.

Доходи визнаються Банком за кожним видом діяльності (операційної, інвестиційної, фінансової) за таких умов:

- а) визнання реальної заборгованості за активами та зобов'язаннями банку;
- б) фінансовий результат операції, пов'язаної з наданням (отриманням) послуг, може бути точно визначений.

Доходи, що виникають у результаті операцій, визначаються договором між її учасниками або іншими документами, оформленими згідно із вимогами чинного законодавства України.

Кожний вид доходу відображається в бухгалтерському обліку окремо.

Базовими принципами для обліку процентних і комісійних доходів Банк використовує принципи нарахування та відповідності доходів та принцип обачності.

Доходи підлягають нарахуванню та відображенню у фінансовій звітності Банку, якщо виконуються такі умови:

- щодо активів – є реальна заборгованість (процентні доходи);
- щодо наданих (отриманих) послуг – фінансовий результат може бути точно оцінений та, при цьому, є угода про надання (отримання) послуг та/або документи, що підтверджують повне (часткове) їх надання (комісійні доходи, результат торговельних операцій).

Принцип нарахування банк використовує при обліку наступних статей:

- процентні доходи;

- комісійні доходи (якщо можна точно передбачити, визначити та оцінити їх суму, а також немає сумнівів в їх отриманні);

- доходи від оперативного лізингу;

- доходи за безперервними послугами;

- інші доходи, які можна точно передбачити, визначити та оцінити їх суму.

Доходи нараховані в іноземній валюті, відображаються в гривневою еквіваленті за рахунками 6 «Доходи» класів Плану рахунків за офіційним валютним курсом, що діяв на дату їх виникнення (нарахування), а не на дату розрахунків.

Облік нарахованих доходів в іноземній валюті здійснюється в її номіналі на рахунках 1, 2, 3 класу. Подальша переоцінка нарахованих доходів здійснюється в кореспонденції рахунком 6204 «Результат від торгівлі іноземною валютою та банківськими металами».

Загальний обсяг доходів, отриманих банком за банківськими та іншими операціями, складає 8 411 403 тис. грн.

Основною статтею доходів банку є процентні доходи в сумі 6 783 215 тис. грн та які складають 81 % від загального обсягу доходів, отриманих банком за 2011 рік.

Другою по значності статтею доходів банку є комісійні доходи в сумі 1 447 464 тис. грн, які складають 17 % від загального обсягу доходів.

Найбільшу питому вагу в структурі комісійних доходів займають надходження за розрахунково-касове обслуговування клієнтів в сумі 1 246 514 тис. грн, або 86 % загальної суми комісійних доходів.

Позитивний результат від торгівлі іноземною валютою складає 160 744 тис. грн, негативний результат від переоцінки іноземної валюти складає – 58 073 тис. грн.

Інші доходи банку склали 61 424 тис. грн.

Дохід від участі в капіталі дочірніх та асоційованих компаній за 2011 рік склав 196 тис. грн. За 2011 рік Банк отримав прибуток в сумі 30 655 тис. грн.

Висновок: необхідно збільшення доходів Банку через продаж банківських послуг: диверсифікацію кредитного портфеля, отримання більшого розміру прибутку, мінімізацію кредитних ризиків.



## **ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ЯК ЗАПОРУКА УСПІШНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВА**

Діяльність підприємств в сучасних умовах, яка пов'язана з деякою законодавчою невизначеністю відносно майбутнього та перспектив їх подальшого розвитку, супроводжується різноманітними ризиками. Перед керівниками підприємств виникають задачі прогнозування, оцінки ризиків та створення ефективної системи управління.

Потреба у створенні внутрішнього аудиту в Україні виникає на великих підприємствах з різними видами діяльності, зі складною розгалуженою структурою і великою кількістю територіально віддалених філій, дочірніх підприємств.

Оскільки аудит організовується на кожному підприємстві з урахуванням його специфіки, на практиці існують різні види внутрішнього аудиту:

- аудит фінансової звітності;
- аудит на відповідність вимогам;
- операційний аудит.

Аудит фінансової звітності – традиційний вид аудиту, він передбачає оцінку достовірності фінансової інформації підприємства.

Аудит на відповідність вимогам визначає, чи дотримуються на підприємстві вимоги законів, договорів, правил, норм тощо.

Операційний аудит (управлінський аудит, аудит господарської діяльності) – передбачає вивчення аудитором будь-якої частини процедур та операцій суб'єкта господарювання з метою оцінки їх продуктивності та ефективності і формулювання рекомендацій щодо економічного використання ресурсів, досягнення поставлених цілей [1].

Внутрішньому аудиту притаманна висока гнучкість, здатність до виправлення помилок і вдосконалення фінансово-господарської діяльності підприємства. Саме завдяки цим властивостям внутрішній аудит має значний потенціал для подальшого розвитку. Однак в Україні сьогодні лише невелика кількість керівників розуміє необхідність та корисність запровадження на своїх підприємствах системи внутрішнього аудиту. Причини такого становлення полягають в тому, що внутрішній аудит є відносно новим видом діяльності, а тому поки, що бракує кваліфікованих аудиторів; до підприємств не застосовуються фінансові санкції через відсутність системи внутрішнього аудиту; утримання у штаті фахівців-аудиторів із високим рівнем заробітної плати збільшує витрати підприємства [1].

Таким чином до основних напрямів вдосконалення системи внутрішнього аудиту на підприємстві слід віднести:

- розробка та впровадження нормативів внутрішнього аудиту;
- нормативно-правове регулювання внутрішнього аудиту в Україні;
- професійна підготовка фахівців з внутрішнього аудиту;
- методологічне визначення основних принципів внутрішнього аудиту;
- розробка основних завдань з питань автоматизації внутрішнього аудиту;
- розробка оптимальної методики з проблем професійної етики аудиторів;
- ефективне управління внутрішнім аудитом.

Ефективність роботи підприємства багато в чому залежить від впровадження і правильної організації системи внутрішнього аудиту. Головні переваги внутрішнього аудиту полягають у ефективності внутрішнього аудиту: незначні витрати підприємства на його проведення порівняно із зовнішнім аудитом, можливість використання послуг внутрішнього аудиту в будь-який момент часу; глибокі знання фахівцями з внутрішнього аудиту ситуації на підприємстві, стилю роботи та управління, політики та культури; залучення через аудиторів для проведення контролю висококваліфікованих спеціалістів підрозділів підприємства; гарантії постійного дотримання вимог законодавства, стимулювання впровадження прогресивних нововведень тощо.

Таким чином внутрішній аудит – організована на економічному суб'єкті в інтересах його власників і регламентована його внутрішніми документами система контролю над дотриманням установленого порядку ведення бухгалтерського обліку й надійності функціонування системи внутрішнього контролю. Якісне об'єктивне проведення внутрішнього аудиту сприятиме ефективності і забезпеченні прибутковості Вашого підприємства.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ**

1. Немченко В. В. Практичний курс внутрішнього аудиту: підручник / В. В. Немченко, В. П. Хомутенко, А. В. Хомутенко; за ред. Немченко В. В. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 240с.

УДК 339.168

Помулева В. М.

старший викладач ЗНТУ

### **ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ АКЦИЗНОГО ПОДАТКУ**

Започаткування акцизного оподаткування відбувалося у Московсько-російську епоху. Так, з 1863 р. було запроваджено акцизи – на виробництво спиртних напоїв (у 1913 р. вони становили 88 % від остаточної ціни), на цукор (39 % від ціни), сіль, гас, сірники, тютюн та цигарковий папір. В 1894 р.

запроваджена державна монополія на продаж винно-горілчаних виробів, яка давала до чверті всіх надходжень до державної скарбниці.

На початку XIX ст. запроваджено податок на тютюн. Прибутки 1913 р. становили 3,4 млрд руб., з них 1,6 млрд руб. – непрямі (тютюновий, цукровий, сірниковий, нафтовий та винна монополія).

Таким чином, за часів Московсько-російської податкової системи основне місце в системі оподаткування займали непрямі податки. У 1904 р. у дореволюційній Росії акцизний збір разом з винною монополією давали 47,5 % загальної суми бюджетних доходів. Великі доходи приносили акцизи на цукор та інші предмети масового споживання.

Продовження розвитку акцизів відноситься до періоду української державності (1917–1919 рр.). 1 січня 1918 р. було ухвалено закон про промислові та акцизні збори з виробництва та продажу пива. Згодом було запроваджено податок на коньяк та виноградне вино.

30 травня 1918 р. урядом П. Скоропадського введено цукрову монополію, що дало державі 355 млн крб. валового прибутку.

31 липня 1918 р. введено державну винну монополію. Серед інших непрямих податків було введено акцизи на виноградне вино, чай, значно підвищено акцизи на пиво, дріжджі, цигаркові гільзи, тютюновий папір, сірники, продукти нафтопереробки.

У 1918 р. податкова політика держави П. Скоропадського складалася із 4-х прямих та 4-х непрямих податків (цукрова та винна монополія, акцизи на виноградне вино, чай, акцизи на пиво, дріжджі, сірники, тютюн).

У період непу (з 21.03.21 р.) до реформи 1930 р. більше половини прибутків до бюджету СРСР давала широка й розгалужена система посередніх податків, здебільшого у вигляді акцизів. У 1925 р. було відновлено продаж «хлібного вина» (40-градусної горілки) та оголошено спиртову монополію, проте у 1928 р. скасовано акциз на сіль. Крім того, було запроваджено акцизи з чаю, нафтових продуктів, сірників, калаш, свічок, які за часів непу не відігравали якоїсь помітної ролі. Новизною у податковій системі СРСР за часів непу був акциз із текстильних виробів.

Система акцизного оподаткування у СРСР існувала до податкової реформи 1930 р., якою була відмінена. Податок з обігу увібрав у себе 53 платежі, у т. ч. й акцизи і став єдиним непрямим податком, який виконував лише фіскальну функцію.

І лише у 1991 р. почалося відродження акцизів. Акцизний збір було запроваджено Законом України від 18.12.1991 р. «Про акцизний збір», а вже через рік 26.12.1992 р. ухвалено однойменний Декрет КМУ № 18–92, який зі змінами і доповненнями діяв до прийняття Податкового кодексу.

За цей період підакцизними визнавалися понад 20 видів товарів (хутрові вироби, мікрохвильові печі, столові прибори, телевізори, відеотехніка, радіо-

приймальні пристрої, одяг з натуральної шкіри, килими, вироби з кришталю, фарфору, ікра осетрових і лососевих риб, шоколад, ювелірні вироби, нафтопродукти, ін.) та діяли два типи ставок акцизного збору: у відсотках до обороту з продажу та в твердих сумах з одиниці реалізованого товару. При цьому, переважали відсоткові ставки.

У період 1996–1999 рр. перелік підакцизних товарів звужується. З метою повноти та правильності обчислення акцизного збору ставки збору встановлюються переважно в твердих сумах з одиниці товару. Це вирішує проблему штучного заниження митної вартості товару. За фіскальними потребами держави, часто переглядаються ставки акцизу на тютюнові вироби та алкогольні напої.

З метою зменшення нелегальних оборотів підакцизних товарів посилюється державне регулювання виробництва і обігу спирту, алкогольних та тютюнових виробів – запроваджуються марки акцизного збору на алкогольні та тютюнові вироби, у виробників алкогольної продукції створюються постійні податкові пости, призупиняється виробництво спирту, лікеро-горілчаних виробів з давальницької сировини тощо.

Таким чином, у процесі еволюції акцизу в Україні слід виділити наступні тенденції:

- частий перегляд ставок оподаткування, який супроводжується фіскальним прагненням держави щодо збільшення доходів бюджету;
- перехід від відсоткових (адвалорних) до твердих (специфічних) ставок; перегляд бази оподаткування в сторону збільшення;
- обмеження кола підакцизних товарів і наближення до акцизу у розвинутих країнах;
- покращення адміністрування акцизу шляхом посилення контролю за обігом алкогольної та тютюнової продукції.

УДК 111

Очеретько Л. М.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

## ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ПДВ

З прийняттям нового податкового кодексу виникли такі проблеми і незручності: пропорційного віднесення сум ПДВ до податкового кредиту, перерахунку частки податкового кредиту при використанні необоротних активів кожні 12, 24, 36 місяців.

Наукове вирішення проблем застосування, удосконалення податку на додану вартість, як і непрямих податків в цілому знайшли своє відображення у дослідженнях таких вчених як В. Андрущешео, О. Васшшк, В. Волканов, В.

Геєць, А. Крисоватий, І. Луніна, В. Опарін, О. Резніченко, А. Соколовська, В. Суторміна, В. Федосов, В. В. Вітлінського, О. Р. Ііцука, Л. О. Терещенко, М. Я. Азарова, Ю. Б. Іванова, В. І. Бочарнікова, Ю. В. Сибірянської, В. І. Островерхого, С. В. Давиденка. Проте деякі питання застосування ПДВ в Україні й досі носять дискусійний характер.

Незважаючи на значну кількість наукових праць, присвячених податку на додану вартість у зв'язку із постійними змінами та доповненнями до Податкового кодексу України (ГКУ), питання недоліків ПДВ і можливостей їх вирішення не було в достатній мірі розглянуто і все ще залишаються актуальними.

Однією із проблем є пропорційне віднесення сум до податкового кредиту: коефіцієнт пропорційного віднесення сум ПДВ до податкового кредиту, перерахунок частки податкового кредиту при використанні необоротних активів кожні 12, 24, 36 місяців.

Коефіцієнт пропорційного віднесення сум ПДВ до податкового кредиту відповідно до статей 199.1, 199.2 у разі, якщо придбані або виготовлені товари частково використовуються в оподатковуваних операціях, а частково - ні, ПДВ, нарахований та сплачений може бути лише частково віднесений до податкового кредиту. Коефіцієнт віднесення сум ПДВ до податкового кредиту в поточному році повинен обчислюватись на підставі відношення між оподаткованим та неоподаткованим доходом попереднього звітного року. Використання коефіцієнту, який обчислюється на основі доходів попереднього року, є економічно неприйнятним, оскільки співвідношення оподаткованих та неоподаткованих операцій в поточному році може значно відрізнятись від минулорічного. Може статись, що платнику ПДВ буде не дозволено віднести потрібну частку сплаченого ПДВ до податкового кредиту, оскільки частка оподаткованих операцій зросла порівняно з попереднім роком. В результаті платежі ПДВ до бюджету буде переоцінено.

Зважаючи на це доцільно було б вхідний ПДВ поточного року розраховувати на основі даних, по діяльності поточного року.

Також недолік є і в перерахунку частки податкового кредиту при використанні необоротних активів кожні 12, 24, 36 місяців. В Ст. 199.4 визначено спеціальні вимоги щодо вхідного ПДВ по операціях купівлі необоротних активів на основі коефіцієнту за попередній рік, як і по товарах/послугах, з наступним перерахунком вхідного ПДВ, який можна віднести до податкового кредиту, на основі коефіцієнту, який слід обчислювати кожні 12, 24 та 36 місяців за кожним видом необоротних активів, що використовуються в оподатковуваних операціях. Таке положення призводить до недоцільної втрати часу на обчислення податку.

Потрібно проаналізувати додаткове навантаження щодо ведення обліку, яке пов'язане із перерахуванням податку, особливо зважаючи на те, що переоцінка ПДВ повинна здійснюватись за кожною податковою накладною, отриманою

від постачальника. Перерахунок може бути зроблений лише раз на рік для всіх необоротних активів одночасно із закриттям року на розсуд платників ПДВ.

ПДВ є досить серйозним наповнювачем державного бюджету України. Він сприяє забезпеченню рівномірності податкового навантаження на всі без винятку етапи виробництва і розподілу товарів та послуг.

Але він має цілу низку недоліків. Тому ПДВ в Україні потребує негайного реформування. Треба удосконалити статтю Кодексу щодо пропорційного віднесення сум ПДВ. Також необхідно дозволити новоствореним і реорганізованим компаніям реєструватись платниками ПДВ без необхідної умови мати мінімум 300 тис. грн оподаткованого доходу протягом 12 попередніх календарних місяців та передбачити виключний перелік підстав для відмови у реєстрації платником ПДВ. Досвід країн світу показує, що він може служити на благо бюджету, забезпечуючи суттєву частку у структурі загальнодержавних доходів.

УДК: 657.6:338.512

Візіренко С. В.

старший викладач. ЗНТУ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Проведення аудиторських перевірок обліку витрат на виробництво є одним із основних питань аналізу діяльності промислових підприємств. Перевірка правильності віднесення затрат на виробництво і реалізацію продукції є одним з основних показників, який визначає якість роботи підприємства. Собівартість продукції впливає на формування прибутку і відповідно податку на прибуток у бюджет.

Стратегія проведення аудиту витрат розробляється виходячи із норм МСА 300 «Планування». На підготовчій стадії аудитор оцінює систему внутрішнього контролю підприємства. Під час здійснення аудиту витрат підприємства використовують дані, які отримані в результаті перевірки виробничих запасів, зносу необоротних активів та інших складових витрат. При аудиті виробничої діяльності встановлюється: обґрунтованість об'єктів і номенклатури статей витрат; правильність документального оформлення операцій з обліку витрат і виходу продукції; достовірність обліку витрат виробництва та калькуляції собівартості продукції; достовірність формування, розподілу та відображення в обліку загальновиробничих витрат; повноту оприбуткування продукції та правильність відображення в обліку.

У процесі перевірки витрат виробництва на промисловому підприємстві особливу увагу необхідно приділити наступним основним показникам: наявність віднесення на зменшення або збільшення собівартості продукції (робіт, послуг) сум, які не мають прямого відношення до собівартості; правильність віднесення

витрат майбутніх періодів на собівартість продукції; збір і віднесення на собівартість поза виробничих витрат.

Для того, щоб найбільш детально перевірити використання, облік і управління витратами на підприємстві пропонуємо розробити відповідний документ, який дасть змогу аудиторі визначити помилки при використанні і управлінні витратами, а також дати відповідні поради щодо зменшення витрат та збільшення прибутку підприємства (табл.1).

Практика показує, що проведення аудиту собівартості сприяє функціонуванню високоефективної системи бухгалтерського обліку; запобігає виникненню порушень; сприяє мінімізації витрат виробничих запасів, грошових коштів; надає керівництву інформацію про фінансово-господарську діяльність для ефективного управління витратами.

Таблиця 1 – Методика аудиту витрат

№	Питання стосовно витрат на промисловому підприємстві	Оцінка (балів)	Примітки
1	Правильність оцінки матеріальних цінностей, які внесені до собівартості продукції (робіт, послуг)		
2	Чи мають місце факти списання на собівартість витрат, які не належать до матеріальних цінностей		
3	Чи були випадки віднесення на затрати основної діяльності вартості матеріалів, використаних на будівництво, ремонт, модернізацію основних фондів більше, ніж встановлено законодавством		
4	Чи правильно оцінені і списані повернені відходи		
5	Чи правильно відображено в обліку затрати на тару та упаковку		
6	Чи правильно списана нестача і втрати в межах норм природних збитків		
7	Чи правильно віднесена на витрати сума безнадійної заборгованості, строк позовної давності яких минув		
8	Чи правильно віднесені витрати майбутніх періодів на собівартість продукції		
9	Проведення віднесень на зменшення або збільшення собівартості продукції (товарів, послуг)		
10	Чи не має випадків включення до собівартості витрат, які не входять до неї		
11	Здійснення переоцінки об'єктів, керуючись законодавчими і нормативно-правовими документами		
12	Здійснення поділу витрат на змінні та постійні відповідно до П(С) БО 16 «Витрати»		
13	Перевірка витрат на підготовку і освоєння нових видів продукції		
	Загальна аудиторська оцінка		

## СЕКЦИЯ «МЕНЕДЖМЕНТ»

УДК 658.23

Возиянов В. В.<sup>1</sup>, Климуш А. С.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший преподаватель ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–519 ЗНТУ

### ПЛАНИРОВАНИЕ В КРИЗИСНЫХ СИТУАЦИЯХ

Успешное социально-экономическое развитие Украины в условиях рыночной экономики возможно при эффективном функционировании предприятий. Повышение показателей их деятельности обеспечивает рост экономического потенциала страны, и наоборот, возникновение кризисных ситуаций на отдельных предприятиях негативно влияет на экономическую систему в целом.

Актуальность проблемы планирования в кризисных ситуациях заключается в том, что на современном этапе, кризисные ситуации становятся неотъемлемым атрибутом функционирования любых организаций.

Теоретические основы и практические методы антикризисного управления изучены такими экономистами как Лигоненко Л. А., Василенко В. А., Иванюта С. М., Теращенко А. А., Зуб А. Т., Бабушкина Е. А., Бирюкова О. Ю., Верещагина Л. С.

Анализ имеющейся информации о рассматриваемой проблеме показал отсутствие практических аспектов внедрения антикризисного планирования на украинских предприятиях. Причиной этого является недостаточный уровень антикризисного менеджмента.

Кризисные ситуации, с точки зрения менеджмента – это период принятия важных управленческих решений, так как последствия этих ситуаций, как правило, имеют негативный и разрушительный характер. В таких ситуациях от менеджеров требуется мгновенная реакция. Для адекватной реакции требуются продуманные и скоординированные планы.

Опыт зарубежных компаний показывает, что чем более тщательно и экономически обоснованно продуман план действий компаний в кризисных ситуациях, тем меньший ущерб предприятие несет в момент, когда они наступают.

Важно заранее выработать принципы и стратегию действий, к которым компания обратится в случае возникновения кризисных ситуаций, так как они, как правило, наступают внезапно, и реагировать на них нужно моментально.

Для упрощения этой задачи выделяют определенные стадии планирования и управления в кризисных ситуациях:

Предотвращение. Необходимо попытаться принять все возможные для предотвращения кризисной ситуации меры. Один из важнейших моментов – формирование взаимоотношений с ключевыми заинтересованными группа-



ми: работниками, потребителями, поставщиками, властями, профсоюзами, местными жителями.

Подготовка. Стадия подготовки включает три этапа:

- формирование команды по борьбе с кризисными ситуациями и назначение официального представителя;
- разработка детального плана управления кризисными ситуациями;
- создание эффективной системы коммуникаций.

Сдерживание. Вне зависимости от уровня подготовки организации некоторых кризисов ей избежать не удастся. В момент наступления кризиса на первый план выходит скорость реакции менеджера. Антикризисная команда должна немедленно ввести в действие соответствующий ситуации план (что предполагает должные тренировки и практику).

Деля общие выводы по рассматриваемой проблеме, нужно подчеркнуть, что планирование в кризисных ситуациях базируется на том факте, что антикризисное управление предприятием имеет циклический характер. Процесс антикризисного управления на предприятии не должен прекращаться, то есть должен функционировать независимо от состояния предприятия.

Не существует четкой программы по предотвращению кризиса, потому что каждый кризис развивается по своему, но к кризисной ситуации можно подготовиться и запланировать определенные шаги по управлению нею, чтобы предотвратить кризис и не допустить его повторения в будущем.

Стоит так же учесть, что методы преодоления кризисных ситуаций, разработанные зарубежными экономистами, требуют более тщательной адаптации под современную рыночную ситуацию в Украине.

Поэтому, стоит уделить большое внимание разработке и внедрению четких рекомендаций по планированию в кризисных ситуаций для украинских компаний.

УДК 334.02

Возиянов В. В.<sup>1</sup>, Бойчук М. Г.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший преподаватель ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–519 ЗНТУ

## **НЕОБХОДИМОСТЬ И РОЛЬ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ**

В начале 90-х годов, исходя из положения о принципиальной несовместимости директивно-централизованного управления экономикой и рыночного саморегулирования, правительство сознательно отказалось от традиционных директивных процедур планирования. Альтернативных же процедур согласования действий государства и хозяйственных субъектов, которые

были бы адекватными рыночной экономике, создано не было. В результате этого прогнозы, планы и интересы предприятий учитываются государством не в большей степени, а в меньшей, чем при советской системе народнохозяйственного планирования в последние десятилетия. Отказ от использования апробированных в развитых капиталистических странах институтов регулирования экономики, включая различные виды индикативного планирования, был одной из причин затяжного и глубокого кризиса отечественной экономики в первые годы независимости.

Сейчас в Украине существует система прогнозных и программных документов социально-экономической направленности, которые имеют индикативный характер. Но, несмотря на наличие определенных рычагов влияния на экономику, планирование со стороны государства не является достаточным для эффективного и комплексного развития отечественной экономики в целом. Поэтому очень важным является осознание необходимости и роли индикативного планирования в рыночной экономике, на всех уровнях ее хозяйствования.

Индикативное планирование означает, что государство в интересах всей нации, с учетом потребностей регионов, а также субъектов рынка разрабатывает проекты экономического развития всего общественного хозяйства (в том числе частного сектора), устанавливает конкретные хозяйственные ориентиры, включая макроэкономические показатели и обеспеченные ресурсами структурные показатели. Тем самым мотивируется заинтересованное участие предпринимателей всех форм собственности, предприятий государственного сектора, региональных властей в реализации проектов, важных для общества в целом.

Общее назначение индикативного планирования для любого государства заключается в реализации экономической стратегии страны для повышения жизненного уровня населения за счет высоких темпов экономического роста, сбалансированного развития экономики, а также рационального использования всех национальных ресурсов.

Характеризуя, в общем, индикативное планирование и его роль в государственном регулировании экономики, следует отметить, что оно представляет собой совокупность процедур согласования процессов на всех уровнях хозяйствования. На основе индикативных планов предприятия разрабатывают и утверждают свои планы, на основании которых в виде обратной связи формируются комплексные планы районов, городов, областей, регионов. Т. е. вместо построения обычной иерархичной системы «сверху-вниз» такое планирование осуществляется «снизу» и базируется на принципах консультирования и согласования и включает участие на равноправных условиях представителей различных «групповых интересов». Согласно с этой системой план рождается в результате многоступенчатых интеграций, и в консенсусе относительно его реализации заинтере-

ресованы все участники. Вместе с этим плановые показатели не являются обязательными, а носят скорее рекомендательный характер.

В современных отечественных экономических условиях применяются отдельные элементы индикативного планирования в виде прогнозов, программ и отдельных нормативов и индикаторов. Практика показывает, что участие в программах, разработанных не в рамках единой системы индикативного планирования, не обеспечивает ее субъектам возможного экономического роста, не позволяет достигнуть планируемого эффекта, а зачастую, отрицательно сказывается на результатах деятельности, создавая негативные последствия.

И именно отсутствие взаимоувязанной системы индикативного планирования объясняет необходимость разработки соответствующих принципов, приоритетов, алгоритма самого процесса индикативного планирования на всех уровнях, начиная от предприятия и заканчивая государством. Для этого необходимо использование, как мировых наработок, так и собственного значительного опыта планирования. Причем важно создание собственных специфических вариантов планирования и управления для отдельных уровней хозяйствования, так как в этом случае повышается действенность государственного регулирования, снижаются социальные и ресурсные издержки общегосударственного реформирования, увеличивается эффективность реализации имеющегося потенциала.

УДК 658.012.2

Возиянов В. В.<sup>1</sup>, Добрынина Ю. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший преподаватель ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–519 ЗНТУ

## **СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ПРОЦЕССЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Для большинства организаций, действующих в условиях рынка знакомы ситуации, связанные с выживаемостью и обеспеченностью непрерывности развития. Стратегическое планирование является важнейшей составной частью управления предприятием, и без него вряд ли возможна успешная работа предприятия в условиях рыночной экономики. Стратегическое планирование должно осуществляться и на уровне региона с учетом его особенностей и приоритетов. В современной быстроменяющейся экономической ситуации невозможно добиться положительных результатов, не планируя своих действий и не прогнозируя последствий, поэтому тема стратегического планирования в процессе деятельности предприятия является актуальной в современном обществе.

Исследование данной темы отражено в работах М. Портера, И. Ансоффа, Р. Акоффа, Д. Аакера, Г. Минцберга, А. А Томпсона, А. Дж. Стрикленда, Р. С. Каплана, Д. П. Нортон и др. Как отмечает П. Дойль: «значение планирования состоит в том, что оно является единственным средством, с помощью которого компания имеет реальную возможность повысить свои шансы на успех».

Стратегическое планирование – процесс, при котором руководители определяют долгосрочные перспективы развития организации, формулируют конкретные задачи производственной деятельности, разрабатывают стратегии для достижения поставленных задач в контексте всех существующих внутренних и внешних условий, а также реализуют выбранный план действий. Процесс стратегического планирования в компании предусматривает: определение миссии предприятия; формулирование целей и задач функционирования предприятия; оценку и анализ внешней среды и внутренней структуры; разработку и анализ стратегических альтернатив; выбор и реализацию стратегии; оценку и контроль выполнения стратегии.

Применение стратегического планирования создает следующие важные преимущества: проясняет возникающие проблемы; подготавливает фирму к внезапным изменениям во внешней среде; улучшает координацию действий в организации; увеличивает возможности в обеспечении фирмы необходимой информацией; способствует более рациональному распределению ресурсов и др.

Многие украинские предприниматели приравнивают стратегическое планирование долгосрочному, однако между ними существует ряд отличий, но главное состоит в трактовке будущего.

Рассматривая тему стратегического планирования, можно отметить, что сегодня на некоторых украинских предприятиях стратегическое планирование, безусловно, присутствует. Однако этого недостаточно для успешного функционирования предприятий в целом. В соответствии с этим, существует проблема недостаточного внедрения стратегического планирования.

Одной из проблем внедрения стратегического планирования в процесс деятельности предприятия является недостаточный уровень подготовки специалистов. Часто украинские предприниматели не воспринимают стратегическое планирование как одну из важных функций управления и считают расходы на него нецелесообразными, либо относятся к нему как к текущим проблемам. Для преодоления такой проблемы необходимо нанимать специалистов с более высокой степенью подготовки, регулярно повышать уровень их знаний и квалификации, а также создавать отделы стратегического управления. Также проблемой внедрения стратегического планирования является ограниченность в информационной обеспеченности. В таком случае, необходимо привлекать сторонние организации для проведения исследований, которые предоставляли бы достоверную, полную информацию о конкурентах. Также, одной из рекомендаций при внедрении стратегического планирования является применение технологии форсайта, которая необходима для того, чтобы улуч-

шать процесс принятия решений, создавать альтернативные направления для будущего развития усиливать процесс обучения и улучшать готовность к непредвиденным обстоятельствам и мотивировать изменения. На основе форсайта можно разрабатывать долгосрочные стратегии развития экономики региона, организаций, технологий, нацеленные на повышение конкурентоспособности и максимально эффективного развития социально-экономической сферы.

Таким образом, применение стратегического планирования на предприятии является неким весомым залогом на успех в процессе своей деятельности. Благодаря стратегическому планированию можно прояснять возникающие проблемы, подготавливать фирму к внезапным изменениям во внешней среде и улучшать координацию действий в организации.

УДК 658.5

Возіанов В. В.<sup>1</sup>, Шовгорова А. О.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–529 ЗНТУ

## **ОБЪЕКТИВНЕ ТА СУБ'ЕКТИВНЕ В ПРОЦЕСІ ПЛАНУВАННЯ**

Планування є основною ланкою та організаційним початком всього процесу реалізації цілей підприємства.

Підприємства, які прагнуть бути конкурентоспроможними необхідно планувати, але в сучасних ринкових відносинах це дуже складно, тому що зовнішній ринок постійно змінюється.

Існує багато об'єктивних і суб'єктивних факторів, які не дають змоги широко застосовувати систему планування, досягати високого ступеня обґрунтованості планів та забезпечувати необхідний рівень їхнього виконання.

Метою даного дослідження є визначення об'єктивних та суб'єктивних факторів, які впливають на процес планування на підприємстві.

Особливістю процесу планування є той факт, що опис чи пояснення багатьох економічних явищ являє собою процес вирішення неточної задачі, що базується на суб'єктивних оцінках. І дійсно, якщо виробничий процес можна у відомому наближенні описати за допомогою математичних формул, вносячи в них час від часу певні корективи, то, наприклад, при плануванні господарської діяльності підприємства математичні методи вже не дають необхідної точності.

У цьому, а також у багатьох інших випадках, немає об'єктивного критерію, що дозволяє зробити прогноз надійним.

Існує багато об'єктивних і суб'єктивних факторів, які не дають змоги широко застосовувати систему планування, досягати високого ступеня обґрунтованості планів та забезпечувати необхідний рівень їхнього виконання. Об'єктивні причини полягають в недоліках довготривалої централізованої системи плану-

вання, яка є неадекватною до ринкових умов господарювання. Суб'єктивні причини обумовлені недостатньою кваліфікацією керівників та спеціалістів підприємств, протиріччя між економічною наукою та практикою господарювання, відсутністю методологічної бази, яка була б прийнятною для сучасних умов господарювання тощо.

Ці фактори можна згрупувати таким чином:

- нерозвиненість теоретичних і методологічних засад розробки взаємопов'язаної системи планів;

- неспроможність виробничо-управлінської системи сприймати вимоги зовнішнього та внутрішнього середовища та адекватно реагувати на них, застосовуючи систему стратегічного управління;

- низька кваліфікація керівників і персоналу планових служб, які не знають сучасних методів планування або не вміють їх застосовувати.

Існує технологія форсайт, за допомогою якої можливе більш чітке планування, з урахуванням змін навколишнього середовища.

Результатом діяльності інститутів Форсайта є так звані «дорожні карти». Дорожня карта являє собою офіційний документ, в якому відображені можливі шляхи розвитку в майбутньому.

Основним критерієм цінності прогнозу є його достовірність. Достовірність прогнозу залежить від імовірнісних характеристик невизначеності, найбільш поширеною з яких є ризик, як міра помилки при здійсненні прогнозу.

Форсайт ефективний при вирішенні задачі прогнозування для об'єктів, які можуть надавати активний вплив на зовнішнє середовище і мають можливість змінювати свій стан для досягнення майбутніх бажаних станів. Цим ознаками відповідають економічні об'єкти всіх рівнів складності, тому що вони, на відміну від об'єктів природи, створені в процесі цілеспрямованої діяльності і при цьому схильні факторам невизначеності і ризику.

Застосування методу форсайт для планування пов'язане з не достовірним прогнозом, і, як наслідок помилок у плануванні. Як зазначалося вище, це пов'язано з об'єктивними факторами, такими як невизначеності навколишнього ринкового середовища, і внутрішніми проблемами компанії, якими практично неможливо управляти.

Отже, планування дуже важливо на кожному підприємстві, але під впливом постійних змін зовнішнього середовища важливо зробити це планування чітким, якісним, правильним та ефективним. Для вирішення цієї проблеми використовують суб'єктивні та об'єктивні методи в процесі планування.

В умовах ринкової економіки таке планування стає у багато разів важливішим, оскільки без глибоких розрахунків, без обґрунтування і передбачення різного роду змін у майбутньому вижити в конкурентній боротьбі дуже важко.

УДК 65.012.32:615.1

Фоминых Т. А.<sup>1</sup>, Неговелов А. Е.<sup>2</sup>, Третьяк Н. Г.<sup>2</sup>, Шедеменко К. С.<sup>2</sup>,

Гуканова М. Н.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>асистент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–519 ЗНТУ

## **АНАЛИЗ КОНКУРЕНТНОЙ СИТУАЦИИ В ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ**

Актуальность темы. Фармацевтическая отрасль занимает значительное место в экономике Украины, представляет собой важный сегмент национального рынка, определяет национальную безопасность страны, имеет высокое социальное значение, отличается большой наукоемкостью и развитым кооперированием. Для оценки привлекательности фармацевтической отрасли Украины отрасли был проведен данный анализ.

Объект исследования – фармацевтическая отрасль Украины.

Предмет – привлекательность фармацевтической отрасли Украины.

Цель: проведение анализа фармацевтической отрасли Украины и определение ее привлекательности.

В результате анализа общей ситуации в отрасли и конкуренции в ней было выявлено, что объем фармацевтического рынка Украины (по ценам производителей) по итогам 2012 года составил около 23 млрд грн, что на 15 % превышает аналогичный показатель предыдущего периода. Масштаб конкуренции глобальный – между собой конкурируют как отечественные, так и зарубежные производители лекарственных препаратов, рынок имеет высокий уровень конкуренции. Эта отрасль в целом характеризуется высокими темпами роста, в среднем на 20–30 % ежегодно. В то же время темпы роста продаж упаковок отечественных препаратов составили в среднем 30 %, иностранных – 15–20 %. Однако в денежном измерении на отечественную продукцию приходится около 25–30 % общих продаж, тогда как на импортную соответственно – 70–75 %.

Стадия жизненного цикла – зрелость, так как уже сформированы лидеры в данной отрасли, которые удерживают свои позиции, конкуренция очень высокая, барьеры входа на рынок очень высокие. Количество производителей, осуществляющих реализацию лекарств, – около 600, из которых 140 – отечественные. Среди отечественных предприятий-производителей фармацевтической продукции можно отметить следующие предприятия: Корпорация «Фармак», «Борщаговский химико-фармацевтический завод», Корпорация «Артериум», Корпорация «Стирол», «Дарница», «Здоров'я» и т. д.

Данная отрасль слабо зависит от поставщиков, поэтому вертикальной интеграции не имеет. Отрасли присущи высокая стоимостная и временная затратность разработок новых препаратов, что определяет высокую ее наукоемкость. Доступ в фармацевтическую отрасль сильно затруднен, промышлен-

ленность защищена патентами, и нужны большие средства на проведение научных исследований. Выход из отрасли тоже очень труден или даже невозможен (предприятия имеют специфические активы и издержки выхода очень высоки). Компании сферы фармацевтики концентрируют усилия на ключевых направлениях своей деятельности, поэтому загруженность мощностей имеет высокую степень. Структура фармацевтической промышленности обеспечивает один из самых высоких уровней дохода на вложенный капитал.

На фармацевтическом рынке Украины разгорелась сильная конкурентная борьба. В группе ведущих отечественных производителей лекарственных средств (ежемесячный выпуск свыше 1 млн дол. США) находятся ОАО «Фармак», ЗАО ФФ «Дарница», ООО «Киевмедпрепарат», ООО ФК «Здоровье», ЗАО НПЦ «Борщаговский ХФЗ». На долю пяти основных компаний-производителей приходится около 50–55 % произведенной продукции, то есть украинский рынок достаточно концентрированный и имеет высокий уровень конкуренции.

Наличие товаров-субститутов не сильно влияет на конкуренцию крупнейших фирм в фармацевтической отрасли (за исключением использования населением БАД), а конкуренция проявляется лишь между производителями самих заменителей. Поставщики оборудования для фармацевтической отрасли тоже не имеют сильного влияния, потому что среди них разгорается большая конкуренция, поэтому поставщики соревнуются между собой. В фармацевтической отрасли ни один из источников покупательской мощи – концентрация, хорошая информированность или возможность обратной интеграции, – не является силой конкуренции. Эффективным барьером входа в отрасль служит патентная защита оригинальных лекарств, повышающая издержки их копирования и ограждающая лидеров от давления фирм, выпускающих дешевых заменителей.

Таким образом, интенсивность конкуренции в фармацевтической отрасли высока, поскольку наблюдается большая концентрация производителей, небольшая степень их дифференциации и высокие барьеры выхода из отрасли.

УДК 379.85

Ткачук О. Ю.<sup>1</sup>, Демків А. М.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/г наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–518 ЗНТУ

## **СИСТЕМА НАДАНИЯ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ ЖИТЕЛЯМ МІСТА**

Туризм у місті Запоріжжя повинен стати сферою реалізації ринкових механізмів, джерелом поповнення міського бюджету, засобом загальнодоступного і повноцінного відпочинку та оздоровлення мешканців і гостей



міста, а також ознайомлення з історико-культурним спадком міста і архітектурними будовами сьогодення.

Розвиток туристичної сфери значно впливає на соціально-економічне становище міста, регіону. Зокрема, розвиток туризму сприяє розвитку таких галузей господарства, як будівництво, транспорт, торгівля, сільське господарство, зв'язок, виробництво товарів народного споживання, готельний, ресторанний бізнес тощо.

Туристичний бізнес є високорентабельним і таким, що сприяє надходженню в місцевий бюджет валютних коштів, створює нові робочі місця, важливий чинник підвищення якості життя в місті.

Метою даної роботи є розробка заходів і шляхів для створення, або вдосконалення високорентабельної туристичної галузі міста, що має максимально задовольнити потреби населення. Забезпечення на цій основі комплексного розвитку міста, максимально можливо використовуючи ресурсний, трудовий потенціал, за умови збереження природних рекреаційних, лікувальних ресурсів, території природно-заповідного фонду, пам'яток історії та культури.

В ході проведеного дослідження виявлено ряд проблем і напрямків для вдосконалення роботи туризму в Запоріжжі. Серед них:

- низька зацікавленість в розвитку туристичної інфраструктури міста вітчизняних та іноземних інвесторів;
- незадовільний стан пам'яток історії та природи, який забезпечить використання їх для потреб туристів;
- нераціональне використання та слабе відтворення й охорона природних рекреаційних ресурсів;
- регулювання зацікавленості приватних структур у розвитку туристичної інфраструктури;
- низький рівень якості надання послуг та ін.

І насправді проблеми туристичної галузі не стояли так гостро як би не було розуміння всіх позитивних змін, які може принести налагоджена робота туризму в регіоні. Беручи за приклад міста всього світу, які процвітають за рахунок туристичного бізнесу, потрібно розробити програму розвитку, яка б показала реальні шляхи поповнення бюджету міста Запоріжжя завдяки туризму.

Потрібно відмітити, що процес вдосконалення не буде обмеженим в часі, і пропозиції будуть виникати постійно. Але на даному етапі можливо зробити хоча б деякі кроки:

- удосконалення системи управління галуззю;
- інформаційно-рекламне та маркетингове забезпечення галузі;
- поліпшення матеріальної бази туристичної сфери;
- створення міської Координаційної ради з питань розвитку рекреаційно-курортного комплексу та туризму;

- проведення обов'язкової сертифікації послуг, пов'язаних з розміщенням та харчуванням туристів і відпочиваючих у закладах оздоровлення та відпочинку;
- розроблення та проведення заходів щодо організації туристично-оздоровчої та екскурсійної роботи серед дітей, підлітків і молоді;
- проведення досліджень з питань розвитку туризму, підготовка рішень про пріоритетність розвитку та фінансування проектів у туристичній галузі;
- розроблення пропозицій по будівництву, ремонту та реконструкції автомобільних шляхів з метою забезпечення транспортного сполучення з об'єктами відвідування туристів;
- проведення роботи по благоустрою існуючих та нових місць короткочасного відпочинку автотуристів;
- розроблення методики інноваційних проектів у туристичній галузі та проведення конкурсу з метою надання їм державної підтримки;
- проведення роботи по залученню підприємств, установ і організацій, розташованих на території міста, до розв'язання проблем розвитку місцевого туризму та підтримки туристичних ресурсів;
- сприяння оприлюдненню в засобах масової інформації спеціальних циклів, рубрик для популяризації внутрішнього туризму.

Цей перелік не є вичерпним, але всі наведені заходи в компетенції діяльності міської влади. І ці заходи дадуть можливість покращити роботу системи надання туристичних послуг як в короткостроковій так і в довгостроковій перспективі. Точніше закладуть фундамент для розвитку в довгостроковій перспективі.

УДК 65.012.32:629.7.3

Фоминых Т. А.<sup>1</sup>, Гуро О. Ю.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>асистент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–519 ЗНТУ

## **АНАЛИЗ ОТРАСЛИ АВИАДВИГАТЕЛЕСТРОЕНИЯ**

Актуальность темы. Анализ отрасли необходим для определения ее относительной привлекательности в долгосрочной и ближайшей перспективе. На основе полученных выводов компании отрасли осуществляют выбор стратегии: в привлекательной отрасли компании берут на вооружение агрессивные стратегии роста и развития, в непривлекательной – стратегии сокращения для более слабых компаний и стратегии диверсификации или интеграции для более сильных компаний.

Объект исследования – авиадвигателестроительная отрасль. Предмет – привлекательность отрасли. Цель – проведение анализа авиадвигателестроительной отрасли, определение ее привлекательности.

При анализе основных экономических показателей, характеризующих отрасль, было выявлено, что отрасль авиадвигателестроения находится на стадии быстрого роста, конкуренция в отрасли в мировом масштабе. Около 90 % рынка принадлежит четырем компаниям: американские «GE», «Aircraft», «Engines» и «Pratt&Whitney»; британская «Rolls-Royce» и французская «Snecma». ГП «Ивченко-Прогресс» занимает на рынке около 2,5 %. В отрасли авиадвигателестроения преобладает вертикальная интеграция вперед – интеграция разработки и производства авиадвигателей. Примером интеграции разработки и производства является объединение ГП «Ивченко-Прогресс» и АО «Мотор Сич» – «Корпорация Ивченко». Вход и выход новых участников ограничивают ряд существенных инвестиционных, технологических и конкурентных барьеров. Прибыльность отрасли высокая. Компании в отрасли имеют большие объемы продаж при высоких уровнях рентабельности (свыше 30 %).

При анализе конкурентных сил, действующих в отрасли, было определено, что конкурентные силы в авиадвигателестроительной отрасли в целом оказывают не слишком большое влияние, поэтому отрасль благополучна и привлекательна с точки зрения получения сверхприбыли. На сегодня ведущие производители авиадвигателей используют бизнес-модель, основанную на разделении труда, а также прибыли и риска между компаниями. Конкурентная угроза вхождения в отрасль новых фирм низкая, так как существуют высокие входные барьеры. Риск появления двигателей других производителей по уже сертифицированным моделям летательных аппаратов незначительный. Поставщики играют важные роли в обеспечении компаний теми или иными компонентами, однако, их конкурентная сила не слишком высокая, так как их товары не имеют уникальности на рынке, а также учитывая небольшое количество компаний в отрасли. Покупатели имеют достаточно высокую конкурентную силу, так как могут действовать на цены, качество, уровень обслуживания и другие условия продаж, однако им сложно переключиться на альтернативных поставщиков авиадвигателей.

При определении конкурентных позиций основных компаний отрасли было выделено три стратегические группы. Первая стратегическая группа, в которую входят компании «General Electric», «Rolls-Royce», «Pratt&Whitney» и «Snecma», занимает около 90 % отрасли. Вторая группа из компаний «Ивченко-Прогресс» и «MTU Aero Engines» занимает около 4–5 %. Третья группа, в которую входят «Japanese Aero Engines», «Климов» и «Пермские моторы», занимает около 2–3 % отрасли. Конкурентная борьба сильнее между

компаніями першої і другої стратегічних груп, однак, в отрасли преобладает стратегія м'якого партнерства.

Також було виявлено три основні рушійні сили в отрасли авіадвигателестроєння:

- впровадження нових продуктів і нових технологій;
- розповсюдження ноу-хау;
- зростання глобалізації отрасли.

На основі аналізу розвитку найбільших авіадвигателестроїтельних компаній було виявлено 10 ключових факторів успіху.

Таким образом, проведений аналіз дозволив визначити, що авіадвигателестроїтельна отрасль приваблива, так як має дуже великий загальний потенціал зростання, попит на продукцію авіадвигателестроєння стабільно високий, рушійні сили в отрасли оказують сприятливий вплив, ймовірність появи в отрасли нових компаній дуже низька, рентабельність отрасли знаходиться на високому рівні і продовжує зростати.

УДК 658.567

Ткачук О. Ю.<sup>1</sup>, Бізюк С. О.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/г наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ-518 ЗНТУ

## **СИСТЕМА ЗБОРУ, ВИВОЗУ ТА ПЕРЕРОБКИ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ В М. ЗАПОРІЖЖЯ**

Об'єкт дослідження – проблеми відсутності в Запоріжжі систем збору, переробки та утилізації побутового сміття. Проблема відсутності екологічної культури серед мешканців Запоріжжя.

Предмет дослідження – вплив відсутності систем збору, переробки та утилізації побутового сміття на екологічну ситуацію та якість життя в Запоріжжі.

Мета роботи – проаналізувати ситуацію, що склалася в Запоріжжі по збору, переробці та утилізації побутових відходів. Поетапно розробити технологію збору, переробки та утилізації побутових відходів.

Завдання роботи – розробити шляхи вирішення ситуації, що склалася зі збору, переробки та утилізації побутового сміття в місті Запоріжжі.

У ході дослідження були запропоновані такі шляхи вирішення цієї проблеми:

- на рівні міської ради розробити комплекс заходів, що до підвищення екологічної культури серед мешканців міста;
- створення системи переробки побутових відходів для вторинної сировини;

- починаючи з дитячого садка пояснювати, всю необхідність і важливість сортування сміття, привчати до цієї системи з дитинства;
- підтримка міською радою підприємств, які займаються утилізацією побутових відходів;
- заохочення мешканців дворів, які сортирують сміття;
- пошук нових можливостей для переробки та утилізації побутових відходів.

Актуальність проблеми полягає в тому, що в Україні розробкою технологій для утилізації сміття ніколи не займалися і зараз ніхто не займається. Тому сьогодні в Україні немає жодної своєї технології з переробки та утилізації сміття і Україні не лишається нічого крім як купувати обладнання за кордоном. Кількість небезпечних відходів зростає з кожним роком, а система їх збирання, сортування і переробки в житловому секторі досі не налагоджена. Місто Запоріжжя з його більш ніж 700 тисячним населенням і сотнями промислових підприємств за рік продукує більше 6 млн. т усіляких відходів (з них, за даними за 2011 року, більше 29 тис. т відносяться до I–III класів небезпеки), з яких переробляється менше 2 млн т.

Збір, переробка та утилізація побутових відходів в більшості Європейських країн вже давно не є проблемою, але не в Україні. В Україні на даний момент складається важка екологічна ситуація, особливо в місті Запоріжжя. Тому система збору, вивозу та переробки побутових відходів має стати першою сходинкою у покращенні екологічної ситуації і вихованні у свідомості людей необхідності підтримувати екологію. Тим більше в світі давно практикується переробка побутових відходів для отримання вторинної сировини, яка також сприяє збереженню природних ресурсів і поліпшенню екології. І Україна повинна брати приклад з Європейських країн, де давно вже є системи збору, утилізації і переробки сміття. У Європі 10 % сміття потрапляє на полігони, інші 90 % знову пускають у виробництво. В Україні лише 10–15 % відходів використовується як вторинна сировина, хоча потенційні можливості – 75 %. В Запоріжжі намагалися ввести системи сортування сміття, у дворах були встановлені смітники для різних видів сміття, в тому числі і побутового, але мешканці Запоріжжя не займалися сортуванням сміття та й контейнери незабаром зникли. Так що проблема переробки сміття лежить не тільки на комунальних підприємствах, а й на самих мешканцях міста.

Проблемою збору, переробки та утилізації сміття в Запоріжжі займалися: Олександр Прогнімак (еколог), Олексій Костин (керівник напрямку по впровадженню роздільного збору відходів компанії Гранік), Олександр Карчевський (директор ТОВ «Запорізький біопаливний завод»), Олександр Сін (мер Запоріжжя).

## **СИСТЕМА ЗАЛУЧЕННЯ ТА ОБСЛУГОВУВАННЯ ТУРИСТІВ**

Характерною рисою кінця ХХ століття став бурхливий розвиток туризму – найбільш демократичної та інтернаціональної сфери суспільної діяльності. Туризм є однією з найприбутковіших галузей світової економіки.

Актуальність роботи зумовлена тим, що однією з найбільш розвиваючих сфер діяльності України є туризм. Тому необхідно вдосконалювати систему залучення та обслуговування туристів на внутрішньому ринку.

На сьогодні український ринок туризму розвивається нерівномірно. Об'єм виїзного туризму переважає над об'ємами в'їзного і внутрішнього туризму. У країні найбільш активно функціонує ринок виїзного туризму. Це значить що переважає вивіз за кордон грошей, які мали б поступати в національну економіку країни.

Предметом роботи є розробка системи заходів, яка могла б забезпечити високий рівень залучення та обслуговування туристів.

Для залучення та обслуговування туристів замало одних інвестицій необхідно розширювати сферу послуг. Потрібно контролювати суспільну безпеку, контроль за дорожнім рухом, санітарні служби і прибирання вулиць. Слід також займатися внутрішнім розвитком туризму, що розрахований на власних жителів і бізнес: роздрібних торговців, туристичні агентства, ресторани, фінансові інститути, державний і приватний транзит, розміщення. Необхідно інвестувати найм на роботу і тренінг, ліцензування і спостереження за бізнесом, що має відношення до туризму.

Залучення туристів можна здійснювати за допомогою реклами. Тому усі туристичні фірми виділяють великі кошти на її розробку. Загалом туристичні фірми розробляють свої програми для залучення клієнтів.

Якість обслуговування туристів – проблема комплексна, її вирішення передбачає ефективне використання всіх важелів, різних форм і методів впливу. В основу вирішення цієї проблеми покладено системний підхід єдність і взаємодія організаційних, технічних, економічних, соціологічних правових заходів. Якість обслуговування – це сукупність властивостей послуг, що обумовлює здатність усе повніше задовольняти потреби туристів. Необхідно підняти рівень обслуговування за допомогою різних важелів.

Система обслуговування має бути оптимальною, яка враховує потреби клієнтів і тематику обслуговування (вигляд туризму) з точки зору вмісту, складу послуг, їх кількості і порядку надання. Якщо обслуговування буде на достатньому рівні, тоді зростатиме кількість туристів.

Таким чином із вище сказаного можна зробити висновок, що в Україні туризм розвивається і потрібно розробляти оптимальні системи залучення і обслуговування туристів. Чим більше туристів буде відвідувати країну, тим більше буде притоку грошей у національну економіку. Також буде розвиватися підприємницький сектор країни. Тому необхідно у розвиток туризму інвестиції за рахунок яких будуть здійснюватися зміни.

УДК 351.85

Ткачук А. Е.<sup>1</sup>, Кулинич К. Ю.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/х наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–518 ЗНТУ

## **СИСТЕМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЖИТЕЛЕЙ ГОРОДА РАЗВЛЕЧЕНИЯМИ И МЕСТАМИ ОТДЫХА**

У ума есть два базовых состояния: сосредоточенность и рассредоточение. Первое соответственно – работа и стремление к цели, второе – отдых, расслабление и запас сил на будущее. М. Фишер в книге «Секрет миллионера» рассказывает о том, что тот, кто не умеет концентрироваться, тот не сможет добиться своей цели. Потому что только постоянная концентрация на своих целях приведет к их осуществлению. И это неоспоримый факт.

Но постоянная концентрация приводит к истощению организма человека и он не то, что не может генерировать новые идеи, он просто не в состоянии выполнять должным образом свои обязанности на работе, дома и даже перед общественностью. Появляются признаки усталости и перенапряжения: нервозность, рассеянность внимания, невозможность понять главное, сложность сосредоточиться.

Большинство людей начинают использовать алкоголь, сигареты, каляны и еще неизвестно что. И со временем это отражается на качестве работы, и совершенно не повышает работоспособность.

Для человека должна быть предоставлена возможность отдыхать правильно и это должно обеспечиваться на уровне государства. Власти на местах должны контролировать выполнение поставленных задач и помогать в их исполнении. Минимальными мерами для обеспечения правильного отдыха населения могут быть:

- озеленение города;
- постройка парковых зон, площадок для отдыха и бульваров;
- реконструкция детских площадок;
- восстановление стадионов;
- развитие туризма;

– открытие государственных кружков по танцам, аэробике, йоге, плаванию, катанию на коньках и др. или же помощь приватным организациям, занимающимся в этой сфере.

Таким образом, если государство и власти на местах начнут регулирование хотя бы этих направлений развлечений и мест для отдыха, то население сможет выбирать между правильным отдыхом и «отдыхом» вредящим здоровью (курение, алкоголь и другое). Человек по природе хочет быть здоров и не быть ограниченным в действиях, поэтому население будет выбирать отдых в парках, бульварах и других местах развлечений и отдыха, дабы восстановить свой трудовой потенциал.

УДК 351.851

Ткачук А. Е.<sup>1</sup>, Близнюк Е. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/х наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–518 ЗНТУ

## **СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В ЗАПОРОЖЬЕ**

В течение последних 15 лет в Украине рынок образовательных услуг претерпевает существенные изменения. За этот промежуток времени, наряду с государственными высшими учебными заведениями появились и частные, что значительно усилило конкуренцию в борьбе за абитуриентов. Исследование системы высшего образования актуально, поскольку она является показателем социально-экономического, духовного и культурного развития общества страны.

Целью работы является исследование системы высшего образования города Запорожья, а также изучение возникающих проблем в системе развития высших учебных заведений и пути их урегулирования.

Одной из главных проблем для высших учебных заведений города Запорожья является низкая конкурентоспособность по сравнению с ВУЗами соседних областей (Днепропетровской, Донецкой, Харьковской, АР Крым, Одесской, Киевской и др.). В связи с этим наблюдается существенный отток высококвалифицированных специалистов (преподавателей) и качественного (подготовленного) абитуриента.

Следует также упомянуть и о проблемах, характерных как для высших учебных заведений города Запорожья, так и для ВУЗов других городов и областей Украины. Это, прежде всего проблема трудоустройства молодых специалистов по окончании обучения. Данная проблема очень актуальна, потому что затрагивает экономическую и социальную сферы жизни страны. Следует отметить, что проблема трудоустройства молодых специалистов без опыта работы получила особенное обострение в период глобального экономического кризиса, наступившего в 2008 году. Сложность состоит также в



том, что государственные университеты не могут гарантировать трудоустройство выпускников своих ВУЗов, поскольку значительная часть предприятий находится в частной собственности, а не государственной.

Злободневной проблемой для системы высшего образования является коррупция. Поскольку квалификация или ученая степень являются ключевым фактором на пути к успеху, высшее образование оказывается под постоянным давлением со стороны общества, что и провоцирует стремление вузов обеспечить одновременно и доступность образования, и его качество. Более того, поскольку высшая школа функционирует в условиях рынка, здесь начинают преобладать коммерческие установки, включая и коррумпированность.

Возможными решениями проблем высшего образования, характерных для города Запорожья, можно назвать следующие:

- проведение более эффективных информационно-агитационных мероприятий по привлечению абитуриентов в высшие учебные заведения города Запорожья;

- тесное сотрудничество с центром занятости, для эффективной профессиональной ориентации абитуриентов, ознакомление с ведущими тенденциями на рынке труда;

- закрепление на законодательном уровне гарантированного трудоустройства молодых специалистов по окончании обучения в ВУЗе;

- заключение взаимовыгодных контрактов на трудоустройство молодых специалистов, как для государства, так и для частных предпринимателей (например, предоставление льгот по налогообложению на определенный период для предприятий, выплата субсидий);

- инициирование масштабного социологического исследования причин и предпосылок коррупции в украинском образовании и науке;

- повышение социально-экономического статуса и престижа профессии педагога;

- регулярное проведение мероприятий, направленных на повышение педагогической культуры, профессионального самосознания педагогов и нетерпимого отношения к проявлениям коррупции;

- разработка более четкой и прозрачной нормативной базы.

## **СИСТЕМА СПОРТА И СПОРТИВНЫХ УСЛУГ В Г. ЗАПОРОЖЬЕ**

В последнее время актуализировалась проблема, связанная с существенным ухудшением уровня здоровья подрастающего поколения (летальные случаи на уроках физкультуры, катастрофическое падении готовности призывников в Вооруженные силы Украины). При этом следует учитывать, что здоровье является ведущим фактором, который определяет не только общее гармоничное развитие человека, но и непосредственно влияет на его социальное положение.

Целью работы является исследование влияния системы спорта и спортивных услуг на население города, а также изучение возникающих проблем в системе развития спорта и возможные пути их решения.

К занятиям спортом необходимо привлекать с самого детства и в школьные годы – это является необходимостью, поскольку в этот период жизни происходит формирование здоровья и развитие человека. Интерес детей к спорту в раннем возрасте будет способствовать достижению высокого уровня в спорте в последующие годы их жизни.

Поэтому самым первым шагом в изучение данной проблемы спорта, необходимо обратить внимание на развитие детского спорта.

Проблема спорта и внешкольных спортивных учреждений является наиболее острой, в связи с тем, что занятия физкультурой в школах перестали быть обязательным предметом.

В городе ощущается острая нехватка спортивных тренировочных баз и спортивных комплексов. Большинство детско-юношеских школ не имеют собственных помещений для проведения тренировок. Они вынуждены арендовать или использовать спортивные залы школ не приспособленные для профессиональных тренировок. В результате этого наблюдается постоянное сокращение детей в спортивных секциях, рост детской преступности, наркомании и алкоголизма.

Школам катастрофически не хватает средств на учебно-тренировочную работу и на участие спортсменов в соревнованиях всеукраинского и международного уровня.

Актуальной проблемой развития студенческого спортивного движения в Украине является отсутствие интереса у молодежи к систематическим занятиям спортом, развитие в студенческой среде таких социально-негативных явлений, как наркомания, алкоголизм. Резко упала престижность тренерской работы. Спортсмены не хотят идти тренировать детей и молодежь. Выпускники факультета физического воспитания или спортсмены, закончившие

свою спортивную карьеру, выбирают другие профессии, поскольку зарплата начинающего тренера маленькая.

Наша страна богата талантливыми людьми, но активному развитию спорта мешает слабая спортивная база.

Возможными решениями проблем развития спорта и спортивных услуг в городе Запорожье можно назвать следующие.

Создание условий для развития массового спорта среди всех категорий населения:

- поддержка детского, детско-юношеского, резервного спорта;
- создание профильных спортивных классов на базе общеобразовательных школ;
- создание условий для учебно-тренировочных занятий спортсменов-инвалидов и ветеранов спорта, а также реабилитации инвалидов методами физической культуры и спорта;
- развитие зимних видов спорта.

Развитие спорта высших достижений, подготовка спортивного резерва:

- создание программы по материальному стимулированию тренеров;
- организация переподготовки и повышения квалификации работников физической культуры и спорта.

Развитие спортивной инфраструктуры:

- строительство многофункциональных спортивных комплексов в спальных районах города, где нет никакой спортивной инфраструктуры;
- выделить средства на строительство новых спортивных сооружений таких как: спортивные площадки, спортивные клубы разного направления, на развитие велосипедного спорта, плавания, гребли и возможно другие различные направления.

Каждое из решений является в какой-то степени проигрышным, чем выигрышным, поскольку влечет за собой потребность в значительном объеме финансирования. Поскольку в данный момент городской бюджет не имеет возможность выделить необходимую часть средств в полном размере, то ожидается, что развитие спорта и спортивных услуг будет осуществляться медленными темпами.

## **ПРОБЛЕМИ МІСЬКОГО ГРОМАДСЬКОГО ТРАНСПОРТУ М. ЗАПОРІЖЖЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Міський громадський транспорт є важливою складовою економіки на рівні міста та впливає на розвиток і добробут його населення. Його можна розглядати як джерело зайнятості населення та додаткових інвестицій. Також саме наявність міського транспорту є обов'язковим джерелом забезпечення внутрішньої мобільності громадян, що дозволяє працівникам обирати місце роботи незалежно від місця проживання. Зважаючи на останнє варто зауважити вплив якості послуг міського транспорту на ефективність роботи та психологічний стан працівників які ним користуються.

Оскільки міський громадський транспорт виконує важливе соціальне та економічне значення, неможливо ігнорувати його роль та вплив проблем його функціонування на розвиток всієї інфраструктури міста.

Проблеми функціонування міської системи громадського транспорту були висвітлені у працях таких вчених як: Є. В. Будріна, С. О. Ваксман, В. С. Горін, М. М. Громов та ін. Однак незважаючи на велику кількість робіт існує ще багато питань, які потребують подальшого вивчення. Також варто зазначити, що питання міського громадського транспорту саме м. Запоріжжя як і раніше вивчені недостатньо.

Метою даного дослідження є визначення проблем міського громадського транспорту в м. Запоріжжі, а також на основі їх детального аналізу (на основі побудови діаграм причинно-наслідкових зв'язків) вироблення пропозицій щодо їх вирішення.

Основним методом дослідження у даній статті є метод побудови діаграм причинно-наслідкових зв'язків (CDL).

Сьогодні міський громадський транспорт у м. Запоріжжі забезпечують 2 трамвайних депо, 2 тролейбусних парки, від 36 до 39 автотранспортних підприємств різних форм власності та ДП «Адміністрація річкових портів» у період навігації.

У результаті аналізу їх діяльності були виявлені наступні основні проблеми міського транспорту міста:

- знос рухомого складу та відсутність достатніх коштів для його оновлення (в першу чергу для міського державного транспорту);
- невідповідність тарифів на послуги маршрутних таксі рівню послуг, які вони надають та рівню життя населення;

- відсутність чіткого механізму обліку та компенсації збитків перевізників від пільгових перевезень пасажирів;
- обмеженість державного фінансування робіт з ремонту та експлуатаційного утримання мережі автотранспортних доріг;
- низька безпека руху, особливо на приватних маршрутних таксі.

Таким чином, узагальнюючи усі вищезазначені проблеми, можемо назвати основну проблему яка є головною – низька якість надання послуг з перевезення населення громадським транспортом м. Запоріжжя.

Головними складовими якісного надання послуг міського громадського транспорту є якість та кількість громадського транспорту, вартість проїзду в ньому та його безпека. Отже цільовими показниками для аналізу механізму проблеми є: кількість та якість транспортних засобів, вартість проїзду, безпеку проїзду.

Основними факторами, які обумовлюють низький рівень надання послуг з перевезення пасажирів в м. Запоріжжя є: недостатнє фінансування, низький рівень виплат субвенцій за перевезення пільгових категорій громадян, діяльність переважно великої кількості маршрутних таксі та малої кількості соціального транспорту, низька якість доріг.

Для кожного із даних факторів можна виділити декілька варіантів рішення для нівелювання або зниження його дії на кінцеву послугу з перевезення. Можливі рішення для фактору «недостатнє фінансування»: виділення додаткових коштів з місцевого бюджету; залучення іноземних інвестицій. Для фактору «низький рівень виплат субвенцій»: прийняття закону на державному рівні, щодо надання замість права на безкоштовний проїзд адресної допомоги на проїзд у транспорті. Можливі рішення для фактора «велика кількість маршрутних таксі та мала кількість соціального транспорту»: обмеження кількості маршрутних таксі; збільшення кількості соціального транспорту (тролейбусів, трамваїв, великих автобусів) та його оновлення; збільшення контролю за діяльністю маршрутних таксі. Для фактору «низька якість доріг»: проведення ремонту з більш якісних матеріалів за рахунок збільшення фінансування.

Таким чином, основною проблемою міського громадського транспорту м. Запоріжжя є низька якість послуг, що надається населенню. Для її вирішення були запропоновані заходи спрямовані на фактори які створюють дану проблему. Ефективність цих заходів залежить від повноти та якості їх реалізації.

## **ПРОБЛЕМИ В СИСТЕМІ ВИЩОЇ ШКОЛИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Актуальність проблеми вищої школи України полягає у тому, що сучасна вища школа України у гонитві за новітніми змінами та нововведеннями втратила напрацьовані сильні сторони власної системи та не змогла вдало застосувати позитивні практики інших країн. Вища освіта – це рівень знань, що набуваються у вищих навчальних закладах (ВНЗ, ВУЗах, вищах) на базі повної загальної середньої освіти, необхідний фахівцям вищої кваліфікації в різних галузях народного господарства, науки і культури. Вища освіта, яка здобувається у вищому навчальному закладі в результаті послідовного, системного та цілеспрямованого процесу засвоєння змісту навчання, ґрунтується на повній загальній середній освіті й завершується здобуттям певної кваліфікації за підсумками державної атестації.

Головними суб'єктами цієї проблеми є Міністерство освіти та науки, молоді та спорту України та кожний окремо взятий університет. Беручи до уваги міжнародну середу певну роль відіграють міжнародні університети, окремо слід звернути увагу на Європейський Союз, що буде представлений Болонським процесом. Кожен з суб'єктів має свою зону впливу на головні фактори, що формують систему вищої освіти України.

Головними факторами, що впливають на вектор розвитку вищої освіти можна виділити академічний базис та конкурентоспроможність освіти.

Під академічним базисом слід розуміти академічну наповненість спеціальностей, їх програму тощо. Під конкурентоспроможністю – якість випускників, якість навчання. Підтримуючими факторами цих основ слід визначити – відповідність вищої школи міжнародним стандартам та методологію викладання. Важливо розуміти, що методологія викладання разом із методологією оцінювання є лише умовними рамками в які можна покласти будь-яке академічне навантаження. В свою чергу відповідність міжнародним стандартам має досягатися інтеграцією в міжнародний навчальний простір та мобільністю студентів та викладачів. Закулісним і найголовнішим чинником постає забезпечення або фінансування. Від фінансування залежить навантаження, у вигляді учбових матеріалів та годин викладачів, можливості студентів бути мобільними і інші задачі, що були поставлені вище.

Головною метою Міністерства освіти та науки, молоді та спорту має бути виділення бюджету на розвиток вищої школи та забезпечення правильного розуміння цілей розвитку вищої школи. Враховуючи, що одним з ключових напрямків роботи прийняття болонського процесу, метою міністерства має бути доне-

сення ідеї та правильне позиціонування серед навчальних закладів. Вищі навчальні заклади вже мають відповідати за правильне академічне наповнення, впровадження методологій, систем підвищення мобільності так далі.

Першим кроком має бути позиціонування від міністерства. Відштовхуючись від поставлених цілей вищі можуть розробити відповідні поправки на академічний базис, методологію та шляхи підведення до відповідності навчання міжнародним стандартам. Далі мають йти перерахунки бюджету цих перетворень та їх впровадження. Під час створенні нового ми маємо не забувати про напрацьовану частину та враховувати минулий досвід.

У втіленні плану можуть виникнути протистояння. Можна виділити дві точки протидії – на етапі формування бюджету, та на етапі ініціативності вищів.

На шляху до досягнення мети міністерство може перебирати на себе ініціативу, яка мала б йти від вищів на себе. Навпаки в момент відмови у фінансуванні реформ вищої освіти вищі мають бути тими, хто зніміть підняття питань та піднесення важливості питання до відому суспільства та міністерства.

УДК 339.37

Ткачук А. Е.<sup>1</sup>, Замбурская Е. С.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/х наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–538 ЗНТУ

## **ПРОБЛЕМЫ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ**

Розничная торговля является важным звеном на рынке товаров, которое предназначено для обслуживания населения и оказания услуг покупателям.

Розничная торговля важна для экономики города и поддержания благосостояния населения. Бесконтрольное развитие розничной торговли может привести к негативным последствиям для экономики торговых сетей и вызывать их периодическую финансовую несостоятельность, закрытие, переход к другим собственникам, вследствие чего произойдет не только снижение уровня торгового обслуживания населения, но и прямые финансовые потери бюджета из-за сокращения налогооблагаемой базы.

Цель данной статьи заключается в определении проблем розничной торговли в городе Запорожье, а также в предложенных вариантах их решения.

Розничная торговля – это завершающая форма продажи товаров конечному потребителю в небольших объемах через магазины, супермаркеты, гипермаркеты, торговые центры, интернет – магазины, универмаги, павильоны, лотки, палатки и другие пункты сети розничной торговли.

Субъекты процесса розничной торговли – продавец и покупатель.

Осуществлять розничную торговлю могут юридические лица и граждане (физические лица), определенные согласно ст. 2 Закона № 698 в качестве субъектов предпринимательской деятельности.

Чтобы получить статус юридического или физического лица – субъекта предпринимательской деятельности, необходимо пройти государственную регистрацию в органах исполнительной власти.

После того как субъект розничной торговли зарегистрировался в установленном порядке, ему необходимо определить место, где предполагается осуществлять торговлю.

Оптимальное размещение розничной торговли по территории города – одна из важнейших проблем муниципальных органов и с точки зрения удовлетворения спроса населения, и как фактор конкуренции в торговой сфере.

В то же время, развитие розничной торговли лишь в тех формах и в тех местах, где это выгодно предпринимателю, а не покупателям, также недопустимо, поскольку необходимость поиска товара и торговой точки создает ощущение дискомфорта и дополнительные затраты у потребителя, что отражается на уровне его жизнеобеспечения. Рыночные процессы приводят не только к изменению нормативной базы, меняется и сама система регулирования сферы муниципальной торговли.

Управление торговой сферой муниципальных образований должно быть в основном ориентировано на стратегические цели развития торговли города. Особенность органов власти местного самоуправления в том, что объектами ее управления являются и деятельность хозяйствующих субъектов, и жизнеобеспечение населения.

Разрешение противоречий между экономическими и социальными целями становится критерием эффективности муниципальной политики. Потребительский рынок и сфера торговли всегда являлись индикаторами степени сбалансированности интересов хозяйствующих субъектов и населения. Отсюда потребность в оценке и регулировании торговой сферы не только не исчезает с развитием потребительского рынка, а становится более актуальной.

В целом, рынок розничной торговли непродовольственными товарами не монополизирован, конкуренция очень интенсивная. Основные непродовольственные торговые сети занимают на рынке розничной торговли всего 14,3 %. Прочие торговые фирмы – 85,7 %.

В целом по конкуренции на рынке розничной торговли следует в качестве основных решений выдвинуть следующие:

- с точки зрения инвестиционной привлекательности необходимо сохранить в городе интенсивность конкуренции;
- с точки зрения конкурентоспособности городской торговой сети, необходимо укрепление и интеграция розничного торгового бизнеса города через формирование торговых сетей, торговых центров и комплексов.



Таким образом, основной проблемой розничной торговли в городе Запорожье является размещение торговой сети и конкуренция. Вследствие этого были предложены пути решения данных проблем. Эффективность данных решений зависит от укрепления розничной торговли города и местного самоуправления города.

УДК 373.21

Ткачук А. Е.<sup>1</sup>, Коваль Б. М.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/х наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–518 ЗНТУ

## **ПРОБЛЕМА ДОШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ**

Дошкольное образование является составной частью системы образования в Украине. Изменения в социальной жизни нашей страны повлекли за собой и развитие новых тенденций в дошкольном воспитании.

Изменились требования родителей, изменились требования школы к будущему первокласснику, появилось огромное количество новых программ обучения и воспитания детей дошкольного возраста.

Социологическое исследование среди дошкольного воспитания показали, что существует целый ряд актуальных проблем:

- вопрос о специалистах особого профиля и разработке новых программ дошкольного образования;
- вопрос заботы и защиты интересов детей;
- вопрос о предоставлении ребенку спектра услуг в дошкольном образовании;
- вопрос о финансировании дошкольных учреждений;
- вопрос о количестве детских садов.

Сегодня детский сад – не просто образовательное учреждение, речь идет об обычных муниципальных садиках. Это учреждения социальной защиты ребенка и его семьи. И поэтому встает вопрос о специалистах особого профиля и о разработке новых программ.

Проблема не в правильной постановки организации жизни детей в детском саду. И эта неправильность рождает в ответ детскую агрессивность и инфантильность. Дети хотят играть, а их заставляют учиться, есть, спать. В детском саду будущего этого быть не должно. И основы такого детского сада можно заложить уже сегодня. Нельзя забывать, что дети, как все люди, имеют различный психический склад, различные интересы, игнорировать которые недопустимо. Возникает необходимость учета всех этих особенностей и в режиме дня, и в методах обучения, и воспитания, и даже в самом содержании образования. Способен ли современный детский сад это сделать? Социо-

логические исследования показывают, что осуществить это практически невозможно. Основным препятствием является существующая педагогическая технология, которая рассчитана на коллективное воспитание детей без учета их индивидуальных особенностей, а также различий в педагогическом потенциале каждой конкретной семьи.

Несмотря на то, что законодательно семье предоставляются широкие права для участия сада, лишь немногие родители реализуют эту возможность. Это в основном сбор денежных средств на нужды группы, уборка территории, починка игрушек и мебели. При этом родители гораздо больше заботят три вещи:

- надежный присмотр за детьми во время отсутствия родителей;
- здоровье ребенка;
- хорошая подготовка к школе.

Спектр услуг, оказываемых детскими садами весьма однообразен – в основном это традиционные кружки и секции. Изредка встречаются некоторые виды медицинских услуг. Хотелось бы, чтоб при каждом детском садике были бассейны, спортивные залы, занятия по обучению чтению, математике, компьютерным играм и так далее. Это все чрезвычайно необходимо детям, посещающим дошкольное учреждение.

Что же касается работников дошкольных учреждений, то они в основном идут по пути усложнения образовательных программ, совершенно игнорируя потребности ребенка. В результате интересы установки детей и работников дошкольных учреждений оказываются диаметрально противоположными друг другу. Конечный итог – это высокий процент детей невротиков еще на уровне детского сада.

Нельзя не сказать о вопросах финансирования. Оно существенно изменилось. Ранее большинство статей бюджета финансировало государство, теперь же многие статьи расхода приходится оплачивать родителям или спонсорам.

Хотелось, чтоб правительство больше уделяло внимание этому вопросу. За счет этого можно было бы решить проблемы и с количеством детских садов.

Альтернативным вариантом было бы открытие частных детских садов. Но в таком случае необходима государственная поддержка в виде финансирования тех семей которые воспитывают детей дома, иначе частные детские сады при нынешней низкой средней заработной плате будут слишком дорогостоящими.

Государство должно пересмотреть и увеличить количество отчислений из государственного бюджета на содержание детских садов. Это улучшит состояние действительности в лучшую сторону. Так как будущее страны зависит от подрастающего поколения.

## **ПРОБЛЕМЫ ДОШКОЛЬНЫХ ЗАВЕДЕНИЙ Г. ЗАПОРОЖЬЯ**

Детский сад – это первое социальное учреждение, с которым встречается ребенок. Социальное в том смысле, что ребенок впервые встречается с требованиями общества. Эти требования могут совпадать с требованиями в семье, а могут и отличаться. Очень важное умение, которое осваивает ребенок, адаптируясь к детскому саду, – это умение различать ситуации и анализировать, что можно и что нельзя с теми или другими людьми, в тех или иных случаях.

Основными задачами дошкольного учреждения являются: охрана жизни и укрепление здоровья детей; обеспечение интеллектуального, личностного и физического развития ребенка; осуществление необходимой коррекции отклонений в развитии ребенка; взаимодействие с семьей для обеспечения полноценного развития ребенка.

Актуальность темы состоит в том, что на сегодняшний день мы столкнулись с остро стоящей проблемой дефицита детских садов в нашем городе, огромными неподвижными очередями. Следует разобраться, кто за этим всем стоит и как можно разрешить сложившуюся ситуацию.

Новизна работы состоит в создании практических рекомендаций по внедрению нововведений в систему дошкольного образования.

Факторы, которые привели к созданию данной проблемы:

- закрытие дошкольных учреждений и низкая рождаемость;
- дефицит государственных средств на финансирование детских садов и снижение платежеспособности населения за услуги детского сада в связи с растущей безработицей;

- увеличение средств на поддержку материнства и детства;

- переполненность групп в садах и неудовлетворительное питание;

- нестабильное отопление и рост заболеваемости детей;

- недостаток квалифицированных кадров среди персонала.

Возможные пути решения проблемы дошкольных заведений:

- вернуть в муниципальную собственность помещения детских садов, используемые сейчас в других целях;

- строительство новых садов и повышение заработных плат работникам детского сада;

- легализация открытия частных детских садов (упрощение процедуры открытия, поддержка муниципалитетами и государством);

- повышать квалификацию частных нянь специальными курсами;

Истоки проблемы нехватки детских садов связаны с падением рождаемости в 90-е годы. Наполненность детских садов привела к их массовым закрытиям, переоборудование в методические кабинеты, парикмахерские и офисы, передаче в частные руки. Сокращение детских садов было естественно с точки зрения реальной политики, но не учитывало долговременные государственные интересы.

Изменение в демографической ситуации привело к потребности в большем количестве детских садов в стране и Запорожье в частности. Строительство новых зданий и реорганизация старых затраты. Необходимо искать и другие пути решения, которые возможно внедрить в план города незамедлительно. Альтернативный вариант – открытие частных детских учреждений. Но здесь необходима государственная поддержка, иначе частный детский сад при низкой средней зарплате будет слишком дорогостоящим. Необходимо облегчить процедуру открытия таких заведений, легализовать их работу, ведь работа с детьми – это очень ответственный труд, который должен находиться под защитой закона государства.

Проблема нехватки мест далеко не единственная. Назрел и кадровый вопрос. Профессии воспитателя и нянечки давно не престижны и низкооплачиваемы. Воспитатели и нянечки в детских садах зачастую даже не имеют специального образования. Поэтому своим предложением ввести обязательные обучающие курсы для нянь, которые повышали бы их квалификационный уровень, что способствовало их более продуктивной работе и стимулировалось бы должной оплатой.

Высокая плата за сад, постоянные сборы с родителей из-за нехватки средств, выделяемых государством, высокие вступительные взносы также служат барьером для отправки ребенка в детский сад. Поэтому государство должно помогать матерям не только лишь на этапе рождения ребенка, а и на протяжении установочных этапов жизни ребенка – поступление в детский сад, школу и т. д. Сложившаяся ситуация вызывает социальную напряженность среди населения города, имеющего детей дошкольного возраста. В стране отсутствует целевая финансовая программа для решения проблемы нехватки детских садов. Ведь согласно Конституции Украины, каждый ребенок имеет право на бесплатное дошкольное образование, значит, права детей нарушаются. И решать проблему нехватки мест в детских садах нужно, прежде всего, на государственном уровне, подкрепленным местным самоуправлением.

## ПРОБЛЕМИ РОЗВАЖАЛЬНОЇ ГАЛУЗІ М. ЗАПОРІЖЖЯ

Через розваги людина задовольняє свої духовні, інтелектуальні або фізіологічні потреби, оцінює себе як особа, аналізує свою роль в різних ситуаціях і соціальних системах, отримує заряд емоцій і гострих відчуттів. Тому все частіше і частіше розваги виступають провідними спонукальними мотивами. Процеси розваг, як відомо, здійснюються як в природній, так і в штучно створеному середовищі.

Практика створення спеціальних умов для організації процесів розваг привела до появи досить потужної індустрії розваг. Остання, в її сучасному вигляді, склалася до кінця ХХ ст. до підприємств індустрії розваг відносять ті підприємства, у яких яскраво виражений розважальний характер діяльності. Це можуть бути різноманітні видовищні підприємства: цирки, зоопарки, ігротеки, атракціони, луно парки, театри, кінотеатри, концертні організації і колективи (підприємства шоу-бізнесу). Сюди можуть бути віднесені і підприємства, організуючі спортивно-видовищні заходи, а також організації з метою розваги – зайняття фізичною культурою (наприклад, у басейнах, спортивних залах, клубах і ін.). З розвагами можуть бути пов'язані і деякі підприємства культури (бібліотеки, музеї, виставки).

Мало хто замислюється про це явище – розважаннях, як про компоненту загального потоку розвитку людської цивілізації. І, проте, росте людство, росте і його потреба в розвагах.

Розваги в ході історичного процесу постійно мінялися. Дослідження процесу історичного розвитку індустрії розваг потрібне з кількох причин. Головним з них є природне бажання уникнути помилок минулого. Інша, не менш важлива причина – вивчення творчого шляху людства, тих численних варіацій, яке воно вносило в розваги, до тих пір, поки вони не досягли наших очей і вух. третя причина, по якій варто подивитися на індустрію розваг з точки зору історичного аспекту, це перспектива розвитку сучасного суспільства, адже, як відомо, історія повторюється по спіралі.

Індустрія розваг, вирішує багатогранні завдання: виховання, формування оптимістичного настрою, утворення, відпочинку, розвитку культури людини, по суті своїй формує і розвиває особу. Заповнюючи розвагами частину свого вільного часу, людина відновлює себе і як трудова одиниця.

Дозвілля і розваги, до яких часто відносять і спорт, – одна з найважливіших сфер повсякденного життя людини, яке, разом з освітою, здатне істотно впливати

на стан суспільства. Для любителів спорту працюють сучасні спортивно-розважальні комплекси, але ціни орієнтовані на середній і вищий клас суспільства.

Аналіз пропозиції розважальної сфери міста показав надлишок в повну відсутність в місті розважальних закладів для дітей (зокрема «Шек-і-ленд» та «Малюта хата») і проведення сімейного дозвілля. Повна відсутність сегменту активного відпочинку в зимовий період (приклад «Лавина» – м. Дніпропетровськ, льодовиковий каток тощо).

Дуже слабо в місті представлені сучасні розважальні формати (наприклад, відсутні сучасні багато зальні кінотеатри «мультиплекс», «аймакс» і т. ін.) і дуже великий акцент робиться на клубний формат розваг для молоді.

При цьому варто відмітити високий попит з боку жителів міста на якісні розважальні послуги помірних цін. Вирішення проблеми полягає у змінні курсу: не на кількість закладів і орієнтацію на людей з високими заробітками, а на формат загальнодоступності і ефективності. Об'єднання розваги і навчання, а точніше – вчення через розвагу. Такий союз свідчить про те, що люди вважають за краще не просто розважатися, але і отримувати нову пізнавальну інформацію.

У місті є надлишок ресторанів і кафе преміум-класу і повна відсутність масштабних розважальних парків, оздоровчих майданчиків для молоді.

Вирішити проблему можливо об'єднанням розваги і навчання, а точніше – навчання через розвагу. Такий союз свідчить про те, що люди вважають за краще не просто розважатися, але і отримувати нову пізнавальну інформацію.

Відсутність часу на відпочинок, або неефективний відпочинок – дуже серйозна проблема для людей, загроза здоров'я, працездатності тощо.

Проблему можна вирішити поєднанням індустрії здоров'я і краси з розвагами. Останні роки деякі напрями, що раніше використалися виключно в оздоровчих цілях, стали позиціонувати себе як розважальні. Якщо розглядати деякі напрями сучасної індустрії здоров'я і краси (спа-салони, косметичні кабінети, солярії), то їх сприйняття, особливо в середовищі високорентабельного сегменту більшою мірою носить розважальний характер.

УДК 371.2

Ткачук А. Е.<sup>1</sup>, Евсеева У. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/х наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–518 ЗНТУ

## **СИСТЕМА ШКОЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Актуальность проблем реформирования школьного образования в Украине определяется высокой значимостью анализа развития всех систем государственного образования в условиях переходной экономики, направленной на интеграцию Украины в международные экономико-социальные про-

цессы. Отдельным таким направлением считается интеграция в международные образовательные процессы.

Целью данной работы является рассмотрение развития основных систем образования Украины, проблем и факторов, которые возникли из-за несовершенной системы реформирования, а также общей концепции выхода из данного положения. Система образования является одним из важнейших гарантов социальной стабильности, основой экономического развития общества, источником роста интеллектуального, культурного и духовно-нравственного потенциала нации. Ее развитие является одним из важнейших приоритетов государственной политики Украины.

Основными целями внедрения нового содержания образования являются:

- повышение уровня образованности и культуры учеников для обеспечения экономического и социального развития нашего государства;
- приведение учебной нагрузки учеников к нормам, которые отвечают физиологическим, психологическим особенностям школьников;
- сохранение и укрепление здоровья детей, их физическое развитие;

Основные проблемы возникающие при реализации поставленных целей и задач:

- нестабильность экономики, ограниченность ресурсов для обеспечения системной реализации всех задач и мероприятий, предусмотренных стратегией;
- расслоение общества по материальному положению семей;
- негативное влияние осложненной демографической ситуации;
- недостаточная подготовленность органов управления образованием в проблеме комплексного решения новых задач, к координации деятельности всех служб и институтов.

Недостатки финансирования образования в Украине.

На региональном уровне при соотношении фонда оплаты труда педагогов и прочего персонала, доли расходов на обеспечение образовательного процесса происходит выравнивание бюджетной обеспеченности территорий региона. Важнейшими задачами региональных и муниципальных органов управления образования являются:

- внесение изменений в регулирование финансирования системы общего образования;
- создание на региональном и муниципальном уровне системы мониторинга образовательного пространства на основании полной статистической и финансовой информации;
- создание условий для постоянного повышения квалификации руководителей муниципальных образовательных учреждений и образовательных учреждений, а также бухгалтеров образовательных учреждений. Также основной проблемой финансирования является недостаточная материальная обеспеченность учебных заведений, т. е. нехватка учебников, методических изданий, компьютерной аппаратуры; сложность перехода в системе получения научных степеней.

Необходимо сформировать региональную нормативно-правовую базу, включая методику расчета стоимости оснащения образовательных учреждений.

Таким образом, можно сказать, что реформация системы образования в Украине согласно европейским стандартам очень сложный и трудоемкий процесс, требующий проведения многочисленных мероприятий на всех этапах образовательного процесса от начальной школы и до докторантуры, включая принципы пожизненного образования.

УДК . 613:615

Ткачук А. Е.<sup>1</sup>, Машинец Н. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/х наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ-518 ЗНТУ

## **СИСТЕМА ОХРАНЫ ЗДОРОВЬЯ УКРАИНЫ И ПРОДАЖА ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ**

Актуальность проблемы реформы украинского здравоохранения является не решаемой в полной мере и в краткосрочной перспективе на данном этапе развития страны. Для того чтобы подойти к анализу программ и стратегий реформирования и развития отрасли, необходимо определить вопросы и составить перечень факторов, влияющих на систему здравоохранения в Украине.

Здравоохранение – это совокупность мер политического, экономического, социального, правового, научного, медицинского, санитарно-гигиенического, противоэпидемического и культурного характера, направленных на сохранение и укрепление физического и психического здоровья каждого человека, поддержание его долголетней активной жизни, предоставление ему медицинской помощи в случае ухудшения здоровья.

Согласно данным Министерства здравоохранения Украины, в стране сложилась очень непростая ситуация с состоянием здоровья населения, основные показатели которого – средняя продолжительность жизни, уровень смертности и заболеваемости – далеко не оптимистические и в последние годы имеют тенденцию к ухудшению.

В Украине наблюдаются опасные процессы и тенденции: снижение рождаемости и повышение смертности, снижение иммунитета, загрязнение питьевой воды, расширение наркомании, ВИЧ-инфекции, венерических заболеваний, эпидемия туберкулеза, стойкое повышение сердечнососудистых и раковых заболеваний и т. д.

Основные цели реформы здравоохранения:

- внедрение семейной медицины на Украине;
- четкое структурирование медицинских учреждений по видам помощи: первичная (амбулаторно-поликлиническая), вторичная (стационарная), тре-



тичная (на уровне республиканских и областных лечебных учреждений, в том числе диспансеров), а также экстренная медицинская помощь;

- перераспределение части финансов из вторичного звена (стационаров) в первичное звено (амбулаторно-поликлинические учреждения);

- перераспределение финансирования вторичного звена (стационаров) из местных бюджетов на областные (в обмен на часть подоходного налога, который теперь передается из городов и районов в область);

- оптимизация сети стационаров (закрытие, перепрофилирование в хосписы, дневные стационары, так называемые больницы планового и восстановительного лечения);

- замещение системы санитарно-эпидемиологических станций на санитарно-эпидемиологическую службу со значительным сокращением учреждений СЭС;

- перевод медицинских учебных заведений в подчинение Министерства образования, науки, молодежи и спорта Украины.

Государство содействует утверждению здорового образа жизни населения путем распространения научных знаний по вопросам охраны здоровья, организации медицинского, экологического и физического воспитания; осуществления мер, направленных на повышение гигиенической культуры населения; создания необходимых условий (в том числе медицинского контроля) для занятия физкультурой, спортом и туризмом; развивает сети профилакториев, базы отдыха и другие оздоровительные учреждения; установлением системы социально-экономического стимулирования лиц, ведущих здоровый образ жизни. В Украине проводится государственная политика ограничения курения и употребления алкогольных напитков, запрещается в любых формах реклама табачных изделий, алкогольных напитков и других товаров, вредных для здоровья человека.

В целях предотвращения вреда здоровью населения запрещается проведение без специального разрешения Министерства здравоохранения Украины, рассчитанные на массовую аудиторию лечебных сеансов и других аналогичных мероприятий с использованием гипноза и других методов психического или биоэнергетического воздействия.

Непосредственную охрану здоровья населения обеспечивают санитарно-профилактические, лечебно-профилактические, физкультурно-профилактические, санаторно-курортные, аптечные, научно-медицинские и другие учреждения здравоохранения.

Государство поддерживает и поощряет индивидуальную предпринимательскую деятельность в области здравоохранения, которая может реализовываться только при наличии специального разрешения (лицензии) на осуществление такой деятельности.

## СИСТЕМА ГОРОДСКОГО И ПРИГОРОДНОГО ТРАНСПОРТА

Актуальность темы обусловлена тем, что системы общественного транспорта являются неотъемлемой частью жизни крупных городов. Ни одно государство в мире в своем историческом развитии не обходилось и не обойдется без развитой транспортной инфраструктуры.

Основной задачей системы является обеспечение потребности населения в перевозках при систематическом улучшении качества обслуживания пассажиров. При выполнении определенного ряда требований по реформированию системы общественного транспорта они способны улучшить функционирования этой системы, качество предоставляемых услуг, экономическую составляющую функционирования этой системы. Выделен ряд существующих на данный момент проблем, основными из них являются:

- сильная изношенность и недостаточные темпы обновления подвижного состава;
- увеличение транспортной подвижности населения, в условиях сокращения провозных возможностей приводит к росту наполняемости салонов;
- установка незаконных дополнительных мест и перевозка стоячих пассажиров;
- отсутствие кондуктора в салоне возлагает на водителя дополнительные, отвлекающие его обязанности.

Для решения проблемы транспорта требуется комплексное изменение концепции функционирования системы. Данный вопрос требует комплексного подхода и включает в себя такие задачи как совершенствование тарифной политики, создание информационно-аналитической системы управления общественным транспортом, мониторинг функционирования общественного транспорта, формирование единой маршрутной сети и ее оптимизация, создание систем диспетчерского регулирования общественного транспорта.

Из всего вышесказанного необходимо сделать вывод, что только при реализации вышеперечисленных задач возможно эффективное функционирование систем общественного транспорта в Запорожье.

## **СИСТЕМА БЛАГОУСТРОЙСТВА ГОРОДА И ОБСЛУЖИВАНИЕ ЖИЛИЩНОГО ФОНДА**

Актуальность разрабатываемой темы обусловлена тем, что благоустройство и обслуживание жилищного фонда является важнейшей сферой деятельности муниципального хозяйства. Именно в этой сфере создаются те условия для населения, которые обеспечивают высокий уровень жизни. Тем самым, создаются условия для здоровой комфортной, удобной жизни как для отдельного человека по месту проживания, так и для всех жителей города, района, квартала, микро-района. При выполнении комплекса мероприятий они способны значительно улучшить экологическое состояние и внешний облик городов и поселков, создать более комфортные микроклиматические, санитарно-гигиенические и эстетические условия на улицах, в жилых квартирах, общественных местах (парках, бульварах, скверах, на площадях и т. д.). Назрела необходимость системного решения проблемы благоустройства и озеленения города.

Выделен ряд проблем, который на данный момент существует. Одними из наиболее важных являются: несовершенство порядка формирования тарифов; несоответствие размеров платежей за пользование жильем фактическим затратам на его содержание; низкое качество работы предприятий жилищно-коммунальной отрасли и услуг, предоставляемых ими; износ основных фондов отрасли, устарелость технологий, и, как следствие, значительные расходы; высокий уровень монополизации сферы предоставления жилищно-коммунальных услуг и слабое развитие конкуренции в этом секторе; несовершенство нормативно-правового регулирования деятельности отрасли, прежде всего в сфере диверсификации поставщиков услуг; недостаточное количество благоустроенных парков, детских площадок.

Чтобы решить проблему в ЖКХ, уместным будет создания конкуренции. Конкуренция на рынке ЖКХ – залог высокого качества жилищно-коммунальных услуг и справедливых тарифов. Многочисленные компании, предлагающие услуги по управлению многоквартирными домами, в борьбе за клиентов – собственников жилья, стремятся снижать цены и постоянно повышать качество предлагаемых услуг. В результате действия законов экономики выигрывают граждане – потребители услуг.

В рамках реализации функций органов местного самоуправления в организации благоустройства и озеленении территории городского округа необходимо осуществлять привлечение малого бизнеса к благоустройству го-

рода Запорозжя и осуществлять ежегодный городской смотр-конкурс на лучшее содержание и оформление территории.

Также возможно привлечение населения к субботникам, организации студенческих программ по благоустройству города. Можно привлекать меценатов по благоустройству детских площадок и озеленению города.

По всему вышесказанному можно сделать вывод, что лишь при комплексном решении данной проблемы, можно получить положительные изменения в системе благоустройства города и обслуживании жилищного фонда.

УДК 332.872.23

Ткачук О. Ю.<sup>1</sup>, Проскуркіна Д. С.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/г наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–538 ЗНТУ

## **АНАЛІЗ СИСТЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ МІСТ ВОДОЮ ТА ВІДВЕДЕННЯ СТИЧНИХ ВОД**

Вода є невід'ємною частиною життя кожної людини. Усі базові біологічні, фізичні та фізіологічні процеси в організмі відбуваються тільки за участі води. Але цей ресурс відіграє не тільки значну роль в екосистемі, а й у виробництві також. Деякі природні ресурси можна замінити штучними аналогами, але в світі не існує речовини – замінника води, яка б мав ідентичні з нею якості. Саме через унікальність характеристик води людина має приділяти значну увагу її збереженню. Саме якості та кількість води на нашій планеті визначає якість життя людини та усього оточуючого її світу.

Побут сучасних людей також має шкідливі наслідки для навколишньої природи: усі миючі засоби, що ми використовуємо для підтримання гігієни містять безліч небезпечних отруйних сполук (фосфати, сульфати, парабени). Побутові та промислові відходи накопичуються у водоймах, ґрунті, потрапляючи у продукти харчування людини, спричиняють жакливу кількість захворювань.

Чистота та якість води є не єдиною проблемою, що має відношення до водопостачання у сучасній Україні. Для нашої країни важливим є питання забезпечення водою усіх населених пунктів. На превеликий жаль, в Україні ще не всі поселення мають доступ до мережі водопостачання, особливо це стосується сільської місцевості. Значна кількість населення вимушена самостійно забезпечувати свою потребу у питній воді та відводі стічних вод. Забезпечення питною водою стає можливим завдяки використанню артезіанських вод та придбання води у баках. Питання відведення побутових стічних вод вирішується шляхом облаштування спрощених каналізаційних систем. Лише 25,2 % від загального числа населених пунктів України мають централізоване водопостачання. Зрозуміло, що, насамперед, це міста, і не обов'язково великі. За ра-

дянських часів водопроводи встигли побудувати у всіх невеликих містах типу Жмеринки чи Знам'янки. У результаті централізоване водопостачання є в 457 з 459 міст країни, ним забезпечено 83,3 % городян.

Крім того, водопроводи є в 769 з 885 селищ міського типу (тобто охоплено 86,9 % «сmt»). Для сільської місцевості показник, звичайно, менший: 22,1 % (6298 з 28471 наших сіл). У цілому населення країни споживає «з крану» більше 1,5 млрд м<sup>3</sup> води на рік.

Основними проблеми системи постачання питної води та відведення відходів визначимо наступні: сталий процес занепаду джерел питної води; застарілі мережі; неповне забезпечення населення централізованою подачею води; велика вартість централізованого водопостачання; недосконалість та недостатня кількість очищувальних систем; брак коштів у державному бюджеті на оновлення та ремонт інфраструктури.

В Україні централізоване водопостачання здійснюється в основному за рахунок поверхневих джерел (близько 70 %), більшість із яких дуже забруднена. У водойми без очищення надходить близько 35 % стічних вод, а з невідповідним санітарним нормам очищенням – 39 %. Це є причиною стійкої тенденції до погіршення екологічного стану водойм як за санітарно-хімічними, так і за мікробіологічними показниками. Пріоритетними забрудненнями протягом багатьох років залишаються органічні сполуки, зважені речовини, нафтопродукти, феноли, СПАВ, важкі метали й ін. Серед збудників захворювань із води водойм найчастіше виділялися сальмонели, ентеровіруси та інші. Результати моніторингу якості поверхневих вод у місцях водозаборів питних водопроводів свідчили про те, що концентрації пріоритетних шкідливих хімічних речовин наближаються до гранично допустимих (ГД), а в деяких випадках навіть перевищують їх.

Програма забезпечення населення України якісною питною водою має передбачати розробку і впровадження індивідуальних і колективних водочисних пристроїв, створення комплексів і міні-заводів з виробництва бутильованої питної води й низки інших. Необхідні розробки й впровадження альтернативних хлоруванню технологій очищення і знезаражування природних вод з безпечнішим ефектом. Також необхідно посилення контролю з боку держави стосовно дотримання законодавства, що регулює стандарти якості води, не тільки промисловими підприємствами, але й тими, що видобувають та постачають населення питною водою. Доцільним є також поступове удосконалення мереж водопроводів та заміна застарілих комунікацій новими. Усі зазначені заходи сприятимуть приведенню якості води та її очищення до рівня, що відповідає міжнародним стандартам.

## **ПРОБЛЕМА ЕКОЛОГІЧНОГО БЛАГОУСТРОЮ МІСТА ЗАПОРІЖЖЯ**

Місто Запоріжжя – один з найбільших промислових центрів країни, в якому зосереджені металургійний, машинобудівний та енергетичний комплекси державного значення. Виробнича сфера міста представлена 238 промисловими підприємствами, з яких 79 – підприємства машинобудування, 31 – металургії, 24 – виробництва іншої неметалевої мінеральної продукції, 23 – харчової промисловості, 22 – хімічної та нафтохімічної промисловості, 13 – виробництва та розподілення електроенергії газу та води. Обсяг реалізованої промислової продукції за 2011 рік по Запоріжжю складав 59939,3 млн грн, у розрахунку на одного мешканця показник становив 76,98 тис. грн. Вклад Запоріжжя допоміг області посісти перше місце серед регіонів за обсягом промислового виробництва у розрахунку на душу населення та одного працюючого у промисловості.

Актуальність проблеми екологічного благоустрою міста Запоріжжя викликана тим, що розвиток промисловості негативно впливає на екологію міста. В Запоріжжі підвищений, порівняно з іншими містами України, рівень забруднення екології, шумовий фон, вібрації, електромагнітне випромінювання. Ці фактори негативно впливають на рівень життя населення.

Мета роботи – знайти спосіб підвищення рівня життя мешканців міста, шляхом покращення екологічного стану, не перешкоджаючи розвитку промисловості.

Парадокс полягає у тому, що збільшення промисловості, хоч і негативно впливає на екологічне становище міста, але в свою чергу підвищує рівень життя людей покращуючи їх матеріальне становище. Тому, основним завданням соціально-економічного розвитку міста, є зниження негативного антропогенного впливу на навколишнє середовище шляхом екологічного благоустрою. Екологічна ефективність благоустрою може забезпечуватись різними шляхами, наприклад:

- елементами благоустрою у вигляді спеціальних споруд протидіючих шкідливим впливам з боку зон розміщення промислових підприємств (створення протишумових, газових, пилових бар'єрів);

- елементами благоустрою в житлових кварталах у вигляді спеціальних споруд, які створюють екологічний захист від локальних впливів, шумових, газових, пилових, а також забезпечують оптимальний мікроклімат та інсоляцію території;

– збереженням та розширенням природних ландшафтів поблизу існуючих водойм, насаджень, рельєфу з максимальним укріпленням контактних ділянок озеленення, виносом за межі дворового простору всіх інженерно-технічних споруд (автостоянок, трансформаторних підстанцій, майданчиків для сміттєзбиральників).

На практиці, не зважаючи на активність виробничого комплексу міста, для забезпечення заходів екологічного благоустрою не вистачає коштів. Основною причиною виникнення даної проблеми являється неправильний розподіл державного бюджету між регіонами у вигляді міжбюджетних трансфертів. В процесі розподілу і використання централізованих державних грошових ресурсів не враховується виробнича направленість, та характер промисловості міста та регіону в цілому. Так, в 2011 році Запорізькому регіону з бюджету країни було виділено 0,2 % загальної суми трансфертів. Ця сума є недостатньою для такої промислово орієнтованої області.

Вирішення цієї проблеми може бути досягнуто шляхом децентралізації загальнодержавного екологічного адміністрування, адже регіональні проблеми забруднення досить різні. Для вирішення локальних екологічних потреб можна створити фонди – регіональні пули екологічного розвитку, делегувавши на законодавчому рівні регіональним службам повноваження стягувати кошти з підприємств-гігантів які найбільше шкодять екологічному стану регіону. Наприклад з таких техногенно-небезпечних підприємств як: ВАТ «Запоріжсталь», ПАТ «Дніпроспецсталь», ПАТ «Запоріжжкокс», ВАТ «Український графіт», ПАТ «Запорізький завод феросплавів», ПАТ «Запорізький виробничий алюмінієвий комбінат», ПАТ «Запоріжсклофлюс», ПАТ «Запоріжвогнетрив», ДП «Запорізький титано-магнієвий комбінат», ПАТ «Запорізький абразивний комбінат», ПАТ «Запорізький автомобілебудівний завод», ЗДП «Кремнійполімер», ПАТ «Мотор Січ». Обсяги викидів вищезазначених підприємств складають 97,0 % від загального обсягу викидів забруднюючих речовин зі стаціонарних джерел по місту.

Даний фонд допоможе врахувати локальний характер екологічної проблеми міста. Цільове використання цих коштів на заходи екологічного благоустрою знизить негативний антропогенний вплив промисловості на навколишнє середовище регіону.

## **СИСТЕМА ЗБОРУ, ВИВОЗУ ТА ПЕРЕРОБКИ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ**

Розвиток міських поселень, зростання питомої ваги міського населення призвели до суттєвого збільшення обсягів твердих побутових відходів (ТПВ) міських агломерацій.

Проблема ТПВ – гостро актуальна на сьогоднішній день, оскільки її рішення пов'язане з необхідністю забезпечення нормальної життєдіяльності населення, санітарного очищення міст, охорони навколишнього середовища і ресурсозбереження.

Обсяги накопичення сміття в країні характеризуються сталою динамікою, що зумовлює виникнення проблеми перенавантаження діючих полігонів ТПВ та вимагає введення необхідних потужностей з переробки відходів.

ТВП утворюються як безпосередньо в домашніх господарствах, так і в комунальній сфері в цілому. Основні компоненти відходів споживання – використана упаковка, харчові залишки, відпрацьовані товари і матеріали (зокрема небезпечні – акумулятори, батареї, ртутні і звичайні лампи, побутова хімія), зношені автомобільні шини, вуличне сміття, зрізані гілки, листя і тому подібне.

Усі відходи є такими, що практично повністю піддаються повторній переробці, а тому це вимагає запровадження інноваційних підходів до проблеми поводження з твердими побутовими відходами через впровадження роздільного збирання ТПВ, сортування, їх переробки та енергетичної утилізації.

Основними вимогами в сфері поводження з твердими побутовими відходами є питання організації тарного господарства, виконання точних термінів збору та вивезення ТПВ, мінімізація навантаження плати за сміття на сімейний бюджет. Рациональна утилізація відходів має не нанести шкоди довкіллю, здоров'ю. Тому задача цього дослідження полягає в обґрунтуванні шляхів оптимізації поводження з ТПВ.

По результатам дослідження було виявлено, що система збору відходів роздільним способом не реалізується, оскільки вона потребує надзвичайно високої культури населення в сфері поводження з відходами та відповідної готовності переробних потужностей.

У Запорізькому регіоні норма надання послуг з вивезення ТПВ на 1 людину складає 1,888 м<sup>3</sup>/рік. Сумарна величина операційних витрат у сфері вивезення побутових відходів складає 6,43 грн/м<sup>3</sup>. Тариф з вивезення ТПВ є комплексним і



включає не лише витрати на збирання та перевезення відходів, але й витрати з їх переробки, утилізації та захоронення. До складу тарифу з вивезення ТПВ також включаються: адміністративні витрати та витрати зі збуту послуг.

У м. Запоріжжя працює сміттесортувальний комплекс, потужність якого 110 тис. т/рік, який переробляє 35 % ТПВ від об'єму ТПВ, що утворюються у населеному пункті.

Важливим моментом у підтримці ланки комплексів термічної обробки та утилізації твердих побутових відходів ланцюга поводження з ТПВ є інвестиційна підтримка. Вона повинна бути диверсифікована з використанням усіх можливих джерел фінансування (державний, місцевий бюджети, кошти підприємств). Враховуючи обмежені можливості держбюджету, основний акцент у фінансуванні робиться на розвиток фінансування через активізацію механізму публічно-приватного партнерства.

Для вирішення проблем, пов'язаних з накопиченням побутових відходів, Запорізькому регіону необхідно розвивати власну систему поводження з відходами, залучивши до цього профільні інститути, державні і комунальні структури, що відповідають за відходи (Мінекобезпеки, Інспекція державного архітектурно-будівничого контролю, місцеві управління ЖКГ, громадські організації).

Існуючі плани по створенню могутніх сміттепереробних заводів в нашому місті поки не реалізовані. Основна причина цього – нестача державних коштів. І поки в сферу переробки побутових відходів не вторглися могутні державні або приватні компанії, у середніх і малих підприємств, є шанс влаштуватися на «сміттовому» ринку, заробити первинний капітал і самостійно сформувати систему збору і переробки ТПВ. Таким чином, перетворення полігонів ТПВ в комплекси по сортуванню та переробці сміття може принести не тільки економічний ефект для окремих підприємств, але, що не менш важливо, і екологічний ефект в масштабах країни.

УДК 331.33

Ткачук О. Ю.<sup>1</sup>, Касьяненко О. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/г наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–538 ЗНТУ

## **СИСТЕМА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ**

Проблема системи охорони здоров'я – досить актуальна на сьогоднішній день. Сьогодні існують незаперечні докази, що здоров'я населення є одним з найважливіших (навіть більшим важливим, ніж освіта) чинників розвитку економіки будь-якої країни та добробуту населення (Світовий банк, Комісія ВООЗ з макроекономіки та здоров'я, 2008). За останні півстоліття здатність системи

охорони здоров'я впливати на здоров'я населення збільшилася в декілька разів. За визначенням ВООЗ, сучасна система охорони здоров'я повинна, забезпечувати доступність медичних послуг для тих, хто їх найбільш потребує, характеризуватися високою якістю і безпечністю медичних послуг і забезпечувати максимально можливі результати для здоров'я на популяційному рівні. Сьогодні, за даними ВООЗ, система охорони здоров'я за умови її ефективної організації може забезпечити зменшення загальної смертності в віці до 75 років – на 23 % у чоловіків і на 32 % у жінок; смертності від ішемічної хвороби серця – на 40–50 %.

Питання вивчення проблем державного управління в галузі охорони здоров'я та пропозицій щодо можливих шляхів їх вирішення розглянуті у працях таких науковців як: І. Солоненко, Я. Радиша, В. Москаленка, М. Білинської, Ю. Вороненка, З. Гладуна та ін.

Мета роботи полягає в оцінці існуючих проблем системи охорони здоров'я регіону з подальшим формуванням пропозицій щодо їх вирішення. Для досягнення поставленої мети необхідно провести комплексне вивчення означеної вище проблеми, обґрунтувати чинники впливу на медичну галузь.

В усі часи здоров'я людини розглядалось як одна з найвищих цінностей суспільства, що становить основу економічного та духовного розвитку держави. Охорона здоров'я є однією з найважливіших сфер життєдіяльності людини. Протягом останніх років відбуваються негативні тенденції показників стану здоров'я населення нашої держави. Однією з головних причин такого становища є недосконала система державного управління. У даний час рівень державного управління у сфері охорони здоров'я не відповідає сучасному рівню медицини у світі.

Система охорони здоров'я – це багаторівнева функціональна система, яка створена і використовується людьми для задоволення своїх соціальних і медичних потреб за допомогою заходів, які полягають в охороні та зміцненні здоров'я кожної людини і всього людства в цілому.

Система охорони здоров'я Запорізької області на сьогодні відзначається недостатнім розвитком інституту сімейної медицини та пріоритетним розвитком вторинної медико-санітарної допомоги. Крім того, первинна медична допомога сільському населенню надається переважно молодшими спеціалістами з медичною освітою, а не лікарями (в області функціонує 374 ФАПів та ФП, 139 сільських лікарських амбулаторій). У зв'язку із неадекватною системою фінансування охорони здоров'я (відповідно до кількості ліжок без урахування якості та обсягів роботи) функціонує нормативно закріплена надмірна кількість ліжок та лікарень, що не відповідає сьогодинішнім реальним потребам населення та призводить до завищеного рівня госпіталізації, відсутня функціональна диференціація лікарень для надання різних рівнів допомоги (окремі лікарні загального профілю працюють як установи соціального захисту або надають послуги первинної медико-санітарної допомоги). В охороні здоров'я області залишається гострою кадровою проблемою (дефіцит лікарів первинної ланки на сьогодні складає 630 осіб). В ліку-

вальних закладах сільської місцевості дефіцит лікарів сягає майже 25 % від загального дефіциту по області. З 11 у 2006 році до 23 у 2011 році збільшилось кількість сільських лікарських амбулаторій, які не укомплектовані лікарями. Неадекватна система оплати праці медичного персоналу в системі охорони здоров'я не сприяє залученню і тим більше закріпленню кадрів, особливо молоді. За останні 5 років з 22,5 % до 26 %, а в сільських районах – до 27,9 % збільшилась питома вага лікарів пенсійного віку.

Насамперед, потрібно збільшити державне фінансування у сфері охорони здоров'я. Необхідне запровадження нових підходів державного управління. Потрібне проведення реформ системи охорони здоров'я, насамперед, спрямованих на розвиток економічних відносин багатоскладної системи охорони здоров'я, тобто створення поряд із державною безоплатною системою охорони здоров'я розвинутого приватного сектору. Наявність розвинутого приватного сектору медичних послуг, як показує зарубіжний досвід, дає змогу знизити навантаження на державну систему охорони здоров'я, оскільки він обслуговує частину громадян, які спроможні самостійно сплачувати за лікування.

УДК 37.013

Ткачук О. Ю.<sup>1</sup>, Тетеріна Ю. П.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/г наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–518 ЗНТУ

## **СИСТЕМА ПРОФЕСІЙНОЇ ОСВІТИ ТА ПЕРЕПІДГОТОВКИ**

На сьогодні підприємства, щоб вирішити питання кадрового забезпечення виробництва відповідно до власних потреб, значною мірою мають покладатися на власні сили. Щорічний випуск кваліфікованих робітників професійно – технічними навчальними закладами освіти становить менше 300 тис., тимчасом як кількість вільних робочих місць, наданих службі зайнятості роботодавцями, становила майже 1,2 мільйона.

Метою цієї системи є створення та забезпечення ефективного функціонування професійного розвитку працівників підприємств, установ та організацій, їхнього професійного навчання, атестації та підтвердження кваліфікації.

Предметом є вирішення питання щодо забезпечення потреб розвитку виробництва та сфери послуг кваліфікованими працівниками.

Об'єктом є процес професійної освіти та перепідготовки в системі виробництва.

У США підготовка робітничих кадрів здійснюється у навчальних центрах на великих підприємствах. Наприклад, навчальний центр електротехнічної монополії «Дженерал Електрик» складається з мережі спеціальних курсів (більше тисячі). Навчальні центри автомобільної корпорації «Форд» випускають

близько 1,5 тис. робітників на рік. Підготовку професійних менеджерів у США здійснюють 1500 вищих навчальних закладів. Перепідготовка та підвищення кваліфікації працівників здійснюється за такими формами: короткотермінові курси при школах бізнесу, вечірні курси для навчання середньої та вищої ланки менеджменту, американські асоціації менеджменту, внутріфірмові курси підвищення кваліфікації для нижчої та середньої ланки керівництва, центри підвищення кваліфікації при коледжах.

Професійна освіта зорієнтована на навчання молоді, здобуття нею первинної професійної підготовки, яка має стати базою для дальшого удосконалення професійних навичок.

Перепідготовка працівників з-поміж керівників, професіоналів і фахівців – це отримання іншої спеціальності на основі раніше здобутого освітньо-кваліфікаційного рівня.

Спеціалізація проводиться задля отримання працівником додаткових фахових знань, умінь та навичок у межах раніше здобутої спеціальності, підвищення кваліфікації – для підвищення професійного рівня працівника. За результатами формального професійного навчання працівникові видається документ державного зразка.

Напрями роботи з організації та здійснення професійного навчання працівників:

- розроблення поточних та перспективних планів професійного навчання працівників підприємства;
- організація професійного навчання працівників безпосередньо на підприємстві (в організації, установі);
- добір викладачів, майстрів навчання, організація підвищення їх кваліфікації;
- комплектація навчальних груп;
- участь в організації роботи кваліфікаційних комісій;
- організація навчання молодих спеціалістів під час проходження стажування на підприємстві;
- підготовка статистичної звітності з професійного навчання кадрів на виробництві, аналіз результатів та оцінювання ефективності роботи з професійного навчання персоналу.

Таким чином, керівництво підприємства повинно виявити ключові навички та розробити стратегію навчання. Для того, щоб освітня програма відповідала бізнесу, треба змоделювати навички, якими керівництво хоче наділити тих, що навчаються. Визначивши такі навички організація розробить і програму навчання їм.

УДК 365.2

Ткачук О. Ю.<sup>1</sup>, Мовіли Д. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/г наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–538 ЗНТУ

## **ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЕЛІВ МІСТА ЖИТЛОМ ТА БУДІВНИЦТВО**

Забезпечення населення житлом є важливим фактором, який характеризує розвиток суспільства. Існуюча житлова політика України не відповідає сучасним вимогам розвитку незалежної європейської держави, викликає обґрунтовану критику з боку громадян та стримує загальний розвиток країни.

Мета полягає в оцінці світового досвіду будівництва доступного для населення житла й можливості застосування в Україні.

Окремим аспектам розвитку житлового будівництва в Україні присвячені розробки вітчизняних вчених і господарників А. Асаула, А. Беркути, А. Гойка, Ю. Манцевича, В. Кравченко, Л. Левіта, К. Паливоди, де автори викладають своє бачення шляхів удосконалення процесів розвитку житлового будівництва.

В Україні існує три види житла: комерційне, соціальне та доступне. Комерційне житло доступне для 10–15 % громадян країни. Соціальне житло розраховане на найбільш незаможні верстви населення, які складають також 10–15 %. Інші ж 70 % можуть розраховувати на доступне житло. Але самотійно вони його не зможуть придбати, їм потрібна державна допомога.

В умовах щорічного дефіциту бюджетних коштів для держави та органів місцевого самоврядування актуальною є проблема щодо визначення напрямів та форм використання державних коштів. Ця проблема вимагає диференційованого підходу, адже у кожному конкретному регіоні України наявні свої особливості економічного розвитку.

Україна порівняно з розвиненими країнами світу має обмежені можливості щодо фінансування програм розвитку будівництва житла. У даному контексті погоджуємося, що в таких умовах необхідно забезпечити витрачання ресурсів лише на ті завдання, що мають найвищий пріоритет для держави. Саме тому доцільно розглянути, яким чином держави світу використовують фінансові важелі впливу для вирішення житлових проблем власних громадян.

Аналізуючи досвід зарубіжних країн можна виділити три основні схеми фінансування доступного житла, які складають основу економічних інструментів впливу держав на розвиток доступності житла: «американську» та «німецьку».

Американська система базується на іпотечному кредитуванні та позиціонується державою як елемент миттєвого покращання життя (так звана «американська мрія»). Основний акцент зроблений на федеральну підтримку іпотеки.

Аналіз світової практики виникнення іпотечних інститутів в 54 країнах за останні 200 років підтверджує висновок, що жодній країні не вдалося

створити сучасну масову іпотеку, обминувши стадію будівельних товариств. Саме на функціонуванні їх модифікації – будівельноощадних кас (БОК) заснована так звана «німецька схема», що набула поширення в Європі.

У Німеччині БОК користуються власними активами, не залучаючи фінансування ззовні. В інших європейських державах можливе залучення коштів інвесторів. БОК юридично є товариствами взаємного кредиту. Термін внесення передоплати – 5 років, передплата звичайно дорівнює від 30 до 40 % від вартості житла. Максимальний термін кредитування – від 12 до 18 років, мінімального терміну не існує, штрафів за дострокове погашення не передбачено. Ставка коливається від 3 до 5 % річних. Державою практикуються різного роду субсидії для пільгових категорій громадян і для молодих державних службовців, що мають родину і дітей.

Саме засади житлової політики, поширеної в європейських країнах, є найбільш прийнятними для подальшої реалізації в Україні з огляду на схожість економічних умов та ментальності населення.

Здійснений аналіз основних моделей житлової політики щодо державного впливу на забезпечення доступності житла в зарубіжних країнах дає можливість стверджувати, що кожен з них може бути ефективним лише у певний період часу і лише для певних соціально-економічних умов. Разом з тим, унаслідок певної відповідності економічної ситуації та схожим рівнем ментальності соціальних груп при формуванні державно-управлінського механізму забезпечення доступності житла в Україні доцільно застосувати досвід розвинених європейських країн.

УДК 332.83

Ткачук О. Ю.<sup>1</sup>, Сьомкін К. І.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/г наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–518 ЗНТУ

## **СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЕЛІВ МІСТА ЖИТЛОМ І БУДІВНИЦТВО**

Актуальність розробленої теми обумовлена тим, що забезпечення мешканців міста житлом є важливою сферою діяльності місцевого самоврядування. Це веде до розвитку будівництва у місті. Забезпечення житлом людей є корисною і вагомим річчю для місцевого управління, бо воно призведе до соціального росту людей і призведе до добробуту міста. Тим самим, створюються комфортні умови для життя і зручного проживання. Стимулювання будівництва покращить інвестиційну привабливість міста, призведе до розвитку малого бізнесу, забезпечить молодим сім'ям і іншим людям,

які не мають житла, своїм місцем проживання, також, зміниться зовнішній вигляд міста, що призведе до більшої його привабливості. Разом з житлом одночасно будуються маленькі торгівельні комплекси, дитячі майданчики, насаджуються парки, які позитивно впливають на екологію. А житлова і екологічна проблема в Запоріжжі стоїть на перших місцях. Тому необхідні рішення і способи подолання цих проблем.

Існує перелік існуючих проблем. Головна і найбільш важлива – це недотримання державою Конституції України. Стаття 47 свідчить про те, що «кожен має право на житло, держава створює умови, за яких кожний громадянин може придбати, побудувати або взяти його в оренду. Громадянам, які потребують соціального захисту, житло надається державою та органами місцевого самоврядування безоплатно або за доступну для них плату відповідно до закону». Державна влада не забезпечує гідні умови проживання громадян, не забезпечує їх гідною зарплатнею, щоб взяти в оренду і, тим паче, купити житло. Для громадян, що потребують соціального захисту органи самоврядування безоплатно видають квартири, але це відбувається довго з великими чергами, що породжує ще одну проблему. Існує іпотечна державна програма, яка поширюється на органи самоврядування по забезпеченню житлом молодих сімей, але проблема складається в урізанні бюджетної допомоги і у складних умовах підписання іпотечного кредиту.

Для вирішення цих проблем краще залучати державну допомогу, але місцеві органи можуть внести свій внесок у будівництво. Найкращий спосіб це знаходити інвесторів, залучати приватний бізнес. І віддавати ділянки під забудову при умовах, що буде створено комфортне і доступне житло. Це можливо в правових державах, тому аналізуючи ситуацію, треба зменшити корупцію на рівні органів самоврядування і зменшити бюрократичні механізми, які заважають легше запустити процес роботи. У Запоріжжя є резерв територій для будівництва і місця для освоєння селітебної забудови. Залучання інвесторів до приватизації старих будівель для реструктуризації збільшить квартир і площ. Крім меценатства місцеві органи можуть створити свою програму по будівництву, згідно доходів його жителів. Це буде легше зробити, ніж вищим органам влади, тому що місцеві органи володіють більшою інформацією і ближче знайомі зі специфікою регіону. Згідно всього, що сказано вище, можна зробити висновок, що забезпечення житлом і будівництва складний процес, тому тільки при комплексному підході можна отримати результат і подолати цю проблему.

## **СИСТЕМА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЖИТЕЛІВ МІСТА ТЕПЛОМ ТА ПАЛИВОМ**

Актуальність теми обґрунтована тією системою яка склалася на даному етапі розвитку міста. Більшість житлових і громадських будинків міста Запоріжжя отримує теплову енергію від централізованої системи теплопостачання. Тому її значення для міста неможливо переоцінити, навіть короточасне зупинення цієї системи взимку може призвести до катастрофічних наслідків.

Предметом розгляду в даній роботі є вся система що забезпечує жителів міста і країни теплом та паливом.

Об'єктом розгляду в даній роботі є проблеми теплопостачання Запоріжжя, що виникають в процесі розвитку міста.

Метою написання цієї роботи є розгляд існуючих проблем у системі теплопостачання міста Запоріжжя та напрямки підвищення ефективності роботи даної системи.

На роботу системи теплопостачання, яка була створена, головним чинном, ще за радянських часів, виникає все більше нарікань мешканців, в той час, як менеджмент міста і теплопостачальних компаній стикається із все більшим числом технічних, фінансових і організаційних проблем. Система теплопостачання Запоріжжя поступово втрачає свою економічну та технічну ефективність. Усі наявні проектні розробки не вирішують головних проблем підвищення її ефективності, в основі яких лежить зростання цін на монопаливо – природний газ, що є основним викликом сьогодення. Доти нема альтернативи, вимушені визнавати що існуюча система теплопостачання Запоріжжя на сьогодні все ще є надійною та безпечною з технічної точки зору. Зношеність основних фондів компенсується системою поточних та капітальних ремонтів і планових оновлень. Розвиток потужностей у зонах новобудов здійснюється з урахуванням сучасних технологій але по старім стандартам. Основною проблемою для теплопостачання Запоріжжя є прогресуюче і критичне зниження технічної та економічної ефективності, а також ефективності для споживачів у період 2010–2020 рр. Новим чинником розвитку стає швидкий прогрес технологій термомодернізації будівель та перехід мегаполісів на нові стандарти пасивних будівель. Наявною є велика проблема включення будівель до системи теплопостачання, як головної та невід'ємної її частки. Ця проблема потребує перегляду не тільки



пріоритетів модернізації, але і перегляду діючої господарської та організаційної структури управління містом.

Перед Концерном «Міські теплові мережі» сьогодні гостро стоїть питання модернізації системи теплопостачання міста, без чого проблематично забезпечити якісне теплопостачання споживачам й утримання операційних витрат на економічно прийнятних рівнях. Перелік основних проблем, що вимагають рішення: заборгованість за спожитий природний газ постійно зростає до закритичних величин; падіння збуту теплової енергії в секторі централізованого теплопостачання є постійним; зростання неплатежів населення та бюджету у короткостроковій та довгостроковій перспективі призведе до банкрутства Концерну.

Для здійснення модернізації системи теплопостачання потрібна інфраструктурна перебудова та фінансовий оператор модернізації. Стрімкий прогрес у сфері термомодернізації будівель змінює традиційні акценти розвитку системи теплопостачання – замість модернізації генеруючих потужностей та модернізації трубопровідної системи, основний акцент необхідно робити на модернізацію споживача із зниженням споживання тепла у 3 рази. Також логічною є випереджаюча модернізація 15–20 % існуючих генеруючих потужностей на основі нових технологій виробництва тепла та нових видів палива. В межах максимального підвищення ефективності діючої системи теплопостачання у 2010–2014 рр. планується впровадити 6 інвестиційних проєктів:

- енергозбереження у споживача – «Проєкт впровадження вузлів обліку та регулювання на вводах будівель»;

- підвищенні коефіцієнту використання природного газу – «Проєкт впровадження теплоутилізаторів скидного тепла димових газів» та «Проєкт впровадження когенераційних теплоелектростанцій на майданчиках котельень»;

- заміщення природного газу місцевим паливом та енергією – «Проєкт модернізації системи теплопостачання Орджонікідзевського, Заводського, Жовтневого районів м. Запоріжжя – реконструкція», «Проєкт перевodu гарячого водопостачання бюджетних установ на нічну електроенергію» та «Проєкт впровадження котельні «Військбуд» на біопаливі».

Отже, у період першої черги будівництва пропонується цільова реконструкція існуючих джерел тепла, теплових мереж та будівель споживачів з метою доведення їх до максимальної ефективності.

УДК 334.72(477)

Сорина О. А.<sup>1</sup>, Солоная Т. С.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший преподаватель ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–519 ЗНТУ

## **ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ФРАНЧАЙЗИНГОВЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В УКРАИНЕ**

Франчайзинг занимает значимое место среди триады способов организации бизнеса, включающей также открытие собственных предприятий, слияние и поглощение. Он является одним из действенных способов активизации малого бизнеса. По данным Международной ассоциации франчайзинга, средняя рентабельность инвестиций для франчайзинговых компаний за первые 10 лет работы составляет около 600 %, в то время как для независимых фирм этот показатель почти вдвое меньше. Кроме того, у обычных фирм больше вероятность прекратить свою деятельность в течение первых трех лет (почти 90 %), тогда как среди франчайзинговых компаний доля таких составляет менее 10 %.

По данным информационного портала Entrepreneur, наиболее популярны франшизы в сфере гостиничного бизнеса и фаст-фуда (см. табл. 1). Из десяти самых популярных франчайзинговых компаний мира в Украине представлена лишь одна – McDonald's.

По состоянию на 2011–2012 г. в Украине действовало 247 франчайзинговых компаний.

Наряду с иностранными предприятиями на территории нашей страны достаточно успешно развиваются отечественные франчайзеры. Наиболее известные из них – Pizza Celentano, New York Street Pizza, Zarina, «Наша Рыба», «Львовская мастерская шоколада» и др.

Таблица 1 – Рейтинг франчайзинговых компаний в 2012 году

Место	Франшиза	Сфера деятельности	Количество точек
1	Hampton Hotels	Гостиничный бизнес	1868
2	Subway	Фаст-фуд	36353
3	7-Eleven Inc.	Магазин	40068
4	Servpro	Страхование	1581
5	Days Inn	Гостиничный бизнес	1865
6	McDonald's	Фаст-фуд	33517
7	Denny's Inc.	Ресторанный бизнес	1684
8	H&R Block	Электроника	11394
9	Pizza Hut Inc.	Фаст-фуд	13432
10	Dunkin' Donuts	Фаст-фуд	10020

В Украине франчайзинг наиболее активно применяют фирмы, бизнес которых не требует значительных инвестиций – до \$ 20 тыс., больших площадей, и имеет сравнительно небольшой срок окупаемости – до полутора лет. Этим требованиям отвечают рестораны типа «стрит-фуд», небольшие торговые точки («Форнетти», «Наша Ряба», «Чудо Печь»), туристические агентства («TUI»), различные виды продажи в виде уголка в торговых центрах (украшения, мыло, сладости, электронные сигареты).

Несмотря на то, что франчайзинговый бизнес в Украине развивается достаточно быстро, существует ряд проблем, требующих решения. К ним относятся:

1) неосведомленность украинских предпринимателей относительно основных принципов ведения бизнеса на условиях франчайзинга. По данным компании «ТРИАРХ», в Украине 85–90 % компаний-франчайзеров не соответствуют международным требованиям франчайзинга;

2) несовершенство законодательной базы. В 2001 году Верховная Рада Украины приняла проект закона Украины «О франчайзинге», однако на сегодняшний день он так и остался лишь проектом. Специальное законодательство, регулирующее франчайзинг, появилось в Украине только в начале 2004 года, когда вступил в силу Гражданский и Хозяйственный кодексы Украины, которые содержат специальные нормы, посвященные франчайзингу (гл.75 ГК Украины и гл.36 ХК Украины). Однако и там фигурирует не «франчайзинг», а «коммерческая концессия».

3) отсутствие подробной информации о франчайзинге как методе ведения бизнеса.

4) отсутствие практики апробации бизнеса. За рубежом франчайзер не имеет права продавать франшизу, если она ранее не была использована для ведения бизнеса. В Украине же нет такого условия – здесь существует практика продажи совершенно новой франшизы без предварительной апробации. Как следствие, ухудшается качество организации франчайзинга в стране, из-за чего многие предприниматели делают выбор в пользу независимого бизнеса.

Однако, несмотря на указанные проблемы, рынок франчайзинга в Украине стремительно развивается, активно вовлекая малый и средний бизнес. Наиболее распространенной сферой на сегодня является торговля, но в перспективе специалисты прогнозируют развитие франчайзинга в сфере услуг (в таких направлениях, как гостиничный бизнес, туристические компании, медицинские и косметологические услуги).

## **СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ТІНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

В наш час, тіньова економіка є надзвичайно великою проблемою в країнах усього світу. Саме тому, що Україна, як країна із перехідною економікою, зазнає великого впливу від тіньового сектору економіки, проблема впливу тінізації економіки на соціальну та економічну сфери є досить актуальною.

Дослідження проблеми тінізації економіки було проведено багатьма вченими такими як Фейг, Блейдсон, Гутманн, Крилов, Базилюк, Коваленко, Мандибура, Нагребельний, Турчинов та ін.

Тіньова економіка — це економічна діяльність суб'єктів господарювання (фізичних і юридичних осіб), яка не враховується, не контролюється й не оподатковується державою і (або) спрямована на отримання доходу шляхом порушення чинного законодавства.

Основними причинами, які сприяють посиленню і зростанню тіньового сектору економіки на сучасному етапі, можна вважати:

- брак стабільного й збалансованого законодавства, яке б регламентувало економічну діяльність, правовий нігілізм влади і населення країни;
- недосконалість системи обліку та звітності;
- потужний податковий прес, антагоністичний з інтересами та можливостями переважної кількості фізичних і юридичних осіб, які існують у межах законодавчого поля України;
- відсутність інвестиційної альтернативи тіньовим капіталам;
- безконтрольне зростання кількості кримінальних структур і безкарність їхньої діяльності;
- незахищеність громадян і підприємств від посягань злочинних формувань, встановлення контролю за їхньою діяльністю з боку цих структур;
- адміністративні бар'єри, правову незахищеність суб'єктів економічної діяльності від зловживань; утисків, протидії та вимагань з боку чиновників державного апарату на всіх його рівнях;
- втрату історичних традицій, моральних і етичних норм, які лежать в основі поваги до приватної власності, кодексу підприємницької та робітничої честі тощо.

Очевидно, що повністю позбутись такої проблеми як тіньова економіка, та її впливу на соціально-економічну сферу на сьогоднішній день є неможливим. Це підтверджує практика розвинених країн, в яких теж існує

певний відсоток тіньової економіки. Зміни в цілому місця та ролі тіньової економіки в Україні залежить від успіхів трансформації системи соціально-економічних відносин – формування ринкової інфраструктури та відповідного економічного клімату, зміни відношення до малого підприємництва владних структур та населення.

Для протидії тіньовій економічній діяльності підприємництва, її локалізації та легалізації треба розробити й реалізувати комплекс заходів. Розв'язання цього складного завдання, на нашу думку, має зосереджуватися на таких основних напрямках.

По-перше, створення відповідної законодавчої бази, а саме:

- прийняття пакета законодавчих актів, які б посилювали захист приватної власності, комерційної та банківської таємниці, забезпечували правову захищеність.

По-друге, розв'язання питань організаційно-нормативного забезпечення, насамперед:

- ухвалення і реалізація програми легалізації тіньових капіталів некримінального походження, включно з гарантіями амністії для капіталів, повернутих із-за кордону;

- зосередження роботи правоохоронного апарату на локалізації організованої злочинності та кримінальних промислів, а також на захисті власності, економічних прав і життя підприємців та громадян.

По-третє, врахування соціально-психологічних факторів, і в першу чергу:

- розробка, а головне – реалізація, більш чіткої ідеології у проведенні необхідних правових, організаційних та економічних заходів протидії тіньовій економічній діяльності;

- проведення необхідних заходів, спрямованих на формування відповідної громадської думки щодо тіньової економічної діяльності;

- створення за рахунок державного фінансування мобільних науково-практичних груп (центрів, лабораторій) для дослідження тіньової економіки, оцінки її масштабів та шляхів її обмеження тощо.

Реалізація цих та деяких інших заходів дасть змогу певною мірою обмежити (локалізувати) тіньову економічну діяльність, повернути найменш криміногенну частину тіньової економіки в річище нормального розвитку.

УДК 351.778.2

Ткачук А. Е.<sup>1</sup>, Каменева М. С.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. с/х наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–518 ЗНТУ

## **СИСТЕМА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В ШКОЛЬНЫХ И ДОШКОЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ В ГОРОДЕ ЗАПОРОЖЬЕ**

В настоящее время актуальной является проблема неудовлетворительного состояния и качество питания в школьных и дошкольных учреждениях.

Важной задачей для государственных органов является обеспечение системы качественного питания для детей, так как в школьные годы у ребенка наблюдаются интенсивные процессы роста, сложная гормональная перестройка организма, деятельности нервной и сердечнососудистой системы, головного мозга.

Значительное умственное и физическое напряжение, которое в последние годы значительно возросло в связи с увеличением потока информации, усложнением школьных программ, нередко в сочетании с дополнительными нагрузками, приводит к необходимости ответственного подхода к составлению режима питания современных детей.

Генеральным направлением в развитии общественного питания в настоящее время является существенное улучшение обслуживания и качества продукции. Горячее питание в учебных заведениях должно быть скомплектованным по рациону питания с учетом характера и условий учебы.

Актуальность проблемы питания в учебных заведениях обусловлена тем, что в последние годы в нашей стране, было установлено ухудшение состояния здоровья и снижение функциональных возможностей современных детей, участились случаи смерти на уроках физкультуры. Это все тесно связано с вполне конкретными и четко выявленными причинами. В комплексе с увеличением объема образовательных нагрузок, интенсификацией процесса обучения, причиной менее адекватного реагирования и более выраженного утомления школьников на образовательные нагрузки является нарушение питания детей и подростков. Неправильное или неполноценное горячее питание детей и подростков было отмечено как основной и самый мощный разрушающий здоровье фактор. В рационе учеников значительный недостаток молочных продуктов, особенно у детей ясельного возраста, которые часто заменяется молочными консервами. Творог, соки, фрукты отсутствуют совсем.

Важной проблемой так же является проведение тендеров на питания в школах Запорожья. Основная часть фирм побеждающих в конкурсе, предлагает не самые низкие цены на основные виды продуктов питания.

Возможные решения проблемы качества общественного питания можно назвать следующие:

– открытые и прозрачные тендеры;

- формировать рацион учащихся с соблюдением принципов сбалансированного и рационального питания;
- осуществление постоянного контроля со стороны руководителя образовательного учреждения за соблюдением поставщиками продуктов питания договорных обязательств, в части сроков поставки, качества продуктов и цены;
- жесткий контроль санитарными службами за соблюдением образовательными учреждениями санитарных норм контроля и гигиены, наличием достаточного количества производственного инвентаря посуды и моющих средств;
- увеличение средств из государственного бюджета для более сбалансированного питания в образовательных учреждениях для детей льготной категории.

УДК 658.01

Сорина О. А.<sup>1</sup>, Гуро О. Ю.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший преподаватель ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–519 ЗНТУ

## **ПОНЯТИЕ О МНОГОКРИТЕРИАЛЬНЫХ ЗАДАЧАХ ВЫБОРА**

Большинство производственно-экономических задач характеризуется целым рядом показателей эффективности. Попытки оценить эффективность функционирования сложной системы одним показателем зачастую приводят к получению решений неадекватных реальности. Поэтому менеджерам предприятий, как лицам, принимающим решения, необходимо оценивать альтернативные управленческие воздействия с точки зрения набора критериев. Проблематика оценивания по нескольким критериям относится к области многокритериальных задач принятия решений.

Многокритериальные задачи широко используются в практике исследования операций, проектирования сложных систем, в различных применениях искусственного интеллекта, теории распознавания образов, принятия решений, в различных математических дисциплинах, в том числе теории игр, математическом программировании и теории оптимальных процессов, теории вероятностей и многих других.

Многокритериальная задача – математическая модель принятия оптимального решения одновременно по нескольким критериям. Эти критерии могут отражать оценки различных качеств объекта (или процесса), по поводу которых принимается решение, или оценки одной и той же его характеристики, но с различных точек зрения.

Многокритериальные задачи условно делят на две группы: анализ решений по набору показателей и многокритериальная оптимизация (многокритериальное математическое программирование). Анализ решений по набору показателей наиболее часто применяется в ситуациях с небольшим числом альтернатив в

умовлях неопределенности, а также при решении общественных проблем. Многокритериальная оптимизация, в свою очередь, чаще используется при решении детерминированных задач с большим числом возможных альтернатив.

Среди методов решения многокритериальных задач наиболее часто используется формирование обобщенного (комплексного) критерия. Алгоритм решения предусматривает такие этапы:

- 1) построение обобщенного (интегрального) критерия:
  - построение «свертки» критериев (аддитивные, мультипликативные, с учетом «весов» критериев и без учета весов);
  - расчет «отклонений» от достижения целей (минимаксный, максимизации относительных степеней достижения целей, расчет сумм потерь и др.);
- 2) выделение приоритетного критерия и перевод остальных целевых функций в ограничения;
- 3) последовательная оптимизация (метод уступок, лексикографический подход, определение неподчиненных альтернатив, метод ELECTRE);
- 4) целевое программирование;
- 5) процедура, использующая так называемые функции полезности.

Наиболее употребляемым является подход к формированию обобщенного критерия, в котором используются такие свертки критериев, как линейные (аддитивные), мультипликативные, комбинированные, максиминный (минимаксный).

Таким образом, многие практические задачи характеризуются широким спектром показателей, вследствие чего возникает необходимость принятия решений с учетом нескольких критериев. Необходимость нахождения компромисса между различными критериями ведет к многокритериальным задачам выбора. Среди подходов к решению многокритериальных задач наиболее часто используется формирование обобщенного (комплексного) критерия.

УДК 658.01

Соріна О. О.<sup>1</sup>, Шовгенова А. О.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–529 ЗНТУ

## **ПРОБЛЕМИ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Мале підприємництво є суттєвою складовою цивілізованого ринкового господарства та невід'ємним елементом адекватного йому конкурентного механізму. Формування ринкової економіки в Україні має бути пов'язане із зростанням підприємницької активності в усіх галузях. Розвиток саме малого бізнесу є одним із найперспективніших засобів створення конкурентної ринкової системи.



Але на сьогодні вклад малого підприємництва у ВВП країни не перевищує 5 %, в той час коли у розвинутих зарубіжних країнах цей показник сягає 60 %.

До основних причин гальмування розвитку малого підприємництва в Україні відносять:

1) неопрацьованість законодавства – як з питань розвитку малого підприємництва, так і підприємництва в цілому;

2) високі податки, що змушують багатьох суб'єктів малого та середнього підприємництва йти в тіньову економіку;

3) недостатня державна фінансова-кредитна і майнова підтримка малих підприємств;

4) відсутність дійового механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу;

5) недосконалість системи обліку та статистичної звітності малих підприємств;

6) обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення; недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів для підприємницької діяльності.

Крім того, заснування власного підприємства стримується складнощами, які стосуються, безпосередньо, відкриття власної справи. Велика кількість початківців, які розпочинають власний бізнес, іноді не мають достатньої кількості необхідної інформації про процес реєстрації нового підприємства.

Узагальнюючи все, що було вказано вище, можна визначити основні шляхи вирішення проблем малого бізнесу в Україні. Насамперед, до них відносяться:

1) вдосконалення нормативно-правової бази (розробка і прийняття нової спрощеної системи бухгалтерського і податкового обліку та звітності малих підприємств);

2) організація фінансової підтримки і допомоги малому бізнесу (створення спеціальних установ для кредитування малих підприємств; спрощення податкового законодавства і зменшення кількості зборів і відрахувань; надання малим підприємствам державних гарантій у вигляді державних боргових зобов'язань);

3) належне організаційне забезпечення малого бізнесу (впровадження регіональних програм підтримки і розвитку малих підприємств; створення незалежної системи реєстрації та ліквідації малих підприємств);

4) організація інформаційного та кадрового забезпечення підприємців (створення спеціалізованих консультативних центрів з надання інформації підприємцям; покращення освітніх програм напрямків підприємництва і бізнесу; організація програм підготовки і перепідготовки кадрів (у тому числі, за державний рахунок)).

## **ФОРМИ ТА МЕТОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА**

Проблема державного регулювання підприємництва досить гостро стоїть на сучасному етапі економічного розвитку, тому виникає необхідність визначення оптимального ступеню форм та методів державного втручання у підприємницьку діяльність, щоб забезпечити її ефективне функціонування та отримання високих прибутків, а з іншого боку – створити передумови для росту економіки країни загалом та підвищення рівня добробуту громадян.

Аспекти державного регулювання досліджувались у працях українських та російських вчених, таких як Добровольська В. А., Стеченко Д. М., Стороженко О. М., Покатаєва О. В., Братішко В. О., Волинський Г. В. та ін. І таких науковців зарубіжних країн як: Дж. Гелбрейт, Дж. Долан, Дж. Кейнс, Дж. Стоун, Х. Стюарт, М. Фрідмен, Ф. Хайєк та ін.

Провівши аналіз літератури, пов'язаної з цим питанням, можна сказати, що методи державного регулювання підприємницької діяльності - це система заходів, розроблених державою, з урахуванням вимог ринку та інтересів суб'єктів підприємництва. Методи державного регулювання підприємництва класифікуються за формами та засобами впливу. За формами впливу методи поділяють на дві групи: методи прямого та непрямого впливу. Методи прямого впливу безпосередньо діють на функціонування суб'єктів ринку. Основними інструментами прямого державного регулювання є: нормативно-правові акти, макроекономічні плани та цільові комплексні програми, державні замовлення, нормативи, ліцензії, квоти, державні бюджетні витрати, ліміти, централізовано встановлені ціни і т. д. Методи непрямого регулювання – це методи, які регламентують поведінку суб'єктів ринку не прямо, а через створення економічного середовища, яке змушує їх діяти в потрібному державі напрямку. До цих методів належать інструменти фіскальної, бюджетної, грошово-кредитної, інвестиційної, амортизаційної, інноваційної політики.

Основними методами державного регулювання підприємницької діяльності залежно від засобів впливу є адміністративні, правові, економічні та пропагандистські. Адміністративні методи – це інструменти прямого впливу держави, які містять заходи заборони, дозволу і примусу та втілюються в життя за допомогою указів, розпоряджень. Правові методи – способи і форми регулювання підприємницької діяльності, які втілюються за допомогою відповідних законів. Основними формами правового регулювання в Україні є: Конституція та закони України; укази й розпорядження Президента України; постанови та інші акти Верховної

Ради, постанови й розпорядження Кабінету Міністрів, нормативно-правові акти центральних органів (міністерств, відомств); нормативні акти місцевих державних адміністрацій та органів місцевого самоврядування. Економічні методи – дають змогу створювати економічні умови, які спонукають суб'єктів ринку діяти в необхідному для суспільства напрямі, вирішувати ті чи інші завдання згідно із загальнодержавними та приватними інтересами. Регулювання за допомогою економічних методів дає змогу суб'єктам ринку зберегти право на вільний вибір своєї поведінки. Економічне регулювання здійснюється інструментами фінансової, податкової, грошово-кредитної, амортизаційної, бюджетної політики. Пропагандистські методи – це звернення держави до гідності, честі й совісті людини.

Центральним органом з забезпечення формування і реалізації державної політики є Державний комітет України з питань регуляторної політики та підприємництва.

Отже, проаналізувавши джерела інформації щодо даної теми, можна зробити висновок, що необхідність державного регулювання (застосування форм та методів державного регулювання) впливає з притаманних державі економічних функцій, а саме: розробка і впровадження державою правових основ господарювання; також держава формує стратегічні цілі розвитку підприємництва, визначає потрібні ресурси, ефективність їх використання та наслідки цих дій, вирішує сукупний попит і пропозицію, захищає конкуренцію, стабілізує економіку.

Але державне регулювання підприємництва автоматично не усуває усі недоліки ринкового механізму. Дуже багато факторів залежать від ступеня, форм і методів втручання держави в економіку, їх відповідності умовам конкретної країни. Світовий досвід показує, що у застосуванні державного регулювання не існує світових стандартів, а лише сліпе копіювання чужого досвіду може завдати тільки шкоди.

УДК 336.225.68:334.722

Сорина О. А.<sup>1</sup>, Гуканова М. Н.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший преподаватель ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–519 ЗНТУ

## **ВЛИЯНИЕ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА НА РАЗВИТИЕ ЧАСТНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ**

С развитием интеграционных процессов в Украине главными субъектами рыночной экономики становятся субъекты предпринимательской деятельности, ведь именно они являются основой развития инновационной среды, движущей силой экономики. В условиях современного развития рыночных отношений в Украине особое внимание со стороны государства уделяется развитию малого бизнеса. Ма-

лые и средние предприятия являются предпосылкой устойчивого экономического роста, создания новых рабочих мест, укрепления экономики регионов.

Больше всего субъектов малого предпринимательства подавляет налоговое бремя. Это приводит к таким негативным последствиям, как спад деловой активности субъектов хозяйствования, отток национального капитала за границу, тенгизация экономики.

Совершенствование системы налогообложения предприятий Украины в современных условиях выступает очень важной проблемой. Ее решение существенно повлияет на пополнение государственного бюджета, дальнейшее развитие предпринимательства, инвестирования отраслей экономики и социальной защиты населения.

Развитию частной предпринимательской инициативы предшествует ряд экономических и организационных факторов, среди которых большое значение имеет механизм налогообложения.

Существует две противоположные точки зрения относительно развития частной предпринимательской инициативы в условиях нового Налогового кодекса. С одной стороны, кодексом предусмотрено упрощение системы отчетности. Вместо большого количества бумаг предприниматели, находящиеся на упрощенной системе налогообложения, будут предоставлять только один отчет в Пенсионный фонд. В кодексе также предусмотрено уменьшение количества общегосударственных налогов до 17. Кодекс предусматривает введение налоговых каникул для малого бизнеса, которые продлятся до 31 декабря 2015 года.

Закон предлагает альтернативные варианты развития малого бизнеса: если предприниматель получает совокупный годовой доход не более 300 тыс. грн, он может работать на едином налоге, который пойдет в местный бюджет. Если оборот увеличивается и доход возрастает до 3 млн грн, предприниматель переходит в категорию малого бизнеса с нулевой процентной ставкой налога на прибыль в течение 5 лет. При доходе свыше 3 млн грн платятся 19 % налога на прибыль, а к 2014 г. ставка будет снижена до 16 %.

Кроме того, принятый Закон «О внесении изменений в Налоговый кодекс Украины относительно государственной налоговой службы и в связи с проведением административной реформы в Украине» будет способствовать упрощению процедуры администрирования налогов и, соответственно, созданию дополнительных стимулов для активного развития бизнеса. В частности, в законе учтены инициативы относительно совершенствования системы налогообложения за счет введения пятой и шестой групп плательщиков единого налога. В пятой группе могут работать физлица – предприниматели, которые в течение последнего календарного года имели не более 20 наемных сотрудников, а объем дохода – не более 20 млн грн. В шестой группе будут работать юридические лица, численность работников которых не превышает 50 человек, объем прибыли – не более 20 млн грн.

Но существует точка зрения, что некоторые нормы Налогового кодекса не будут способствовать развитию частной предпринимательской инициативы. Если

ранее единый налог составлял 200 грн, то сегодня он может достигнуть 1500 грн. Кроме этого, значительно увеличились полномочия налоговиков: контролирующие органы могут в любой момент проверить деятельность предпринимателей. Во время проверки, которая может длиться до 10 дней (и в случае необходимости может быть продлена еще на 5 дней), они могут потребовать инвентаризацию активов и осуществление контрольной закупки. Это значительно усложняет работу предпринимателей. Если в результате проверки будут найдены нарушения, контролирующий орган самостоятельно определяет сумму денежных обязательств.

Таким образом, новый Налоговый кодекс ускорит темпы роста украинской экономики, даст толчок реформам и будет стимулировать развитие частной предпринимательской инициативы в Украине. Однако остается значительное количество аспектов, которые грозят тем, что одна из главных целей налоговой реформы – детенизация бизнеса – останется недостигнутой.

УДК 330.322:332.1

Тесленок І. М.<sup>1</sup>, Уйманова Д. М.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук., доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУЗ–527 ЗНТУ

## **МІСЦЕ І РОЛЬ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ**

Інноваційний потенціал регіону є частиною соціально-економічного потенціалу території і являє собою накопичену сукупність ресурсів. Інноваційний потенціал визначає конкурентоспроможність регіону, як у короткостроковому періоді, так і впливає на формування й розвиток конкурентних переваг регіону в довгостроковому періоді. Останнім часом усе більше уваги приділяється як самому поняттю «інноваційний потенціал», так і різним методикам його оцінки на макrorівні. Так, у сучасній економічній науці під інноваційним потенціалом розуміють сукупність всіх видів ресурсів і умов забезпечення практичного освоєння результатів наукових досліджень і розробок, що підвищують ефективність способів і коштів здійснення конкретних процесів, у тому числі освоєння у виробництві нової продукції й технологій.

Метою дослідження є визначення ролі інноваційної складової економічного потенціалу регіону.

У даній роботі розглядається інноваційна складова як частина економічного потенціалу регіону, яка включає у себе виробничі, кадрові ресурси і грає важливу роль у розвитку регіону.

Регіональна інноваційна система повинна об'єднати зусилля державних та місцевих органів влади, наукових та освітніх установ, бізнесових структур, регі-

ональних громадських організацій, спрямованих на активізацію місцевих чинників економічного зростання за рахунок переважно інноваційного розвитку виробництва. Отже, досвід розвинутих країн свідчить, що структурна перебудова економіки постіндустріального суспільства, підвищення її конкурентоспроможності можливі лише за умови широкого впровадження інновацій, тобто активізації інноваційної діяльності, яка ґрунтуватиметься на максимальному використанні інноваційного потенціалу регіонів.

Термін «інноваційний потенціал» має широкий спектр підходів до його вивчення в сучасній економічній літературі. У широкому розумінні потенціал – це величина, яка характеризує запас енергії тіла, що перебувала в даній точці силового поля. Наприклад, І. Т. Балабанов під інноваційним потенціалом розуміє «сукупність окремих видів ресурсів, включаючи матеріальні, інтелектуальні, інформаційні та інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності» Д. Кокуріна вважає, що «інноваційний потенціал містить невикористані приховані можливості нагромаджених ресурсів, що можуть бути задіяні для досягнення цілей економічних суб'єктів». Згідно із Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні», інноваційний потенціал являє собою «сукупність науково-технологічних, фінансово-економічних, виробничо-соціальних та культурно-освітніх можливостей країни (галузі, регіону, підприємства тощо), необхідних для забезпечення інноваційного розвитку економіки».

Лише такий потенціал може забезпечити створення і реалізацію принципово технологічно нової продукції, яка здатна посилити конкурентні переваги товаровиробників. Інноваційний потенціал регіону є частиною соціально-економічного потенціалу території і являє собою накопичену сукупність ресурсів.

УДК 658.01:658.5

Тесленок І. Н.<sup>1</sup>, Бизюк С. А.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–518 ЗНТУ

## **УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ В СТРАТЕГИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Объект исследования – процесс управления изменениями в стратегическом развитии промышленного предприятия.

Предмет исследования – управленческие отношения, возникающие в процессе изменений, влияние изменений на развитие промышленных предприятий.

Цель исследования: проанализировать стратегическое развитие промышленных предприятий Украины и предложить по повышению эффективности управления изменениями.

Актуальность рассматриваемой проблемы заключается в том, что в Украине находится много промышленных предприятий, но эти предприятия не являются конкурентоспособными на зарубежных рынках по целому ряду причин. Таких как: устаревшие технологии производства, не эффективное управление промышленным потенциалом, отсутствие поддержки со стороны правительства. Промышленные предприятия Украины нуждаются в изменениях. Так как управление предприятием начинается со стратегического планирования, прежде всего, нужны изменения в стратегическом развитии промышленных предприятий.

В ходе исследования были выявлены такие проблемы:

- консервативная система управления не позволяет своевременно реагировать на изменения во внешней среде;

- отсутствие необходимого уровня бизнес – образования у руководителей высшего и среднего звена;

- устаревшие технологии производства;

- нежелание проводить изменения.

Для их решения было предложено:

- проведение семинаров и бизнес тренингов по управлению стратегическими изменениями;

- внедрение инновационных технологий для развития предприятия;

- провести изменения в системе управления, которая позволит предприятию своевременно реагировать на изменения во внешней среде;

- разработка новой эффективной стратегии развития предприятия.

Стремительный научно технический прогресс привел к появлению новых технологий и продукции, созданию новых рынков. Процесс появления новых видов продукции и усовершенствования уже существующей не останавливается ни на минуту. Под давлением этих факторов предприятие должно постоянно развиваться, создавать дополнительные конкурентные преимущества. По этой причине процесс изменения непрерывен и является одним из важнейших объектов управления, в ходе реализации целей предприятия. Основное требование к управлению изменениями – обеспечение организационного и технологического соответствия деятельности организации динамичным условиям функционирования внутренней и внешней среды. Украина среди Европейских стран очень отстает в своем промышленном развитии, хотя и обладает большим потенциалом в этой области.

Проблема управления изменениями исследовалась известными зарубежными и отечественными учеными, среди которых: И. Ансофф, Р. Дафт, П. Друкер, Е. Камерон, К. Левин, Дж. Харингтон, Ф. Малик, Анискин Ю. П., Андреева Т. Е., Баулина Т. В., Козаченко С. В., Пилипенко А. А., Раевнева О. В., Сокирник И., Широкова Г. В. и др. Однако, их исследования не учитывают всей сложности и многоаспектности процессов управления стратегическими изменениями, которые направлены на инновационное развитие промышленных пред-

приятий Украины. Украинские предприятия нуждаются именно в инновационном развитии, так как большинство технологий производства и управления безнадежно устарели. В связи с этим возникает необходимость разработки целостной концепции управления стратегическими изменениями на промышленных предприятиях с учетом всех сложностей формализации этих процессов в условиях изменчивой внешней среды.

УДК 338.12:669.013

Тесленок И. Н.<sup>1</sup>, Литвин Э. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. эконом. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–518 ЗНТУ

### **УПРАВЛЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЯМИ НА РАЗНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ПРЕДПРИЯТИЯ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА**

Металлургический комплекс – основа индустрии. В него входят предприятия черной и цветной металлургии, охватывающие все стадии технологических процессов: от добычи и обогащения сырья до получения готовой продукции в виде черных и цветных металлов, а также их сплавов.

В мире металлургия занимает ведущее место и является основой экономики большинства стран. Но финансовый кризис 2008 года затронул и развивающиеся страны, которые на современном этапе являются основным центром мировой металлургии. Проблема в том, что спрос на металлургическую продукцию во многом зависит от таких отраслей как строительство, тяжелое машиностроение и автомобилестроение. Поэтому наблюдается тенденция снижения объемов потребления металла. Количество выпускающих мощностей в значительной степени превосходит нынешнюю потребность мирового народного хозяйства в металлопродукции.

Таким образом, тема исследования обусловлена необходимостью разработки новых и совершенствования имеющихся методологических подходов и теоретических обоснований к процессу управления металлургическим комплексом.

Недостаточная разработанность указанной проблемы определила выбор темы исследования.

В разработку основ теории организации, законов ее развития и управления значительный вклад внесли ученые и ведущие специалисты: В. Г. Алиев, И. Ансофф, А. А. Беляев, Э. М. Коротков, О. С. Виханский, Э. Кэмпбелл, Каплан Роберт С., А. И. Наумов, Нортон Дейвид П., Л. И. Лукичева, М. Мескон, Б. З. Мильнер, В. Н. Парахина, С. В. Рогожин, К. Саммерс Лачс, В. Н. Самочкин, В. И. Франчук, П. В. Шеметов и др.



Проблему изучения жизненного цикла организации и управления им поднимали такие отечественные и зарубежные авторы, как А. Аббата Дага, Н. Г. Агеева, Н. И. Кабушкин, Н. П. Масленникова, П. Милгром, Б. З. Мильнер, Э. С. Минаев, А. Радыгин, Дж. Робертс, В. Н. Самочкин, Э. А. Смирнов, Н. Н. Тренев.

Но по отношению к металлургическому комплексу это не рассматривалось в полном объеме.

Объектом исследования выступает процесс управления изменениями на разных стадиях жизненного цикла металлургического комплекса.

Предметом исследования является система организационно-экономических отношений, возникающих в процессе разработки и реализации управления изменениями на предприятиях металлургического комплекса.

Целью исследования является повышение эффективности деятельности металлургического комплекса за счет разработки и реализации методологических подходов и теоретических обоснований к процессу управления изменениями.

Результат исследования состоит в следующем:

- выявлены мировые тенденции развития металлургии, заключающиеся в общем замедлении развития черной металлургии и падении ее значения;
- определены особенности развития металлургического комплекса развивающихся стран, включающие как общие закономерности, то есть мировые тенденции, так и региональные особенности;
- разработаны методологические подходы и теоретические обоснования к процессу управления изменениями.

Таким образом, результаты исследования показали, что для дальнейшего развития комплекса необходима модернизация и реконструкция металлургического оборудования, совершенствование и изменение производственных отношений в условиях рынка.

УДК 658.15

Нечаєва І. А.<sup>1</sup>, Хандога М. М.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–519 ЗНТУ

## **ОБГРУНТУВАННЯ ВИБОРУ МЕТОДУ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ**

У сучасних складних умовах підприємництва та нестабільного економічного середовища необхідною складовою управління є аналіз фінансового стану підприємства. Використання інструментів фінансового аналізу дозволить керівництву не тільки своєчасно розпізнати недоліки та загрози у діяль-

ності підприємства та вжити заходи, щоб уникнути кризової ситуації, а й ідентифікувати потенційні резерви збільшення ефективності підприємства.

Єдиної методики фінансового аналізу не існує. Для оцінки фінансового стану підприємства можуть використовуватися різноманітні методи та прийоми аналізу, застосування яких залежить від цілей, що ставить перед собою аналітик. У сучасній практиці застосовують експрес-аналіз, комплексний аналіз, регулярний аналіз та орієнтований фінансовий аналіз. Для отримання загальної оцінки призначений коефіцієнтний аналіз, для поглибленої оцінки окремих показників – інтегральний аналіз. На початковому та заключному етапах дослідження використовують якісний аналіз.

У сучасних умовах господарювання необхідний алгоритм, що надасть можливість отримати оцінку фінансового стану підприємства простими, але достатніми методами, щоб визначити внутрішні проблеми підприємства та прийняти відповідне управлінське рішення. До загальноновизнаних інструментів діагностики фінансового стану підприємства належать горизонтальний та вертикальний аналіз.

Суть горизонтального аналізу полягає в порівнянні показників звітності попереднього і поточного року. При цьому здійснюється постатейне зіставлення звітів і визначається абсолютна і відносна зміна статей. Горизонтальний аналіз дозволяє виявити абсолютну та відносну динаміку за кожною статтею фінансової звітності, зміни у майновому і фінансовому стані підприємства, динаміці прибутків та витрат. За результатами аналізу можна також порівняти між собою темпи росту активів, що належать до різних за ліквідністю груп.

Вертикальний аналіз доповнює горизонтальний більш точною оцінкою динаміки економічних показників та досліджує внутрішню структуру звітності підприємства. При проведенні такого аналізу ціла частина прирівнюється до 100 % і обчислюється питома вага кожної її складової. Цілими частинами приймаються підсумки балансу (актив, пасив), обсяг реалізації звіту про фінансові результати. Використовуючи цей метод аналізу, з'ясовують, яку частку у групі або підгрупі становить конкретна стаття, що дозволяє визначити вплив показника цієї статті на діяльність підприємства.

Доцільно визначити динаміку не тільки за попередній та поточний роки, а за три роки чи більше.

На нашу думку, для об'єктивного оцінювання фінансового стану підприємства методів горизонтального та вертикального аналізу недостатньо. Їх необхідно доповнити коефіцієнтним методом.

Р-аналіз, або розрахунок фінансових коефіцієнтів, є широко застосовуваним у світовій практиці. Він базується на розрахунку системи коефіцієнтів, що відображають різні аспекти діяльності підприємства і враховують чинники внутрішнього і зовнішнього впливу на фінансовий стан підприємства. При оцінці фінансового стану підприємства таким методом використовують або

показники всієї сукупної діяльності підприємства, або їхню визначену групу, розширюючи при тому склад коефіцієнтів.

Окремий показник чи їх велика сукупність не можуть дати однозначного висновку про фінансовий стан підприємства. Коли необхідно надати швидку оцінку фінансового стану, ефективніше буде використати інтегральну оцінку на основі кількох найважливіших. Для цього розраховують кілька показників з різних класифікаційних груп. Можуть бути використані такі показники: коефіцієнт автономії; коефіцієнт рентабельності продажів; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами.

Суть інтегральної оцінки зводиться до встановлення відповідних балів для кожного показника: незадовільне значення, задовільне та оптимальне. Отримана сума балів формує загальну оцінку фінансового стану, для якої встановлена відповідна шкала. Цей метод оцінювання фінансового стану підприємства відрізняється простотою та комплексністю.

Таким чином, вертикальний та горизонтальний аналіз разом з комплексною коефіцієнтною оцінкою є ефективними методами оцінювання фінансового стану підприємства в сучасних умовах.

УДК 334.02

Крымская Л. А.<sup>1</sup>, Замбурская О. С.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, профессор ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–538 ЗНТУ

## **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА СТАДИИ ЕЁ ЗАРОЖДЕНИЯ**

Актуальность темы – возникновение организации, которая еще не появилась на свет и существует только в качестве идеи.

Для создания успешной компании недостаточно иметь только хорошую идею, рынок для товара и начальный капитал. Что еще необходимо каждой новой компании, так это наличие преданного лидера – человека, готового безоглядно посвятить себя созданию нового бизнеса и способного соединить вместе идею, рынок и инвестиции.

Цель мотивации основателя должна заключаться в удовлетворении потребности рынка, в создании ценности, в придании смысла. Основатели должны испытывать энтузиазм по поводу тех потребностей, которые будут удовлетворять их продукт, а в случае возникновения у кого-либо сомнений, они должны защищать функциональные достоинства своего товара или услуги.

Мотивация основателя должна быть трансцендентальной; она должна выходить за узкие рамки получения немедленной прибыли. Преданность не может

быть строго рациональной. Прежде всего, основатели должны быть эмоционально привержены ценности своих идей на рынке. Идея должна всецело овладеть ими. Основатели должны быть способны реагировать на воспринимаемую потребность. Они не могут заниматься ничем другим, кроме как ее удовлетворением. Прибыль или деньги, которые им принесет товар или услуга, просто подтверждают обоснованность их веры в идею.

Успех этапа зарождения организации зависит от эффективного решения вопросов, выходящих за рамки обсуждения возможностей извлечения прибыли. Основатели должны стремиться к удовлетворению потребностей клиентов, которые измеряются достигнутыми объемами продаж. Только после того, как результаты продаж окажутся успешными, может подниматься вопрос о прибылях.

Разумеется, компании не могут существовать без прибыли. И хотя низкая ROI способна помешать заключению сделки, само по себе обещание ROI не может обеспечить подписания делового соглашения. Для заключения сделки необходимо, чтобы основатели компаний верили в то, что их товары и услуги служат удовлетворению реальных потребностей и что существуют клиенты, способные оценить начинания основателей.

Наблюдатели обвиняют многих основателей в незнании маркетинговых стратегий и действительного состояния рынка. Это вполне нормальное явление. Как сказал Бернард Шоу: «Разумные люди приспосабливаются к внешним обстоятельствам; неразумные люди пытаются приспособить обстоятельства под себя. Поэтому любой прогресс является результатом усилий неразумных людей».

Многие люди хотят заработать большие деньги, не проявляя глубокой преданности новой идее. Но из этого ничего не получится. В случае неадекватной преданности вся энергия будет затрачена лишь на трудовые усилия, в результате чего на свет появится мертворожденная организация.

Адизес: «Преданность – или ее отсутствие – это то, что поддерживает или, напротив, разрушает создаваемую организацию».

Без глубокой преданности организация неизбежно прекратит существование, когда для нее наступят трудные времена.

Чем значительнее задача, тем сильнее должна быть преданность ее решению.

Степень преданности должна соответствовать степени долгосрочной сложности превращения идеи в жизнеспособный бизнес.

Оценка необходимого уровня преданности основывается на нескольких факторах:

- сложность объединения все элементов бизнеса;
- времени, необходимого для получения первых положительных результатов;
- степени необходимой инновационности.

## **ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ НА СТАДИИ «ЮНОСТЬ»**

Каждая организация в своей жизни проходит периоды идеи, зарождения, развития, достижения определенных успехов, ослабления и, наконец, умирания. На этапе жизненного цикла, называемом Юностью, компания как бы заново рождается на свет. Переход от этапа Ухаживания к этапу Младенчества подобен физическому рождению. В Юности компания перерождается эмоционально: она начинает получать жизненные силы не только от основателя или от ведущих себя подобно основателю менеджеров. Во многих случаях она напоминает подростка, пытающегося продемонстрировать свою независимость от семьи – любой семьи.

Актуальность темы обусловлена тем, что все компании проходят этапы жизненного развития, одни компании успешно переходят с одного этапа на другой, другие же, столкнувшись с проблемами не в состоянии их побороть, приходят к упадку своей деятельности. Оригинальный подход к данной теме был описан И. Адизесом в своей книге «Управление жизненным циклом корпорации». Очень важно знать с какими проблемами может столкнуться руководитель на данном этапе развития компании, какие силы могут повлиять на компанию и разработать правильные пути решения этих проблем.

Перерождение является более болезненным и продолжительным процессом, чем рождение на этапе Младенчества. Конфликтность и непоследовательность – вот типичные черты поведения организаций, вступивших в пору Юности. Эти организации легко узнать по следующим характерным признакам: ментальности, основанной на принципе «мы или они» («старожилы» против «новичков»); противоречивости организованных целей; непоследовательности систем материального и морального стимулирования. При осуществлении возникают 3 главные проблемы: делегирование полномочий; смена руководства; смена целей.

Переход к этапу Юности требует делегирования полномочий. В обществе он аналогичен переходу от абсолютной монархии к конституционной, во главе которой стоит король, ограниченный в своих правах рамками конституции. Основатель должен сказать: «Я готов подчиниться интересам политики компании, а не подчинять компанию интересам своей политики, которая часто меняется. Я буду ограничен в своих действиях такими же рамками, как и любой другой человек». Довольно редко король добровольно отказывается от своей абсолютной власти. Еще больше осложняет передачу власти то, что компании оказываются вынужденными менять свои цели. Они должны переориентироваться с цели

«чем больше, тем лучше» на цель «чем лучше, тем больше», то есть стремиться стать не сильнее, а умнее.

Проблемы, с которыми сталкиваются компании в период «Юности» можно условно разделить на «нормальные» и «аномальные». К нормальным относят:

- конфликты между партнерами или лицами, принимающими решения;
- временная потеря видения;
- признание основателем суверенитета организации;
- система материального стимулирования вознаграждает за неправильные действия;

– бессистемное делегирование полномочий;

– правила устанавливаются, но не соблюдаются;

– отношения любви-ненависти между организацией и ее активным лидером-предпринимателем;

- трудности изменения стиля руководства;
- предпринимательская роль монополизирована и персонифицирована;
- отсутствие средств контроля, подотчетности и схемы участия в прибылях;
- низкий моральный дух и рост прибыли при неизменном сбыте;

К аномальным:

- возврат на этап «Давай-Давай» и попадание в западню основателя;
- несогласованность целей и отстранение основателя;
- премии за индивидуальные достижения, хотя организация несет убытки;
- организационный паралич во время бесконечной передачи власти;
- быстрое ослабление взаимного доверия и уважения;
- ответственность за прибыли делегируется без предоставления прав управлять ими;
- выплата завышенных зарплат с целью удержания работников.

УДК 65.338

Кримська Л. О.<sup>1</sup>, Мовілі Д. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, професор ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–538 ЗНТУ

## **УПРАВЛІНСЬКІ ЕТАПИ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Підприємство, незалежно від форми власності, галузі та масштабів діяльності, підпорядковується циклічним законам життєдіяльності й закономірно не уникає криз.

Проблемам життєздатності підприємств на різних етапах життєвого циклу приділяють значну увагу вітчизняні й зарубіжні науковці та практики, зокрема: Адізес І, Градов О. П., Коротков Е. М., О. М. Скібіцький та інші. У

138

своїх працях науковці визначають дії підприємства на кожній стадії життєвого циклу та вибір відповідної стратегії.

Життєвий цикл компанії, на відміну від людини, не залежить від хронології. Існують організації, які за кілька років перетворюються у «старі» бюрократичні компанії. А є організації, які існують тисячі років. Кожна організація може залишатися на піку свого розвитку значно довше, ніж людина. І перш ніж перейти до конкретної стадії розвитку компанії, потрібно розробити детальні управлінські етапи життєвого циклу організації.

Ефективна організація повинна бути і результативною, і раціональною. Притому, як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді. Ці параметри формують чотири етапи компанії. В довгостроковому періоді результативність «Е», раціональність «І»; в короткостроковому періоді результативність «Р», раціональність «А».

1. Короткострокова результативність: «Р» (productivity – продуктивність). Це є здатність компанії забезпечувати ринок своїми продуктами. Чим більше продукції компанія постачає на ринок, тим більш результативною вона є в короткостроковому періоді. Але виручка від продажів не є показником № 1 для оцінки етапу «Р». На конкурентному ринку показником № 1 для етапу «Р» є лояльність клієнтів – скільки людей звернулося більше одного разу за послугами компанії. Найкращий спосіб визначити короткострокову результативність – виміряти рівень повторних продажів. Етап «Р» є домінантним у відділах продажів, виробництва.

2. Короткострокова раціональність: «А» (administration – адміністрування). Для збільшення прибутковості компанії потрібно не лише збільшувати повторні продажі та виручку, але й зменшити витрати. Короткострокова раціональність – це діяльність, яка саме і покликана зменшити витрати та внести елементи системності у роботу.

3. Довгострокова результативність: «Е» (entrepreneurship – підприємливість). Для довгострокового періоду важливі творчість та стратегічні плани. У підсумку, компанія не планує довгострокові дії, лишаючись зацикленою у короткостроковому періоді. Тому потрібно планувати сьогодні, щоб отримати результат завтра. Етап «Е» – це здатність компанії взяти на себе ризик та підготувати організацію до завтрашнього дня. Етап «Е» – є домінантним у відділах маркетингу, R&D.

4. Довгострокова раціональність: «І» (integration – інтеграція). Цей етап є найтяжчим для осмислення. Етап «І» створює органічну компанію, коли етап «А» – механічну. Органічність – це взаємозалежність. Етап «І» домінує у відділі розвитку людських ресурсів.

Організація знаходиться на піку, коли в ній повноцінно присутні усі чотири етапи: PAEI. І як тільки починається дисбаланс чотирьох з етапів, то в організації розвивається або кризове становище, або перевиробництво.

Відомий науковець Іцхак Адізес один з провідних світових експертів з менеджменту розробив формулу успіху компанії, де успіх дорівнює співвідношенню зовнішньої та внутрішньої інтеграції.

Зовнішня інтеграція компанії – це маркетинг. Для людини це може бути кар'єрний план. Внутрішня дезінтеграція – це витрати енергії на різні внутрішні проблеми. Чим вища внутрішня дезінтеграція, тим більші витрати енергії.

Зменшити внутрішню дезінтеграцію можна завдяки двом речам: взаємній повазі та взаємній довірі. Якщо в компанії немає довіри і поваги, то потрібно уникати конфліктів. Енергія компанії витрачається спочатку на подолання внутрішньої дезінтеграції, а лише потім на зовнішню інтеграцію. Найбільший актив компанії – не гроші. Це – культура. Це рівень взаємної довіри та поваги. Це те, хто Ви є, а не що Ви маєте чи знаєте.

УДК 658.01

Кримська Л. О.<sup>1</sup>, Негода О. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, професор ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–538 ЗНТУ

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ НА СТАДІЇ «РОЗКВІТ»**

Актуальністю вивчення стадії етапу життєвого циклу підприємства – є період величної впевненості і міцності організації, про настання, якого говорять: «Життя вдалося». Розквіт може бути охарактеризований як оптимальна точка кривої життєвого циклу, де досягнутий баланс між самоконтролем і гнучкістю. Все організовано грамотно, бізнес-системи працюють практично без збоїв, в усіх справах і рішеннях можна побачити здоровий глузд. Ефективність управління підприємством досягає точки оптимуму. Вищий менеджмент займається стратегічними питаннями.

Для більш детального вивчення та впровадження рекомендацій щодо управління такою організацією можна розділити стадію «розквіту» на етапи, так І. Адізес розділяє її на «ранній розквіт», «позадній розквіт», «стадію стабілізації». Дуже важко розрізнити, чи знаходиться компанія в стані Пізнього Розквіту або вже перейшла в стан Спаду. Її поведінка в обох випадках виявляється практично однаковою. Відмінність полягає лише в частоті, з якою будуть про являтися ознаки Розквіту, і в тому, як довго зберігатимуться відповідні типи поведінки. З цієї причини я представляю стани Пізнього Рас кольору і Спаду в якості єдиного етапу життєвого циклу. Компанія в стані Пізнього Розквіту/Спаду – це компанія, що переживає почуття задоволення, а можливо, і почуття самовдоволення, впродовж певного часу. Вона як і раніше міцна, але вже починає втрачати гнучкість. Вона використала усю інерцію розвитку, накопичену на етапах зростання, і по-



чинає втрачати свою рушійну силу – бажання змінюватися або створювати щось нове. Компанія втрачає творчий дух, іновачійність і захоплене відношення до змін, які привели її до стану Розквіту. У міру зниження еластичності організація стає більш дряблою. Хоча вона як і раніше добре організована і орієнтована на результат, в ній виникає менше суперечок, ніж на попередніх етапах.

Маркетинг: Існує розуміння важливості балансу між збутом і прибутком. Організація передбачає дії ринку і управляє ситуацією; компанія іновативна; росте об'єм продажів і прибутку; діяльність підприємства орієнтована на результат, що задовольняє і внутрішні, і зовнішні потреби; створюється мережа нових дитячих організацій.

Економіка і фінанси: Витрати організації покривають не лише мінімальні потреби, але є продуманими і спрямовані в рівній мірі на підвищення ефективності діяльності організації і зміцнення її іміджу.

Менеджмент: Стиль управління демократичний. Виділяється регулярний менеджмент і проєктний менеджмент, як різні за своєю природою області управління. Чітко усвідомлені перспективи розвитку, існує чітка система планів і механізм їх виконання. Організація стає носієм певної корпоративної культури, існує чітка процесно-орієнтована організаційна структура. Співробітники розуміють цілі організації і знають цілі організації і знають цілі своєї діяльності в конкретних бізнес-процесах. Ефективно діє система мотивації персоналу.

Організації можуть існувати дуже довго. Змінюються покоління власників, менеджерів, працівників, а організація живе і прекрасно себе почуває. Для організації час не є визначальним чинником, що впливає на її стан. Є безліч випадків, коли організації помирають молодими за віком, дуже швидко описавши криву життєвого циклу. А є приклади підприємств, що живуть і розвиваються століттями, які зараз є молодими по своєму стану. Такі організації, як правило, проходять періоди спаду і підйому, старіння і омолодження, але в цілому вони підтримують себе постійно «в хорошій формі».

УДК 658.01

Кримська Л. О.<sup>1</sup>, Попова М. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, професор ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–538 ЗНТУ

## **УПРАВЛІНСЬКІ РОЛІ ЯК ІНСТРУМЕНТ АНАЛІЗУ НА УСІХ ЕТАПАХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Всі організації, будучи живими системами, прагнуть бути ефективними та продуктивними у короткостроковій та довгостроковій перспективі. Саме цим і обумовлена їх поведінка. Коли організація стає ефективною та продуктивною у

короткостроковому та довгостроковому періоді вона досягає періоду свого розвитку. Однак погане управління може загальмувати або навіть зупинити перехід організації на даний етап. Саме тому менеджмент кожної організації повинен виконувати управлінські ролі.

Ролі менеджменту полягають у здійсненні керівництва та в підтриманні ефективності та продуктивності організації за рахунок здійснення певних дій залежно від стану організації та її зовнішнього середовища.

Саме теорія запропонована І. Адизесом розглядає та пояснює зв'язок між виконанням виділених ним управлінських ролей та досягненням організацією ефективності та продуктивності функціонування.

Питання управлінських ролей були висвітлені у роботах вітчизняних та закордонних авторів: Віханського О. С., Іпатова Н. Р., Корольова О. Г., Адизеса І., Армстронга М. та інших. В значній більшості автори виділяють управлінські ролі в залежності від змісту роботи менеджерів, а не з огляду на їх вплив на ефективність та продуктивність функціонування організації. Розгляду управлінських ролей І. Адизеса, які подані з огляду забезпечення організаційної функціональності, приділено недостатньо уваги та це питання потребує подальшого розгляду.

Відповідно до теорії І. Адизеса, організацію можна назвати такою, що добре управляється, якщо вона є результативною та ефективною як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі. Досягнення такого стану, згідно теорії І. Адизеса, забезпечується за допомогою правильного та своєчасного виконання чотирьох управлінських ролей: Р (цілеспрямованості), А (адміністративної), Е (підприємницької) та І (інтеграційної).

Головною функцією керівництва є роль цілеспрямованості (Р), яка робить організацію ефективною у короткостроковій перспективі. По суті, ця роль відповідає на питання «що робити?» та є змістом діяльності організації. Для відповіді на дане питання менеджмент повинен виконати свою головну роль – визначити ціль організації або створити можливості для її визначення.

Адміністративна роль (А) – це систематизація та організація справи таким чином, щоб ресурси не витрачалися даремно. Вона відповідає на питання «як це необхідно зробити?». Виконання цієї ролі робить організацію продуктивною у короткостроковій перспективі.

Роль, яка візуалізує майбутні зміни потреб та про активно позиціонує організацію із врахуванням прогностичного майбутнього, називається підприємницькою роллю або роллю Е. Вона також відповідає на питання «що робити», але у розумінні того «коли це необхідно робити». Якщо дана роль виконується належним чином, то організація стає ефективною у довгостроковій перспективі. Іншими словами, організація завжди буде готова реагувати на майбутні потреби.

Інтегруюча роль (І) забезпечує довгострокову продуктивність організації та відповідає на питання «навіщо це потрібно». Вона необхідна для того, щоб орга-

нізація зберігала свою цілісність, а люди – командну взаємодію та мали можливість і в майбутньому вирішувати завдання які постають перед ними.

I. Адизес розробив свою теорію управлінських ролей як інструмент аналізу та діагностики. Відповідно до неї можна бачити зв'язок між кожною роллю та типом організаційної поведінки. Знаючи вплив виконання кожної ролі на організацію, керівник може управляти компанією, своєчасно стимулюючи або стримуючи певні ролі для вирішення проблем функціонування конкретної організації на кожному етапі життєвого циклу та забезпечення продуктивності та ефективності її функціонування у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Зважаючи на взаємозалежність та взаємне послаблення даними ролями одної, виникає несумісність даних ролей, яка приводить до необхідності налагодження балансу між ступенем їх виконання у кожній конкретній ситуації функціонування організації.

Таким чином, можна зробити висновок, що виконання управлінських ролей I. Адизеса робить організації ефективними та продуктивними у короткостроковій та довгостроковій перспективі за рахунок того, що їх виконання відповідно до конкретних обставин функціонування організації та її етапу життєвого циклу перетворюється на важливий ключовий фактор успіху діяльності кожної організації яка їх дотримується.

УДК 658.5.012.

Крымская Л. А.<sup>1</sup>, Соснина В. Л.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, профессор ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–538 ЗНТУ

## **ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЕ ВЫЯВЛЕНИЕ ПРИЗНАКОВ СТАРЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ**

Симптомы того, что организация выходит из состояния Расцвета, можно увидеть в ее финансовых отчетах. Когда организация начинает выходить из состояния Расцвета, когда она оказывается в его последней фазе, в ее культуре появляются первые признаки Старения.

С возрастом силы организации слабеют, потому что все больше энергии расходуется на внутренний маркетинг – борьбу за сохранение целостности того, что распадается на части. В результате у организации остается все меньше сил на решение внешних задач и ее готовность принимать на себя риски снижается. Так как осторожность становится доминирующим фактором, то стремление избегать риска преобладает над желанием брать на себя риск и культура компании изменяется.

Целью исследования является определение преждевременных причин старения организации для того чтобы всеми возможными способами предотвратить ее упадок.

В зрелых компаниях, особенно тех из них, где наблюдаются нечеткие рабочие процессы и процедуры контроля или их нет вовсе, продвижение обеспечивают трудовой стаж и личные связи, а не квалификация и результаты труда.

Стареющие организации ждут от работников бездействия и вознаграждают за него. Действие вызывает волнение и увеличивает неопределенность.

Стареющие компании используют проверенные потребности. Они не приемлют риска и проявляют скептицизм. Их отношение может быть выражено следующими словами: «То, что не получило подтверждения своей правильности, считается не правильным».

Когда компания состарилась, ее организационные системы, традиционная политика, прецеденты, правила и установки полностью определяют ее поведение. Не важно, насколько активно работают менеджеры, чтобы проявить свои управленческие возможности, прошлые решения и давно принятые системы вознаграждения являются теми факторами, которые определяют поведение компании. Сама компания, а не какой-то один человек управляет ее менеджментом.

Старые организации в силу отсутствия у них гибкости не могут фокусироваться на эффективности. Чтобы сохранить прежний блеск, менеджеры пытаются максимизировать продуктивность, все меньше заботясь об увеличении продаж и все больше – о сокращении издержек.

Менеджеры стареющих организаций традиционно – и ошибочно – полагают, что смена руководства обеспечит омоложение компании. Но замена наездника не превратит мула в скаковую лошадь. Новый руководитель влияет на результаты организации только на этапах ее роста.

На этапах Старения способность адаптироваться к изменениям ослабевает, потребителям придется все меньшее значение. Личные цели менеджмента также становятся менее важными, так они утрачивают свою роль движущей силы. В позднем возрасте цель заключается в личном выживании, и люди начинают спешно покидать борт корабля. В процессе принятия решения доминирующую роль играют внешние заинтересованные группы, а интересы групп, образующих организацию, становятся нерелевантными.

Когда люди видят приближение конца, они стараются защитить себя от возможных неприятностей и начинают эгоистично запасать время, деньги и вообще все что могут. Подобным образом и стареющие организации стараются отдавать меньше, а брать больше. Они сокращают инвестиции в будущее и пытаются взять от компании все возможное.

Когда компания стареет, ее менеджеры действуют так, как если бы она существовала только для того, чтобы давать прибыль. Ради увеличения прибыли они сокращают финансирование непрофильных операций – рекламы, стимули-

рования сбыта, исследований и новых разработок. В результате они ослабляют факторы, повышающие гибкость и предпринимательскую активность. Так как организационный климат стимулирует получение краткосрочной прибыли, то те, кто обеспечивают достижение этой цели, укрепляют свое политическое влияние в компании. В организации остается немного людей, борющихся за выделение ресурсов на проведение изменений, которые бы могли обещать результаты в долгосрочной перспективе, а культурный климат не поощряет интереса к доходам в отдаленном будущем.

УДК 657

Пулина Т. В.<sup>1</sup>, Хмара Н. О.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

## **ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

На сьогоднішній день спостерігається серйозна конкуренція серед машинобудівних підприємств на промислових ринках України, ближнього і далекого зарубіжжя. Тому забезпечити стабільність роботи і конкурентні переваги як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі можна тільки за рахунок високого рівня якості продукції.

Як відомо, у практичній діяльності промислових підприємств основним показником стабільності якості роботи є кількість претензій з боку замовників з приводу роботи поставленого обладнання або якості матеріалів. А кожна претензія це насамперед значні витрати і збитки у вигляді складного ремонту, заміни устаткування і, звичайно ж, серйозні репутаційні втрати. Наприклад, уряд Білорусії на галузевому рівні заборонило працювати національним підприємствам машинобудівного комплексу з низкою підприємств України і Росії через велику кількість претензій.

З огляду на обмежену кількість учасників промислового ринку, на якому виробники та замовники-споживачі відомі, перевага віддається тим підприємствам, стабільність якості продукції яких підтверджується системним підходом до управління процесами менеджменту якості. Даний підхід можна забезпечити лише за рахунок розробок і розвитку власних систем забезпечення якості на основі відомих моделей, адаптованих під систему управління конкретної організації.

Таким чином, для забезпечення стабільності якості продукції машинобудівних підприємств необхідно:

- розробити систему менеджменту якості;
- впровадити її в систему управління підприємством;

– необхідно створену систему постійно вдосконалювати і розвивати на основі реінжинірингу бізнес-процесів.

На управлінні системою якості продукції машинобудівних підприємств суттєво впливають фактори, які діють і самостійно, і взаємопов'язані як на окремих етапах життєвого циклу продукції, так і на її сукупності. Ці фактори можна об'єднати в чотири групи: технічні, організаційні, економічні та суб'єктивні.

В ринкових умовах господарювання особливо важливі економічні фактори.

Розрізняють контрольно-аналітичні і стимулюючі економічні фактори. За допомогою контрольно-аналітичних факторів вимірюють затрати праці, засобів, матеріалів з метою досягнення і забезпечення певного рівня якості виробів. Стимулюючі фактори можуть зумовити як підвищення, так і зниження рівня якості. Правильно організоване ціноутворення сприяє підвищенню якості. При цьому ціна може покривати всі витрати підприємства на заходи, які здійснюються з метою підвищення якості, і забезпечувати необхідний рівень рентабельності. Разом з тим дорогі вироби повинні бути високоякісними.

Нажаль, організаційним факторам ще не приділяють такої самої уваги, як технічним, тому дуже часто спроектовані і виготовлені на високому рівні вироби через недостатньо високий рівень організації виробництва, транспортування, експлуатації і ремонту втрачають якість.

У забезпеченні якості продукції машинобудівних підприємств значну роль відіграє людина з її професійною підготовкою, фізіологічними і емоційними особливостями, тобто мова йде про суб'єктивні фактори. Від професійної підготовки людей, які проектують, виготовляють та експлуатують вироби, залежить рівень використання технічних факторів.

На якість продукції машинобудівних підприємств впливає культура праці робочої сили. Керівники підприємств перекладають провину за низьку якість виробів на відсутність розуміння якості і низьку культуру праці працівників. Це справедливо, якщо керівництво забезпечило:

- всебічне навчання операторів обладнання;
- докладними інструкціями щодо роботи всіх працівників;
- засобами для перевірки або оцінювання результатів дій усіх працівників;
- засобами для регулювання обладнання чи процесу в разі, якщо результат виявляється незадовільною.

Сучасна концепція якості має елемент, якому надається важливе значення – наявність і рівень сервісного обслуговування складної машинобудівної продукції.

Таким чином, для забезпечення необхідного рівня якості продукції машинобудівним підприємствам необхідні не тільки сучасні технології, матеріальна база, кваліфікований персонал, а й раціональна організація робіт, ефективне управління підприємством, у тому числі на основі формування та використання системи менеджменту якості, які добре зарекомендували себе в світовій практиці.

УДК 332.14.

Касіч-Пилипенко Т. М.<sup>1</sup>, Карпов Є. Р.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ-510 ЗНТУ

## **ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ**

Ціль – Визначення проблем використання потенціалу регіону, та розробка шляхів покращення ситуації.

Величина економічного потенціалу регіону характеризується потенційними резервами, можливостями регіону при залученні всього комплексу ресурсів, що є на території, і використанні особливостей його структури, географічного положення, інерції економічного зростання, соціально-інституційних чинників. В умовах ринкової економіки оцінка економічного потенціалу території повинна полягати перш за все в оцінці чинників регіонального розвитку, що відображають конкурентні переваги території. Відповідно аналіз соціально-економічному потенціалу регіону (СЕПР) регіону повинен будуватися на розгляді кількісних і якісних характеристик, три компонент територіально-економічної системи: території, населення, господарства.

Населення можливо характеризувати з погляду якості і рівня життя. Для характеристики економіки показові її масштаби і рівень ефективності. Ці показники в принципі піддаються кількісній оцінці. Що стосується економіки території, її характеристиками можуть виступати економіко-географічне положення (що характеризує конкурентоспроможність з погляду зовнішнього середовища) і інфраструктурна освоєність (рівень розвитку внутрішнього середовища). Всі показники повинні братися порівняно з іншими територіальними об'єктами, оскільки конкурентоспроможність – поняття відносне і має сенс тільки при порівнянні показників діяльності даного економічного агента або територіальної системи з іншими. Крім абсолютних значень показників аналізу важливі також пропорції між його елементами, що характеризують рівень розвитку в цілому і його окремих складових, а також міжрегіональні пропорції. Виходячи з процесів, що розвиваються в країні, маючи результати розрахунку соціально-економічного потенціалу, можна прогнозувати основні риси економічного розвитку.

Відповідно визначаються головні цілі розвитку території: «виживання», адаптація до умов ринку, конкурентоспроможність господарських структур, створення сприятливих умов для реалізації інтересів суспільних груп. Вибір конкретних завдань дослідження визначатиме необхідність детальнішого розгляду тих або інших аспектів аналізу.

Тривала дія ряду чинників природного, історичного і управлінського характеру породила ключову структурну проблему регіональної економіки – зростання диспропорцій соціально-економічного розвитку. На сучасному ж етапі

визначення пріоритетних напрямів загальнодержавної економічної політики України відбувається не тільки з врахуванням, але і з визнанням домінуючої ролі регіонального чинника в процесах економічних трансформацій. З одного боку, це обумовлює формування стабільних і прибуткових регіональних економік, проте з іншої – приводить до зростання диспропорцій в соціально-економічному розвитку регіонів. Наявність таких диспропорцій перешкоджає здійсненню єдиної економічної і соціальної політики в державі і формуванню загальнодержавного ринку товарів і послуг, не дозволяє використовувати переваги територіальної організації і спеціалізації роботи, а також потенціал міжрегіональної і прикордонної співпраці.

Сучасна регіональна політика в Україні передбачає зміцнення потенціалу розвитку регіонів країни та їхньої конкурентоспроможності за рахунок розвитку науково-технологічного та інноваційного потенціалів регіонів. Процес поширення інновацій від централізованого повинен перейти до локального, коли окремі регіони завдяки локальним інноваційним процесам стануть «точками інноваційного зростання» національної економіки. Вибір нової інноваційної моделі розвитку регіону потребує створення на його території дієвої інноваційної системи.

Регіональна інноваційна система повинна об'єднати зусилля державних та місцевих органів влади, наукових та освітніх установ, бізнесових структур, регіональних громадських організацій, спрямованих на активізацію місцевих чинників економічного зростання за рахунок переважно інноваційного розвитку виробництва. Отже, досвід розвинутих країн свідчить, що структурна перебудова економіки постіндустріального суспільства, підвищення її конкурентоспроможності можливі лише за умови широкого впровадження інновацій, тобто активізації інноваційної діяльності, яка ґрунтуватиметься на максимальному використанні інноваційного потенціалу регіонів.

Лише такий потенціал може забезпечити створення і реалізацію принципово технологічно нової продукції, яка здатна посилити конкурентні переваги товаровиробників. Інноваційний потенціал регіону є частиною соціально-економічного потенціалу території і являє собою накопичену сукупність ресурсів.



## **СУТНІСТЬ ДИВІЗІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ТА ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ В ОРГАНІЗАЦІЯХ**

Для продуктивної роботи компанії і своєчасного реагування на мінливі зовнішні і внутрішні фактори необхідна відповідна управлінська структура, здатна з часом видозмінюватися і модернізуватися.

Тема є актуальною тому, що дивізіональні структури широко використовуються у практиці управління диверсифікованими (багато продуктовими) компаніями і при значній територіальній роз'єднаності підрозділів. Їх застосовують, наприклад, великі машинобудівні підприємства (автомобілебудівні) і комерційні банки з розвиненою філіальною мережею.

Безумовними перевагами дивізіональної структури є:

1. Розширення прав підрозділів, яке підвищує швидкість реакції на зміну станів зовнішнього середовища, що збільшує гнучкість і адаптивність організації в цілому;

2. Виділення підрозділів як «центрів прибутку», що дозволяє не тільки визначити відповідальність лінійних керівників за отримання доходів, але й приділити більше уваги окремим ринкам продуктів або споживачам;

3. Керівники самостійних структур отримують досвід координації і регулювання діяльності як виробничих, так і функціональних підрозділів. Це створює сприятливі умови для формування керівних кадрів компанії;

4. Широка децентралізація та делегування повноважень практично повністю звільняють вище керівництво від поточних проблем розвитку фірми і дозволяє зосередитися на вирішенні стратегічних завдань.

У великих фірмах для усунення недоліків функціональних структур управління використовується так звана дивізіональна структура управління. Розподіл обов'язків відбувається не за функціями, а за продукцією що випускається, або за регіонами.

Дивізіони можуть виділятися за кількома ознаками, утворюючи однойменні структури, а саме:

1. Продуктова. Відділи створюються за видами продукції. Характерна поліцентричність. Такі структури створені в «Дженерал Моторс». Повноваження по виробництву і збуту окремого продукту передаються одному керівнику. Недолік – дублювання функцій. Така структура ефективна для розробки нових видів продукції. Є вертикальні і горизонтальні зв'язки;

2. Регіональна структура. Відділи створюються за місцем розташування підрозділів компаній. Зокрема, якщо у фірми є міжнародна діяльність. Наприклад, «Coca-Cola». Ефективна для географічного розширення ринкових зон;

3. Організаційна структура, орієнтована на споживача. Підрозділи формуються навколо певних груп споживачів. Наприклад, комерційні банки, інститути (підвищення кваліфікації, друга вища освіта). Ефективна для задоволення попиту.

В українській практиці дивізійна структура є актуальною моделлю, її часто називають «внутрішнім холдингом». Введення такої моделі виявилось сучасним і правильним рішенням, оскільки це допомогло усунути багато протиріч, що залишилися від систем управління, яка використовувалася ще за «радянських» часів. В даному випадку дивізійна структура розбиває складну неповоротку організацію на окремі блоки, в яких на іншому рівні і швидше вирішуються локальні завдання.

В Україні дивізійна структура застосовується в ТОВ «Полімертепло-УКРАЇНА», регіонально-дивізійна структура з представництвами в Росії (м. Москва), Україні (м. Київ).

Одним з найважливіших напрямків організаційної еволюції НК «ЛУКОЙЛ» є перехід від функціонального принципу утворення окремих підрозділів (геологорозвідка, видобуток, збут тощо) до дивізійного, в основу якого покладено географічний принцип.

Таким чином, дивізійна структура, в даному випадку, має ряд переваг. По-перше, утворення автономних підрозділів за продуктово-географічним принципом, керівники яких самостійно вирішують всі проблеми по регіону свого впливу, дає можливість керуючому персоналу центрального апарату НК «ЛУКОЙЛ» сконцентрувати зусилля на розробці стратегії розвитку компанії в цілому, тобто на визначенні сфер її діяльності, довгострокових цілях її розвитку, шляхах і методах їх досягнення. По-друге, перехід до дивізійної організації структури дозволяє підвищити ефективність розподілу інвестиційних ресурсів між підрозділами компанії, забезпечуючи в перспективі збалансованість об'ємів видобутку, переробки нафти та збуту нафтопродуктів. По-третє, дивізійна структура дозволяє створити більш гнучку систему мотивації праці управлінського апарату середнього рівня, пов'язуючи її з результатами діяльності продуктивних підрозділів.

## **ЕТИКА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ЯК ОСНОВНИЙ ФАКТОР ВНУТРІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА ОРГАНІЗАЦІЇ**

Мета: в умовах ринкової економіки основною метою діяльності організацій є не тільки отримання прибутку, але і проблема вирішення проблем ділових відносин в колективі. Використання норм і правил етики ділових відносин сприймається оточуючими доброзичливо в будь-якому випадку, навіть якщо людина не має достатньо відпрацьованими навичками застосування правил етики. Ефект сприйняття підсилюється багаторазово, якщо етична поведінка стає природною.

Практично всі напрямки ділової етики мають правила, застосовні етикою поведінки в широкому сенсі. Крім того, всі без винятку напрямки ділової етики базуються на основоположних нормах етики. До них можна віднести повагу почуття власної гідності і особистого статусу іншої людини, розуміння інтересів і мотивів поведінки оточуючих, соціальну відповідальність за їх психологічну захищеність і т. п.

Відносини організації з персоналом рекомендується будувати на таких принципах:

1. Забезпечувати працівників роботою і заробітною платою, які підвищують їх рівень життя.
2. Створювати умови праці для працівників, що не завдають шкоди їх здоров'ю і людській гідності.
3. Бути чесним у спілкуванні зі своїми працівниками і забезпечувати їм відкритої доступ до інформації, обмежений лише рамками закону і умовами конкуренції.
4. Прислухатися і по можливості реагувати на пропозиції працівників.
5. У разі виникнення конфліктів брати участь у відкритих переговорах із трудовим колективом.
6. Уникати дискримінаційної політики і гарантувати персоналу рівні права і можливості незалежно від статі, віку, расової приналежності і релігійних переконань; стимулювати в рамках свого бізнесу використання праці працівників з різним професійним рівнем на тих ділянках, де вони можуть принести найбільшу користь.
7. Забезпечити охорону праці, щоб уникнути нещасних випадків і професійних захворювань.
8. Заохочувати працівників і допомагати їм у розвитку необхідних навичок і вмінь, уважно ставиться до серйозних проблем зайнятості, часто пов'язаних з прийняттям рішень в бізнесі.

Етичний рівень організації характеризується ступенем орієнтації керівників і її рядових співробітників у своїй поведінці та прийнятті рішень на моральні норми ділових відносин.

Висновки. Таким чином ми з'ясували, що розробляються етичні кодекси, які описують систему загальних цінностей і правил етики організації, яких повинні дотримуватися її працівники. Вони необхідні для опису цілей організації, створення нормальної етичної атмосфери і визначення етичних рекомендацій у процесі прийняття рішень. Зазвичай їх доводять до працівників у вигляді друкованих матеріалів.

УДК 659.11

Панкова А. Ю.<sup>1</sup>, Карпов Є. Р.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–510 ЗНТУ

## **ОРГАНІЗАЦІЯ РЕКЛАМНОЇ КАМПАНІЇ ЯК СТИМУЛЯТОР ПРОДАЖУ ТОВАРА**

Ціль – визначення етапів проведення рекламної кампанії та її результатів.

Відомо, що якщо не заявити про себе, то ніхто про тебе і не дізнається. Для втілення ідеї вашого бренду, необхідно про неї розповісти споживачеві, викликавши при цьому певні емоції та асоціації. Успішно донести цю ідею до цільової аудиторії або змінити невдалий образ можна лише за допомогою рекламної комунікації (кампанії). У свою чергу, комплекс створення рекламної кампанії – часто непростий і тривалий процес. Однак, використовуючи грамотний системний підхід, можливо зробити його передбачуваним і ефективним.

Рекламна кампанія – це комплекс рекламних заходів, що проводяться з метою залучення уваги до певних товарів, послуг, подій. Рекламна кампанія ставить перед собою конкретні цілі і завдання, для успішного досягнення до планування яких необхідний ретельний і професійний підхід: вибір виду рекламної кампанії, способів і засобів розповсюдження реклами, цільової аудиторії, рекламного бюджету і т. д.

Якщо вам потрібно вивести на ринок новий продукт (послугу), активізувати попит на продукт, «захопити» новий регіон збуту (споживання), змінити статус головної структури (купівля активів, злиття з іншим брендом, ренеймінг, ребрендинг) тощо, в кожному випадку рекламна кампанія буде відрізнятися за змістом. Рекламна кампанія може проводитись як за одним, так і за декількома медіа носіями. Вибір рекламних засобів величезний, і в кожному конкретному випадку обирається виходячи з цілей рекламної кампанії.

Цілі проведення рекламної кампанії:

– привернення уваги конкретно ваших споживачів;

- формування однозначного сприйняття ідеї торгової марки за допомогою ясної комунікації;
- залучення цільової аудиторії, яка створить бажаний образ торгової марки та асоціації в свідомості споживачів;
- продовження ефекту впливу рекламної кампанії, завдяки її здатності запам'ятовуватись;
- зміцнення та формування довіри до бренду.

Етапів проведення рекламної кампанії декілька:

Дослідження ринку та аналіз отриманих результатів. Проводиться за завданням клієнта з метою вивчення попиту на продукцію (послугу), портрету і характеристик можливого споживача. Якщо продукція (послуга) розрахована на масового споживача, використовується метод аналогії (дані від аналогічного продукту (послуги) приймаються як умовно істинні).

Планування. Можливі два основних напрямки планування рекламної кампанії – від максимального охоплення та від бюджету. На планування впливають наступні фактори: сезонність, тривалість рекламної акції, погода, свята, фінансові коливання ринку тощо.

Виготовлення роликів, макетів та їх розміщення. Всі макети і ролики необхідно виготовити так, щоб вони максимально впливали на споживчу аудиторію і не суперечили закону про рекламу. Завдання рекламних агентств – максимально ефективно розмістити рекламну кампанію згідно з розробленим медіа планом.

Аналіз ефективності рекламної кампанії за першими результатами, визначення тенденцій, коректування (якщо необхідно).

Передача клієнтові оригіналів макетів.

Ефективною вважається рекламна кампанія, в якій охоплення цільової аудиторії прагне до 100 %. Показник ефективності реклами визначає, скільки потенційних споживачів побачать рекламний носій. Знаючи охоплення, ми можемо спрогнозувати приблизний відгук. Зазвичай він варіюється в діапазоні від 0,1 до 6 %. Можна порахувати прогнозовану ціну одного контакту. Вона є певним мірилом при розрахунку ефективності рекламної кампанії. Чим вище вартість одиниці продукту, тим дорожче може бути вартість контакту. Іншими словами, витрати на рекламу «сядають» в собівартості продукції.

Можливість витратити на рекламу певну суму, визначає своєю складовою ціну «входу» в певну нішу бізнесу. Чим вищий цей показник, тим жорсткіше й агресивніше повинна бути рекламна кампанія по відношенню до конкурентів. Зазвичай на рекламну кампанію закладається виробником до 3 % від обороту. При агресивній рекламній кампанії відсоток від обороту може бути закладений практично будь-який, виходячи з необхідних витрат і доцільності.

Таким чином, приймаючи до уваги надану інформацію стосовно організації рекламної кампанії та розуміючи фактичні витрати конкурентів на проведення рекламних кампаній, можна будувати свою кампанію більш ефективно.

## **ПЕРЕВАГИ ДЕМОКРАТИЧНОГО СТИЛЮ УПРАВЛІННЯ В СУЧАСНОМУ ПЕРІОДІ**

Мета: охарактеризувати демократичний стиль управління.

Демократичний (колегіальний) стиль керівництва ґрунтується на колегіальному прийнятті рішень керівниками (за особливо складних умов до розв'язання проблем можуть бути залучені й професіонали, але співробітників до прийняття рішень переважно не залучають), широкий поінформованості управлінського апарату про розв'язувану проблему, цілі організації, а також поінформованістю усіх співробітників про виконання окреслених завдань і цілей.

Участь управлінців усіх ланок в процесі прийняття рішень сприяє тому, що кожний з них добровільно перебирає на себе відповідальність за свою роботу і усвідомлює її значущість у досягненні загальної мети. Функції контролю та оцінювання розподіляються між рівнями влади, дедалі більше переходячи від верхніх рівнів до нижчих.

Співробітники за демократичного стилю керівництва є не просто виконавцями чужих рішень, а сприймають цілі організації як власні цінності та інтереси. Керівники нижчої ланки, як правило, репрезентують і відстоюють інтереси співробітників перед вищим керівництвом, що породжує зустрічний потік інформації від співробітників до керівництва. Цей стиль активізує ініціативність співробітників, є передумовою нестандартних рішень, сприяє поліпшенню морально-психологічного клімату та загальної задоволеності співробітників організацією. За таких умов співробітники мають змогу навчатися один у одного по горизонталі, коли кожний є джерелом інформації, а керівник-демократ враховує індивідуально-психологічні властивості, потреби, інтереси підлеглих, обирає адекватно ситуації засоби впливу на них.

Зазвичай демократичний стиль управління застосовується коли виконавці добре розбираються в тій роботі, яку вони виконують і можуть творчо, з усіх боків підійти до неї, внести новизну.

Демократичний стиль управління, як свідчать різні дослідження, має більше переваг, ніж наприклад, авторитарний. Практично в усіх випадках, колектив організації найбільш задоволений цим стилем керівництва, тобто таким, при якому керівник орієнтований у своїй діяльності на підлеглих: приймає рішення з урахуванням їх думки, надає їм ініціативу в процесі роботи. Також демократичний стиль володіє наступним рядом переваг:

– дозволяє вирішувати нестандартні завдання, які вимагають творчого підходу;

– ідеї, висунуті підлеглими, лягають в основу рішень керівника і, таким чином, співробітники залишаються задоволеними, а відповідальність керівника підкріплюється їх моральною підтримкою;

– у колективі організації створюється сприятливий психологічний клімат, що дозволяє ефективніше використовувати психологічні механізми мотивації підлеглих;

– керівник звільнений від прийняття малозначних, неprinципових питань діяльності організації;

– дбайливе ставлення з боку керівника дозволяє поєднувати вимогливість з готовністю прийти на допомогу підлеглим;

– цілі і завдання діяльності організації доступні і зрозумілі підлеглим.

Висновок: отже, демократичний лідер припускає, що люди мотивовані потребами більш високого рівня – в соціальній взаємодії, успіхах і самовираженні. Він намагається зробити обов'язки підлеглих більш привабливими, сприяє тому, щоб підлеглі розуміли, що їм доведеться вирішувати більшу частину проблем, не шукаючи схвалення або допомоги. А якщо знадобиться допомога, вони, не вагаючись, можуть звернутися до керівника.

УДК 658.012.2.

Панкова А. Ю.<sup>1</sup>, Карпов Є. Р.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–510 ЗНТУ

## **ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЄЮ І ВСТАНОВЛЕННЯ ЦІЛЕЙ ОРГАНІЗАЦІЇ**

Ціль – Визначення порядку технології управління організацією які впливають на встановлення цілей організації.

Виконання функцій управління завжди вимагає певних витрат часу і сил, в результаті яких керований об'єкт наводиться в заданий або бажаний стан. Це і складає основний зміст поняття «процес управління». Найчастіше під ним розуміється певна сукупність управлінських дій, які логічно зв'язуються один з одним, щоб забезпечити досягнення поставлених цілей шляхом перетворення ресурсів на «вході» в продукцію або послуги на «виході» системи.

Процес управління – це сукупність окремих видів діяльності, спрямованих на впорядкування та координацію функціонування і розвитку організації та її елементів в інтересах досягнення поставлених перед ними цілей. Він вирішує два

завдання: тактична полягає в підтримці стійкості, гармонійності взаємодії і працездатності всіх елементів об'єкта управління; стратегічна забезпечує його розвиток і вдосконалення, переклад в якісно і кількісно інший стан.

Структура управління – сукупність стійких зв'язків об'єктів і суб'єктів управління організації, реалізованих у конкретних організаційних формах. Структура управління включає функціональні структури, схеми організаційних відносин, організаційні структури та систему навчання або підвищення кваліфікації персоналу.

Функціонування сучасних організацій стикається з безліччю проблем, частина з яких типові і можуть бути порівняно просто вирішені фахівцями за допомогою звичайних технологій розробки і реалізації рішень. Для вирішення нетипових проблем потрібні спеціальні технології-розробки рішень, і, нарешті, рішення частини проблем може бути не під силу як керівникам, так і фахівцям. Набір таких проблем характеризує організацію як один з найскладніших об'єктів для вивчення і пізнання. Особливий інтерес представляє система управління організацією. Її вивчення і вдосконалення – постійна задача керівника.

Система управління (СУ) – сукупність всіх елементів, підсистем і комунікацій між ними, а також процесів, що забезпечують заданий (цілеспрямоване) функціонування організації.

Для системи управління організацій необхідно:

- розробити місію організацій, розподілити функції виробництва і управління та розподілити завдання між працівниками;
- встановити порядок взаємодії працівників і послідовність виконуваних ними функцій;
- придбати або модернізувати технологію виробництва;
- налагодити систему стимулювання, постачання і збут;
- організувати виробництво.

Таким чином система управління допомагає у визначенні цілей компанії. Такий підхід сприяє підвищенню дієвості управління за рахунок посилення визначеності та організованості внаслідок застосування більш сфокусованих скоординованих методів здійснення стратегій. Правильно сформульована ціль поряд із загальним сенсом обов'язково несе в собі щось, що робить її унікальною в своєму роді, що характеризує саме ту організацію, в якій вона була вироблена.

Цілі компанії поділяють на групу конкретних завдань, які об'єднують по сфері діяльності: економічні, технічні, соціальні, екологічні задачі тощо. Для вирішення завдань формують набір функцій або операцій, які необхідно виконати. Так, для вирішення економічних завдань необхідно виконання наступних функцій: бухгалтерський облік, праця та заробітна плата, маркетинг тощо. Для вирішення ряду різних завдань можуть знадобитися однакові



функції. Тому весь набір функцій аналізується, групується і потім складається функціональна структура компанії. В залежності від умов функціонування компанії процес виконання функцій може бути циклічним і разовим, безперервним і дискретним, послідовним і паралельним.

Обрана схема процесу визначає пріоритет тих чи інших організаційних відносин. Виходячи з функціональної схеми, процесу і організаційних відносин, визначають склад персоналу по чисельності і кваліфікації. Цих даних достатньо, щоб побудувати організаційну структуру управління (лінійно-функціональну, ієрархічну, матричну і ін.).

Таким чином можна зробити висновок, що знаючи перелік усіх посад, виконуваних функцій і підпорядкованість, можна розрахувати технічне оснащення робочого місця персоналу. Після цього відповідно з делегованими повноваженнями працівники можуть розробляти, погоджувати, приймати, затверджувати і реалізовувати рішення. Крім того, практично на всі елементи поширюються закони та правила (принципи) професійної діяльності. З цього моменту компанія вважається приступила до роботи.

УДК 639.38:338

Гудзь П. В.<sup>1</sup>, Яроповець К. Ю.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>д-р. економ. наук, професор ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУз–511 ЗНТУ

## **ПОПИТ І ПРОПОЗИЦІЯ НА РИНКУ РИБНОЇ ПРОДУКЦІЇ В ЗАЛЕЖНОСТІ ВІД ПОРИ РОКУ**

Незважаючи на кризовий стан економіки, подорожчання товарів і послуг першої необхідності на фоні низьких доходів населення, безробіття, риба і морепродукти залишаються в ряду найважливіших компонентів раціону харчування основних груп населення. Скорочення середньодушового споживання рибної продукції викликано загальним спадом виробництва в галузі, вигідними для рибопромисловців умовами експорту при зменшенні попиту на внутрішньому ринку.

Пропозиція рибної продукції залежна від пори року, так, наприклад, у зимній період улов риби зменшується через погодні умови. Пов'язано це з тим, що з наростанням товщини льоду риба починає відчувати кисневе голодування і стає млявою. З настанням тепла, ловля риби покращується, звідси – збільшення рибної продукції на ринку.

Проте, у зимній період виграють підприємства, які штучно розводять рибу, так як звичайні рибалки не мають можливості зловити потрібну кількість риби, і тому багато з тих, хто зазвичай купував рибу безпосередньо у рибаків, тепер користуються послугами таких підприємств.

Що стосується попиту на рибу, то він також залежить від пори року. Для багатьох проблема купівлі морепродуктів впирається в ціну, а у зимній період ціна на рибу збільшується, через зменшення кількості продукції. Та у літній період кількість покупців також може зменшуватись, це відбувається через те, що деякі люди захоплюються риболовлю, і самостійно добувають собі рибу, та деякі перестають її купувати через побоювання про якість рибної продукції, отже, у теплу погоду важко зберегти свіжість риби.

Нижче поданні відомості про те, як в залежності від місяця змінюється вилов риби:

- січень не балує великими уловами – з наростанням товщини льоду риба відчуває кисневе голодування і стає млявою;
- лютий є не успішним для вилову риби, через низку температуру;
- березень характеризується весняним поживавленням водоймів;
- квітень – біла риба перед нерестом починає активно харчуватися, а слідом за нею виходить хижка риба;
- травень – час для дуже вдалої риболовлі;
- червень – настає після нерестовий жор більшості коропових риб;
- липень – риболовля супроводжується початком цвітіння води і загальним зниженням клювання риби в порівнянні з минулим місяцем;
- серпень – клюванням риби краще, ніж у липні;
- вересень – риба збивається в зграї і поступово відходить від берега;
- жовтень – через погоду створюються важкі умови для риболовлі;
- листопад – риболовля націлена на хижих риб, таких як щука, окунь;
- грудень – не сприятливий для вилову риби, адже починаються морози.

Український ринок є залежним від імпорту, тому на кількість рибної продукції впливає також поставка з-за кордону. Норвегія, Ісландія, Канада і Естонія – основні імпортери риби в Україну. У сегменті свіжої та замороженої риби частка Норвегії в українському імпорті досягає 92–94 %. Профіль та уподобання групи населення з високим рівнем доходу визначають декілька тенденцій на ринку. У 2010 р.. Незважаючи на 26 % зростання цін, імпорт свіжої та замороженої риби збільшився на 6 % в натуральному вираженні і на 33 % в грошовому. У січні-вересні 2011 р. на противагу падінню імпорту замороженої риби і моллюсків (на 18 % і 2 % відповідно), імпорт свіжої, замороженої, сушеної і риби в філе, а також ракоподібних продемонстрував тенденцію до зростання. Сильне скорочення імпорту та експорту риби призвело до зменшення розмірів внутрішнього ринку. Таким чином, впродовж 8 місяців 2011 року загальне скорочення обсягів ринку склало 23 %. Розмір національного ринку становить 324,6 тис. т. У 2011–2013 рр.. у зв'язку з падінням світового вилову риби і скороченням внутрішнього вилову та імпорту, а також погіршенням аква-культури, очікується, що на ринку підсилитися концентрація, і відбудеться перехід ринкової влади від роздрібних торговців до виробникам та імпортерам. Таким чином, очікується, що наступні

маркетингові стратегії будуть характерні для локальних постачальників риби в 2011–2013 рр.. Посилене просування брендової продукції, розширення виробничих та холодильних складських потужностей, перепрофілювання системи збуту на сучасні роздрібні формати і спеціалізовані магазини.

Отже, можна зробити висновок, що попит і пропозиція дуже залежить від пори року, а саме, від кількості вилову риби з холодної та теплої води. Чим холодніша вода – тим менше риби можна зловити. Також кількість рибної продукції залежить від імпорту, бо на даний момент в Україні не вистачає риби, для того щоб повністю задовольнити попит.

УДК 658.87

Панкова А. Ю.<sup>1</sup>, Курченко А. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–520 ЗНТУ

### **РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ В ГОРОДЕ ЗАПОРОЖЬЕ**

Актуальность темы. Улучшение экономической ситуации и укрепление веры украинского потребителя в завтрашнем дне ведут к увеличению на потребительские товары и услуги розничной торговли. На данный момент ситуации касающиеся розничной торговли в городе Запорожье есть не понятными и по сути за ними не ведут контроль органы местной власти. Это привело к тому что в городе появилось большое количество киосков, «блошинных» рынков, магазинов и различных торговых точек, что не имеют нужных документов (лицензий, патентов, акцизных марок) для ведения своей деятельности. Хаотическое размещение этих торговых точек на остановках, парках, возле жилых домов, нарушает организационную и эстетическую структуру нашего города.

Цель работы – оценить возможности и перспективы развития торговой инфраструктуры как совокупность материальных факторов развития розничной торговли, разработку принципов и методов формирования и развития розничной торговой сети в условиях трансформирования экономики, а так же формирования системы, что обеспечивает эффективность создания и размещения торговых предприятий.

Реализация поставленной цели предвидит решение таких заданий установления факторов организации розничной торговли и принципов которые ее определяют, определение принципов развития розничных торговых сетей на основе использования критериев выбора магазинов покупателями, адаптация маркетингового инструментария управления предприятием к особенностям сферы розничной торговли, определение возможностей оптимизации стратегий, торговая разработка системы показателей социально-экономической эффективности размещения и функционирования торговой сети.

Объектом исследования является процесс формирования развития розничной торговли в условиях трансформации экономики и установления потребительского рынка в городе Запорожье.

Нововведения в сфере розничной торговли. Все инновации можно разделить на несколько типов. Одним из важнейших есть радикальные нововведения, которые изменили общее представление про торговлю. Социальные инновации являют собой не настолько существенные изменения, но все же они потянули за собой реакцию потребителей. Такие нововведения направлены, в первую очередь, на комфорт населения. Примером могут послужить, созданные ранее круглосуточные супермаркеты, а так же доставка продуктов на дом. Их характерная особенность в том, что они не требуют значительных технологических изменений, а просто подстраиваются под ритм жизни современного человека.

Важным фактором является архитектурные инновации, которые включают в себя изменения как в области технологий, так и в коммерческих сторонах торговли. Это касается и складирование товаров, но главное – представление товара потенциальному покупателю. Современное складское оборудование, витрины для товаров, в торговом зале меняются ежедневно. Это позволяет, использовать разные ноу-хау, нормализовать затраты магазина, увеличивая при этом, прибыль.

Для того, что бы улучшить ситуацию в сфере розничной торговли в городе Запорожье нужно провести ряд изменений направленных на повышение контроля местной власти по поводу предпринимателей и их деятельности. Например: ограничить продажу товаров на остановках, в парках, контролировать продажу алкогольных напитков. Нужно сделать специальные площадки для торговли. Товары должны проходить необходимую санитарную проверку. Но все это второстепенные причины бардака в торговле, а главная проблема нашего общества в целом – коррупция. И пока эта проблема не будет решена, изменений не будет.

УДК 658

Возіанов В. В.

старший викладач ЗНТУ

## **ДІАГНОСТИКА СТАНУ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

Сучасна наука визначає економіку як цілісну відтворювальну систему. Всі елементи економіки регіону знаходяться в найтіснішому взаємозв'язку і створюють нове явище, не схоже на суму її складових елементів.

Економіка регіону – це надскладна система, що представлена наступними сукупностями:

- природно ресурсний і економічний потенціал території;
- населення і система його розселення;
- сукупність підприємств, установ, організацій всіх форм власності;

- системи інфраструктури та життєзабезпечення;
- органи управління;
- організаційно правові, економічні та інші механізми функціонування економіки та суспільства.

Однією із ключових проблем розвитку економіки регіону є якість управління цим процесом. Досягнення цілей розвитку, успішна модернізація економіки і соціальної сфери передбачає побудову ефективних механізмів взаємодії між суспільством, бізнесом, державою, спрямованих на координацію зусиль всіх сторін, забезпечення урахування інтересів бізнесу і різних соціальних груп суспільства при розробці і проведенні соціально-економічної політики.

Підвищення якості управління – головна задача на будь-якому рівні, від вирішення якої значно залежить успіх модернізації економіки і підвищення конкурентоздатності регіону.

Першим кроком підвищення якості управління регіональним розвитком є системна діагностика регіональної економіки.

Вирішення задачі системної діагностики силами співробітників регіональної адміністрації часто буває неефективним з наступних причин:

- наявність у членів робочої групи стійких думок і стереотипів;
- особиста зацікавленість в оцінках по окремим напрямкам (як у бік завищення, так і в бік заниження);
- перевантаженість поточною роботою;
- відсутність потрібної кваліфікації, що найчастіше полягає у вигляді дуже вузької спеціалізації.

Першим етапом проведення діагностики є формування інформаційного базису, змістом якого є збір інформації з використанням наступних методів:

- збір документації, що є в наявності, зокрема фінансова та статистична звітність;
- анкетування – детальні письмові запити по всій області діагностики;
- проведення інтерв'ю (індивідуальних бесід) з ключовими експертами по кожній області, що діагностується;
- безпосереднє обстеження, зокрема візуальні спостереження і неформальне спілкування з населенням;
- аналіз зовнішніх джерел.

Перелік не є унікальним, але задача системної діагностики регіону передбачає деяку специфіку при використанні цих методів.

Наступним етапом є аналіз і оцінка ситуації, що завершується агрегуванням висновків.

Проведення системної діагностики регіональної економіки створює інформаційну базу для подальшого прийняття управлінських рішень – розроб-

ки стратегії підготовки програм розвитку, формування бюджетів та інше. Її результати дозволяють:

- використати в подальшій роботі підготовлений структурований опис регіональної системи, що включає ключові кількісні параметри і взаємозв'язки;
- визначити основні причини проблем, що мають місце в регіоні;
- підготувати рішення з урахуванням тенденцій і оцінок ситуації по кожній сфері регіональної соціально-економічної системи;
- сформувати розуміння резервів і обмежень, що мають місце в регіональному розвитку;
- сконцентрувати зусилля на розробці рішень для найбільших проблемних областей;
- одержати розуміння досвіду інших регіонів для запобігання негативних результатів;
- чітко визначити ступінь впливу замовника дослідження на проблемні області.

В цілому, ефективне проведення системної діагностики можливе лише у випадку чіткого розуміння її призначення і механізму використання одержаних результатів.

УДК 338.24

Панкова А. Ю.

старший викладач ЗНТУ

## **ІНФОРМАТИЗАЦІЯ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ МІСТОМ ЯК ГОЛОВНИЙ ІНСТРУМЕНТ ІДЕНТИФІКАЦІЙ ПОТЕНЦІАЛУ ВЕЛИКОГО МІСТА**

Даний етап розвитку економіки характеризується бурхливим розвитком ринкових відносин, ускладненням господарських зв'язків, підвищенням відповідальності за прийняті рішення. Основною метою процесу інформатизації органів управління регіону є забезпечення своєчасним надходженням достовірної інформації, так як від об'єктивності, оперативності, актуальності даних, що надходять залежить успіх прийнятого управлінського рішення. Тому, інформаційне забезпечення та технології є одним з головних інструментів в вивченні ефективного використання видів потенціалу регіону. Інформація - це відомості про осіб, предметах, факти, події, явища і процеси незалежно від форми їх подання. У регіональному розвитку робота з такими продуктами, як інформація і технологія її обробки, останнім часом перетворилася в самостійну спеціалізовану сферу – ринок інформаційних продуктів і послуг (інформаційний ринок).

Інформаційний ринок може бути визначений як сукупність економічних, правових та інформаційних відносин з торгівлі продуктами інтелектуальної пра-

ці: науково-технічної документації, базами і банками даних тощо. Показники інформаційної системи повинні бути достовірними, перевіреними на предмет невизначеності і доповнені відсутніми даними експертного опитування. Інформаційна база являє комплекс показників, який дозволить характеризувати рівень розвитку господарства досліджуваної території. Інформаційні технології є найбільш важливою складовою у формуванні розвитку регіону. Інформаційні і електронні технології залучають міські технопарки, з участю наукових установ, вищих навчальних закладів, промислових підприємств, малих фірм, а також безліч інших ініціатив, та створюють інформаційну інфраструктуру мережу масового обслуговування населення міста на основі інтеграції міських і регіональних інформаційно-телекомунікаційних систем.

Інформаційна технологія – процес, який використовує сукупність засобів і методів збору, обробки й передачі даних (первинної інформації) для отримання інформації нової якості про стан об'єкта, процесу або явища інформаційного продукту.

У забезпеченні сталого соціально-економічного розвитку великого промислового міста, необхідно:

- підвищувати ефективність використання і впровадження інформаційних технологій в діяльність органів державної влади на основі формування єдиної системи організаційно-технічних норм, вимог, принципів, регламентів та методичних матеріалів, що забезпечують ефективне створення та узгоджений розвиток міських інформаційних систем та інформаційно-технологічної інфраструктури згідно з пріоритетами модернізації системи міського управління;

- підвищувати ефективність взаємодії органів державної влади з громадянами і організаціями за рахунок створення інформаційних систем, які підтримують надання юридично значимого та довідкової інформації і безпосередньо самих державних послуг, у тому числі з використанням можливостей мережі Інтернет.

УДК 352:620.92 (477.64)

Касіч-Пилипенко Т. М.

канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

## **ОРГАНІЗАЦІЙНО-МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ ПОТЕНЦІАЛУ АЛЬТЕРНАТИВНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ М. ЗАПОРІЖЖЯ**

Реформа енергетики, проголошена в Україні, є одним з найважливіших напрямків Національного плану дій на 2013 р. Головна мета реформи полягає в забезпеченні енергонезалежності економіки країни, а головний акцент робиться на розвиток власних енергоресурсів. Зрозуміло, що успішна реалізація реформи можлива при умові узгоджених дій органів влади на державному і регіональному рівнях. Тому, безумовно актуальною є ініціатива міської ради Запоріжжя щодо розробки Муніципального енергетичного плану міста, інформація про який була

оголошена на засіданні Консультативного комітету з питань сталого енергетичного розвитку Запоріжжя 26 листопада 2012 року. Учасникам засідання було представлено бачення міською владою напрямків модернізації енергетичної системи міста, стратегія і тактика його реалізації.

Аналіз заявленої програми реформування свідчить про наступне. По-перше, реалізуючи державну політику в сфері енергозбереження, план орієнтується на регіональні особливості виробництва і споживання палива та енергії. По-друге, план базується на використанні альтернативних джерел енергії, якими для нашого регіону є біопаливо, доменний газ, паливо, яке повертається в систему, міські деревинні відходи після формування крони дерев та інші. По-третє, в плані були визначені можливі перешкоди на шляху реалізації плану, які лежать в фінансовій, законодавчій, організаційній площині. Тому, глибоке опрацювання, а також ознайомлення з позитивним досвідом країн ЄС щодо енергоефективності, яке передувало старту розробки Муніципального енергоплану, свідчить про серйозні наміри влади і готовність її до енергореформи.

Водночас, варто зауважити, що успіх означеного плану певною мірою залежить від вибору методичного інструментарію розробки і реалізації плану. Очевидно, що відповідним методологічним інструментом буде програмно-цільовий підхід, який зарекомендував себе як ефективний спосіб розв'язання соціально-економічних проблем регіону і щодо якого Запорізька місцева влада має певний досвід. Комплексна цільова програма енергозбереження має за мету значне скорочення природного газу за рахунок використання альтернативних енергоносіїв. Тому, змістовна частина програми повинна розкрити потенціал альтернативної енергетики Запоріжжя і виконуватись поетапно.

В кожному з етапів необхідно передбачити два напрямки: технічний і організаційний. До технологічних напрямків першого етапу можна віднести використання загальновідомих технологій з теплоізоляції стін, дверей, вікон, балконів, використання тепловідбиваючих плівок та інші. Технології другого етапу – це будівництво сміттєспалювальних ТЕЦ, заводів з виробництва брикетів із залишків деревини і таке інше. В реалізації цих технологій, як свідчить світовий і вітчизняний досвід, не існує перешкод. Проблеми коріняться в іншій площині – обмежених фінансових можливостях влади і населення, а також в можливості корумпованих або неефективних дій, коли використовуються технології з низьким коефіцієнтом перетворення енергії, що нав'язуються зацікавленими особами.

Перелік заходів організаційно-методичного забезпечення і правового характеру для програми енергозбереження можна звести в наступні групи. На першому етапі необхідно передбачити: моніторинг термoeфективності житлових будівель і комунальних споруд, для чого необхідна розробка їх енергопаспортів, що, в свою чергу, потребує розробки форм і показників обліку, графіків проведення обстежень; вибір об'єктів для першочергової термомодернізації на основі результатів моніторингу; організацію установки індивідуальних приладів обліку



тепла і стимулювання їх масового розповсюдження; стимулювання реалізації енергозберігаючих технологій з боку населення; стимулювання споживання населенням енергоефективної побутової техніки.

Організаційні заходи другого етапу (впровадження альтернативної енергетики) можна окреслити в самому загальному вигляді: організація матеріально-технічної бази для термомодернізації; реконструкція котельень; виділення земельних ділянок для побудови сміттєспалювальних заводів і ТЕЦ і таке інше.

Впровадження технічних і організаційних заходів повинно базуватись на техніко-економічному обґрунтуванні і розрахунках їх економічної ефективності. Муніципальний енергетичний план міста повинен також передбачати сферу відповідальності замовників і координаторів різних напрямків програм, всіх учасників програми реформування на різних рівнях. Окрім того, умовами успішного виконання плану буде залучення до енергетичної реформи всіх верств населення, громадськості, наукових кіл. І останнє – це ефективна інформаційна кампанія на всіх етапах розробки і реалізації плану.

УДК 338.24

Нечаєва И. А.

канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

## **ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ МЕХАНИЗМ СОЗДАНИЯ УСТОЙЧИВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ КАК АЛЬТЕРНАТИВА АНТИКРИЗИСНОМУ УПРАВЛЕНИЮ**

В научной литературе и педагогической практике по проблемам антикризисного управления рассматриваются: антикризисное управление на макроуровне; антикризисное управление организацией; банкротство. Исследователи и практики антикризисного менеджмента, как правило, сосредоточены на изучении, разработке и применении специфических управленческих приемов для минимизации последствий уже наступившего (или приближающегося) кризиса организации.

Одной из первых монографий на данную тему является книга Дж. Коллинза и Дж. Порраса «Построенные навечно». Несколькими годами позже К. Кристенсен публикует монографию «Дилемма инноватора». Схему возможной неудачи компаний автор аргументировано строит на трех основных идеях: существует стратегически важное различие между «поддерживающими» и «подрывными» технологиями; скорость технологического прогресса может опережать потребности рынка; в процветающих компаниях решения об инвестициях определяются предпочтениями потребителей и финансовыми структурами самих компаний. Устойчивость самой прогрессивной и инновационной компании достаточно легко может быть нарушена обстоятельствами, которые не всегда компенсируются традиционными мерами по построению эффективно дейст-

вующей организации. Последствия кризисов для компаний оказываются намного более разнообразными и неожиданными, их влияние трудно своевременно обнаружить и соответствующим на него образом отреагировать.

Ответы на поставленные вопросы могут быть найдены в ходе исследования по теоретическому обоснованию и методологической разработке системы организационных решений, инновационных методов и технологий, практическая реализация которых позволит создать организационный механизм деятельности производственных компаний, сводящий к минимуму возможность возникновения кризисных ситуаций в их работе. В ходе подобного исследования целесообразно акцентировать внимание на решении следующих задач:

- исследование причин возникновения кризисов и выявление ключевых точек в организации деятельности компаний;
- анализ и классификация факторов, оказывающих, как негативное, так и позитивное влияние на деятельность компании в период кризиса;
- выработка принципов построения комплекса превентивных решений, направленных на снижение воздействия кризиса;
- разработка теоретической модели минимизации возможных негативных последствий в развитии компании под влиянием кризиса;
- обоснование необходимости и разработка практических технологий взаимного дополнения технологических и организационных инноваций как компоненты обеспечения бескризисного развития компании;
- разработка методов и механизмов построения и функционирования комплексной иерархической системы планирования, позволяющей, в том числе, практически реализовать идеи сбалансированной системы показателей;
- определение способов реорганизации финансовой деятельности компаний, обеспечивающих снижение риска наступления ее несостоятельности;
- обоснование принципов формирования организационной структуры устойчивой компании;
- разработка концептуальных положений организационного поведения компаний, находящихся на различных стадиях жизненного цикла, направленного на предупреждение негативных последствий кризиса;
- формирование комплекса взаимосвязанных решений в HR-сфере, обеспечивающих выживание компании в условиях кризиса в рамках нового организационного механизма;
- разработка методических положений проведения организационных изменений при создании компании, не подверженной влиянию кризиса;
- разработка методов бесконфликтного реформирования компании на основе соразмерного учета интересов участников преобразований;
- формирование комплекса решений по институализации результатов организационных преобразований в компании, минимизирующих ее подверженность негативным последствиям кризисов.

УДК 658.01

Гудзь П. В.<sup>1</sup>, Остапенко В. О.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>д-р. економ. наук, професор ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУЗ–511 ЗНТУ

## **КРИТЕРІЇ СЕГМЕНТУВАННЯ РИНКУ ХЛІБОВИРОБІВ М. ЗАПОРІЖЖЯ**

Фірма, випускаючи конкретний товар орієнтує його на споживача. Знання свого споживача необхідне фірмі для того, щоб краще пристосуватися до його вимог і найбільш ефективно зміцнитися на ринку. Практика показує, що різні споживачі по-різному ставляться до одного і того ж товару. Один і той же товар може бути запропонований різним групам споживачів. Диференційований підхід і передбачає поділ ринку на окремі сегменти.

Ринковий сегмент – це група споживачів, що характеризується однотипною реакцією на пропоновані продукти і на набір маркетингових стимулів. Об'єктами сегментації є споживачі.

Мета сегментації – максимальне задоволення запитів споживачів в різних товарах, а також раціоналізація витрат підприємства на розробку програми виробництва, випуск і реалізацію товару.

При сегментації ринку товарів народного споживання звичайно враховуються географічні, демографічні, соціально-економічні, психографічні, поведінкові ознаки.

Розглянемо можливі стратегії відбору цільових сегментів ринку на прикладі хлібовиробів м. Запоріжжя.

Аналіз ринку хлібовиробів м. Запоріжжя показав, що його майже монополює заповнила ГК «Хлібодар». На сьогоднішній день ГК «Хлібодар» представлена 7 підприємствами:

- 5 підприємств – хлібозаводи, що випускають хлібобулочні та кондитерські вироби (Запорізькі хлібозаводи № 1, 3, 5, Бердянський, Оріхівський хлібокомбінати);

- Боршномельне підприємство ДП «Агросервіс 2000»;

- Колгосп «Дружба».

Загальний обсяг виробленої продукції – 300 тонн.

Незважаючи на настільки особливе ставлення з боку споживача до зазначеного продукту, ринок хліба в Запоріжжі, як в загалі і по Україні, останніми роками постійно звужується. На те є як об'єктивні, так і суб'єктивні причини. Стабільне зниження обсягів споживання хліба, в першу чергу, стало наслідком банального скорочення населення, а вже в другу – зміни уподобань споживачів. Так, за останні 5 років реалізація хліба та

хлібобулочних виробів підприємствами торгівлі м. Запоріжжя знизилася на 23 %. Слід зазначити, що основне просідання на 14 % в порівнянні з попереднім роком відбулося в 2009 році, коли населення зіткнулося з фінансовими труднощами і всіма силами оптимізувало свої сімейні бюджети.

Розглянемо сегмент ринку хлібобулочних виробів м. Запоріжжя за групами виробів. Найбільшу питому вагу у загальній кількості виробництва та споживання хліба займають білий хліб, батони та булки. Далі споживачі віддають перевагу групі сірого та чорного хлібу (15,6 %) та 13,3 % споживають інші хлібобулочні вироби (бублики, печиво та ін.).

Також дуже важливим показником є ціна товару. Якщо інші дані характеристики, що впливають на споживчу поведінку, є швидше суб'єктивними і відносяться до смаків і переваг покупців, то ціновий чинник є об'єктивним і здатний в свою чергу самостійно впливати на споживачів.

Оцінка асортименту хлібобулочних виробів м. Запоріжжя показала, що споживачі віддають перевагу наступним видам хлібобулочних виробів, а саме: «Олександрівський» – 32 %, «Заводський» – 11 %, «Хортицький» – 14 %, «Юр'ївський» – 3 %, батон «Особливий» – 4,2 %, «Діабетичний» – 1 %, «Формовий» – 1,7 %, «Вулкан» – 1,3 %, «Таврійський» – 9 %, «Родзинка» – 7,6 %, «Бородинський» – 3,2 %, інші – 12 %. Отже, пріоритет у даному сегменті споживачі надають хлібу під назвою «Олександрівський».

Отже, оцінка ринку хлібобулочних виробів м. Запоріжжя показала, що абсолютним лідером на даному ринку є ГК «Хлібодар», який постійно нарощує виробництво хлібобулочних виробів, а також виробництво хлібобулочних напівфабрикатів, що і дозволило йому зайняти настільки вагому частку в експорті продукції групи. Сьогодні компанія думає вже про ринки України, однак отримати на них доступ – не настільки легке завдання навіть з дуже високим рівнем вироблюваної продукції.

Таким чином, в найближчі роки на українському хлібному ринку слід очікувати зростання споживання нішевих сортів, нарізаного і упакованого хліба, а також здоби і хліба, випеченого з заморожених напівфабрикатів. Попит на хліб, приготовлений, безпосередньо, роздробом або кондитерськими, в першу чергу обумовлений готовністю частини міського населення платити більше за продукт гарантовано високої якості, а також свіжоспечену хлібобулочну продукцію.

УДК 332.2.021.8

Гудзь П. В.<sup>1</sup>, Трубин В. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>д-р. эконом. наук, профессор ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУЗ–511 ЗНТУ

## АНАЛИЗ ЗЕМЕЛЬНОЙ РЕФОРМЫ УКРАИНЫ

Проблема реформирования земельных отношений в условиях создания рыночной экономики в Украине является чрезвычайно актуальной, так как конечным объектом этих отношений является земля, которая выступает материальной основой суверенитета, территориальной целостности и национальной безопасности государства, основным средством производства в сельском хозяйстве, источником ресурсов и неотъемлемым условием существования человека.

Объектом исследования является земельная реформа, осуществляемая в Украине с 1992 года, ее предпосылки, сущность, цели; предмет исследования – реформирование земельных отношений в условиях трансформированной собственности.

Вопросам земельной реформы большое внимание уделяют Кулинич П. Ф., Трегобчук В. В., Краснов М. И., Голиченков О. К., Козир О. М., Иванов Ю. Г., Когуров Б. И., Петров В. В., Шульга М. В., Заяц О. И. Научные достижения указанных и других исследователей послужили базой для дальнейшего изучения данной проблемы.

Реформа – разновидность развития, которая осуществляется сознательно, с определенной целью изменить что-то. Такое развитие возможно лишь путем человеческой деятельности, которая носит общественный характер.

К предпосылкам современной земельной реформы в Украине относятся: а) социально-экономические; б) социально-экологические; в) эколого-экономические; г) государственно-правовые.

Современная земельная реформа в Украине – это урегулированные правом общественные отношения процессуального характера, что опосредуют переход общества и государства от старых земельных отношений к качественно новым, в границах которых государственные органы, граждане и организации реализуют свои права и обязательства по перераспределению земель, усилению мер по их охране, правотворчеству и усовершенствованию системы государственного управления в отрасли использования и охраны земельных ресурсов с целью возрождения эффективного использования земель Украины.

Проведенные исследования показывают, что площадь земельных паев, принадлежащий респондентам, варьируется в пределах: от 0,6 га до 87 га;

от 82,4 % до 100 % владельцы земельных паев располагают также и приусадебными участками. Чаще всего земельные паи респонденты приобретали в качестве членов коллективных сельскохозяйственных предприятий. Почти 15 % владельцев получили свои земельные паи как работники социальной сферы. У 69,9 % респондентов в личной собственности есть 1 земельный, у 18,8 % – 2. Наблюдается тенденция увеличения числа граждан, в чьей собственности находится менее 1 пая.

В целом, исследование позволяет сделать такие выводы:

Ликвидация коллективного хозяйствования в оценках участников исследования имеет очень широкий диапазон оценок – от полного неприятия до утверждений о том, что такая ликвидация – явление положительное. Главной причиной неприятия ликвидации КСП является факт резкого уменьшения занятости (прежде всего, через ликвидацию животноводства как отрасли). Главной причиной поддержки – значительный рост производительности труда, восприимчивость к внедрению новой техники и технологии, производственная дисциплина. Исследование зафиксировало положительную динамику в оценках объемов сельскохозяйственного производства и объемов роста арендной платы за земельные участки (паи);

В подавляющем большинстве случаев участники исследования положительно оценивают приобретение сельскими жителями прав собственности на землю, особенно когда речь идет о получении доходов от владения и распоряжения собственностью в виде арендной платы за земельные участки (паи).

Главным следствием реформирования земельных отношений респонденты считают приобретение земельной собственности, причем этот ответ не менялся на протяжении двух исследований. В этом - неоспоримая и безусловная результативность земельной реформы.

На втором месте среди последствий – увеличение уровня доходов, причем такие оценки со временем растут – с 27,1 % до 37,9 %.

Главным ожиданием от реформы является развитие сельскохозяйственного производства, а главным результатом стало приобретение частной собственности на землю.

Количество респондентов, удостоверяющих существование положительных последствий (47,8 %) более чем в пять раз превышает количество тех, кто считает эти последствия негативными (8,7 %). Следовательно, в этом смысле можно говорить об успешности проведенной земельной реформы – как минимум по собственникам земли.

## **ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В ПРОЦЕСІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗМАГАНЬ ЗІ СПОРТИВНОЇ АЕРОБІКИ**

Метою роботи є обґрунтування прийняття управлінських рішень в процесі організації змагань зі спортивної аеробіки.

Кожне управлінське рішення має свій конкретний результат, тому метою управлінської діяльності є пошук таких форм, методів, засобів та інструментів прийняття рішень, які могли б сприяти досягненню оптимального результату за конкретних умов і обставин.

Спорт є складним багатофункціональним явищем, у якому фокусуються та переплітаються процеси соціального, культурного й економічного характеру.

Спортивні змагання представляють собою різні за характером діяльності, масштабом, цілями спеціально організовані заходи, учасники яких в ході неантогонистичної боротьби в суворих умовах борються за першість та досягнення відповідного результату.

При організації та плануванні спортивних змагань необхідно враховувати ряд важливих обставин. По-перше різноманітні спортивні змагання класифікуються з використанням ряду підстав – за цілями та місцем в системі спортивної підготовки, за засобом визначення, за масштабом.

По-друге, спортивні змагання виконують два види функцій внутрішні та зовнішні. Внутрішні функції спортивного змагання визначаються його основним продуктом – результатом. До зовнішніх функцій спортивного змагання зазвичай відносять морально-регулятивну, гедоністичну і комунікативну функції, функції відпочинку та розваг.

По-третє, система проведення спортивних змагань повинна будуватися на основі використання відповідних принципів ієрархічності, комплексності, відкритості та демократичності.

По-четверте, з метою створення можливості для оперативного прийняття управлінських рішень щодо організації та проведення спортивних змагань зі спортивної аеробіки необхідно включити цей захід до Єдиного календарного плану спортивних змагань України. Федерація спортивної аеробіки розробляє положення про проведення змагань з даного виду спорту в якому вказана конкретна дата та місце проведення цих змагань. Офіційним наказом призначається головна суддівська колегія у складі:

головного судді, заступника головного судді та головного секретаря, яка здійснює керівництво над цим заходом.

Перш ніж почати підготовку до проведення змагань необхідно:

- перевірити наявність і стан матеріальної частини змагань (спортивного обладнання та інвентарю, розмітки майданчиків або залу, звукової апаратури, емблем для суддів і учасників та ін.);
- скласти програму та деталізований план проведення змагань з урахуванням регламенту часу, розмітки майданчику, зміст пауз та ін.;
- розподілити обов'язки серед членів оргкомітету;
- підготувати і вивісити об'яву та іншу інформацію про змагання;
- провести нараду представників команд і ознайомити їх з програмою змагань, з умовами підготовки і участі команд;
- надати можливість командам провести тренування;
- підібрати і затвердити склад суддівських бригад;
- провести засідання суддівської колегії спільно з представниками організаційного комітету;
- підготувати дипломи, грамоти, кубки, призи та сувеніри для нагородження переможців, учасників змагань;
- визначити склад гостей та своєчасно їх повідомити;
- призначити ведучого змагань і суддю-інформатора;
- підібрати і записати музичний супровід парад учасників, показових виступів, номерів програми змагань, музичних пауз тощо;
- забезпечити медичне обслуговування учасників змагань.

Після проведення змагань на заключному засіданні оргкомітету треба провести обговорення і підведення підсумків. Керівник оргкомітету і головний суддя повинні написати звіт про змагання, до якого звично додаються робочі протоколи секретаріату про результати змагань та визнання переможців. Результати змагань доцільно освітити у засобах масової інформації.

Необхідність прийняття рішень пояснюється свідомим і цілеспрямованим характером людської діяльності, виникає на всіх етапах процесу керування і складає частину будь-якої функції менеджменту.

У процесі реалізації рішення проводиться оцінка ефективності його виконання. На основі цього керівник змагань (головний суддя) робить висновок про доцільність коректування рішення або зняття його з контролю, тобто про перехід до нового циклу управлінської роботи.



УДК 631.15:339

Гудзь П. В.<sup>1</sup>, Гроздєв Д. І.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>д-р. економ. наук, професор ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУЗ–511 ЗНТУ

## **ВДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ «ВИРОБНИЦТВО – ЗБУТ» НА ФЕРМЕРСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

Розвиток ринкових відносин ставить перед керівниками сільськогосподарських підприємств все більш складні завдання. Для діяльності фермерського господарства характерна сезонність, що впливає на рух капіталу та термін його окупності. Великий розрив між робочим періодом і моментом отримання доходів значно впливає на розмір останніх, оскільки їх величина стає відомою лише після реалізації продукції. Тому, для будь-якого підприємства цієї галузі дуже важливо сформувати ефективну організацію виробничо-збутової системи.

Організаційна система – це впорядкована сукупність взаємопов'язаних елементів, що знаходяться між собою у стійких взаємостосунках, які забезпечують їх функціонування як єдиного цілого. Задача менеджерів - обрати систему, яка відповідає цілям підприємства, внутрішнім і зовнішнім факторам середовища, та найкращим чином дозволяє підприємству доцільно розподіляти зусилля співробітників.

Головною метою виробничої діяльності в галузі зерновиробництва ФГ «Токмацьке» є вирощування зерна та одержання прибутку від його реалізації. С теоретичної точки зору, процес виробництва являє собою, з одного боку, процес виробничого споживання засобів і предметів праці та робочої сили, а з другого – виготовлення продукції. Реалізація продукції є завершальною стадією повного циклу кругообороту виробничих засобів, в процесі якої господарству повертаються у вартісному виразі всі кошти, витрачені на виробництво і збут.

Дослідження показало, що організаційна система «виробництво-збут» ФГ «Токмацьке» в цілому є налагодженою, але ряд її елементів можуть бути вдосконалені.

У виробничому процесі важливе місце займає технологія, яка має відповідати певним організаційно-економічним вимогам. Комплекс заходів з вирощування тієї чи іншої культури повинен розроблятися в технологічній карті, в якій послідовно в календарному порядку записані всі необхідні операції для отримання кінцевої продукції, а саме основний обробіток ґрунту, передпосівний обробіток та сівба, догляд за посівами, збирання врожаю, а також зазначені потреби в техніці, паливно-мастильних матеріалах, механізаторах, допоміжних працівниках і вартість

здійснення всіх технологічних процесів. На цей час підприємство не завжди використовує такі карти.

Вагоме місце у виробництві зерна посідає підвищення його якості, для чого господарству слід не тільки дотримуватися технологій вирощування, а й впроваджувати заходи для підвищення родючості ґрунту, а саме – внесення органічних та мінеральних добрив.

Ще один із напрямів підвищення економічної ефективності виробництва зерна – зниження собівартості продукції. Важливим фактором цього є підвищення продуктивності праці на основі комплексної механізації та автоматизації виробництва. У господарстві необхідно забезпечити більш ефективне використання машинно-тракторного парку та, у разі можливості, замінити застарілу техніку. Це дасть змогу зменшити витрати на ремонт та не допустити втрат врожаю при збиранні та транспортуванні. Підвищення продуктивності праці можливо також досягти за рахунок вдосконалення кадрової складової. Результат цих заходів – здешевлення виробництва продукції.

Вибір каналів збуту виробленої продукції є одним з найважливіших управлінських рішень. Для більшості підприємств «вигідна ціна» на продукцію, попередня оплата, транспортування за рахунок покупця залишаються головними критеріями. Інколи, через відсутність інформації про ціни та складність реалізації зерна, фермерські господарства здають свою продукцію до державних елеваторів або трейдерам з великою уцінкою. Важливим кроком для ФГ «Токмацьке» є організація зберігання зерна на території господарства. Переобладнавши склади, підприємство отримає змогу реалізувати зерно не відразу, а «притримувати» його до певного часу. До того ж відпаде необхідність у зберіганні зерна на елеваторах, які зберігають частину зерна в оплату за свої послуги. Як показала практика, ціни на зерно в I та II кварталі наступного за звітним року значно перевищують ціни в III та IV кварталах.

Отже, основними напрямками з вдосконалення організаційної системи «виробництво-збут» на ФГ «Токмацьке» є: введення технологічних карт, які вдосконалять технологію вирощування зернових; впровадження заходів, щодо підвищення родючості ґрунту; зниження собівартості продукції шляхом комплексної механізації, автоматизації виробництва, заміни застарілої техніки та обладнання; підвищення кваліфікації кадрів; ремонт складських приміщень. Що ж до вибору ефективних каналів збуту, то ця проблема, більшою мірою, знаходиться у компетенції держави.

## **ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КЛАСТЕРНОГО ОБ'ЄДНАННЯ ПІДПРИЄМСТВ**

Становлення ринкових відносин, глобалізація світової економіки і посилення конкурентної боротьби, поява нових форм інтеграції підприємств, а саме кластерах об'єднань підприємств, виявили цілий ряд теоретичних і практичних проблем, що пов'язані з формуванням і вибором ефективних шляхів розвитку нових суб'єктів організаційно-економічних стосунків.

Ключова роль в досягненні позитивної динаміки якісних і кількісних змін кластерного об'єднання підприємств відводиться інноваційному розвитку, який характеризується створенням наукомістких технологій і сучасного виробничого потенціалу шляхом оновлення виробничого апарату і освоєння випуску якісно нових, інноваційних товарів і послуг, використанням нововведень, інноваційною структурою кластерного об'єднання підприємств, відповідними стосунками з науковими організаціями, проведенням наступальної стратегії.

На розвиток кластерного об'єднання підприємств впливає значна кількість факторів, їх взаємодія завжди змінюється в часі.

Серед факторів, які впливають на розвиток кластерного об'єднання підприємств, необхідно визначити такі:

- законодавчу базу та норми, що регулюють діяльність підприємств кластеру;
- привабливість галузі, до якої відноситься підприємства кластеру, та рівень конкуренції;
- можливості та загрози збоку зовнішнього середовища щодо діяльності кластеру;
- сила та слабкість підприємств кластерного об'єднання, їх конкурентні можливості;
- наявність стратегії розвитку кластерної структури.

Розглянемо передумови розвитку кластерного об'єднання підприємств харчової промисловості на основі проекту «Купуй запорізьке – обирай своє!».

Серед багатьох програм, концепцій та рекомендацій, які присвячено питанням прискорення інноваційної та інвестиційної діяльності, чи не єдиним нормативним документом, що регулює питання створення та функціонування кластерів є постанова Президії Національної академії наук України № 220 від 08.07.2009 р., якою затверджено рекомендації щодо порядку формування та функціонування інноваційних кластерів в Україні.

Стратегічною метою розвитку підприємств харчової промисловості Запорізької області є формування такої її структури, яка б відповідала наявному природно-ресурсному та виробничому потенціалу, а також забезпечувала потреби населення регіону в продуктах харчування.

Однак, чинним законодавством України не передбачені дієві заходи щодо підтримки місцевих товаровиробників та підвищення мотивації споживачів купувати продукцію місцевих товаровиробників.

В стратегічному управлінні для комплексного аналізу сильних та слабких сторін підприємств кластерного об'єднання, їх конкурентних можливостей та загроз з боку зовнішнього середовища, використовується метод аналізу середовища, що одержав назву SWOT-аналіз.

Розробка стратегії кластерного об'єднання підприємств - це, по-перше, отримання певного уявлення про майбутній розвиток кластеру; по-друге, активне використання кластерним об'єднанням сучасних методів управління, що забезпечують певну збалансованість і майбутні напрями розвитку кластеру.

Крім того, наявність стратегії дозволяє кластерному об'єднанню підприємств раціонально поєднувати свої стратегічні інтереси і економічні інтереси держави.

Таким чином, на підставі вищевикладеного стратегію кластера підприємств харчової промисловості можна охарактеризувати як систему управлінських рішень, що забезпечують узгодженість і загальний напрям діяльності управління розвитком кластерного об'єднання підприємств.

УДК 342.52

Гудзь П. В.<sup>1</sup>, Єршов С. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> д-р. економ. наук, професор ЗНТУ

<sup>2</sup> студент гр. ФЕУЗ-512 ЗНТУ

## **ВИКОРИСТАННЯ ПРИНЦИПІВ АДМІНІСТРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УПРАВЛІННІ ВЕРХОВНОЮ РАДОЮ УКРАЇНИ**

Ефективність сучасного реформування системи державного управління значною мірою залежить від застосування нових концепцій та форм соціальної взаємодії, уже апробованих у країнах зі сталими традиціями демократичного врядування. У низці різноманітних таких концепцій заслуговують на увагу «менеджмент», «державний менеджмент», «публічний менеджмент», «менеджеризм», «новий державний менеджмент» та «новий публічний менеджмент», в яких управління в різних варіаціях пов'язується з ефективністю та результативністю.

Методології дослідження менеджерських аспектів в управлінській діяльності присвятили свої праці Б. Бозман. Д. Болді. Дж. Вульф. Е. Майо.

М. Мескон, М. Альберт і Ф. Хедоурі, П. Окойн, Д. Осборн, Т. Геблер і П. Пластрик, К. Полліт, Л. Рю та Л. Біар, Л. Террі, К. Худ та інші західні дослідники. Останнім часом зазначена проблематика аналізується й українськими та російськими науковцями, зокрема: О. Амосовим, В. Голубь, Г. Зінченком, В. Комаровським, Г. Одінцовою, Л. Приходченко, Л. Сморгуновим, В. Солових та А. Ліпенцевим. Науковці сходяться на тому, що запровадження менеджменту в діяльність органів державної влади пов'язано, головне, з недостатньою ефективністю традиційного адміністрування, частковим сприйняттям принципів регулювання ринкових відносин та недержавних організацій.

Разом із тим потребує більш детального аналізу питання реалізації наведених поглядів у врядування в різних країнах світу, тобто в управлінську практику. А це, у свою чергу, вимагає систематизації найбільш значущих підходів до тлумачення державного (у більш широкому значенні – «адміністративного») менеджменту.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування й аналіз використання принципів адміністративного менеджменту в управлінні. Об'єктом дослідження є суспільні відносини, які виникають в процесі використання принципів адміністративного менеджменту в управлінні.

Для предмета нашого дослідження непересічне значення мають напрацювання А. Файоля, якого сьогодні називають одним із класиків менеджменту. Актуальним – зокрема, залишається його твердження: «Управляти – означає передбачати, організовувати, розпоряджатися, координувати й контролювати». У руслі наведеного виокремлюються й функції адміністрування: передбачення, організація, розподіл, координація та контроль.

Сутнісні риси адміністративного менеджменту, порівняно з класичним адмініструванням, мають позначатися сукупністю таких обставин:

- націленістю на кінцевий результат;
- поєднанням більшої міри свободи дій з відповідальністю;
- значущістю організації та організаційної культури;
- відкритістю для впливів навколишнього середовища;
- зв'язками з користувачами послуг.

До сутнісних рис нового адміністративного менеджменту, порівняно з традиційним менеджментом, маємо віднести:

- більшу міру відкритості влади;
- чіткі стандарти й критерії управлінської діяльності;
- оперативне реагування на нові тенденції суспільного розвитку (у тому числі й на кризові явища).

Наведені компоненти концепції нового адміністративного менеджменту мають доволі привабливий вигляд. Утім, значущість наведеної концепції має

виявлятися не в загальних гаслах та деклараціях намірів, а в можливості бути реалізованою у практиці управлінської діяльності.

З огляду на наведений вище матеріал, новий публічний менеджмент постає як складна, системна і певною мірою суперечлива державна політика. Така політика, навіть з урахуванням її беззаперечних позитивних якостей, не може вважатися ні єдино правильною, ні навіть найбільш ефективною. До її переваг, передусім, слід віднести більшу міру відкритості влади та принципову націленість на кінцевий результат. Окрім того, новий публічний менеджмент виявився ефективним підґрунтям для подолання системної кризи (і в цьому сенсі його можна називати й «антикризовим менеджментом»). Запозичення ж державним сектором деяких ринкових регуляторів неможливо оцінити якось однозначно.

У річичі зазначеної проблематики нагальним завданням для подальших досліджень має бути уточнення структури нового адміністративного менеджменту, а також упровадження його принципів у практику владарювання в перехідних суспільствах.

УДК 658

Гудзь П. В.<sup>1</sup>, Дущенко І. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>д-р. економ. наук, професор ЗНТУ

<sup>2</sup>студент. гр. ФЕУЗ–511 ЗНТУ

### **ЗМІНА ОЦІНКИ ЧИТАЦЬКИХ СИМПАТІЙ БІБЛІОТЕЧНОЇ ЛІТЕРАТУРИ ПРОТЯГОМ 2007–2012 РР.**

Управлінням масовим читанням в державному масштабі передбачає систематичне вивчення читацьких аудиторій. Читацький попит і громадська думка враховуються при складанні видавничих та книготорговельних планів, при перевиданні, визначенні тиражів і строків випуску цінних творів, поповненні фондів бібліотек. А одним з найважливіших завдань менеджменту бібліотечної справи є створення сучасної моделі бібліотеки, підвищення рівня бібліотечного обслуговування.

Актуальність теми даної роботи обумовлена потребою дослідження читацьких інтересів, які дають змогу виявити особливості масового читання, зміну оцінки читацьких симпатій бібліотечної літератури протягом певного часу.

Мета дослідження полягає в тому, щоб на основі аналізу, теоретичного узагальнення джерел, наукового пошуку розкрити діяльність бібліотеки по вивченню складу читачів, читацьких потреб, змісту читання та зміни оцінки читацьких симпатій протягом певного періоду. Це потрібно більш ефективного бібліотечно-бібліографічного керування читанням, задоволення читацьких запитів.

Для вивчення читачів і читання використовується система методів. Їх сукупність іноді визначають одним терміном: «аналіз бібліотечної документації». До методів цієї системи відносяться наукове спостереження, експеримент, контент-аналіз, прем'єра, опитування, аналіз читачьких формулярів тощо. В роботі було розглянуто застосування деяких з них на прикладі Нікопольської центральної бібліотеки.

В основу цієї роботи покладено аналіз опитування та щоденних записів читачів і виданої їм літератури юнацького абонементу в міській центральній бібліотеці м. Нікополя протягом 2007–2012 років. Протягом цього періоду читачам Нікопольської ЦБС було запропоновано взяти участь у загальносистемних анкетуваннях: «Моя сімейна бібліотека», «Чи співпадають ваші враження від прочитаної книги з її анонсами?», «Якою, на Вашу думку, повинна бути сучасна бібліотека?» тощо. За результатами анкетування проводяться низки заходів щодо виявлення і формулювання читачького інтересу, системи в читанні, полегшенню самостійного вибору книги, популяризації книги серед користувачів бібліотеки, особливо представників молодого покоління.

Дослідження показало, що 55 % читачів – старшокласники середніх шкіл, гімназій, 20 % – студенти вузів, 12 % – учні технікумів, ПТУ, 13 % – інші категорії молоді (працююча молодь, безробітні та ін.). Основний мотив звернення до бібліотек – задоволення освітніх і професійних потреб. Прагматичне читання домінує в загальній структурі читання. Пояснюється це змінами в навчальних програмах, появою інноваційних закладів освіти, прагненням молоді до самоосвіти, розширення світогляду.

60 % молоді вказують як основну причину відвідування бібліотеки - навчання, 15 % мають особистий інтерес до конкретного нового видання (як ділова зацікавленість так і дозвільні потреби), 18 % – віддають перевагу вільному читанню, 7 % займаються науково-дослідною роботою. Більшість користувачів юнацького віку (понад 80 %) також користуються інформацією з нетрадиційних носіїв.

Вирізняються два блоки літератури: для обов'язкового читання та дозвільна. Відзначаємо, що протягом 2007–2008 рр. в блоці дозвільної літератури переважала література далекого зарубіжжя, на другому місці російська, а потім – українська література. Така ситуація наводить на роздуми про незадовільний стан справ з виданням української книги та укомплектованості бібліотек українською літературою.

За результатами останнього дослідження «Краща книга року», що проводилось юнацьким абонементом в міській центральній бібліотеці м. Нікополя в 2011 році, книгою року з української програмової літератури став «Кобзар» Т. Г. Шевченка, дозвільлевої – «Відьма з Портобелло» П. Коельо. Рейтинг російської програмової літератури очолила книга М. Булгакова «Майстер і Маргарита» та О. Мариніної «Детективи» (для дозвільного читання). Із за-

рубіжних авторів у молоді Нікопольської ЦБ на першому місці У Голдінг «Володар мух» та П Зюскінд «Парфумер».

Слід відмітити, що останнім часом рейтинг української книги зростає, молодь називає серед улюблених книги: Л. Костенко («Записки сумашедшого»), О. Забужко («Музей покинутих секретів»), цикл сільських романів Люко Дашвара («Кров з молоком»); серед нових імен називаються Ю. Андрухович, М. Матіос, І. Карпа, Л. Дереш, М. і С. Дяченко та інші.

Таким чином, в роботі було проаналізовано діяльність Нікопольської міської центральної бібліотеки по вивченню складу читачів, їх потреб та змісту читання, досліджено зміну оцінки читачьких симпатій бібліотечної літератури читачами протягом 2007-2012 рр.

УДК 658

Кримська Л. О.

канд. економ. наук, проф. ЗНТУ

## **ПЕРСПЕКТИВИ ТА НАСЛІДКИ РОЗВИТКУ РИНКУ ЗЕМЛІ В УКРАЇНІ**

Земельні ресурси України були та залишаються її найбільшим багатством та передумовою стрімкого та успішного розвитку як конкурентоспроможної та сильної держави у майбутньому. Проте проблеми, які пов'язані, в першу чергу з стрімким зниженням родючості земель, обумовлені тривалим безконтрольним та недбалим ставленням до земельних ресурсів та необґрунтованими і нерациональними системами землекористування, вимагають проведення ряду державних заходів по створенню системи охорони земель та їх рационального використання.

Дослідження розвитку земельних відносин України протягом останніх двадцяти років дозволяє встановити об'єкти, суб'єкти, та складові механізму формування земельних відносин, серед яких слід відзначити значну роль організаційно-правових, природних та екологічних умов. У зв'язку з наявністю значної кількості суб'єктів земельного ринку та проблем, що виникають у наслідок їх взаємодії, особливої уваги потребують управлінські аспекти розвитку земельних відносин.

Значного покращення та доробки потребує законодавча база України у галузі земельних відносин, яка у порівнянні з законодавством інших країн Європи та Світу знаходиться в незадовільному стані, не визначає низку майнових відносин тощо.

Оцінка земельно-ресурсного потенціалу України дозволила встановити ряд проблем, які вимагають термінового вирішення. Першочерговими завданнями є створення узгодженої державної політики щодо земельних ресур-



сів, яка буде включати такі основні завдання: створення правових, економічних і організаційних передумов для різних форм господарювання; забезпечення соціально-правового захисту суб'єктів земельних відносин; регулювання державними актами фінансової, природоохоронної та підприємницької діяльності суб'єктів земельних відносин; формування сприятливих умов для підприємництва і прогресивного розвитку суспільства; здійснення державного контролю за використанням і охороною земель.

Аналіз учасників земельних відносин в Україні показав що в аграрній сфері сьогодні майже немає ефективних власників землі, які б прагнули не виснажувати землю через непевність своїх прав, а розвивати землю, збільшувати її родючість, вести необхідний аграрний ухід. Така ситуація призводить до низької врожайності, неефективного використання одного з головних національних багатств, падіння рентабельності і, в майбутньому, повного виснаження та знецінення колись дійсно дорогих українських земель. Багато експертів ринку вважають, що вільний ринок землі, який утвориться з 2013 р. в тому виді, який він має зараз стане виключно ринком великого капіталу.

На нашу думку актуальним науковим та практичним завданням є розробка складових механізму використання земельних ресурсів, серед яких визначаються законодавчий, економічний та соціальний блоки. Україна потребує створення національного земельного банку як ключового елементу механізму формування ефективних земельних відносин. Також необхідно термінове прийняття пакету законів про захист земельних ресурсів і щодо регулювання окремих складових земельних відносин; створення єдиного держоргану з управління земельними ресурсами як об'єктом унікальним, багатофункціональним і структурно складним; розробки і реалізації регіональних цільових програм облаштування і ефективного використання ресурсів землі, для чого провести розмежування земельного фонду України за рівнями власності; створення єдиної інформаційної системи земельного кадастру і реєстрації прав на землю та нерухоме майно і провести державну економічну (грошову) оцінку всіх земель України за єдиною уніфікованою методикою; проведення генерального землевпорядкування України та її політико-адміністративних одиниць.

Для ефективного розвитку ринок землі потребує новий організаційний механізм обігу земельних ресурсів – земельного ринку, який доцільно запровадити в Україні, що передбачає поділ повноважень щодо управління земельним фондом, купівлі-продажу землі, сільськогосподарського кредитування та їх делегування відповідним структурам – земельній біржі, ґрунтозахисному та іпотечному банкам та іншим суб'єктам. Управління земельними відносинами та земельними ресурсами має загальну мету, яка визначає напрямку руху двох підсистем і задається державної економічної та соціальної політикою. Спільність принципів управління земельними відносинами та земельними ресурсами робить їх взаємозалежними та обумовлює створення єдиної

організаційної структури управління, що управляє структурами підсистем, що мають свої власні тверді програми управління. Разом з тим, для кожного рівня управління земельними відносинами та земельними ресурсами доцільно розподілити функції по значущості і частоті використання в прийнятті управлінських рішень.

УДК 005.574:005.32

Тесленок І. М.

канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

## **УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ НА ОСНОВІ ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО МЕТОДУ**

В умовах конкурентної боротьби між підприємствами за лідерство на ринку, все більше число цих підприємств розуміють важливість грамотного управління фірмою, персоналом, що безпосередньо позначається на економічному показнику роботи підприємства.

Будь-яке підприємство, засноване на праці великого числа людей, потребує вдосконалення системи управління персоналом. З кожним роком з'являється багато різних технологій управління людськими ресурсами, але незмінним залишається той факт, що кожен працівник – це, перш за все людина зі своїми особистими соціальними, психологічними і фізіологічними особливостями.

Саме ці індивідуальні особливості людини, а точніше грамотний підхід до управління ними показують, як впливають соціально-психологічні методи управління на ефективність роботи всіх підрозділів підприємства.

У системі управління персоналом існують різні методи управління такі, як адміністративні, економічні, соціально-психологічні, які тісно переплітаються між собою і спрямовані на досягнення цілей організації.

Актуальність роботи полягає в тому, що управління конфліктами в організації є дуже відповідальним завданням, яке потребує індивідуального підходу до колективу і вимагає від керівника певних психологічних знань, вмінь і навиків вирішення будь-якого роду конфліктів, що можуть виникнути в організації. Використання при управлінні конфліктами впровадженого соціально-психологічного методу забезпечує ефективну взаємодію колективу в цілому й зокрема кожного його члена з оточенням. Правильне і доцільне управління конфліктами гарантує успіх роботи підприємства. А успіх підприємства забезпечує сприятливу соціально-економічну обстановку в країні. Тому актуальність вдосконалення методів управління конфліктами в організації все більше зростає.

Істотний внесок у розвиток теорії та практики грамотного використання соціально-психологічних методів на виробництві у сфері управління персоналом зробили такі вчені: І. Н. Герчикова, П. В. Воробйов, А. В. Батаршева, О. О. Лук'янова, Н. Н. Калігін, Д. Ф. Горбова, М. М. Максимцов, М. А. Комаров та інші.

Проаналізовано особливості роботи соціально-психологічного методу управління конфліктами, які посідають важливе місце в процесі управління, яке визначається роллю колективу в задоволенні потреб людини. Це конкретні способи і прийоми впливу на процеси, які відбуваються всередині нього. Застосування соціально-психологічних методів впливу на людей ґрунтується на знанні їх індивідуальних особливостей і умінні використовувати ці знання в загальних інтересах організації на основі збирання соціальної інформації шляхом інтерв'ювання, анкетування, вивчення документів, структурних карт, спостереження і самоспостереження та аналізу цієї інформації. У зв'язку з тим, що зміна соціальних параметрів колективів відбувається під впливом факторів, тривалого характеру дій, особливого значення в цьому процесі набуває соціальне прогнозування і планування.

Соціально-психологічні методи є найтоншим інструментом дії на соціальні групи людей і особу людини, а мистецтво управління людьми полягає в дозованому і диференційованому вживанні тих або інших прийомів.

УДК 658.01

Соріна О. О.

старший викладач ЗНТУ

## **РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕКРЕАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ТЕОРІЇ БІЗНЕС-ЕКОСИСТЕМ**

Розробка стратегії розвитку передбачає знаходження балансу між запитами ринку – з одного боку, і потенціалом підприємства та можливостями його найкращого використання – з іншого.

З позицій системного підходу будь-яке підприємство є відкритою системою, яка отримує із зовнішнього середовища ресурси і виробляє продукт, що задовольняє певну потребу деякого сектора середовища. При цьому основним завданням системи є підвищення ефективності своєї діяльності. Чим менше ресурсів витрачається в системі на виробництво одиниці продукції, тим вище її ефективність. Для досягнення своїх цілей кожна система має певний набір ресурсів (фінансових, трудових, наукових, інформаційних і т. ін.), кількість яких є обмеженою. У переважній більшості випадків система функціонує в умовах тісної взаємодії з іншими системами, що працюють в тому ж секторі, виконують ту ж саму функцію і володіють кожна своїм набором ресурсів.

Як правило, переважаючим типом відносин між підприємствами, орієнтованими на задоволення одних і тих же потреб середовища, є суперництво (конкуренція). При цьому, для окремо взятого ринку (його частини або сегмента) можна виділити видову (суперництво між аналогічними (однойменними) товарами або послугами з різними споживчими властивостями) і функціональну (між взаємозамінними товарами або послугами) конкуренцію.

Разом з тим, реалії сучасного бізнесу є такими, що для багатьох підприємств позиція «переможець отримує все» неможлива або невігідна з різних причин (наприклад, через брак коштів, наявність сильного конкурента, особливості конкретного ринку). У таких випадках для компаній стають однаково важливими як конкуренція, так і співпраця. На основі цієї ідеї побудована теорія підприємницьких екосистем (бізнес-екосистем) Дж. Ф. Мура. Дослідник провів паралель між бізнес-середовищем і живим природним середовищем (екологічною системою), в якій мають місце не тільки боротьба, а й еволюція, взаємозалежність і співробітництво. Окремо взята компанія в даному випадку є елементом екосистеми, в якій нерозривно пов'язані інтереси всіх учасників бізнесу та членів суспільства. Стратегія конкретної фірми при цьому повинна бути орієнтована не на створення односторонніх конкурентних переваг, а на формування тісних партнерських зв'язків з іншими компаніями даного сегменту, полегшення спільного доступу до цінних ресурсів, і, в кінцевому підсумку, – формування спільної програми розвитку господарського сектору.

Використання теорії підприємницьких екосистем для розробки стратегії розвитку рекреаційних підприємств обумовлено низкою факторів:

- по-перше, підприємства, що діють в межах однієї рекреаційної зони, стикаються з однаковими екологічними завданнями (збір та утилізація відходів, забезпечення чистоти територій, ерозія берегових ліній, збереження місцевої флори і фауни);

- по-друге, проблема формування рекреаційної інфраструктури в багатьох випадках є спільною не тільки для відповідних підприємств, але і для жителів найближчих населених пунктів;

- по-третє, залучення уваги до рекреаційної території в цілому набагато більш ефективно, ніж реклама окремого рекреаційного підприємства;

- по-четверте, компанії отримують можливість розподілу ризиків.

Разом з тим слід відзначити деякі негативні моменти можливих стратегічних союзів, зокрема – надання доступу до власних технологій і ноу-хау, часткову втрату контролю, зниження прибутку, загострення прихованого суперництва тощо. Крім того, етап життєвого циклу всієї екосистеми також накладає свої обмеження.

Таким чином, при виборі стратегії розвитку, заснованої на теорії підприємницьких екосистем, кожному підприємству слід знаходити баланс між можливими вигодами, обмеженнями і втратами при формуванні нових зв'язків.

## **УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ ОТНОШЕНИЙ В УКРАИНЕ НА ОСНОВЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ, ОРГАНИЗАЦИОННЫХ, ПРАВОВЫХ И СОЦИАЛЬНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ**

Успешное завершение земельной реформы в Украине – актуальная проблема. Ее результаты непосредственно повлияют на стратегические перспективы государства в экономических отношениях на международном уровне и социальную стабильность в стране. Объектом исследования является земельная реформа, осуществляемая в Украине с 1992 года. Предмет исследования – реформирование земельных отношений в условиях трансформированной собственности.

Вопросам земельной реформы большое внимание уделяют Кулинич П. Ф., Трегобчук В. В., Краснов М. И., Голиченков О. К., Козир О. М., Иванов Ю. Г., Когуров Б. И., Петров В. В., Шульга М. В., Заяц О. И. Научные достижения указанных и других исследователей послужили базой для дальнейшего изучения данной проблемы.

Задания современной земельной реформы соответствуют четырем основным направлениям реформирования, т. е. четырем направлениям деятельности государства в особе уполномоченных ею органов и других субъектов по изменению земельных отношений и правовых норм, которые их регулируют. Такими направлениями является: экономическое, экологическое, институционально-функциональное и законодательное.

Анализируя результаты реформирования в экономическом направлении, можно констатировать, что на смену излишне монополизированной государственной собственности на землю введены различные формы собственности, призванные повысить производительность труда. При этом следует отметить рост влияния агрохолдингов, сосредоточивших в своих руках около 40 % из 26 млн распайованных сельскохозяйственных земель. В погоне за прибылью агрохолдинги интенсивно развивают на арендуемых землях растениеводство, наращивая валовое производство зерновых в ущерб животноводству. В 2008, 2009, 2011 годах получены рекордные урожаи зерновых 53 млн т, 46 млн т, 57 млн т соответственно. Производство молока в Украине в год на одного человека в сравнении с 1990 годом снизилось в два раза и в 2010 году составило 245,2 кг., что составляет 62,5 % от нормы потребления, разработанной Российской академией медицинских наук. Кроме социальных проблем, структурные перекосы в АПК опасны негативными тенденциями в экологическом направлении

земельной реформы. Сокращение поголовья крупного рогатого скота привело к снижению внесения органических удобрений в 26 раз. При этом внесение минеральных удобрений снизилось в 4 раза. Это одна из причин снижения почвенного плодородия сельскохозяйственных земель – главного национального богатства и ключевой компетенции Украины в конкурентоспособности в международном экономическом пространстве в контексте продовольственного вопроса. Существуют и другие причины, в том числе: несоблюдение системы севооборотов; необоснованная доля выращивания подсолнечника в структуре посевных площадей; сокращение площадей посевов многолетних трав.

В экономическом направлении как в одном из направлений современной земельной реформы, на наш взгляд, реформаторская деятельность в сфере земельных отношений цели не достигла, несмотря на осуществление разгосударствления земель, появления разных форм собственности на землю, не удалось обеспечить равноправное их развитие. Производительность труда достигнута ценой высвобождения трудовых ресурсов, распространения массовой безработицы, разрушения инфраструктуры на селе.

В рамках экологического направления земельной реформы до сих пор не принят Закон Украины «Об общегосударственной программе использования и охране земель», направленный на минимизацию негативного влияния на земельные ресурсы, защиту почв от деградации, загрязнения и истощения, рациональное использование земель.

В институционально-функциональном направлении осуществления реформирования земельных отношений без создания и функционирования современного Государственного земельного кадастра невозможно. Только на основании всеобъемлющей достоверной информации можно исправить допущенные ошибки, выявить существующие проблемы и подкорректировать задачи и цели дальнейшего реформирования земельных отношений в рамках каждого из направлений существующей реформы.

В правовом направлении существует настоятельная необходимость создания отдельного института земельного права, который бы обеспечил необходимое единство правового регулирования перехода от земельных правоотношений, требующих изменений, к после реформационным правоотношениям во всех направлениях и вариантах в соответствии с конкретными историческими потребностями.

## **АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Глибока трансформація соціально-економічних відносин, що відбувається в Україні, обумовлює необхідність осмислення і дослідження регіонального розвитку суспільства, обґрунтування його пріоритетів і формування адекватних механізмів управління. Останнім часом регіональна проблема виросла в одну з найбільш гострих проблем суспільного розвитку України.

Соціально-економічний розвиток регіонів значною мірою залежить від величини та ефективності використання наявного на даній території економічного потенціалу. Саме тому, при всій складності й багатоаспектності регіональної проблематики, одним з найбільш важливих сучасних напрямків аналізу є розробка науково-методичних підходів до оцінки економічного потенціалу регіону та ефективності його використання.

У даний час існує багато теоретичних і методичних розробок, пов'язаних з оцінкою окремих складових елементів економічного потенціалу та ефективності їх використання. Вирішенню окремих задач цієї проблеми присвячені роботи вітчизняних учених А. П. Голікова, В. М. Гриньової, М. І. Долішнього, С. І. Дорогунцова, М. О. Кизима, Т. С. Клебанової, Г. В. Ковалевського, І. І. Лукінова, В. В. Максимова, В. І. Пили, В. С. Пономаренка, С. І. Пирожкова, В. П. Руденка, Д. М. Стеценка, В. І. Торкатюка, М. Г. Чумаченка, Л. С. Шевченко, Б. Шелегеди, Л. М. Шутенка; а також закордонних – В. Д. Андріанова, Г. В. Гутмана, Ю. А. Дорошенка, М. Портера, Маршалла, О. І. Татаркіна та ін.

Слід визнати, що доробки української регіоналістики відповідають напрямам досліджень світової науки та відображають основні тенденції регіонального розвитку в умовах посилення інтеграційних процесів та глобалізації. Різні країни світу, зокрема країни ЄС, на сучасному етапі демонструють подальшу конвергенцію, процеси якої водночас гальмуються посиленням нерівномірності регіонального розвитку внаслідок глобалізаційних процесів і перерозподілу багатства та ресурсів у світовому масштабі. Саме тому пріоритетом регіональної політики розвинених країн світу у XXI ст. стає створення умов для забезпечення повноцінної реалізації регіонами власного ресурсного потенціалу, зменшення диференціації соціально-економічного розвитку регіонів (як у межах країни, так і на міждержавному рівні), підвищення добробуту населення незалежно від місця проживання.

Аналізуючи проблеми соціально-виробничого, інноваційно-технологічного і природно-техногенного розвитку України та її регіонів, переважна більшість українських науковців (З. С. Варналій, М. І. Долішній, О. В. Черевко та ін.) зазначають: якщо природно-кліматичні умови існування регіонів, їх забезпеченість сировиною та корисними копалинами є консервативно-традиційним чинником, то в площині соціально-економічного розвитку нерівномірність, диференціація регіонального розвитку (як основний вияв структурних диспропорцій) може бути змінена на краще за допомогою впровадження науково виваженої державної політики структурних перетворень регіональної економіки, що базується на принципах комплексного, пропорційного підходу в процесі стратегічного планування регіонального розвитку.

Таким чином, у площині визначення тенденцій та стратегій структурних перетворень економіки регіонів і досі залишається невирішеним комплекс наступних проблем:

- зміцнення конкурентоспроможності економіки регіонів;
- вирівнювання диспропорцій регіонального розвитку та посилення на цій основі інтеграційних зв'язків у межах національної економіки;
- забезпечення на рівні регіональної економіки сприятливих умов для розвитку людського капіталу, людських ресурсів, зростання добробуту населення;
- вирівнювання диспропорцій інвестиційних процесів на рівні регіональної економіки;
- активізація міжрегіональної співпраці, формування місткого внутрішнього ринку на основі структурно-інноваційних зрушень у промисловому секторі регіональної економіки, формування кластерів (з переважанням експортоорієнтованої спеціалізації виробництва);
- створення дієвого інфраструктурного забезпечення для впровадження комплексу структурних перетворень економіки регіонів.



## СЕКЦИЯ «МАРКЕТИНГ»

УДК 339.13

Соколова Ю. А.<sup>1</sup>, Кулько А. Р.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. эконом. наук, доцент кафедры маркетинга, ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–419, ЗНТУ

### УПАКОВКА, КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТНОЙ БОРЬБЫ НА РЫНКЕ ШОКОЛАДА

На сегодняшний день в условиях высокой конкурентной борьбы на рынке шоколадной продукции, каждая из фирм выступающих в отрасли стремится сохранить и усилить занимаемые ею позиции. Именно поэтому в производственной среде сложилась непростая ситуация: производители, включая крупных игроков, отреагировав на тенденцию перехода потребителей в средний ценовой сегмент, в массовом порядке начали смещать производственные мощности в сторону менее дорогой продукции, что привело к обострению конкуренции в этих нишах.

Также одним из главных факторов, которые влияют на развитие отрасли, являются: увеличение емкости сегмента фасованных продуктов (весовые конфеты), уменьшенные сегмента конфет в коробках и, безусловно, развитие категории инновационных шоколадных изделий.

Поэтому компании все чаще используют методы неценовой конкуренции на рынке.

Неценовая конкуренция минимизирует цену как фактор потребительского спроса, выделяя товары и услуги посредством продвижения, упаковки, поставки, сервиса, доступности и других маркетинговых факторов.

Одним из наиболее эффективных способов продвижения кондитерских изделий является дизайн упаковки. Купят шоколад или нет, во многом зависит не только от его качества, но и от того, как оформлена его упаковка, и какие функции она выполняет. В настоящее время функции упаковки расширяются, и она начинает играть все более активную роль по отношению к продукту.

Чтобы заинтересовать потребителя, внешний вид упаковки данной продукции должен быть, как минимум, запоминающимся. В последние годы в этом направлении произошли существенные изменения. Упаковка перестала быть стандартной и все больше кондитерских торговых марок работают над ее изменением. Все чаще дизайн стал разрабатываться с учетом предпочтений и психологии целевой группы потребителей. Так, например, в упаковке кондитерских изделий, ориентированных сугубо на женщин, отдается предпочтение мягким линиям и светлым тонам; для детей – ярким краскам, коробкам в различных интерпретациях.

Поскольку упаковка призвана не только доставлять потребителю эстетическое наслаждение, но и способствовать удобному потреблению продукции, а также более длительному ее хранению, то производители работают и в направлении упрощения ее использования. Наиболее широко используемых упаковок на рынке шоколада в настоящее время является flow-pack упаковка. Flow-pack упаковка – особый вид упаковки, используемый для штучных изделий, таких как шоколадных батончиков, вафель, конфет, печенья, плиток шоколада, для упаковки фруктов и овощей. Функции flow-pack упаковки:

- защита и сохранение содержимого упаковки;
- придание товару более эстетичного и привлекательного вида;
- высокие маркетинговые свойства товара.

И хотя упаковка, по-прежнему, в основном служит для транспортировки и продления срока хранения продукта, весомое значение получают аспекты маркетинга, преследующие цель эффективной презентации шоколада в отделах магазинов и супермаркетов.

На рынке шоколада упаковка является одним из основных факторов ведения ценовой конкуренции на рынке, таким образом компаниям необходимо уделять значительное внимание разработки и применения упаковки.

УДК 658

Соколова Ю. О.<sup>1</sup>, Терентьева К. Б.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> канд. економ. наук, доцент кафедры маркетингу, ЗНТУ

<sup>2</sup> студент гр. ФЕУ–419, ЗНТУ

## **POS-МАТЕРІАЛИ ЯК ЕЛЕМЕНТ КОМУНІКАЦІЇ БРЕНДА**

Сьогодні в умовах широкого вибору різноманітних товарів та послуг, а також жорсткої боротьби за покупця все більшої популярності набувають маркетингові комунікації. Маркетингові комунікації – це налагодження спілкування з потенційним споживачем із використанням принаймні кількох каналів, найпопулярнішими з яких останнім часом є інструменти реклами у місці продажів, а саме POS-матеріали. Головне завдання реклами у місці продажів – підвищити продажі будь-якого конкретного товару (групи товарів), конкретного бренду в даній торговій точці. При цьому дія носить обмежений в часі і просторі характер. Тобто, мотивує споживача зробити покупку «тут і зараз». Цим реклама у місці продажів відрізняється від телевізійної реклами, яка не передбачає негайної реакції покупця. Існує безліч видів POS-матеріалів, які характеризуються різною ефективністю. Деякі промо-матеріали призначені для розміщення тільки у великих супермаркетах, інші – для типових гастрономів, тобто для магазинів з індивідуальним обслуговуванням покупців через прилавок, треті – для торгових наметів.

Різні POS-матеріали неоднаково впливають на свідомість споживачів. Дослідження в галузі реклами у місці продажів свідчать, що найчастіше відвідувачі магазинів (44 % із загальної маси) звертають увагу на дисплеї; 29 % – на щити і плакати; 16 % – на рекламні проспекти, дегустаційні і демонстраційні стенди. Таким чином, кожний з цих заходів володіє різною ефективністю з точки зору впливу на позитивне рішення споживача про покупку, що обертається різною інтенсивністю збільшення обсягів продажу, а саме: опис товару – на 18 %; гасла – на 5 %; назва товару і ціна – на 124 %; повна інформація про товар – на 33 %. Наприклад, за даними досліджень, 82 % відвідувачів запам'ятовують яскравий оригінальний дисплей, 80 % з них зупиняються перед ним і лише 33% – купують товар, що рекламується на дисплеї.

На нашу думку, головною проблемою пов'язаною з неможливістю досягти бажаного обсягу покупок – це недосяжність комунікації конкретної цільової групи конкретного бренду. Частково ця проблема вирішується завдяки креативній та вірній комбінації POS-матеріалів та розташування продукту певного бренду на полицях торгових закладів.

УДК-659.126

Соколова Ю. А.<sup>1</sup>, Иванов В. Ю.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент кафедри маркетинга, ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ-419, ЗНТУ

## **МАРКЕТИНГОВАЯ ПОЛИТИКА КОММУНИКАЦИЙ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ БРЕНДОВ**

В развитии бренда важное место занимают коммуникации, так как их содержание оказывает серьезное влияние на поведение потребителя. Эффективный обмен информацией между потребителем и брендом необходим для достижения намеченных целей производителями продукции.

Маркетинговая политика коммуникаций – это комплекс мероприятий, которым пользуется предприятие для информирования, убеждение или напоминание потребителям о своих товарах или услугах.

Бренд – термин в маркетинге, символизирующий комплекс информации о компании, продукте или услуге; популярная, легко узнаваемая и юридически защищенная символика какого-либо производителя или продукта. Бренд является основным интегрирующим элементом системы маркетинговых коммуникаций, поскольку соединяет в себе цель, процесс, результат. Коммуникационный процесс бренда – это контакт, связь с потребителями с целью обмена идеями и содержащейся в бренде информацией в устном или письменном виде посредством символов. Цель коммуникаций – добиться от потребителя товаров при восприятии содержания бренда положительных эмо-

ций. Эффективный коммуникационный процесс способствует формированию доверительных отношений между брендом и потребителем, поскольку они возникают, поддерживаются и развиваются через коммуникации и проявляются себя в коммуникациях. Коммуникации в маркетинговой деятельности осуществляются в различных видах и формах, исследование которых позволяет определить способы повышения их эффективности. Особого внимания заслуживают межличностные коммуникации, которые зависят от множества факторов, как-то: корректность символа бренда, доверие, уважение, привлекательность, учет интересов и потребностей, обратная связь, культура обслуживания и др. Изучение этих факторов позволяет лучше понять процессы межличностных коммуникаций.

При проектировании коммуникационного процесса бренда необходимо учитывать взаимосвязь этих функций, иначе сообщение или не попадет к нужному потребителю, или не будет им понято. Эффективность отношений «бренд-потребитель» зависит от организации маркетинговых коммуникаций, с помощью которых формируются доверительные отношения. Бренд должен быть личностью, обладать человеческими чертами характера, и нести в себе важное для потребителя содержание, вызывая желание вступить в отношения с ним. Бренд выражает опосредованно через символ содержание личности и ее интересы и потребности в торговой марке, поэтому при формировании бренда необходимо изучать такие экономические категории, как «потребность», «спрос» и «предложение». Эти экономические категории являются основным фактором продвижения товара на рынке.

Кондитерская корпорация «ROSHEN» – лидер национального рынка кондитерских изделий (около 25 % всех украинских сладостей выпускается на фабриках предприятия). К 2000 году в состав кондитерской корпорации «ROSHEN» входили четыре фабрики. На всех предприятиях был установлен одинаковый стандарт качества, унифицированы требования к готовому продукту, но при этом в понимании потребителя продукция четырех фабрик не ассоциировалась с одним производителем. Таким образом, перед компанией встал задача идентификации продукции с единым брендом и создания национального украинского бренда – им стал Roshen. На тот момент, марка только появилась на некоторых видах продукции и существовал риск того, что украинский потребитель не примет иностранного названия на продукции украинского производителя. Компания разработала легенду, которая существует и по сей день – украинский производитель решил провести экспансию на западный рынок. Чтобы экспансия удалась, нужно, чтобы товар был признан действительно лучшим. Таким лучшим украинским продуктом является продукция ТМ Roshen, признанная украинским потребителем. С этой торговой маркой украинская кондитерская компания и выходит на европейский, американский рынки (в 2012 году изделия под ТМ Roshen продавались в 15

странах мира). Таким образом, из легенды появился слоган: «Roshen – солодкий знак якості», который и был предложен покупателям. Основная коммуникационная концепция компании: бренд Roshen чисто украинский бренд, поскольку компания «ROSHEN» – украинский производитель, в отличие от конкурентов; и вся продукция компании – продукция высокого качества. Основная идея коммуникации: Roshen – украинский производитель кондитерских изделий высокого качества.

УДК 658.8.01:796

Кочнова І. В.<sup>1</sup>, Харланова В. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЕУ–418, ЗНТУ

### **ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ МАРКЕТИНГУ ПІД ЧАС ПІДГОТОВКИ ТА ПРОВЕДЕННЯ ЧЕМПІОНАТУ ЄВРОПИ З ФУТБОЛУ ЄВРО-2012**

Однією з важливих тем для України минулого року було вдале та результативне проведення чемпіонату Європи з футболу Євро-2012. Основна мета суспільства – об'єднання зусиль та ресурсів людей, які максимально зацікавлені в розвитку туристичної галузі держави. Адже Євро-2012 було реальним шансом продемонструвати світовій спільноті Україну з найкращого боку, зламати наявні стереотипи. Задля цього було реалізовано значні зусилля, кошти та продуманий план дій щодо покращення туристичної інфраструктури країни. Аналіз вторинної інформації й огляд наявних друкованих та інтернет-ресурсів показує, що маркетингових досліджень спортивного продукту в умовах підготовки до Євро-2012 недостатньо. Саме це й дає певний шанс у вдосконаленні принципів спортивного маркетингу – одного із перспективних соціально-економічних напрямків розвитку сучасної України.

Головними особливостями спортивного маркетингу, що обумовлюють актуальність його дослідження, є: децентралізоване управління галуззю спорту і фізичної культури; перетворення спорту та фізичної культури на сферу послуг; зростання соціально-економічного значення спорту; виникнення конкуренції спортивних організацій та вільне ціноутворення на їх послуги; урізноманітнення організаційно-правових форм спортивних організацій. Науково обгрунтоване застосування маркетингових практик сприяє розвитку індустрії спорту, його популяризації серед населення.

Під спортивним маркетингом необхідно розуміти будь-які продажі власне спортивного продукту, що створюється спортивною подією, чи суспільно-корисну діяльність, пов'язану з організацією спортивної події, її учасниками або яскравим виявом спортивного публічного життя відомих спортсменів.

нів. У той же самий час необхідно розрізняти «спортивний маркетинг» та «маркетинг у спорті». Маркетинг у спорті – це своєрідна адаптація уже відомих та відпрацьованих в інших сферах інструментів маркетингу з метою просування товарів через асоціацію зі спортом.

Активне бажання всесвітньо відомих брендів стати спонсорами Євро-2012 обумовлене розумінням важливості асоціювання імені компанії з подією, яка приверне увагу мільйонів потенційних клієнтів. Саме тому застосування широкого спектру інструментів маркетингу під підготовки та проведення Євро-2012 національними (Укртелеком, Епіцентр, Укрсоцбанк) та глобальними (Adidas, Canon, Castrol, Coca-Cola, Continental, Hyundai-Kia, Carlsberg, McDonald's, SHARP) спонсорами спричинене тим, що жоден бренд у світі не викликає до себе стільки емоцій, як бренд, пов'язаний з футбольною тематикою. Національні збірні та футбольні команди – це вже сформовані бренди зі своєю історією та вболівальниками. Спортивні вболівальники ніколи не змінюють улюблену команду, саме тому більшість компаній намагаються асоціювати себе зі спортом та спроектувати на себе частину їх любові.

Серед інструментів спортивного маркетингу, застосованих спонсорами, слід виділити:

- розіграш великої кількості квитків серед споживачів бренду;
- організація великих фан-зон для вболівальників;
- масштабні драйв-тури та шоу-програми по містах України;
- продаж сувенірної продукції;
- поширення інформації про бренд у місцях проведення чемпіонату, у ЗМІ;
- використання логотипів та іншої офіційної символіки чемпіонату у власній продукції та виробництві.

Зважаючи на значну роль, яку відіграло проведення чемпіонату в Україні у соціальному, туристичному, іміджевому та економічному аспекті життя країни, можна з упевненістю стверджувати, що Євро-2012 вдалося.

УДК 338.34.055.3.

Соколова Ю. А.<sup>1</sup>, Хитарова А. А.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент кафедри маркетинга, ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ-411, ЗНТУ

## **УПАДОК ПРОИЗВОДСТВА В ЭПОХУ СУПЕРБРЕНДОВ**

Общей практикой большинства крупнейших компаний мира конца XX – начала XXI ст. явился перенос производственных в страны Азии, где производственные затраты значительно ниже. Многие из них – владельцы известных брендов. Кроме того, большинство из них стремятся уйти от необходимости идентифицироваться со своими «приземленными» товарами. Вместо

194

этого, миссией существования компании становятся размышления о глубоком внутреннем смысле предлагаемых рынку брендов, их философии (отражают ли они всеобщее стремление потребителей к личной свободе и раскрепощенности, духу спорта, атмосфере дикой первозданной природы, общественные идеалы и представления о гражданском обществе). В результате происходивших изменений, отделы маркетинга, ответственные за управление имиджем бренда, начали рассматривать свою работу не как нечто непосредственно связанное с производственным процессом, а в свете прямой конкуренции с ним. Перемещение производств из экономически развитых стран в развивающиеся и переосмысление роли бренда в деятельности компаний и влиянии на покупателя изменили лицо глобального рынка труда и структуры занятости в экономике. В 90-х годах XX ст. безудержные расходы на маркетинг, корпоративные слияния и расширение брендов сопровождались невиданным сокращением инвестиций в средства производства и сокращениями персонала. Компании, которые традиционно довольствовались стопроцентной разницей между себестоимостью заводского производства и розничными ценами на свою продукцию, стали искать заводы, которые удешевят их продукцию настолько, чтоб эта разница приближалась к 400 %.

Все чаще крупные компании – владельцы брендов, среди которых Levi's, Nike, Champion, WalMart, Reebok, Gap, IBM, General Motors и другие, настаивают на том, что они стремятся заключить наивыгоднейшие, из возможных, сделки на мировом рынке. Данные компании предъявляют особые требования к используемым материалам, срокам поставок и, самое главное, ценам, стремясь к нахождению оптимального соотношения цена/ качество. Подавляющее большинство производителей брендовой продукции пользуются дешевой рабочей силой, среди них: Nike, Reebok, Ralph Lauren, Ann Taylor, Esprit, Liz Claiborne, Kmart, Adidas, J. C. Penney, Gap, Guess, Old Navy, Apple, IBM. Компания Nike, начинавшая свой бизнес как предприятие по импорту/экспорту беговых туфель японского производства и не владевшая ни одной из своих фабрик, стала прообразом нетоварного бренда. Вдохновленные успехом Nike, многие из традиционно организованных компаний усердно внедряют ее практику ведения бизнеса, копируя не только подход к маркетингу, но и модель организации производства – аутсорсинг производственных функций. Так, в середине 90-х годов XX ст. производитель кроссовок Vans прекратила производственные функции, реорганизовав свой бизнес по образцу Nike. Также поступила компания Adidas, закрыв в 1993 г. все принадлежащие ей заводы в Германии и перейдя к практике размещения заказов в странах Азии. Вывод производственных мощностей в Азиатско-тихоокеанский регион, позволил компании перенаправить большую часть временных и финансовых ресурсов на построение имиджа своего бренда в стиле основного конкурента – Nike.

Еще одним ярким примером является производитель компьютеров и мобильных устройств – Apple, подавляющая доля производственных мощностей которой находятся в Китае. Потребителю продукции компании только остается гадать почему американские компании не хотят осуществлять сборочное производство своих товаров в США, создавая новые рабочие места и помогая экономике в борьбе с кризисом. Однако, проведенные исследования журналистами газеты New York Times показали, что «айфоны» не делают в США потому, что там их сделать невозможно: отсутствуют необходимая для такого производства инфраструктура и количество работников. Средняя численность персонала китайского завода по сборке «айфонов» 230 тыс. чел.

По статистике, в США городов с населением больше такой численности – 83. Причем это общее количество, а не работоспособное население, которое в среднем составляет 65 % от общего числа жителей. Apple – это наиболее динамично развивающаяся компания во всей экономике США, имеющая беспрецедентный финансовый успех. Поэтому многие американцы недовольны тем, как мало достается стране от этого успеха. Apple дает работу только 43 тыс. чел. в США, что меньше чем пятая часть от наемных рабочих, одного внешнего сборочного предприятия компании. Однако, если судить по данным исследования New York Times без производства в странах азиатского региона не было бы самой Apple.

УДК 339.138 (520)

Белецкая И. И.<sup>1</sup>, Зуев С. Ю.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. эконом. наук, доцент, ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–410, ЗНТУ

## **ОСОБЕННОСТИ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МАРКЕТИНГА В ЯПОНИИ**

Пол Хербиг выделяет шесть стадий развития маркетинга в Японии:

- первая стадия или «пре-маркетинг» (1946–1953 гг.) – японские предприятия сосредоточились на импорте технологий из более развитых стран и улучшении имиджа японских товаров;

- вторая стадия (1953–1964 гг.) – возникновение интереса к маркетингу и менеджменту как дисциплинам, полезным для изучения и применения;

- третья стадия (1964–1969 гг.) – принятие концепции маркетинга и практическое применение маркетингового инструментария, главным образом, в сфере диверсификации продуктовых линий, ориентированных на внутренний рынок, а также стимулирования продаж;

- четвертая стадия (70-е гг. XX в.) – японские маркетологи впервые продемонстрировали самостоятельность в выборе дальнейшего пути;



– пятая стадия или «глобальный маркетинг» (80-е гг. XX в.) – японские компании сконцентрировались на разработке маркетинговых стратегий на международных рынках, происходит формирование японского маркетинг-микс, международная конкурентоспособность японских фирм становится общепризнанной.

– шестая стадия (с 90-х гг. XX в. по настоящее время) – японский маркетинг характеризуется зрелой философией, отдающей должное глобализации, и в то же время заметной переориентацией на внутренний рынок, который, в свою очередь, достиг стадии общества потребления.

Приоритетами японских маркетинг-менеджеров в XXI веке и ключевыми признаками современного японского маркетинга являются: «инициатива», «скорость» и «удовлетворенность потребителя». Современный маркетинг, по мнению японцев, должен базироваться на быстром, гибком планировании инициатив, в центре которых всегда должен быть потребитель. Скорость и гибкость в принятии решений, необходимость которых осознается подавляющим большинством менеджеров-участников исследования, для многих компаний являются одними из основных ориентиров. Прибыль, как зона внимания, замыкает список наряду с такими понятиями, как «бренд» и «здоровый смысл».

В японском маркетинге потребитель всегда рассматривался как благодать, которой фирма обязана своим успехом. Японцы любят повторять: клиент – это Бог. Японская бизнес-мудрость в этом смысле совершенно проста и очевидна: стремись к росту, оставь клиента довольным, будь ему благодарен и честен с партнерами – прибыль последует в награду за усилия. Прибыль сама по себе не является целью, она возникает в результате выполнения миссий, изначально сформулированных в угоду потребителю и обществу. Неудивительно, что прибыль «плетется в хвосте» приоритетов японских маркетологов. Стоит отметить что раньше основным критерием оценки деятельности для большинства крупных компаний являлась доля рынка. Только в последнее время подход несколько изменился – многие компании видят возможность роста в завоевании потребительской лояльности, а не в стремлении доминировать на рынке, подавляя конкурентов.

Японские компании каждый день занимаются сбором данных о потребителях с помощью CRM. Маркетологи выделяют 3 целевых функции CRM: оперативная, аналитическая, функция сотрудничества.

Основные особенности маркетинговых исследований в Японии: ориентация на информацию из первых рук; скорее интуитивная, нежели научная интерпретация полученных данных; превалирование фактических данных над прогнозными. Исследования больше направлены на реального потребителя, нежели на потенциального. Для компании важнее знать мнение покупателя, уже попробовавшего товар. Вместо того, чтобы тратить

деньги на предпродажные исследования и тестирование, японцы насыщают ассортимент и учатся на реальном рыночном опыте.

Для японских предприятий совершенно естественно превращать новые технологии в новые товары, а новые товары – в новые бизнесы компании. Из-за жесткой конкуренции крупные японские фирмы параллельно развивают несколько поколений товара. Как только первоначальная модель теряет позиции на рынке, замена в виде следующего поколения уже готова. Это в особенности заметно на рынках электроники и автомобилей. Японцы развивают технологии не только у себя дома, но в последние годы серьезно инвестируют и в иностранные компании, создающие технологии.

Сегодня использование информационных технологий в маркетинге позволяет компаниям получить многостороннее представление о своих потребителях. CRM и web-маркетинг сделали взаимоотношения с потребителями настолько персонализированными, что реализация самых неожиданных вкусов и желаний последних стала обыденностью.

УДК 338.426.

Белецкая И. И.<sup>1</sup>, Чекмарева А. Г.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. эконом. наук., доцент, ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ-419, ЗНТУ

## **МАРКЕТИНГОВОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ СПРОСА И МОТИВАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ НА РЫНКЕ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ**

Гостиничное хозяйство – важнейшая составляющая туристической индустрии Украины, которая способствует оживлению общественно-экономических контактов, повышает рейтинг государства в мировом сообществе.

В 2010 г. в Украине насчитывалось 1684 типа предприятий гостиничного хозяйства на 174,4 тыс. мест. Более чем две трети (69,2 %) от общего количества предприятий гостиничного типа находятся в частной собственности. Предприятия государственной и коммунальной собственности имеют приблизительно одинаковые доли (15,6 % и 15,2 % соответственно).

В Украине наибольшая концентрация гостиниц и других мест проживания во Львовской области (9,2 %), г. Киеве (8,4 %), Днепропетровской (7,9 %), Одесской (6,5 %), Луганской и Донецкой (6,2 % и 6,1 %) областях, и Автономной Республики Крым (5,7 %).

По предварительным исследованием был составлен профиль потребителей гостиничных услуг.

Для холостых/незамужних руководителей предприятий, их подразделений и специалистов важно в гостинице наличие прачечных, ресторанов, баров, дос-  
198

тупа в сеть Интернет, тренажерного зала и бассейна. Они готовы за эти блага платить. Преимущественно дают чаевые, оплачивают полный пансион питания. Пользуются гостиницами 4–5\* в командировке и в путешествии. Важен гостиничный бренд и местоположение гостиницы, вежливость персонала. Увлекаются туризмом, спортом, экстремальным отдыхом.

Женатые/замужние «белые воротнички» с детьми предпочитают гостиницы бизнес-класса (4\*), для них главные критерии – уровень сервиса, безопасность проживания, уровень цен. Важно наличие детской комнаты, столовой или ресторана, камер хранения, тренажерного зала, они готовы за это платить. Чаевых не дают, оплачивают полупансион. В основном домоседы, увлекаются кулинарией и рукоделием.

Студенты и рабочие предпочитают гостиницы эконом-класса (3\*) и хостеллы. Для них важна дешевизна проживания и отзывы из интерактивных источников. Приемлемым является минимальный набор за которые они готовы платить, чаевых категорически не дают, оплачивают только завтраки, путешестввенники, увлекаются спортом, музыкой, туризмом.

Мотелями пользуются все категории потребителей в случае необходимости. Это может быть вынужденный ночлег, долгие переезды и т. д. Предпочтительны номера класса стандарт и оплата оплачиваемой парковки.

Таким образом, можно сделать вывод, что гостиничный бизнес имеет большой потенциал развития на территории Украины, т. к. разнообразные предложения по стоимости и качеству обслуживания формируют устойчивый поток потребителей.

УДК 658.8:004.738.5

Купреева О. П.,<sup>1</sup> Мартынова А. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший преподаватель, ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ФЭУ–419, ЗНТУ

## РАЗВИТИЕ ИНТЕРНЕТ МАРКЕТИНГА

Развитие информационных технологий, среди которых одно из ключевых мест занял Интернет, появление и бурный рост электронной коммерции стали основой для появления нового направления в современной концепции маркетинга взаимодействия – Интернет-маркетинга.

Интернет-маркетинг – теория и методология организации маркетинга в гипермедийной среде Интернета.

Использование Интернета приносит новые особенности и преимущества по сравнению с маркетингом, основанном на традиционных технологиях:

– переход ключевой роли от производителей к потребителям. Интернет сделал реальностью для компаний возможность привлечь внимание нового кли-

ента всего за десятки секунд, проведенных им перед экраном компьютера. Однако в то же время он дал возможность тому же пользователю за несколько щелчков мыши перейти к любому из конкурентов. В такой ситуации внимание покупателей становится самой большой ценностью, а установленные взаимоотношения с клиентами главным капиталом компаний.

– глобализация деятельности и снижение транзакционных издержек. Интернет значительно изменяет пространственный и временной масштабы ведения коммерции. Он является глобальным средством коммуникации, не имеющим каких-либо территориальных ограничений, при этом стоимость доступа к информации не зависит от удаленности от нее, в противоположность традиционным средствам, где эта зависимость прямо пропорциональна. Высокая эффективность коммуникативных свойств Интернета обеспечивает возможность сокращения времени на поиск партнеров, принятие решений, осуществление сделок, разработку новой продукции, и т. д. Информация и услуги в Интернете доступны круглосуточно. Кроме того, его коммуникативные характеристики обладают высокой гибкостью, позволяющей легко производить изменения представленной информации, и, тем самым, поддерживать ее актуальность без временной задержки и затрат на распространение. Названные эффекты также приводят к значительному сокращению транзакционных издержек, то есть издержек, связанных с налаживанием и поддержанием взаимодействия между компанией, ее заказчиками и поставщиками. При этом стоимость коммуникаций, по сравнению с традиционными средствами, становится минимальной, а их функциональность и масштабность значительно возрастают.

– персонализация взаимодействия и переход к маркетингу «один-одному».

Используя средства электронного взаимодействия, компании могут получать подробную информацию о запросах каждого индивидуального заказчика и автоматически предоставлять продукты и услуги, соответствующие индивидуальным требованиям. Одним из простых примеров может служить персональное представление web-сайта для каждого из клиентов или партнеров компании.

Снижение трансформационных издержек может достигаться за счет оптимального выбора структуры товарного ассортимента, сокращения времени на разработку и внедрение новой продукции, обоснованной политики ценообразования, снижения числа посредников, затрат на сбыт. Одним из способов снижения трансформационных издержек может быть сокращение каналов распространения товаров. Причиной сокращения каналов распространения является возможность для фирм взять на себя функции, традиционно выполняемые специалистами промежуточных звеньев, так как Интернет обладает более эффективной возможностью взаимодействия с потребителями и одновременно позволяет отслеживать информацию о потребителях.

Появление и коммерциализация Интернета привели к новой категории бизнеса – электронному бизнесу, составным элементом которого является элек-

тронная коммерция. Трендами интернет-маркетинга в 2012 году были следующие: проникновение интернета в офлайн-бизнес; использование таких инструментов как контекстная реклама и поисковая оптимизация. Рынок Интернета становится взрослее. Если раньше большее внимание привлекали форумы, то сейчас – это социальные сети. Сегодня основной акцент делается на привлечение клиента, тренд 2011–2012 гг. – его удержание, т. е. осуществление повторных продаж, проведение программ лояльности.

УДК 658. 012.22

Павлішина Н. М.

канд. економ. наук, старший викладач ЗНТУ

## **РОЛЬ МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ У МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ.**

Інформація – один з важливих ресурсів в сучасному бізнесі. На основі маркетингової інформації керівництво компанії має змогу визначити відношення споживачів до фірми та її продукції, скоординувати стратегію, знизити фінансові ризики – вона є основою для прийняття рішень, а отже інформаційне забезпечення маркетингової діяльності компанії – висувається сьогодні на передній план. З огляду на це метою роботи визначено дослідження та аналіз якості вторинної маркетингової інформації, отриманої з використанням можливостей мережі Інтернет.

Огляд та узагальнення публікацій, що з'явилися за останні роки, дають змогу зробити висновок про зацікавленість не тільки науковців але й практиків у вирішенні проблем інформаційного забезпечення діяльності компанії. При цьому, поряд зі зростаючим інтересом науковців та практиків до використання мережі Інтернет для отримання вторинної маркетингової інформації, зростає значення оцінки якості цієї інформації.

В науковій літературі під вторинною маркетинговою інформацією розуміють інформацію зібрану раніше для інших потреб. Джерелами надходження вторинних даних є внутрішні дані компанії та зовнішні.

Сьогодні, зі збільшенням можливостей доступу до мережі Інтернет, вторинна маркетингова інформація (desk research) стала більш доступною для широкого кола користувачів. А щодо, малих та середніх компанії – це частіш за все домінуючий метод вивчення ринку. Вивчення наявної інформації щодо кон'юнктури ринку, конкуренції, рівня цін, тощо, дозволяє ознайомитись зі станом галузі, визначитись з проблематикою дослідження, більш точно сформулювати робочу гіпотезу, яка згодом може бути підтверджена за допомогою первинних досліджень.

Інтернет надає безмежні можливості для пошуку та аналізу вторинної маркетингової інформації. Однак, для того, щоб вторинна маркетингова інформація, яка отримана з мережі Інтернет, була корисною, з огляду на потреби дослідження, вона має відповідати наступним принципам: відповідність, науковість, первинність, актуальність, постійність, незалежність, надійність.

Оцінити якість вторинної маркетингової інформації, отриманої за допомогою пошуку у мережі Інтернет, можна за допомогою порівняння даних з різних джерел тобто за рахунок використання, так званих, дублюючих каналів розповсюдження даних та за рахунок залучення експертів з проблематики.

Резюмуючи викладене можна зробити висновок про те, що мережа Інтернет є розповсюдженим та доступним джерелом отримання вторинної маркетингової інформації, яка дозволяє підвищити ефективність господарської діяльності компанії з мінімальними витратами часу та коштів. Використання цього джерела має свої переваги і недоліки, та вимагає більш ретельного аналізу отриманих даних.

## **СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ПІДПРИЄМНИЦТВО»**

УДК:330.52:339.92

Прушківський В. Г.

д-р економ. наук, проф. ЗНТУ

### **МОДЕРНІЗАЦІЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ В РУСЛІ СВІТОВИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Для стабільного розвитку української економіки необхідним є великомасштабний, довгостроковий, структурно збалансований, з конкретними етапами національний проєкт модернізації усієї соціально-економічної сфери.

На сучасному етапі мало зроблено в напрямку інноваційного розвитку економіки та розробки механізмів їх реалізації. Великих технологічних проривів в сучасній економіці України немає. Частка інноваційно-активних підприємств залишається незначною. Виділенні на реалізацію інновацій кошти витрачаються в основному на вдосконалення існуючих продуктів та процесів. Тільки незначна кількість підприємств впроваджують нововведення, покращують продукт який виробляють. Автомобілебудування та авіабудування знаходяться на межі втрати науково-технічного та інноваційного потенціалу й суттєво відстають від світових лідерів за темпами інноваційного оновлення. Складна ситуація із малим інноваційним бізнесом, який є одним із головних джерел генерації інновацій.

Підвищення темпів економічного зростання на основі інновацій може бути досягнуто шляхом підвищення частки наукомістких галузей в ВВП при використанні наукомістких конкурентних переваг України в сфері науки та можливостей комерціалізації науково-технічних досягнень.

В країні сформувалася експортно-сировинна модель розвитку, яка не здатна забезпечити стійкі темпи економічного зростання. Висока економічна динаміка, яка спостерігалася в національній економіці в до кризовий період, прикривала низьку якість зростання. Стрімкі темпи економічного зростання були досягнуті переважно за рахунок збільшення фізичного обсягу сировинного експорту. В оброблювальних галузях із-за випуску старої продукції та розширення обсягів на застарілих потужностях, економічне зростання не забезпечило реальних конкурентних позицій національних товарів на внутрішньому ринку. В результаті національна економіка стала імпортозалежною в секторі внутрішнього попиту. Така ситуація є загрозою економічної безпеки нашої країни.

Формування інноваційної економіки є складним та багаторівневим процесом. Потреба в інноваціях та попит на них не виникає на рівному місці, а є наслідком необхідності конкретних споживачів в системних змінах. Як свідчить світовий досвід, у країн, що розвиваються є одна велика перевага у по-

рівнянні із розвиненими країнами-можливість переймати методи управління та технології виробництва, прогресивні інститути.

Завдання модернізації сьогодні виникає в багатьох країнах пострадянського простору. Україна може співпрацювати із країнами Митного Союзу на базі ідеї узгоджувальної модернізації та технологічних нововведень, які будуть стимулювати структурне оновлення української економіки. Слід зауважити, що інтеграційні процеси України із країнами пострадянського простору, а особливо Росією відбуваються в традиційних галузях. Зокрема, паливно-енергетичному комплексі, металургії, машинобудуванні, транспортних комунікаціях, тобто в галузях яких домінує третій та четвертий технологічний уклад. Тоді, як розвинені країни знаходяться на шляху трансформації до шостого технологічного укладу.

Процес Європейської інтеграції посідає особливе місце серед інших пріоритетів у системі міжнародних відносин. Євроінтеграція для України надасть можливість переходу до більш високого рівня міжнародної кооперації та інноваційного розвитку національної економіки

УДК 332.12:339.9

Кригульська Т. Б.

канд. іст. наук, доцент ЗНТУ

## **РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ: ОСОБЛИВОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ**

Світова система вступила в стадію глобалізації, основним показником цього є наявність тісної взаємодії керуючих систем із зовнішнім світом, принципова відкритість систем з метою підвищення інтелектуальності і вдосконалення власної поведінки, наявність механізмів прогнозів змін зовнішнього світу і власної поведінки системи в світі, що змінюється. У сучасній вітчизняній науковій літературі зазначається, що глобалізація це всеохоплюючий процес трансформації світового співтовариства у відкриту цілісну систему інформаційно-технологічних, фінансово-економічних, суспільно-політичних, соціокультурних взаємозв'язків та взаємозалежностей. Кожна країна повинна адекватно реагувати на глобалізаційні процеси, щоб адаптуватися до нових умов і скористатися шансами, які надає інтернаціоналізація світової економіки.

На сьогодні економічні зв'язки між країнами та їх окремими регіонами все більше набувають глобального характеру. При цьому можна стверджувати, що підвищується значення регіонів та регіональних союзів у світовій економіці. Їх міжнародні економічні зв'язки стають все більш глибокими, а масштаби здійснення самостійних зовнішньоекономічних відносин дають можливість говорити про їх перетворення на самостійні глобалізовані суб'єкти господарювання, які



паралельно з традиційними суб'єктами міжнародної конкуренції активно інтегруються в систему глобальних конкурентних відносин.

Глобалізація актуалізує для регіонів та локальних спільнот необхідність визначення та розвитку стійких конкурентних переваг як критерію їх життєздатності в умовах глобальної конкуренції. Перетворюючи традиційні локальні ресурси на глобальні, глобалізація обумовлює постановку проблеми конкурентоспроможності як держави, так і зокрема регіону як його здатності відповідати на виклики глобального середовища шляхом створення та захисту унікальних локальних конкурентних переваг.

Сутність суперечливої взаємодії уніфікації та диференціації полягає, з одного боку, в уніфікації та стандартизації бізнес-процесів та принципів ведення господарської діяльності в регіоні, а з іншого – в підвищенні ролі тих елементів локального середовища, які надають їм унікальності, самобутності та забезпечують конкурентні переваги, які неможливо відтворити в інших місцях (соціальний капітал, імідж, регіональна інноваційна система). За даних умов виникає парадокс: в умовах глобальної конкуренції суб'єкти конкуренції стають все більш глобальними, а конкурентні переваги – все більш локальними. Пояснюється це тим, що всі традиційні локальні переваги швидко нівелюються, поглинаються глобальними ринками в той час, як критичного значення для забезпечення конкурентоспроможності регіонів набувають ті переваги, які не можуть бути переміщені та відтворені в інших місцях.

Отже, глобалізація перетворює регіони на повноправних учасників міжнародних економічних відносин, але разом з тим актуалізує для них необхідність ідентифікації та захисту унікальних локальних конкурентних переваг як імперативів підвищення міжнародної конкурентоспроможності в умовах глобалізації. Таким чином, актуальним завданням держави є забезпечення сучасного розвитку регіонів, націлених на стале зростання в умовах глобалізації та отримання переваг від цього процесу шляхом формування та розвиток секторів, кластерів, галузей та технологічних комплексів в економіці, які мають стати основою формування нових регіональних союзів, зокрема, глобалізованих.

Очевидно, що глобальні процеси істотно стимулюють розвиток окремих країн і регіонів, однак їх позитивний або негативний вплив на національну економіку великою мірою залежить від характеру участі країни в міжнародному поділі праці, рівня її конкурентоспроможності на світовому ринку, ефективності використання потенціалу в тих областях, де є наявними стійкі конкурентні переваги. У зв'язку з цим можна зробити висновок щодо необхідності посилення регулюючої ролі держави в зовнішньоекономічній сфері, здійсненні активної промислової політики тощо.

Нинішні умови господарювання ставлять перед промисловістю принципово нові завдання, вирішення яких на базі використання існуючих методів та підходів неможливе. Посилення глобальної конкуренції поряд із втратою значної

частки світових ринків в Україні створює перешкоди для розвитку промисловості. У такій складній економічній ситуації особливого значення набувають питання реструктуризації, досягнення високих економічних показників при найбільш раціональному використанні ресурсів.

УДК 338.432

Афендікова Н. О.

канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

## **РЕГІОНАЛЬНІ ОСОБЛИВОСТІ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ**

Україна – незалежна європейська держава з вигідним суспільно-географічним положенням, високим транзитним потенціалом, широким експортним потенціалом і перспективою розбудови ефективної структури зовнішньоекономічних зв'язків. Вона має свої унікальні інтереси, що лише ситуативно збігаються з інтересами інших країн.

Україна залишається об'єктом глобалізації, але позиція країни в міжнародних рейтингах – незадовільна: 78–80 місця за рівнем людського розвитку, 85–112 за індексом сприйняття корупції. Це не сумісно зі статусом європейської країни. Подібна ситуація і щодо стратегічно важливих в умовах глобалізації показників інноваційної діяльності (52 місце з 82 за індексом інноваційності), інформаційного складника (82 місце з 183 за індексом потенціалу інформаційно-комунікаційних технологій). Обсяги прямих іноземних інвестицій неістотні у світовому масштабі – менше 1 %. Інвестиційні потоки з України ще менші. Розгорнуте співробітництво з країнами, що створюють умови для офшорного бізнесу (18–20 %), це тіньова глобалізація. Зовнішня торгівля орієнтована на індустріальні середньо розвинені країни (41 % в експорті, 49,2 % в імпорті), в основному СНД, зокрема Росія (18 %). Це свідчить про невисоку конкурентоспроможність національної економіки. Індекс глобалізації для України зріс з 1991 по 2011 рік у понад 2 рази. У 2011 році ми посідали 53 місце з 156 (щодо складників: 75 місце – за економічною глобалізацією, 77 – за соціальною, 40 – за політичною).

Дослідження процесу глобалізації показує пряму залежність між рівнем промислового розвитку й інтенсивністю глобалізації. Характер взаємодії з країнами «ядра» вказує на об'єктну щодо всіх без винятку регіонів. Це відповідає ситуації для України в цілому. Виявлено вагомість російського вектора, який можна вважати геостратегічним. В аспекті регіональної інтеграції темпи зростання в напрямі ЄС більші. Це дає підстави сподіватись на розвиток взаємовідносин України з регіональними об'єднаннями не тільки в форматі транскордонного співробітництва, а й поза ним.

Розглядаючи приморські регіони, то з розвитком повітряного, автомобільного, залізничного транспорту, розбудовою міжнародних транспортних кордонів, а також змінами в товарній структурі експорту вони, вірогідно поступатимуться місцем регіонам, які нині мають середній рівень глобалізації.

У контексті потенційних загроз експлуатації регіонів України як постачальників сировини, напівфабрикатів, трудових ресурсів актуальним залишається глибше вивчення й оцінки внутрішнього природного економічного, наукового потенціалу кожного регіону і з урахуванням цього структурна перебудова їхніх економік на інноваційній основі.

Для успішної інтеграції України в світове співтовариство необхідна регіональна політика «як організаційно-правова, економічна, соціальна, культурно-освітня, логічна та управлінська діяльність держави, спрямована на забезпечення комплексно-пропорційного розвитку окремих територій країни на основі раціонального використання і збереження їх особливостей та інтегрального потенціалу». Інша сторона проблеми – придатність для України стратегій, застосованих іншими, а саме європейськими країнами, пошуки найбільш прийнятних варіантів, їх адаптація до національної специфіки.

Додатковим чинником впливу в українських реаліях має стати посилений громадянський контроль за діяльністю місцевої і державної влади, адже рівень економічної «тонізації» і корумпованості високий, що зайвий раз засвідчує індекс сприйняття корупції в Україні, 118 місце в рейтингу, очолюваному європейськими країнами.

За європейським зразком варто децентралізувати владу, надати широкі повноваження регіонам. Водночас така політика доцільна лише для розвинених країн з орієнтованою на експорт моделлю розвитку, високою конкурентоспроможністю товарів і технологій. А для України, яка має «наздоганяти» європейських сусідів, корисніший протекціонізм, і, відповідно, збереження значної частки повноважень центральної влади.

Пріоритетними напрямками регіональної політики в умовах глобалізації повинні стати такі як: стимулювання інвестиційної діяльності, встановлення інвестиційних орієнтирів щодо найперспективніших для території видів економічної діяльності, урахування тенденцій пост індустріалізації, значимості людського капіталу; підвищення глобальної конкурентоспроможності регіонів шляхом реалізації концепцій і форм територіального розвитку, успішно впроваджених в інших країнах: кластерів, спеціальних економічних зон, територій пріоритетного розвитку; перехід до реального управління інноваційною діяльністю, та ін.

## **ФІСКАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОГРАМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ ТА РЕГІОНІВ**

Міністерство доходів та зборів України повідомляє про постійне збільшення надходжень до бюджетів усіх рівнів. Так, за оперативними даними міністерства у січні-лютому 2013 року до зведеного бюджету надійшло 67,8 млрд грн платежів, які контролюються податковими та митними органами. Це на 4,3 % перевищує показник відповідного періоду минулого року. Порівняно з 2012 роком бюджет отримав більше на 2,8 млрд грн.

До державного бюджету надійшло 53,8 млрд грн, до місцевих бюджетів надійшло 14 млрд грн.

До загального фонду державного бюджету зібрано 51,6 млрд грн, що на 3,7 %, або на 1,9 млрд грн перевищує січень-лютий 2012 року, у тому числі по ДПС України – 36,9 млрд грн, ДМС України – 14,7 млрд грн.

Зростання надходжень платежів відбулося за рахунок податку на прибуток, збору податку на додану вартість з вироблених в Україні товарів, та інших податків.

Незважаючи на стійке збільшення надходжень зберігається суттєвий дефіцит бюджетів: за даними Міністерства фінансів України дефіцит державного бюджету за січень склав 1,6 млрд грн бюджет при цьому загальний фонд державного бюджету виконаний із дефіцитом 3,1 млрд грн.

Зазначені дані дозволяють прогнозувати подальше збільшення збору податків. У зв'язку із цим постає правомірне питання, чи є доречним збільшення податкового навантаження в умовах зафіксованого на сучасному етапі спаді виробництва та фактично нульового зростання ВВП і чи правомірним є оцінювання ефективності фіскальної політики за зростанням податкових надходжень в абсолютному вимірі? На наш погляд оцінювання ефективності фіскальної політики повинне відбуватися з точки зору спрямованості фіскальної політики на забезпечення економічного розвитку держави та регіонів.

Таке оцінювання є можливим за рахунок введення до показників оцінювання ефективності фіскальної політики, серед іншого, індексу ефективності фіскальної політики регіону, що розраховується як відношення приросту суми податків та податкових платежів, які було стягнуто в регіоні до бюджетів усіх рівнів у попередніх періодах, до приросту валового регіонального продукту поточного періоду:

$$I_{\text{фпр}} = (T_t - 1 - T_{t-2}) / (W_t - W_{t-1}), \quad (1)$$

де  $I_{\text{флр}}$  – індексу ефективності фінансової політики регіону;  $Tt-1$  – податки, стягнуті в попередньому періоді;  $Tt-2$  – податки, стягнуті в році, який передує попередньому;  $Wt$  – величина валового регіонального продукту в  $t$ -ий період ( $t = 1, 2, 3, \dots, n$ );  $\Delta Wt = Wt - Wt-1$  – приріст валового регіонального продукту за  $t$ -ий період.

Уведення до системи оцінювання ефективності фінансової політики регіону такого показника надасть можливість контролю за ефективністю спрямування податків на забезпечення розвитку регіонів та держави в цілому.

УДК 332.1:338.24 (477)

Федорченко О. К.

старший викладач ЗНТУ

## **НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ФІНАНСОВОЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Аналіз фінансового ринку України є надзвичайно важливим з точки зору виявлення тих диспропорцій, які заважають ефективному функціонуванню фінансової сфери вітчизняної економіки. У сфері підвищення ефективності функціонування фінансового ринку України потрібно сформувати державну політику, яка б передбачила єдиний збалансований комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стабільності фінансової системи, запобігання впливу капіталів, раціональне використання фінансових ресурсів.

Також все більш актуальним стає питання використання світових фінансових ресурсів, зокрема прямих інвестицій, які мають пріоритетне значення для економічного зростання вітчизняної економіки.

Інвестиційний ресурс є надзвичайно важливим з точки зору економічного зростання в умовах трансформаційних перетворень.

На сьогодні існує кілька оцінок потреб вітчизняної економіки в інвестиціях. Загальна потреба в них становить майже 40 млрд дол. США, а до 2015 вона сягне 150 млрд дол. США.

В Україні частка ресурсів, залучена в іноземній валюті, мала тенденцію до зростання – з 51,2 % на кінець 2006 р. до 83 % на кінець 2008 р. Це було зумовлено недовірою до національної валюти як форми заощаджень, а також низькими відсотковими ставками за кредитами в іноземній валюті. Наступний, 2009 р. характеризувався значним зниженням обсягів кредитування, що стало наслідком прояву світової фінансової кризи. Відсутність обсягів валютного кредитування економіки України на кінець 2009 р. та 2011 років є наслідком відповідних заходів НБУ щодо регуляторного впливу на економіку, адже високий рівень доларизації економіки України несе в собі істотні валютні ризики, зумовлені коливаннями валютного курсу гривні.

В теорії та практиці державного регулювання центральний банк виконує функції контролю, нагляду та регулювання в банківській та монетарній системах. Але в деяких країнах світу, в тому числі і в Україні, переконалися, що центральний банк не завжди виконує ці функції ефективно. Тому в багатьох європейських країнах його позбавили таких функцій і передали цю справу єдиному органу нагляду і контролю за всіма фінансовими інвестиціями.

Розширенню фінансових можливостей у процесі реструктуризації промисловості могла б сприяти насамперед широка підтримка державної інвестиційної діяльності промислових підприємств.

Активна інвестиційна діяльність визначає технічний стан виробничого потенціалу, конкурентоспроможність продукції і т. д. через формування податково-бюджетної політики держави, з одного боку, слід забезпечити виконання дохідної частини бюджету, а з іншого – надмірним податковим тиском не стимулювати розквіт тіньової економіки. Система оподаткування також повинна сприяти стимулюючий вплив на інвестиційну діяльність промислових підприємств.

Слід зазначити, що фінансова стратегія підприємств – це стратегія, яка будується на виборі джерел та оптимізації їх питомої ваги залежно від строків, цілей і масштабів планового розвитку.

Вибір фінансово-інвестиційних проектів повинен будуватися на визначенні основних напрямків підприємницької діяльності й аналізу головних джерел одержання ресурсів.

Існують такі основні джерела фінансових коштів підприємства:

- власні фінансові ресурси розвитку підприємства;
- залучені фінансові ресурси всіх видів;
- прямі державні фінансові інвестиції.

В умовах браку власних фінансових ресурсів виникає проблема формування оптимальних фінансових варіантів, комбінацій як власних, так і залучених коштів, а вже потім їх розподілу за об'єктами фінансування. У випадку прямих державних інвестицій виникає проблема оптимального розподілу власних і залучених коштів. Залежно від структури фінансування діяльності й розвитку підприємства, а також від ефективності цілей і масштабів інвестиційних проектів потрібно визначити пріоритетні й першочергові напрями інвестиційного розвитку підприємства.

Одним із пріоритетних напрямків розвитку підприємства є покращення технічного стану підприємства. Моральний і фізичний знос, якому підлягають всі засоби виробництва потребують оновлення, реалізація якого дозволить забезпечити випуск продукції в плановому періоді з мінімальними затратами. Основним джерелом фінансування інвестицій традиційно вважають прибуток. Однак його використання саме на ці потреби має певні законодавчі та внутрішні обмеження, спричинені існуванням в Україні податкового обліку та відмінностями у величині бухгалтерського та податкового прибутку.

## **ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ СТРУКТУРНОЇ ПЕРЕБУДОВИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

В умовах все нових викликів ХХІ ст. актуальними залишаються проблеми розробки та реалізації довгострокової стратегії інноваційної модернізації економіки, освоєння й розповсюдження високотехнологічних укладів, створення умов для підтримки базисних інновацій.

У сучасній економічній літературі виділяють шість технологічних укладів, а деякі вчені говорять про сьомий технологічний уклад, який характеризується насамперед такими принциповими рисами, як глобалізація бізнесу, що означає інтеграцію країни та її господарюючих суб'єктів у світову економіку та інформаційна революція, що полягає як у вдосконаленні цифрових технологій, так і в утворенні нових компаній, виникненні нових галузей промисловості. Підвищення ефективності виробництва інформації за допомогою технічних пристроїв і шляхом зростання освітнього рівня людей має бути спрямоване не на протистояння природного та штучного середовища, а на вирішення проблеми вдосконалення інтелектуального потенціалу суспільства.

У розвинених країнах світу економіка знань, яка відповідає галузям 5-го і 6-го технологічних укладів, є ядром економіки та забезпечує до 30% зростання ВВП, створення робочих місць, зростання експортного потенціалу, скорочення виробничих витрат, сприяє якісній трансформації суспільства, у той час як в країнах, що розвиваються, домінують 3-й і 4-й технологічні уклади, на які в Україні припадає майже 60 % та 38 % обсягу випуску промислової продукції. Вищі технологічні уклади – 5-й і 6-й – становлять в нашій державі, за даними Інституту економічного прогнозування НАН України, близько 4 %, причому 6-й уклад, який визначає перспективи високотехнологічного розвитку в майбутньому, майже відсутній (менше 0,1%). При цьому 95 % всіх інвестицій, які визначають майбутнє на найближчі 10–15 років, спрямовуються в галузі 3-го і 4-го технологічного укладу (75 % і 20 % відповідно), і лише 4,5 % інвестицій спрямовуються в галузі 5-го технологічного укладу. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в країні оцінюється всього у 0,7 % – 1 %.

Низький рівень наукоємності вітчизняного виробництва визначається не тільки дефіцитом грошей або браком стимулів і пільг, але і неефективною структурою національної економіки, де домінують низько технологічні галузі виробництва, які природно відносяться до мало наукоємних галузей. Але слід зазначити, що в Україні ще збережений достатній інноваційний

потенціал в окремих галузях промисловості й технологіях, зокрема в енергетичному атомному машинобудуванні; авіаційному й енергетичному турбінобудуванні; ракетній, авіаційній і космічній техніці; окремих галузях оборонної промисловості (радіоелектронне стеження, радіолокація, засоби наведення високоточної зброї, системи бронетанкової техніки, системи протиповітряної оборони); технологіях надвисоких частот; кристалічних матеріалах для мікроелектроніки, сонячної енергетики.

Рациональне використання існуючого науково-технічного та інноваційного потенціалу має стати однією з важливих передумов подолання технологічного відставання України від провідних країн світу.

Зміна технологічних укладів потребує системної модернізації національної економіки, що має включати перерозподіл інвестицій, структурні перетворення економіки, державну підтримку інноваційної діяльності, партнерство держави та бізнесу, фінансове забезпечення інноваційного розвитку, формування української інвестиційної системи та венчурних фондів, створення структур підтримки інноваційної діяльності (технопарків, бізнес-інкубаторів, інноваційних кластерів, Інтернет-бірж).

В Україні сьогодні доцільно розвивати такі напрямки економіки знань, як нетрадиційна енергетика, інтелектуальні інформаційні технології; біотехнологія, кріобіологія, генна інженерія, штучні полімери, за рахунок розвитку металургійної промисловості, високотехнологічного машинобудування, виробництва високоточної та високотехнологічної військової техніки, використання транспортного потенціалу, торгівлі надлишковими енергоресурсами, виробництва натуральних екологічно чистих продуктів харчування.

Інноваційна модель структурної перебудови вітчизняної економіки вимагає збільшення частки технологічно високих виробництв до 35–40 %, частки наукоємної продукції в економіці до 25–30 %, частки підприємств, що впроваджують інновації, в 3–3,5 рази, що забезпечить умови для підвищення впливу інновацій на економічне зростання України. А зростання внеску інновацій в 1,5–2 рази призведе до зростання ВВП до 12–15 тис. дол. США в розрахунку на душу населення. Це означатиме, що в країні докорінно може змінитися ситуація як в економіці, так і в суспільному житті, з'являться економічні умови для вирішення багатьох проблем, пов'язаних із нарощуванням власних інвестицій у подальший розвиток виробництва, створенням нових робочих місць, а також підвищенням рівня і якості життя людей.



## **ПСИХОЛОГІЧНИЙ ФАКТОР В ЕКОНОМІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ ДЕРЖАВИ**

Економічна політика держави – це систем асоціально-економічних ідей і цілей розвитку країни, основні завдання, засоби їх досягнення а також діяльність органів державної влади і управління відносно їх реалізації. Економічна політика держави та її сприйняття суспільством – це психологічна дія. Тому використання економічних моделей розвитку національної економіки в різних країнах може призвести до різних наслідків.

Довіра та підтримка населенням України політики уряду – першочергова необхідність. А вона в значній ступені залежить від психологічного фактору. Політична довіра реалізується у масовій поведінці. Підвищення ж ступінь довіри до державної економічної політики можливо завдяки «соціалізації» економічного життя суспільства. В свою чергу «соціалізація» вміщує: правовий захист громадян та розширення соціального вибору (місця роботи та проживання, використання фінансових коштів, участь у суспільному житті). Головним показником довіри населення до економічної політики держави є динаміка інвестицій.

Економічна політика держави формується і здійснюється людьми, на дії яких впливають звичаї, мотивації, настрої, інформація та її сприйняття. В умовах соціально-політичних і економічних змін важко втримати владу. Тому дуже великого значення набуває психологічний вплив і, в першу чергу, розуміння людей, знання характерних рис, здібностей й набутих навичок, особливостей поведінки. Основними засобами психологічного впливу виступають:

- стимулювання тенденції наслідування;
- здатність до навіювання;
- підвищена здатність до навіювання;
- ентузіазм, готовність то самопожертви.

Виключну роль в проведенні економічної політики держави відіграє професійність державного службовця, його поважне відношення до знань, до сфер науки та культури. Особливу роль відіграють і політична реклама, і володіння мовою народу, знання традиційних форм спілкування, міміка, національна забарвленість слів, тонкість відчуттів, переконливість слів і дій політики, державного службовця.

З психологічної точки зору в державному управлінні національною економікою важливу роль відіграє інтуїція. Інтуїтивне передбачення дозволяє більш раціонально впливати на громадян.

Основними властивостями українського народу є терпіння, інстинкт самозбереження в лиху годину – це також треба враховувати при здійсненні державного управління в Україні.

Слід також відзначити, що на формування системи державного управління економіки Незалежної України також вплинули як об'єктивні, так і суб'єктивні фактори, серед яких треба відзначити: невідповідність уряду та населення до реформування, важкий процес адаптації до нових економічних умов, невпорядкованість відносин між основними гілками влади, помилки уряду, нестача кваліфікованих спеціалістів, політична нестабільність, зростання соціальної напруги, велика різниця в доходах населення, соціально-психологічні особливості української нації, обережність, зверх терпимість, надія на чийсь підтримку.

УДК 351:65.073

Юрченко В. І.

канд. наук з держ. упр., старший викладач ЗНТУ

## **ОСОБЛИВОСТІ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Сучасна макроекономічна політика розвитку національної економіки, визначальними чинниками якої є послаблення регулюючої ролі держави і стимулювання розвитку конкурентного середовища, має неминучі наслідки розвитку регіональної асиметрії, що характеризується розширенням депресивності і бідності, послабленням механізмів міжрегіональної економічної інтеграції і нарощенням проблем розвитку національної економіки України. Надмірні регіональні відмінності умов життя населення сприймаються суспільством як порушення принципів соціальної справедливості і істотно впливають на політичну та економічну ситуацію країни.

Основою будь-якої інтеграції регіонів у межах держави є економічна складова, взаємна зацікавленість населення регіонів, підприємств, розташованих на цих територіях, і органів влади, що виражають їх інтереси, в спільній діяльності, спрямована на вдосконалення умов функціонування і відтворення суспільного капіталу. Це – загальна умова, яка реалізується на різних історичних етапах, в різному соціально культурному контексті. Кооперація регіональних підсистем може у зв'язку з цим істотно відрізнитися в різних державах, залежати від історичних традицій, системи територіального розміщення виробництва, диференціації рівнів економічного розвитку регіонів і ступеня їх забезпечення трудовими і матеріальними, у тому числі сировинними, ресурсами, що склалася.

Міжрегіональна економічна інтеграція є способом організації партнерської взаємодії учасників інтеграційного процесу, що забезпечує гармонізацію соціальних, економічних і екологічних інтересів і потреб регіонів в цілях підвищення якості життя їх населення. Основними наслідками міжрегіональної економічної інтеграції є більш висока ступінь доданої вартості і стійкість

економічних систем, підвищення якості і науково-технічного рівня виготовлених товарів та послуг, вільний доступ до нових технологій та інформації, менші витрати виробництва, можливість використання накопиченого досвіду, системне об'єднання учасників співпраці, підвищення захисних бар'єрів на основі збільшеного потенціалу.

Основною рушійною силою розвитку міжрегіональної економічної інтеграції є вільна конкуренція суб'єктів господарювання – учасників інтеграційного процесу. В умовах ринку проблеми розвитку господарства регіону стають все більш складними, а галузеві і територіальні зв'язки все більш актуальними. Конкретизація цілей виступає у формі інтересів регіонів, що мають бути доступними для регіонального управління, якими є: відповідність рівня і способу життя населення, його окремих груп світовим стандартам; наявність регіональних бюджетно-фінансових і інших економічних засобів регулювання економіки; існування можливостей для використання трудових (виробничих, інтелектуальних) потенціалів населення, тобто місць застосування праці; функціонування інфраструктурно-забезпечених міжрегіональних зв'язків (господарських, соціальних, інших); стабільність суспільно-політичної і національно-етнічної системи.

Для забезпечення розвитку міжрегіональної економічної інтеграції в Україні необхідно розроблення в рамках регіональних стратегій соціально-економічного розвитку основних напрямів зміцнення ресурсного потенціалу регіонів та підвищення їх конкурентоспроможності в національній економіці. Ці стратегії повинні забезпечити: створення економічних, організаційних та нормативно-правових передумов для реалізації основних принципів сталого розвитку регіонів; здійснення реструктуризації економіки регіонів на основі запровадження інвестиційно-інноваційної моделі з урахуванням особливостей їх потенціалу; широкий розвиток підприємництва, насамперед малого та середнього бізнесу як головного чинника соціально-економічного розвитку регіонів, підвищення зайнятості населення, наповнення місцевих бюджетів; зміцнення економічної інтеграції регіонів на основі максимально ефективного використання їхніх конкурентних переваг; розбудову та модернізацію інфраструктури регіонального розвитку для підвищення інвестиційної привабливості регіонів, поліпшення умов запровадження передових інноваційних технологій; вдосконалення системи охорони довкілля та використання природних ресурсів, механізмів та інструментів вироблення та реалізації на регіональному рівні екологічної політики тощо.

Для реалізації визначених завдань необхідно розробити систему заходів щодо зміцнення ресурсного потенціалу на основі більш глибокого вивчення та оцінки природних, економічних, наукових, трудових ресурсів кожного регіону, розроблення механізмів участі державних структур в становленні і розвитку міжрегіональної економічної інтеграції.

## **ВПРОВАДЖЕННЯ КОРПОРАТИВНИХ ЦІННОСТЕЙ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

І людина, і компанія живуть у відповідності зі своєю картиною миру, або, як іще її називають, системою цінностей. Людині вона потрібна, щоб з комфортом існувати в суспільстві, йти своїм життєвим шляхом. А для компанії корпоративні цінності – це свого роду «система координат», яка направляє її діяльність, відрізняє її від інших, допомагає перемогати в конкурентній боротьбі. Будучи ключовим елементом культури компанії, цінності об'єднують різних і несхожих людей в колектив однодумців і багато в чому визначають розвиток бізнесу.

Але, не зважаючи на гадану простоту, складно знайти щось більш абстрактне і неоднозначне, ніж поняття «корпоративна цінність». Про цінності говорять і в контексті управління компанією, і в контексті маркетингу, і в контексті брендингу. І поняття «корпоративна цінність» справді має відношення до всіх цих аспектів діяльності промислового підприємства. Стосовно до менеджменту цінність дає орієнтири для співробітників і навіть впливає на бізнес-стратегію компанії. У маркетингу цінність часом є головним чинником, що відрізняє компанію від конкурентів. Не менш важлива цінність організації і в брендингу, адже у всіх своїх комунікаціях компанія повинна уособлювати якусь обрану цінність (або цінності), щоб сформувати певний імідж. Але важливість і разом з тим різноплановість поняття породжує серйозну проблему: коли задіяні різні фахівці і різні напрямки діяльності, загальна картина розмивається аж до втрати сенсу, що і трапилося з поняттям «цінність компанії». Зустрічаються організації, де перелік корпоративних цінностей вивішений у всіх кабінетах, але це не впливає а ні на позицію компанії на ринку, а ні на ситуацію всередині неї.

В середовищі топ-менеджменту Української промисловості наявний певний рівень скепсису з приводу місії компанії, суттєва частина керівників вважає це поняття інструментом консультантів, який використовується останніми за для збільшення вартості консалтингових послуг. Передумови для такого роду скепсису, безумовно, наявні та зрозумілі: визначення та декларування місії не в якому разі не надає гарантій їх реалізації на практиці. Основною перешкодою на цьому шляху стає слабка проробка методології, завдяки якій має бути визначено як саме організувати ресурси підприємства для реалізації визначеної місії. В наявній ситуації максимально ефективним інструментом бачиться корпоративна цінність (або цінності) по причині власних спрямовуючих, об'єднуючих та мотивуючих властивостей. В тому випадку, коли корпоративні цінності не донесені до свідомості всіх співробітників, вони не почнуть ними керуватися, тобто не

будуть відповідним чином виконувати свої обов'язки, як наслідок, всі декларування не приведуть до результату.

Корпоративні цінності для керівництва промислового підприємства можуть набути статус ефективного інструмента для реалізації стратегічних цілей компанії. Визначившись із місією, потрібно відразу ж позначити цінності, котрі мають бути впроваджувані в компанії та приведуть до реалізації визначеної мети. Основний обсяг складнощів починаються під час переходу від розмов про цінності компанії до їх визначення і реального впровадження, тобто від теорії до практики.

Задача менеджерів всіх рівнів – впровадити корпоративні цінності у всі бізнес-процеси компанії, в систему оцінки персоналу, політику щодо його розвитку. Тільки коли ключові цінності «оволодіють масами», вони дійсно, стануть справжнім нематеріальним «стандартом» спілкування співробітників (і між собою, і в рамках всього трудового колективу, і при взаємодії з клієнтами). Щоб це сталося, керівництву компанії потрібно взяти курс на стратегічне партнерство не тільки з клієнтами, але і зі своїми співробітниками, вибудувати з ними довірчі відносини. Тому що саме задоволеність співробітників своєю компанією, почуття гордості за неї допомагають домогтися і задоволеності клієнтів.

При визначених та впроваджених корпоративних цінностях реклама стає не порожніми проголошеннями, а правдивими висловлюваннями, внутрішній менеджмент – не змушуванням над співробітниками, а зрозумілою та прийнятною системою цінностей зі своїми стимулами, а брендинг – ефективним засобом управління відношенням до компанії в очах всіх, хто тим чи іншим чином контактує з нею. Інакше, не має доказів того, що у корпоративних цінностях є щось варте.

УДК 330.322(477.64)

Бессага К. В.

аспірант ЗНТУ

## **ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ ДО ЕКОНОМІКИ ЗАПОРІЗЬКОГО РЕГІОНУ**

У сучасних умовах розвитку економіки України перед промисловими підприємствами стоїть важливе завдання залучення інвестицій для розвитку виробничо-збутової діяльності. Залучення стратегічного інвестора та зростання інвестиційної активності є результатом реалізації інвестиційної привабливості підприємства. Інвестиційна привабливість формується під впливом низки факторів, основним з яких виступає інвестиційний потенціал підприємства. В умовах становлення демократичної держави зростає роль регіонів, тому особливого значення набуває питання розвитку регіонального аспекту інвестиційної діяльності.

Запорізька область входить в число регіонів, які складають основу її економічного та інтелектуального потенціалу.

Запорізька область належить до одного з найбільших інвестиційно-привабливих регіонів України, що зумовлено низкою факторів таких як: потужний промисловий потенціал області і перспективи його росту; висока ступінь орієнтації економіки регіону на експорт; кваліфікована робоча сила та управлінський персонал; розвинута інфраструктура транспорту та зв'язку; розвинутий агропромисловий комплекс, харчова та переробна промисловість; географічне положення; розвинута банківська мережа.

Пріоритетними складовими господарського комплексу Запорізької області є металургія, машинобудування, металообробка, транспортно-дорожній, енергетичний, аграрно-промисловий, туристичний, курортно-рекреаційний комплекси, енергозберігаючі технології, екологічна безпека та розробка родовищ корисних копалин.

Ураховуючи ситуацію, що склалася, загальногалузевими проблемами інвестиційного розвитку регіону можна вважати:

- недостатньо чітко сформована і доведена до керівників підприємств інвестиційна програма розвитку регіону;
- невизначеність пріоритетів регіональної інвестиційної політики;
- відсутність банку інвестиційних пропозицій, проєктів і бізнес-планів;
- нерозвинутий інвестиційний менеджмент, імідж та бренд регіону;
- невизначеність механізмів і принципів реалізації інвестиційної політики регіону.

Що стосується першочергових шляхів і деяких пропозицій, то для вирішення проблем залучення прямих іноземних інвестицій у регіон треба:

- чітко сформулювати і довести до керівників підприємств пріоритети інвестиційної регіональної політики;
- розробити і розповсюдити інвестиційну програму розвитку регіону;
- створити банк бізнес-планів, проєктів і інвестиційних пропозицій;
- створити інвестиційний імідж і бренд регіону та проводити роботу з навчання інвестиційних менеджерів;

Таким чином, для реалізації визначених напрямів інвестиційного розвитку регіону:

по-перше, необхідно вирішити продовольчу проблему шляхом розгляду земельного питання та повноважень іноземних інвесторів при здійсненні інвестицій у аграрний сектор економіки;

по-друге, забезпечити іноземним інвесторам гарантії збереження капіталу, можливість його реінвестування та вивозу інвестиційного прибутку за межі України при інвестиційній діяльності у реальному секторі;

по-третє, активно залучати у інвестиційні процеси навчальні і наукові заклади з метою створення технопарків і венчурних фірм із зарученням суттєвої їх підтримки державними органами влади.

## **РОЗВИТОК МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ПРОМИСЛОВИХ КОМПЛЕКСІВ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Міжрегіональне співробітництво посідає основне інтегруюче місце в системі нової регіональної політики. Воно здатне формувати нові центри економічного розвитку, є одним з дієвих механізмів активізації інноваційних процесів. Міжрегіональне співробітництво є також способом активізації суспільних, гуманітарних, соціальних і культурних зв'язків між громадами різних регіонів.

Оцінюючи стан міжрегіонального співробітництва на сучасному етапі розвитку України, слід зазначити, що переважає торгівля як найпростіша форма економічного співробітництва.

Наявність суттєвого регіонального дисбалансу соціально-економічного та культурного розвитку ускладнює проведення єдиної політики соціально-економічних перетворень, формування загальнодержавного ринку товарів і послуг, збільшує загрозу регіональних криз, дезінтеграцію національної економіки, гальмує забезпечення економічного зростання на всій території держави.

Зворотним боком слабкої економічної консолідації регіонів України є високий рівень орієнтованості українських підприємств на зовнішні ринки збуту та орієнтація на імпорту.

Зазначені дезінтеграційні тенденції у соціально-економічному розвитку регіонів становлять безпосередню загрозу економічній безпеці і територіальній цілісності держави. Тому міжрегіональна економічна інтеграція потребує зведення в ранг державної політики.

Потужний інноваційний потенціал щодо активізації міжрегіональної інтеграції має створення міжрегіональних кластерів, що стимулюють інвестиції, формують міцне підґрунтя для вирішення питань зайнятості та імпортозаміщення, прискорюють зростання конкурентного потенціалу територій, забезпечують соціальну стабільність.

Протягом останніх років створення та розвиток кластерів стає одним з пріоритетних напрямів у стратегіях розвитку багатьох регіонів України. Але на сьогодні практично відсутні міжрегіональні кластерні об'єднання. Єдиним прикладом міжрегіонального промислового кластерного об'єднання є індустріальний кластер Донбасу, що об'єднує підприємства Донецької та Луганської областей, а також Ростовської області РФ, створюючи конкурентний паливно-енергетичний комплекс. На сьогодні Донбас включає підприємства вугільної, металургійної, машинобудівельної,

хімічної та енергетичної промисловості, а також має добре розвинене сільське господарство та переробну промисловість.

На сьогодні в Україні розвивається міжрегіональне співробітництво в аграрній сфері, а також сферах туризму, будівництва, надання консультаційних послуг. Натомість повільними темпами розвивається міжрегіональне співробітництво у сферах високих технологій, промислової кооперації та імпортозаміщення, медицини, освоєння альтернативної енергетики (зокрема при розробленні та освоєнні відновлюваних джерел енергії).

З метою набуття міжрегіональним співробітництвом повноцінної функціональності має відбутися перехід від торговельної до проектної моделі взаємовідносин регіонів і досягнення на цій основі синергетичного ефекту.

До пріоритетних напрямів міжрегіонального співробітництва в Україні слід віднести: освоєння природних ресурсів, генерацію і транспортування енергії; розбудову шляхів сполучення державного та міжнародного значення; формування інфраструктури специфічних ринків (насамперед ринку аграрної продукції); розв'язання екологічних і соціальних проблем; створення спільного туристичного продукту; науково-технічне співробітництво і трансфер технологій; розроблення міжрегіональних проектів технічного сприяння інвестиційно-виробничому процесу, спільне інвестування бізнесу; формування спільної інноваційної інфраструктури, зокрема технологічних парків.

Для створення міжрегіональних кластерів необхідно:

- забезпечення нормативно-правової та законодавчої підтримки конкурентоспроможності й розвитку кластерів;
- включення програм підтримки кластерів до регіональних програм соціально-економічного та інноваційного розвитку;
- активізації зв'язків «влада – бізнес – наука» завдяки запровадженню механізмів державно-приватного партнерства;
- забезпечення інформаційної підтримки кластерів,
- створення спеціального державного органу, відповідального за розроблення та реалізацію кластерної політики на державному рівні;
- розроблення заходів щодо фінансового стимулювання кластерних ініціатив і наявних кластерів – запровадження системи податкових пільг і податкових канікул для кластерів у перші роки функціонування, надання іноземним інвесторам пільгових умов діяльності за їх участі у кластерах, що виробляють високотехнологічну та інноваційну продукцію тощо.



## **ДЕЯКІ АСПЕКТИ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА**

Неефективність управління об'єктами публічної власності одне з найпоширеніших явищ в Україні. На економіці це позначається спадом виробництва (падає внутрішній валовий продукт) та зменшенням дохідної частини бюджету. Нестача публічних коштів на фінансування об'єктів державної та комунальної власності теж має місце у нашій державі – не відремонтовані будівлі, застаріле обладнання підприємств, відсутність впровадження у виробництво новітніх підходів, що здатні значно збільшити його обсяги – все це говорить про необхідність пошуку якісно нових джерел, що в подальшому наповнюватимуть бюджет.

Державно-приватне партнерство визначено ключовим механізмом реалізації політики модернізації економіки України. Державно-приватне партнерство є раціональною формою залучення приватного капіталу для реалізації державної політики, спрямованої на розв'язання важливих завдань облаштування країни, у тому числі розвитку інфраструктури, вирішення питань енергозбереження, модернізації житлово-комунального господарства, удосконалення соціальної сфери тощо.

Одним із ефективних способів державно-приватного партнерства є концесія державного та комунального майна, що передбачає передачу на певний термін концесіонеру права експлуатації об'єкту концесії із зобов'язанням істотного покращення його основних фондів. Концесіонер фінансує заходи, визначені у концесійному договорі, поліпшуючи стан об'єкту концесії, а також здійснює концесійні платежі до бюджету.

Концесія дає можливість залучити до управління об'єктами державної та комунальної власності ефективного, надійного керівника. Оскільки, при проведенні концесійного конкурсу претенденти на укладення договору надають конкурсній комісії відомості про наявність у них досвіду здійснення господарської діяльності, та дані, які підтверджують їх можливість забезпечити належне фінансування об'єкта концесії. За допомогою цієї інформації конкурсна комісія має уявлення про надійність майбутнього концесіонера, серйозність його намірів, його професіоналізм, може визначити, який із претендентів на укладення договору забезпечить найкращі умови використання об'єкта концесії тощо. Крім того самому концесіонеру вигідно плідно та ефективно працювати, оскільки від цього залежатиме його прибуток.

Концесія дає можливість залучати найкращі технології, техніку та інші наукові розробки, на що у держави, як правило, не вистачає коштів. Одним із

критеріїв визначення переможця концесійного конкурсу є частка коштів, яку він вкладає у фінансування об'єкта концесії, що дає можливість обрати концесіонера, якому вистачить коштів на суттєве поліпшення наданого йому майна.

Крім того, концесія зберігає переважний вплив власника на загальну стратегію розвитку об'єкта концесії, дає йому можливість здійснювати контроль за виконанням умов концесійного договору, забезпечує ефективне використання державного та комунального майна.

Концесія має чимало переваг і для концесіонера. Вона надає право одержати державне або комунальне майно на доволі тривалий період (до 50 років), забезпечує стабільність умов договору, дає можливість отримати в концесію не лише майно, а й право власності на прибуток, отриманий від управління об'єктом концесії, право власності на вироблену продукцію. Також надає право на відшкодування витрат, які виникли у зв'язку з поліпшенням майна, отриманого в концесію. Концесіонерам збиткових і низькорентабельних об'єктів концесії, які мають важливе соціальне значення, можуть надаватись пільги щодо концесійних платежів, дотації та компенсації.

Висока ефективність державно-приватного партнерства доведена досвідом багатьох країн світу, а концесія, як один із видів державно-приватного партнерства, ефективно застосовується у міжнародній практиці більше сотні років. Наприклад, у сучасній Франції сьогодні вся система газопостачання та комунального обслуговування працює на концесійному механізмі. Водночас, в Україні концесія не набула такого поширення, як в інших державах, що передусім пов'язане з відсутністю детальної правової регламентації концесійних відносин. Невисокий рівень попиту на укладення концесійних договорів зумовлений також іншими чинниками. Це і відсутність політичної стабільності у державі, і економічна криза, і перебування на керівних посадах неефективних управлінців тощо.

Попередній досвід європейських країн показав, що концесія є ефективним механізмом для вирішення економічних проблем. Саме тому в Україні необхідно вдосконалити концесійне законодавство: деталізувати концесієдців для різних об'єктів концесії та спростити порядок передачі у концесію об'єктів державної і комунальної власності, створити достатні стимули і мотиваційні фактори щодо залучення інвестиційного капіталу до фінансування концесійних інвестиційних проектів тощо. Що стане ефективним підґрунтям для загального оздоровлення економіки країни та створить умови для подальшого економічного зростання.

## **ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ ДЕРЖАВНИХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ**

В сучасних умовах випуск внутрішніх державних паперів посідає важливе місце у фінансовій діяльності держави. Випуск короткострокових облігацій внутрішньої позики забезпечує безперервне фінансування державних видатків за умов несвоєчасного надходження бюджетних коштів та є інструментом грошово-кредитного регулювання. Розвинений ринок внутрішніх державних цінних паперів забезпечує суб'єктів господарювання високоліквідними і низько ризикованими фінансовими інструментами, а дрібних власників капіталу – додатковими можливостями у сфері інвестування заощаджених коштів, що стимулює розвиток фінансових інститутів і дозволяє перерозподіляти кошти економічних суб'єктів на фінансування пріоритетних для економіки країни проектів. З огляду на це важливим є дослідження особливостей функціонування внутрішнього ринку державних цінних паперів та визначення перспективних напрямків його розвитку.

Запровадження у 1995 р. механізму використання державних цінних паперів дозволило залучати для фінансування дефіцити державного бюджету неемісійні кошти, значно знижуючи таким чином інфляційний тиск дефіциту бюджету на економіку.

Фінансова криза у багатьох розвинутих країнах і зменшення схильності інвесторів до прийняття ризиків негативно позначилися на вартості й обсягах зовнішнього фінансування країн з ринками, що формуються, до яких належить Україна.

Через світову фінансову кризу 2008–2009 рр., з одного боку і погіршення економічної ситуації – з іншого боку, уряд частково переорієнтувався на внутрішні запозичення.

Крім того, в умовах зниження кредитних рейтингів України внутрішній фінансовий ринок пропонує більш сприятливі умови для розміщення боргових цінних паперів, порівняно з міжнародними. У результаті зростає обсяг коштів, залучених від розміщення ОВДП з 3,62 млрд грн у 2007 р. до 23,54 млрд грн, у 2008 р. і до 70,66 млрд грн у 2010 р. це є цілком позитивною тенденцією, зважаючи на те, що переорієнтація на внутрішні запозичення повною мірою відповідає потребам економічної безпеки та цілям економічної політики. Однак це вимагає від уряду розробки ефективної політики у сфері використання залучених через емісію ОВДП коштів. Серед перспективних напрямів розвитку внутрішнього ринку державних паперів слід виділити.

Створення широкого спектру фінансових інструментів, зокрема серед перспективних інноваційних ринкових механізмів фінансування можна виділити:

- запозичення, розміщені в середовищі зарубіжних діаспор;
- запозичення у формі секюритизованих майбутніх доходів;
- випуск облігацій, індексованих на темпи економічного зростання, що допоможе розв'язати проблему платоспроможності країни у кризові періоди економічного спаду, коли необхідність обслуговування та погашення боргу суперечить необхідності забезпечувати соціальні платежі;
- встановлення ринкових відсоткових ставок за державними цінними паперами і визначення їх дохідності з урахуванням темпів інфляції;
- випуск валютних облігацій внутрішньої державної позики для фізичних осіб, номіналом до однієї тисячі доларів США на термін від 1 до 5 років, у без документарній формі або у паперовому вигляді на пред'явника.

Встановлення обов'язкових нормативів розміщення резервів страхових компаній, пенсійних фондів та інших установ у державні цінні папери.

Здійснення державного комплексу заходів економічної політики, зорієнтованого на економічне зростання, підвищення інвестиційної активності, поступове і вчасне погашення й обслуговування державного боргу, забезпечення політичної стабільності та покращення макроекономічних показників.

Функціонування в Україні протягом останніх років характеризувався активізацією держави на вітчизняному ринку ОВДП. Важливим є створення широкого спектру фінансових інструментів, збільшення бази потенційних інвесторів, а також здійснення державного комплексу заходів економічної політики, що дозволить підвищити рейтинги державних цінних паперів України.

УДК 336.748

Чебукіна І. К.

студент гр. ГФ–211 ЗНТУ

## **ПОЗИЦІЇ РЕЗЕРВНИХ ВАЛЮТ: ПОСТКРИЗОВІ ЗРУШЕННЯ**

В умовах світової фінансової кризи вивчення проблеми посткризових траєкторій розвитку резервних валют є актуальним. Ключові резервні валюти (долар і євро) знаходяться в епіцентрі даної проблеми, оскільки вони пов'язують між собою, з одного боку, попит і пропозицію резервних активів у глобальних масштабах, з іншого – валютні курси і фінансові дисбаланси, які спричиняють глобальну ліквідність, глобальну інфляцію та про циклічність глобальної фінансової проблеми.

Перші дослідження глобальної фінансової кризи продемонстрували важливість збереження глобального попиту на резервні активи як способу забезпечення макрофінансової стабільності. З точки зору генерування фі-

нансової нестабільності, глобальний формат монетарних відносин не є принциповим. Альтернатив долару як резервній валюті й тенденції до підтримання значного суверенного попиту на активи поки що немає.

Факт тривалого зростання попиту на резервні активи розцінюється як провал міжнародної валютної системи, оскільки остання не гарантує ефективної роботи механізмів екстреної пропозиції ліквідності та не запобігає потенціальним валютно-фінансовим дестабілізаціям у глобальних масштабах.

Природних переваг резервних валют та ідентифікації певних країн з валютним блоком стало недостатньо для пояснення попиту на них. Порівняння вигід від підтримання актуальних резервних валют виводить на перший план систему мотивів щодо вибору тієї чи іншої ключової валюти як резервної з урахуванням зворотного зв'язку.

За даними 2010 р., частка американського долара в глобальних валютно-обмінних операціях становила 86 %, у глобальних валютних резервах – 64 %, у деномінації боргових паперів – 46 %, у банкнотах за кордоном – 65%, у транскордонних депозитах – 95 %, у транскордонних позиках – 52 %, при частці США у глобальному ВВП – 24 %.

Порівнянний внесок зони євро в глобальний ВВП не спричинив швидкого посилення його ролі в глобальній монетарній і фінансових процесах. Гальмування з 2011 р. зростання частки євро в глобальних валютних резервах свідчить про те, наскільки фінансова криза в країнах ЄС та ЄВС може похитнути його потенціал як глобальної валюти.

Будь-які зміни в обсягах граничного глобального попиту на резервні активи та диверсифікація вже існуючих матимуть потужні екстерналії. Будь-які зміни в поведінці активів, обсяги яких перевищують 50 % ВВП найбільших геоекономічних центрів світу, матимуть зовнішні наслідки та впливатимуть на механізм глобального пристосування до нових рівноважних умов.

Євро як резервна валюта є кращою альтернативою ситуації, коли світ і далі залишатиметься під асиметричним впливом ФРС. Формування монетарних процесів глобального рівня на основі зниження залежності від резервних валют матиме привабливіший вигляд довгострокової стратегії, яка дозволить знизити залежність від долара і зберігатиме адекватний статус євро на глобальних ринках.

Посткризові зміни в позиції глобальних резервних валют зачепили Україну. По-перше, зміна тренду курсу «долар-євро» зумовила орієнтацію на сталість ефективного реального курсу. По-друге сформована до кризи тенденція збільшення частки євро у валютних резервах НБУ опинилася під загрозою через фінансову кризу в країнах ЄВС.

## **ІННОВАЦІЙНІ ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ**

Для України проблема дисбалансу платіжного балансу особливо гостро постала в останні роки, що пов'язано з низькою ефективністю використання кредитів МВФ і погіршенням експортного потенціалу вітчизняної продукції.

Українська економіка на сьогодні тісно пов'язана зі специфікою виходу на міжнародні ринки товарів, послуг і капіталу.

Основною проблемою є значна відсталість у науково-технічному розвитку системи науки й освіти.

Інноваційний розвиток повинен бути пріоритетним під час проведення політики покращення експортного потенціалу України.

Для проведення ефективних реформ потрібно визначити слабкі та сильні сторони, загрози та можливості інноваційного потенціалу українського національного господарства.

На сучасний стан руху капіталу, товарів і послуг, що безпосередньо пов'язано з платіжним балансом, впливають такі негативні чинники:

- посткризовий розвиток економіки, що характеризується зниженням активності іноземних інвесторів, промислового виробництва та зменшенням витрат на науково-технічний розвиток;

- зменшення попиту на українську продукцію металургійної та хімічної промисловості (основних експортних галузей) і стабілізація позицій інших гравців на світовому ринку;

- зростання цін на газ та енергоносії;

- відтік банківського капіталу в посткризовий період економіки, що негативно позначилося на кредитуванні малого та середнього бізнесу;

- довготривалі бюрократичні процедури, значний податковий тиск;

- відставання України від інших країн за ступенем розвитку інноваційної сфери та конкурентоспроможності експортної продукції;

- зниження інвестиційної привабливості багатьох галузей, що пов'язано з необхідністю значних вливань коштів для інтенсифікації виробництва;

- міграція представників наукової еліти, що негативно впливає на формування інтелектуального потенціалу України;

- низький індекс конкурентоспроможності України за даними Всесвітнього економічного форуму;

– нецільове використання кредитів МВФ, які могли бути спрямовані на покращення розвитку національного господарства, технічне виробництва й покращення інфраструктури перспективних галузей.

Основні передумови покращення платіжного балансу такі:

– технологічні новації повинні бути невід’ємним елементом інтенсифікації промисловості України, що допоможе збільшити експорт української продукції і покращити поточний рахунок платіжного балансу;

– збільшення експорту технологій також вплине на платіжний баланс в бік його покращення;

– покращення платіжного балансу допоможе покращити міжнародну інвестиційну позицію України, а також інвестиційну привабливість;

– позитивні зміни в платіжному балансі будуть відображенням макроекономічної стабільності України;

– створення умов для нарощування обсягів і підвищення ефективності експорту вітчизняної продукції, зокрема високотехнологічної;

– покращення економічної безпеки в процесі міжнародної економічної інтеграції та співпраці;

– структурна перебудова промисловості;

– відновлення довіри населення до державних органів влади;

– створення принципово нових видів високотехнологічних виробництв, продукції;

– створення сприятливих умов ведення бізнесу.

Пріоритети політики України:

– лібералізація торгівлі є одним з найважливіших пріоритетів покращення руху товарів, послуг і капіталу. Лібералізація призведе до змін на ціни на товари й послуги, зростання зарплати та скорочення безробіття, покращення інноваційного клімату;

– підвищення інноваційного потенціалу та науково-технічного виробництва, що може бути здійснено шляхом забезпечення інноваційної політики;

– підвищення конкурентоспроможності пріоритетних галузей, якості продукції та зменшення дисбалансів у розвитку регіонів;

– інтеграційні процеси з міжнародними організаціями, країнами та економічними союзами для покращення співпраці, що сприятиме руху товарів і послуг за кордон і пошуку нових ринків збуту.

## **ВПЛИВ МАКРОЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ НА СТАН ПЛАТІЖНОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ**

Платіжний баланс є важливим показником економічного розвитку в усіх країнах. Він відображає, наскільки країна технічно розвинена і конкурентоспроможна на світовому ринку. Необхідними умовами наявності рівноважного стану національної економіки є прийняті рівні основних макроекономічних показників. Достатніми умовами макроекономічної рівноваги можна вважати проведення на основі стратегічної економічної політики держави структурних реформ, спрямованих на підвищення ефективності економічних відносин у національній економіці та, як наслідок, забезпечення стійкості рівноважного стану.

Як правило, платіжний баланс поділяється на дві складові:

- поточний рахунок – показує міжнародні потоки товарів, послуг, доходів і трансфертів;
- операції з капіталом і фінансові операції, що відображає міжнародні капітальні трансферти, іноземні прямі інвестиції, портфельні інвестиції та які витрати країни на ці пункти.

Рахунок поточних операцій є важливим показником сильних і слабких сторін країни в міжнародній економіці. Крім того, на рівень поточного рахунку суттєво впливає валовий внутрішній продукт, рівень безробіття, обсяг промислового виробництва, доходи громадян та інші економічні змінні. Він може бути сформульований як різниця між національними заощадженнями та інвестиціями, тому існує залежність експорту та імпорту, відносних цін і обмінного курсу. Заощадження та інвестиції залежать від між часових чинників (життєвий цикл і рентабельність інвестиційних проєктів), тому збільшення інвестицій погіршить сальдо рахунку поточних операцій. Збільшення дефіциту поточного рахунку, що сталося через поведінку приватного сектору, не є причиною для занепокоєння.

Дефіцит рахунку поточних операцій, не покритий позитивним фінансовим рахунком, зберігається в Україні вже довгий час. Це означає, що в Україні міжнародні витрати перевищують міжнародні доходи і цей розрив фінансується за рахунок припливу іноземного капіталу. Дефіцит поточного рахунку є проблемою для економічного розвитку і стабільності гривні, проте це один з найбільш значущих чинників ризику для економіки України. В останні роки питання про небезпеку дефіциту поточного рахунку виникає більше і частіше. Якщо дефіцит рахунку поточних операцій є занадто високим, то це може бути причиною фінансово-економічної кризи.

Основними заходами щодо покращення стану платіжного балансу є:



- поліпшення внутрішньої політичної ситуації;
- сприяння діяльності іноземних інвесторів, покращення інфраструктури фінансового ринку, заохочення до конкурентної поведінки українських інвесторів із рештою країн світу;
- заохочення до споживання вітчизняної продукції, що дозволить знижувати імпорт і таким чином частково покращить ситуацію з рахунком поточних операцій платіжного балансу;
- стимулювання вітчизняного промислового виробництва, його інтенсифікація;
- вільний імпорт високих технологій;
- для зменшення зовнішнього боргу політика збільшення експорту країни може бути зміцнена шляхом розвитку вітчизняного виробництва;
- зменшення доларизації економіки, щоб не допустити глибоких потрясінь, пов'язаних з відтоком інвестицій;
- контроль за вилітом капіталу в офшорні зони.

Оскільки платіжний баланс України є лише відображенням макроекономічної, зовнішньої, торговельної, валютної та інших політик української влади, динаміка його показників стала очевидним результатом відсутності структурних змін, необхідних для переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку.

УДК 330.522.4:339.742 (477)

Холод В. Г.

студент гр. ГФ–211 ЗНТУ

## **МІЖНАРОДНІ РЕЗЕРВИ УКРАЇНИ І ЇЇ ВАЛЮТНА ПОЛІТИКА**

В умовах фінансової глобалізації й посилення залежності країн – реципієнтів іноземного капіталу від зовнішнього фінансування особливого значення набули зважене управління суверенною ліквідністю та формування достатнього обсягу золотовалютних резервів. При зростанні фінансової інтеграції країни з ринками, що формуються, стали уразливими до поширення міжнародних «ефектів зараження»: відплив іноземних капіталів з таких країн у багатьох випадках супроводжувався руйнівними валютними і фінансовими кризами. З таких умов центральні банки країн з ринками, що формуються, були змушені накопичуватися додаткові міжнародні резерви для створення запасу міцності там пом'якшення впливу зовнішніх шоків, які негативно позначаються на стані національної економіки і збалансованості валютного ринку.

Фінансова інтеграція в поєднанні з недосконаlostями ринків капіталів може генерувати ендегенні «раптові зупинки» капіталу, які створюють підґрунтя для значного нарощування міжнародних резервів.

Міжнародні резерви виконують роль своєрідного буфера для нейтралізації дій зовнішніх шоків, що впливають як на рахунок поточних операцій, так і на фінансовий рахунок платіжного балансу. При цьому достатній обсяг міжнародних резервів дозволяє уникнути руйнівних наслідків пристосування економіки до зовнішніх потрясінь, які в багатьох випадках стають причиною падіння виробництва, гальмування інвестиційної діяльності й припинення кредитної активності.

З огляду на те, що Україна, починаючи з 2005 року, активно інтегрувалась у міжнародний ринок капіталів, але не отримала стабільного доступу до зовнішнього фінансування, питання формування достатнього обсягу міжнародних резервів та оцінки їх адекватності стали надзвичайно актуальними.

Існують 4 специфічних джерельних ризиків, які у кризових умовах перетворюються на канали вилучення міжнародних резервів: обсяги експортної виручки; короткостроковий зовнішній борг та іноземні портфельні інвестиції; обсяг грошової маси.

За останнє десятиріччя валові міжнародні резерви країн з ринками, що формуються, в абсолютному вираженні зросли більш як у 6 разів і перевищили 5 трлн. дол. Накопичення значного обсягу міжнародних резервів у цих країнах стало відображенням реакції їх урядів на кризи платіжних балансів останнього десятиріччя.

Станом на кінець 2010 р. у країнах з низьким і середнім рівнями доходів міжнародні резерви досягли 137 % їх зовнішнього сукупного боргу та 11 місяців імпорту товарів і послуг. Україна, що входить до регіональної групи Європи і Центральної Азії, де відносні обсяги накопичених резервів становили 59 % зовнішнього сукупного боргу та 8 місяців імпорту, мала такі відносні показники своїх резервів, що суттєво відставали від середніх по даному регіону. Так, станом на кінець 2010 р. міжнародні резерви України не досягли і 30 % зовнішнього сукупного боргу та ледь перевищували 5 місяців імпорту. Станом на початок 2012 р. відносні показники резервів в Україні становили вже 25,2 % зовнішнього сукупного боргу і 3,5 місяці імпорту. Слід зазначити, що серед постсоціалістичних країн рівень міжнародних резервів нашої країни за показником зовнішнього сукупного боргу відставав від середнього рівня більше ніж у двічі, а за показником імпорту товарів і послуг – у півтора рази.

Для попередження кризового сценарію розвитку подій особливого значення набуває проведення здорової макроекономічної політики и виваженої політики регулювання діяльності фінансових установ, які відіграють надзвичайно важливу роль у зменшенні уразливості валютно-фінансової позиції країни до впливу кризових факторів. На міжнародній арені визнано, що задоволення критеріїв боргової стійкості, досягнення низької і передбачуваної інфляції, наближення реального обміну курсу до рівноважного рівня та ефективне регулювання фінансового сектору суттєво зменшують імовірність поширення кризових явищ.

Актуальним завданням фінансової політики України є модифікація курсу валютно-курсової і грошово-кредитної політики, а також забезпечення її спрямованості на істотне поповнення золотовалютних резервів країни. Збільшення міжнародних резервів до рівня, щонайменше, до 42,4 млрд дол. створить необхідний запас міцності для утримання фінансової стабільності в країні у випадку несприятливих факторів зовнішнього чи внутрішнього характеру. Достатній обсяг міжнародних резервних активів підвищить інвестиційну привабливість економіки України, створить умови для повного і своєчасного виконання нею своїх боргових зобов'язань, зумовить зниження вартості зовнішнього фінансування, посилить довіру до національної валюти і зменшить амплітуду коливань обмінного курсу гривні.

УДК 336.711.2 (477)

Вельможко П. П.

студент гр. ГФ–211 ЗНТУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ЕМІСІЇ ТА ОБІГУ ЕЛЕКТРОННИХ ГРОШЕЙ В УКРАЇНІ**

Роль електронних грошей у розрахунках в мережі Інтернет у світовому масштабі зростає швидкими темпами. Електронні гроші – одиниці вартості, які зберігаються на електронному пристрої, приймаються як засіб платежу іншими, ніж емітент, особами і є грошовим зобов'язанням емітента.

Відносно електронних пристроїв, які сьогодні використовуються для збереження грошової вартості, розрізняють електронні гроші: на основі карток (card – based e – money); на програмній основі (software – based e – money).

Електронні гроші на основі карток найбільш поширений сьогодні вид електронних грошей представлений смарт-картками (smart cards) або картками зі збереженою вартістю (stored – value cards – SVC), в які вбудований чіп, що містить грошовий еквівалент як результат попередньої оплати. Електронні гроші на програмній основі являють собою грошову вартість, яка за допомогою програмного забезпечення зберігається в пам'яті комп'ютерів, наприклад, на жорстких дисках. Розрахунки такими електронними грошима відбуваються з використанням телекомунікаційних мереж, здебільшого відкритої мережі Інтернет.

Особливістю випуску електронних грошей в Україні є те, що їхнім емітентом можуть бути тільки банки. Емітент зобов'язаний визначати суму електронних грошей на електронному пристрої, що перебуває в розпорядженні користувача, з урахуванням таких вимог: сума електронних грошей на електронному пристрої, який не може поповнюватися, не повинна перевищувати 2000 грн; сума електронних грошей на електронному пристрої, який може поповнюватися, не повинна перевищувати 8000 грн.

Аналіз ринку платіжних карток в Україні засвідчує, що протягом 2006–2008 рр. емісія карток з функціями електронних грошей взагалі не здійснювалася. Максимальний обсяг такого типу карток випущено в 2009 р. (38 тис.), надалі спостерігається спадаюча тенденція (в 2011 р. у 3,2 рази менше випущено платіжних карток з функцією електронних грошей). Їхня частка в загальному обсязі емітованих платіжних карток в 2011 р. склала лише 0,03 %.

В Україні найбільшого поширення набули системи електронних грошей на програмній основі, які не мають юридичного погодження НБУ. Такими системами є «Яндекс. Деньги», Інтернет. Гроші», «WebMoneyTransfer» тощо.

З 2003 року в Україні функціонує популярна в світі система «WebMoneyTransfer», яка підтримує декілька типів гаманців, на яких враховуються майнові права на різні типи цінностей. Але, практично в усіх валютах, в яких номіновані WM, вони не мають юридичного статусу електронних грошей. Так, визначення WM у гривнях як права вимоги до банківського рахунку позбавляє їх статусу електронних грошей. Користувачами системи «WebMoney» в Україні є більше 2 млн осіб. За період з 1 по 26 березня 2012 р лише WMR було виконано 6,8 млн трансакцій.

Отже, ринок електронних грошей в Україні характеризується: слабким розвитком банками емісії електронних грошей; активним використанням на практиці небанківських систем електронних грошей на програмній основі, проте вони не мають такого статусу через обмеження вітчизняного законодавства.

Для забезпечення ефективного розвитку розрахунків на основі електронних грошей необхідна реалізація ряду заходів: з метою створення конкурентного середовища на ринку електронних грошей, що сприятиме його розвитку, НБУ доцільно внести зміни в нормативно-правові акти щодо дозволу небанківським установам здійснювати емісію електронних грошей відповідно до вимог міжнародної практики; підвищити ліміти щодо обсягу зберігання електронних грошей з урахуванням часового аспекту й особливостей фінансового моніторингу; створити у межах НСМЕП систему емісії електронних грошей на програмній основі як менш витратній (при цьому слід скористатися досвідом «WebMoneyTransfer», «PayPal» щодо впровадження сучасних платіжних сервісів); впроваджувати у вітчизняну практику емісії платіжних карток на безконтактній основі (Near Field Communication – NFC), що сприятиме активнішому використанню карток з функцією електронних грошей; прийняти Закон України «Про електронну торгівлю», бо чітке законодавче визначення сутності та видів електронної торгівлі сприятиме ефективному розвитку бізнесу в Інтернеті, в тому числі й систем електронних грошей як засобів розрахунку.

Таким чином, вітчизняний ринок електронних грошей знаходиться на стадії становлення й потребує прийняття відповідних заходів з його активізації.

## **МОНОПОЛІЇ В УКРАЇНІ: СФЕРИ ПОШИРЕННЯ, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Проблеми монополізації господарського життя, конкуренція на товарних ринках привертають сьогодні пильну увагу не тільки спеціалістів, але і широких прошарків населення. Так, проведення ефективної антимонопольної політики є одним з найважливіших завдань для України.

Ступінь монополізації національного ринку досить високий: доля монопольного сектора у ВВП складає близько 40 % і на 6951 товарному ринку монопольне положення за станом на 1 січня 2012 року займають 4689 суб'єктів господарювання. Із них 374 суб'єкта займають монопольне положення на 560 загальнодержавних ринках і 4315 – на 6391 регіональному товарному ринку.

Важливо зауважити, що наша держава має свою особливість стосовно монополій. У світі монополізм є лише у виробничій сфері, а в Україні – майже в усіх. Причиною цього стала командно-адміністративна система колишнього СРСР, наслідки якої спостерігаються і сьогодні. Так на даний момент в Україні дійсно існує проблема монополізму.

Доказом недосконалості державного регулювання діяльності монополій у сучасних умовах є зловживання своїм економічним положенням. За даними Антимонопольного комітету України, щорічно близько 60 % порушень антимонопольного законодавства чиняться природними монополіями. Крім цього, велика кількість монополістичних підприємств є збитковими, що негативно впливає на розвиток економіки в цілому.

Сьогодні до природних монополій відносять електромережі, трубопровідний транспорт, гірничодобувні підприємства унікальних родовищ корисних копалин (нафта, газ, вугілля та ін.), комунальні підприємства. В Україні від діяльності природних монополій залежить стан економіки. Близько 10 % ВВП приходить на послуги зв'язку і житлово-комунальної сфери, ще 10% - на обсяг виробництва «Нафтогаз України». Але якість їх послуг та рівень розвитку низькі. Суспільство втрачає свій добробут. Згідно зі звітом незалежних аудиторів «Нафтогаз України» у 2009 р. втратив 1842 млн грн, а у 2010 – 2038,2 млн грн. На відміну від цієї природної монополії, галузь зв'язку стала конкурентною. «Обленерго» понесла втрати у 2005 р. 1,65 млрд грн, а у 2010 – 10 млрд грн. Монополія блокує розвиток ТЕК України, знижуючи ефективність і конкурентоспроможність підприємств ТЕК і послаблює енергетичну безпеку країни. Компанії АТ «АРС» (Донецьк) спільно з корпорацією «Індустріальний союз Донбасу» (Донецьк)

контролюють 75 % ринку коксу. Приватна торговельно-промислова компанія «Укрвуглемаш» займає 70 % українського ринку гірничошахтного устаткування. У 2003 р. збитки «АРС» склали 13 млн грн, а у 2010 – 12,789 млн грн.

На сьогодні монополістами в Україні є: «Нафтогаз України», «Укрспецекспорт», «Енергоатом», «Укрзалізниця» тощо. До недавніх пір «Укртелеком» також вважався монополією, але в умовах динамічного розвитку НТП з'являються нові прогресивні технології виробництва замінників, тому що це сприяє виникненню фірм-конкурентів та створенню нових підприємств. ВАТ «Укртелеком» на сьогодні обслуговує 10 млн абонентів, а оператори мобільного зв'язку – 20 млн абонентів.

Для боротьби з монополіями Державна національна політика у сфері конкуренції на сучасному етапі повинна розвиватися за двома основними напрямками: по-перше, через посилення рівня конкуренції на монополізованих ринках шляхом розвитку малого та середнього бізнесу і виваженої зовнішньоекономічної політики та, по-друге, методом дієвого регулювання вже існуючих монополістичних утворень і недопущення створення нових.

Для кваліфікованого вирішення вказаних проблем необхідна тісна співпраця державних органів, які створені для регулювання конкурентних відносин, з одного боку, і незалежних, як правило недержавних, експертних компаній, які, окрім вирішення безпосереднього завдання по дослідженню товарних ринків, будуть паралельно виступати і в якості організацій по суспільному контролю з питань конкуренції. Подібні незалежні органи повинні бути наділені досить дієвими повноваженнями. Для координації дій таких недержавних структур можливий варіант створення незалежного громадського комітету при Національній раді з питань конкуренції з правом дорадчого голосу та законодавчої ініціативи.

Підводячи підсумки, важливо зауважити, що необхідне ефективне регулювання діяльності монополістів, проведення антимонопольної політики, яка полягає в забезпеченні якості та конкурентоспроможності продукції та послуг, створенні гнучкої системи надання підприємцям кредитів та фінансової допомоги; зняття бар'єрів вступу на ринки нових підприємств; створенні системи довідково-консультативних послуг, створенні доступних цін, сприятливого режиму для функціонування підприємств; стимулюванні підприємств скорочувати витрати і залучати інвестиції, створенні нових підприємств.

## **ЖИТТЄВИЙ РІВЕНЬ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ**

Одним з актуальних питань сьогодення є політика спрямована на створення умов для поетапного подолання диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів. Перебудова економічних відносин в Україні, яка триває протягом усього часу існування незалежної української держави, призвела до зниження рівня життя переважної частини населення, зменшення його платоспроможності, спричинила розшарування суспільства за рівнем доходів. Нині Україна прагне більш активно включитися у світові суспільно економічні процеси, інтегруватися в європейське співтовариство. На теперішній час, регіони України мають різні рівні життя населення.

Єдиним узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку регіонів і розраховується органами державної статистики починаючи з 1996 року, є показник валової доданої вартості на душу населення. Скорочення валової доданої вартості у III кварталі 2012 р. порівняно з III кварталом 2011 р. зафіксовано у багатьох галузях.

Одним із показників рівня життя на макрорівні є ВВП на душу населення, на мікрорівні – доходи населення. Прожитковий мінімум (у 2012 році порівняно з 2011 р. прожитковий мінімум в середньому збільшився на 14 %, тому в розрахунках на місяць для однієї особи він складає з: 1 січня – 1017 грн, 1 квітня – 1037 грн, 1 липня – 1044 грн, 1 жовтня – 1060 грн, 1 грудня – 1095 грн.), мінімальна зарплата (з 2011 р., відбуваються зміни в розмірі заробітної плати: з 1 січня – 941 грн; з 1 квітня – 960 грн; з 1 жовтня – 985 грн; з 1 грудня – 1004 грн) У 2012 р. встановлена мінімальна заробітна плата у місячному розмірі з 1 січня – 1073 гривні (на 7,4 % менше фактичного розміру за грудень 2011 р.), мінімальна заробітна плата з 1 квітня 2012 року встановлена у розмірі 1094 грн, що становила 37,2 % середньої заробітної плати за квітень (2942 грн), та у доларовому еквіваленті дозволяє витратити у середньому в квітні на одну особу майже \$4,5 на добу, що дещо більше міжнародного критерію бідності (з 1 липня 2012 р. – 1102 гривні, з 1 жовтня 2012 р. – 1118 грн, з 1 грудня 2012 р. – 1134 гривні) розмір мінімальної заробітної плати на період з 01.01.2013 – 30.11.2013. планується 1147 грн, з 01.12.2013 – 31.12.2013 – 1218 грн.

Найвища заробітна плата у Києві, де її рівень становить до середнього по Україні, 2010 р. – 153,2 %, у 2011 р. – 152,2 %. Найнижча заробітна плата спостерігається в Вінницькій, Волинській, Житомирській, Тернопільській, Херсонській, Хмельницькій, Чернівецькій, Чернігівській областях, яка менше 80 % відповідно до середнього рівня по країні. Збільшення заробітної плати у вересні 2011 р., порівняно з серпнем 2011 р., було зафіксовано в більшості

видів економічної діяльності. Найбільше зарплата зменшилась у червні 2012 р. у сільському господарстві (93,4 % до зарплати травня) у рибальстві (97,2 %) та промисловості (98,8 %). За червень заробітна плата зменшилась лише у Черкаській області (99,8 %). Найвищий її рівень (4628 грн) спостерігався у м. Києві. Найнижчою була заробітна плата працюючих у Тернопільській (2367 грн), Херсонській (2411 грн), Чернігівській (2432 грн) «аграрних» областях. Погодинна оплата праці у деяких європейських країнах в 26 разів вище, ніж в Україні. За даними Євростату, найвища погодинна оплата праці серед країн ЄС зафіксована у Бельгії – 39,30 євро за годину. При цьому середня зарплата в цілому по Європі складає 23,10 євро, а її коливання в залежності від регіону від 3,5 до 39,3 євро за годину.

Не можна не звернути увагу на суму заборгованості з виплати заробітної плати. Загалом сума боргу на 1 жовтня 2011 р. становила 1180,8 млн грн, що на 11,9 % менше, ніж рік тому, та на 3,1 % менше, ніж на 1 січня 2011 року. З початку 2012 р. загальна сума боргу зменшилась на 2,7 %, упродовж листопада 2012 р. збільшилась на 6,0 % і склала на 1 грудня 2012 р. 950,5 млн грн. Найбільше заборгованість із виплати заробітної плати зросла за червень 2012 р. у державному управлінні (110,1 %), у сільському господарстві (109,0%), у діяльності готелів та ресторанів (110,3%), у діяльності в сфері культури та спорту (159,2 %).

Таким чином, покращення ситуації, що склалася можлива лише за умови державного втручання, із цією метою необхідно: розробити соціально економічну програму змін, яка буде спрямована на забезпечення гідних умов як для формування висококваліфікованого трудового потенціалу країни, так і його якнайповнішої реалізації; здійснювати соціально-економічний захист населення через розподіл, перерозподіл ВВП на засадах соціальної справедливості шляхом встановлення обґрунтованих соціально-економічних стандартів, які відповідають рівню життя європейської спільноти; законодавством чітко визначити цільові соціальні виплати та категорії населення, які їх отримують; збільшення рівня як мінімальної заробітної плати, так і середньої заробітної плати в Україні, яка була, адекватною росту цін.

УДК 314.18(477)

Заєць Л. К.

студент гр. ФЕУ–ІІІ ЗНТУ

## ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ УКРАЇНИ

Одним з визначальних чинників для забезпечення стабільного, ефективного та інноваційного розвитку держави є демографічна ситуація в країні. Вирішення проблеми оптимального демографічного розвитку слід розглядати як першочер-

236



гове завдання держави, як фактор і водночас як результат її функціонування. Головною ознакою державності є наявність населення, а розвиток народного господарства будь-якої країни можливий лише за певної його кількості, яке здійснює виробництво продукції, необхідної для життя суспільства. Нині Україна переживає демографічну кризу, тому дослідження різноманітних чинників, що впливають на демографічну ситуацію та процеси є актуальним. Підвищення народжуваності та зниження смертності населення в Україні можливе лише у випадку ґрунтовного дослідження наявної проблеми.

Однією з провідних установ, яка досліджує проблему демографічної ситуації в Україні є Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України.

У переважній більшості областей України реєструється скорочення населення. Але зберігається позитивна тенденція щодо уповільнення темпів скорочення населення, яка і відображається у показниках 2010 р. порівняно з аналогічним періодом 2009 р., коли цей показник становив 5,6 на 1000 жителів. При цьому більш різкого скорочення традиційно зазнає сільському населенню (7,5 осіб на 1000 жителів), на противагу показникам по міському населенню (4,0 осіб на 1000 жителів). Приріст зареєстровано лише у ряді західних областей: Закарпатській (345 осіб), Рівненській (124), Волинській (20), а також Києві (845) та Севастополі. Природне скорочення населення спостерігалось у 23 регіонах країни, та тільки в Закарпатській, Рівненській, Волинській областях і м. Києві зареєстровано природний приріст (відповідно 1111, 611, 36 і 1306 осіб). Одним з основних факторів стабільного природного приросту населення цього регіону є сприятлива вікова структура населення.

Важливими факторами, що впливають на відтворення населення, є соціальні та природні умови його життєдіяльності. Особливо гостро їх дія проявилася в областях Донбасу та Придніпров'я, де сформувалися значні території гіперурбанізовані з високим рівнем забруднення повітря, води, ґрунтів та продуктів харчування. Усе це знижує показники здоров'я населення, зокрема смертність немовлят (віком до 1 року), через певний вплив несприятливих природних умов це проявляється і в інших високо урбанізованих регіонах України. До того ж, ще довго матиме значне радіоактивне забруднення територій. Нині понад 3 млн чоловік проживає на території з різним ступенем радіоактивного забруднення. Вплив різних факторів, пов'язаних з цим явищем, погіршує стан демовідтворення. Це стосується насамперед таких областей України, як Київська, Житомирська, Волинська, Рівненська та Чернігівська. Іншими факторами, які впливають на народжуваність – є законодавча діяльність держави. Так, депутати Верховної Ради відмовились зарахувати період знаходження у відпустці у зв'язку з вагітністю та пологами до страхового стажу. Крім цього, в Україні вже підвищений пенсійний стаж і пенсійний вік громадян. Законом пенсійний вік для жінок підвищено до 60 років, страховий стаж підвищено до 30 років для жінок і до 35 – для чоловіків. Пенсійний вік чоловіків – держслу-

жбовців підвищено до 62 років. Отже, демографічні процеси не можуть залишатися без уваги держави, оскільки вони торкаються найважливіших сфер життя людей і рівня економічного розвитку країни.

Станом на 1 лютого 2011 року чисельність населення України становила 45760,1 тис. мешканців. З початку року чисельність населення скоротилась на 18,5 тис. осіб (–4,7 на 1000). Лише за січень 2011 народилось 41,1 тис. дітей, а померло 61,0 тис. осіб. Природне скорочення склало 19,9 тис. чол. Міграційний приріст за цей період склав +1,5 тис. осіб. На 1 липня 2011 року міське населення складає 31432,6 тис. (68,6 %), сільське 14327,5 (31,4 %).

Станом на 1 листопада 2012 року чисельність населення України становила 45 млн 560 тис. мешканців. З початку року чисельність населення скоротилась на 73,4 тис. осіб (–1,9 на 1000). За січень-жовтень 2012 року в Україні народилось 438,6 тис. дітей (11,5 на 1000), померли 552,1 тис. осіб (14,5 на 1000). Природне скорочення населення становило 113,5 тис. осіб, що на 23,2 тис. менше ніж за аналогічний період 2011 року. Природний приріст населення спостерігався у м. Києві (+5306 осіб), а також у Закарпатській (+3689), Рівненській (+3660), Волинській (+1619), Чернівецькій (+410), Івано-Франківській (+574) областях. В інших регіонах було зафіксовано природне скорочення населення, яке коливалось від 560 осіб у м. Севастополь до 22554 у Донецькій області. Міграційний приріст за січень-жовтень 2012 рік склав 40,1 тис. осіб, проти 13,3 тис. за аналогічний період 2011 р.

На 1 листопада 2012 року все наявне населення України становило 45 млн 560 тис. 255 чоловік, міське населення – 31363,1 тис. осіб (68.8 %), сільське – 14197,2 тис. (31.2 %).

УДК 369.01 1.4(477)

Парапанова Л. І.

студент гр. ФЕУ ІІІ ЗНТУ

## **ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЧНА СИСТЕМА УКРАЇНИ. ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Паливно-енергетичний комплекс – це сукупність галузей промислового виробництва палива, його переробки, використання та виробництва електроенергії. До його складу входять: вугільна, нафтова, газова, торф'яна промисловості та електроенергетика. Його мета – надійне забезпечення потреб населення та всього господарського комплексу в паливі та електроенергії. Енергетичний баланс та еволюція його структури характеризують не лише певний рівень тих чи інших енергоносіїв, а й науково-технічні, соціальні, організаційні та виробничі зрушення в промисловості, сільському господарстві та транспорті, у побутовому обслу-

говуванні населення. Електростанції поділяють на теплові, гідро-, атомні, гідроакумулюючі електростанції та ті, що використовують силу вітру і сонця.

Теплові електростанції працюють на твердому, рідкому та газовому паливі. В Україні як джерело постачання електричної енергії вони з'явилися у 1878 р. Нині загальний технічний стан теплових електростанцій України незадовільний. Це пов'язано з тим, що впродовж десятиліть не проводилась модернізація теплоенергетичного господарства. Частка електроенергії виробленої на ТЕС становить 36,4 млн кВт. Гідроелектростанції являються найефективнішим джерелом електроенергії. Перевага їх у тому, що собівартість вироблення на них енергії у 5–6 разів дешевша, ніж на теплових станціях, а затрати праці у 15–20 разів менші. Разом з тим розміщення їх залежить від природних умов та й виробництво має сезонний характер. Будівництво ГЕС на річках завдає значних матеріальних збитків, потребує затоплення великих територій. На гідроелектростанціях України виробляється в межах 10–13 млрд кВт. год. електроенергії. Атомні електростанції у вигляді палива використовують збагачений уран. За характером використання палива вони не пов'язані з родовищами його видобування. Такі електростанції доцільно розміщувати у регіонах без достатньої наявності інших видів паливних ресурсів. Українські АЕС виробляють на рівні 50 % енергії, що споживається в Україні. Сьогодні ця цифра на рівні 47 % Гідроакумулююча електростанція – гідроелектрична станція, принцип дії якої полягає в перетворенні електричної енергії, що отримується від інших електростанцій, в потенційну енергію води, при зворотному перетворенні накопичена енергія віддається в енергосистему головним чином для покриття піків навантаження. Здатність ГАЕС покривати піки навантаження і підвищувати споживання електроенергії вночі, робить їх дієвим засобом для вирівнювання режиму роботи енергосистеми.

Щодо вітроенергетики,<sup>TM</sup> цей напрям отримання електроенергії порівняно молодий. Географічне положення країни дозволяє широко розвивати вітроенергетику. Крім гір Карпат і Криму найбільші площі для спорудження ВЕС маємо на мілководних акваторіях морів, заток, лиманів та внутрішніх водойм. Вітрова електростанція потужністю 50 мВт зможе забезпечити електроенергією місто з населенням в 30 тис. мешканців.

У 2012 році відкрита Ботієвська вітроелектростанція, вона складає половину потужності Київської ГЕС і шосту частину Дніпрогеса. Ця вітростанція виробляє енергію вже при силі вітру 3 м/с, а номінальна потужність досягається при швидкості вітру 12 м/с. Планується, що її потужність становитиме 200 МВт.

У 2013 році буде здійснений запуск другої вітроелектростанції потужністю 110 МВт. К кінцю 2015 р. очікується повне введення у експлуатацію трьох станцій вітропарку у Запорізькій області.

Станом на 2011 до 20 % ліній електропередачі потребують заміни, обладнання 19 % підстанцій відпрацювало свій ресурс, що призводить до значних понаднормативних втрат електроенергії під час її транспортування.

На сучасному етапі економічного розвитку головною проблемою ПЕКУ є загострення неплатежів за паливо та енергію. Також погіршуються гірничо-геологічні умови видобутку палива. Не вистачає коштів для відтворення основних виробничих фондів у галузі. І як наслідок, продовжується спад виробництва енергоносіїв.

УДК 339.9

Синяк Ю. О.

студент гр. ГФ–218 ЗНТУ

## **МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ КРАЇН В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Характерною рисою сучасного світу є процес глобалізації. У зв'язку з цим, особливе значення для країн набуває міжнародна конкурентоспроможність, високий рівень якої може призвести як до прискореного розвитку, так і до негативних наслідків.

Як правило, чим більш глобалізована економіка, тим вона більш конкурентоспроможна на міжнародному рівні, що посилює швидке зростання. Але це стосується тільки великих країн. Для малих глобалізованих економік, зростання залежить в основному від внутрішніх факторів, які безпосередньо не враховуються при визначенні рівня конкурентоспроможності.

Остання глобальна фінансово-економічна криза показала, що країни з високим рівнем міжнародної конкурентоспроможності у різних сферах швидше виходять із кризи і стабілізують свою економіку. Отже, усім державам рекомендується доповнити свою антикризову стратегію заходами щодо підвищення глобальної конкурентоспроможності.

Так, одним з центрів по вивченню та аналізу глобальної конкурентоспроможності країн є Всесвітній економічний форум у Давосі. Щорічний доклад цього форуму включає дослідження експертів та розрахунок показників глобальної конкурентоспроможності та конкурентоспроможності бізнес-середовища.

Завдяки цій інформації країни з низьким рейтингом можуть перейняти досвід успішних країн, визначити чинники їх конкурентоспроможності та розробити ефективну програму свого економічного зростання.

За індексом глобальної конкурентоспроможності групу лідерів представляють Швейцарія, Сінгапур, Швеція, Фінляндія, США, Німеччина, Нідерланди, Данія, Японія і Великобританія.

Україна в нинішньому рейтингу (2011 року) перебуває на 82-й позиції.

Країна продовжує демонструвати ряд конкурентних переваг. Добре освічене населення, гнучкий і ефективний ринок праці, і великий розмір ринку продовжують встановлювати хорошу базу для майбутнього зростання

продуктивності в країні. З іншого боку, незважаючи на свої вражаючі реформи, ніякого реального поліпшення не було виявлено в слабкій інституційній базі України або у вкрай неефективних ринках товарів і послуг, які задушють конкуренцію і запобігають процвітанню підприємств.

Програма підвищення міжнародної конкурентоспроможності України повинна формуватися, враховуючи фактори глобалізації та глобальної конкуренції. Адже вони неминуче впливатимуть на світові процеси і світ у цілому.

Отже, в Україні ця програма повинна включати такі завдання:

- заохочення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи (наприклад, через податкові пільги);
- поліпшення бази кваліфікованих робітників;
- покращення економічної інфраструктури;
- сприяння конкуренції між фірмами;
- проведення макроекономічної політики, спрямованої на формування сприятливих умов для розширення бізнесу;
- зниження процентних ставок для стимулювання інвестицій;
- скорочення податкових ставок з метою стимулювання підприємництва та інвестицій;
- зменшення бюрократії, корупції;
- заохочування обміну ідеями і передовою практикою;
- зниження торгових бар'єрів та внутрішніх перешкод з метою стимулювання конкуренції;
- заохочення інвестицій в людський капітал;
- удосконалення законодавства та стабілізація політичної ситуації;
- формування інноваційної інфраструктури;
- підвищення прозорості державно управління.

Таким чином, саме подальше виконання цих завдань може прискорити економічний розвиток України, збільшити її інвестиційну привабливість, підняти її рейтинг на міжнародному рівні, а тим самим підвищити міжнародну конкурентоспроможність.

УДК 336.748.12 : 336.711

Сухоусєєва М. В.

студент гр. ГФ–218 ЗНТУ

## **ПЕРСПЕКТИВИ ПЕРЕХОДУ УКРАЇНИ ДО МОНЕТАРНОГО РЕЖИМУ ТАРГЕТУВАННЯ ІНФЛЯЦІЇ**

Грошово-кредитна політика в ринкових умовах є одним із найголовніших інструментів впливу держави на перебіг економічних процесів. Інфляційне таргетування (ІТ) є монетарним устроєм країни, що характеризується офіційним

проголошенням кількісної інфляційної цілі монетарної політики центрального банку із дотриманням її у середньо та довгостроковому періоді з визнанням всіма гілками влади (бажано закріпленому законодавчо), що низька та стабільна інфляція є пріоритетною ціллю монетарної політики центрального банку. Суть таргетування інфляції полягає в тому, що Центральний банк прогнозує майбутній рівень інфляції, прогноз порівнюється з цільовими значеннями інфляції, яких бажано досягнути. Різниця між прогнозом та цільовим значенням і є показником того, як має бути скоригована грошово-кредитна політика.

Серед головних мотивів переходу до режиму інфляційного таргетування для України, можна назвати такі, як: висока та нестабільна інфляція; необхідність нової довгострокової монетарної парадигми для підтримання довгострокового інноваційного росту і розвитку та справедливого розподілу доходів; бажання проводити незалежну, анти-циклічну монетарну політику, що абсорбує шоки; необхідність підвищити стійкість економіки проти валютних та фінансових криз; необхідність лібералізації фінансового рахунку платіжного балансу та інтеграції в світовий фінансовий простір.

Серед основних характеристик режиму інфляційного таргетування можна виділити наступні: оголошення середньострокової цифрової цілі по інфляції, інституційна домовленість (закон) про цінову стабільність як пріоритетну ціль монетарної політики, незалежність центрального банку, чіткий механізм підвітності центрального банку, досконала система комунікацій ЦБ із суспільством, здоровий стан державних фінансів та стала макроекономічна стабільність, розвинута фінансова система та фінансові ринки, якісна методологія для здійснення аналізу та прогнозу інфляції.

Можемо запропонувати такий план дій по запровадженню інфляційного таргетування в Україні: інституційний (домовленість між урядом та НБУ про те, що цінова стабільність – головний пріоритет монетарної політики); фінансова політика повинна також підтримувати досягнення по інфляційній цілі (не бути експансійною); правовий (де-факто незалежність НБУ); прозорість (щоквартальна прес-конференція керівника НБУ, інфляційний звіт щоквартально); покращення даних (зокрема вимірювання інфляції); банківська система (посилення пруденційного нагляду і регулювання); розвиток і вивчення дії трансмісійного механізму (запровадження короткострокової процентної ставки як головного інструменту, розвиток внутрішнього ринку цінних паперів, створення системи аналізу і прогнозування (економетричні моделі, створення уніфікованої бази даних макроекономічних показників, процес звітування).

Поточний режим монетарної політики доцільно визначити як «перехідний», що характеризується наявністю формальних ознак інфляційного таргетування та одночасно істотною орієнтацією на забезпечення стабільності валютного курсу.

Але також можна сказати, що в Україні ще не виконано повністю умови, необхідні для введення інфляційного таргетування. Однак, це не означає, що рух

до інфляційного таргетування помилковий. Взагалі успішне таргетування інфляції потребує приблизно тих же умов, що й будь-який інший активний режим грошової політики. У кінцевому рахунку питання якості грошово-кредитної політики залежить від рівня незалежності Центрального банку і професіоналізму його керівників, а також від стану фінансової системи. Ці характеристики надзвичайно інертні, і швидко їх поміняти неможливо, тому потрібно мати на увазі, що будь-який режим грошової політики – інфляційне таргетування або який-небудь інший – буде мати обмежений успіх, особливо на перший час. У разі відсутності необхідних передумов, немає нічого поганого в тому, що НБУ буде все більше опікуватися інфляцією і на постійній основі публікуватиме свої прогнози і цільові інтервали по інфляції. Від більшої прозорості грошової політики економіка тільки виграє.

У цілому, перехід до інфляційного таргетування представляється вірним напрямком грошової політики найближчих років для України. Це може зіграти вирішальну роль у зниженні процентних ставок і інфляції, що, у свою чергу, стратегічно важливо для підтримання цінової конкурентоспроможності економіки та сталого економічного розвитку. Головною загрозою для такої перспективи є тиск і обмеження реальної незалежності Національного банку України. Таким чином, ключову роль у цьому випадку відіграє готовність керівництва країни взяти на себе зобов'язання не втручатися в діяльність НБУ, але одночасно вимагати прозорості та підзвітності його політики.

УДК 339.543.622 (477)

Лушай Ю. А.

студент гр. ГФ–218 ЗНТУ

## **ПЕРСПЕКТИВИ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ ДО МИТНОГО СОЮЗУ**

На даному етапі економічного розвитку Україна поступово виходить з економічної кризи та намагається розширити можливості виходу на міжнародні ринки. Зробити це самостійно надзвичайно складно, тому для України важливим моментом є інтеграція до певного економічного чи політичного об'єднання

За останній рік стосунки Києва з західними країнами помітно погіршилися. Чим примарнішою стає перспектива створення зони вільної торгівлі з Європейським союзом, тим більша ймовірність того, що Україна погодиться на пропозицію Росії, Білорусії та Казахстану про приєднання до Митного союзу (МС) в рамках ЄВРАЗЕС.

Держави – учасниці Митного союзу є важливими торговельно-економічними партнерами України. Так, за даними Держкомстату у 2011 р експорт товарів з України до них становив 23,599 млрд дол. США, що становить близько 35 % від усього експорту за 2011 р., а товарний імпорт становив

31,451 млрд дол. США, що становить понад 38 % від загальної кількості ввезених на територію України товарів. Від'ємне сальдо торгівлі України з МС пояснюється великими обсягами імпорту енергомісткої продукції.

Вивчаючи можливості участі України в Митному союзі Росії, Білорусі та Казахстану варто виділити переваги та недоліки такої форми співпраці.

Виграшами України від приєднання до Митного союзу є:

- вирішення проблеми транзиту нафти та газу через митну територію України,

- зниження собівартості продукції внаслідок здешевлення енергетичних ресурсів,

- скасування імпортних мит, що сприятиме зменшенню цін на імпортовані товари,

- можливість підвищення конкурентоспроможності та якості продукції українського виробника тощо.

Головними ж недоліками впливу Митного союзу на економіку України можуть стати наступні фактори:

- скасування імпортного мита з товарів країн-учасниць союзу призведе до відсутності грошових надходжень до бюджету,

- енергетична залежність від Росії,

- розширення геополітичної влади Росії,

- відсутність нових каналів збуту товарів,

- використання країни лише як сировинної та матеріальної бази та інші.

Крім того головною проблемою на шляху України до Митного союзу може стати питання митних тарифів та членства в СОТ. В аналітичній доповіді Національного інституту стратегічних досліджень з цього приводу зазначається, що середній митний союз України майже вдвічі нижчий середнього тарифу МС. І в випадку приєднання до останнього до країни будуть застосовані санкції Світової організації торгівлі, країни-члени СОТ матимуть право вимагати компенсації за невиконання Україною своїх зобов'язань (сума втрат на рівні \$5–6 млрд).

В такій ситуації для України може бути два шляхи – або вихід з СОТ, або ж дочекатися, поки всі члени Митного союзу не приєднаються до Світової організації торгівлі і не введуть так званий зв'язаний імпортний тариф в рамках СОТ. Проте цілком можливо, що тарифи в межах Митного Союзу можуть скоротитися до рівня СОТ і без вступу туди Білорусі та Казахстану оскільки Росія з серпня 2012 р стала її членом і, безперечно, тарифне регулювання буде зазнавати змін. Поки що ж, митна ставка, наприклад, на легкові автомобілі в рамках МС складає 30 %, в той час як за вимогами ВТО з 2013 р. Україна встановить ставку на цю групу товарів на рівні 5 %.

Велика кількість продукції, яка надходить на український ринок, виробляється пострадянськими країнами. У разі приєднання держави до Митного



союзу кількість імпортової продукції на ринках зростає в декілька раз. Україна також ефективно реалізовує власний експортний потенціал на ринках пост-радянських країн. В той же час вона активно прагне вийти на ринки країн Західної Європи. Оскільки держава є членом СОТ, то в неї не має можливості вступу до Митного союзу Росії, Білорусі та Казахстану.

Тому важливе значення на сучасному етапі розвитку відіграє формування такої зовнішньоекономічної політики, яка б включала відносини як з Європейським Союзом так і Митним союзом Росії, Білорусі та Казахстану.

УДК 330.1 (477)

Тимофієва А. Ю

студент гр. ГФ-218 ЗНТУ

## **ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ КРИЗИ**

Політика забезпечення економічної безпеки потребує суттєвого перегляду з огляду на розгортання кризових явищ в економіці, що мали серйозні негативні наслідки для держави. В контексті цього стратегічним напрямом забезпечення національних економічних інтересів є розробка дієвої та виваженої регіональної політики.

В умовах України та світової економічної кризи зміцненню економічної безпеки регіонів перешкоджають об'єктивні чинники, зокрема, диференціація регіонів за економіко-географічним розташуванням, природно-ресурсним потенціалом, структурою населення, галузевою спеціалізацією, фінансовою забезпеченістю, типом соціально-економічного розвитку тощо.

За розрахунками фахівців Національного інституту стратегічних досліджень вже у вересні 2008 р. 15 з 27 регіонів продемонстрували падіння промислового виробництва порівняно з вереснем 2007 року. Серед аутсайдерів опинились традиційні промислові лідери: Дніпропетровська (–38,3 %), Донецька (–36,2 %), Запорізька (–31,6 %), Луганська (–25,6%) області. Найбільш катастрофічне падіння відбулось у Волинській області, де промислове виробництво не досягло половини обсягу грудня 2007 року.

Найбільшого падіння та депресії зазнали такі галузі, як будівництво та промисловість, причому найвідчутніше падіння було характерне для розвинених регіонів. Значно постраждали від кризи торговельно-економічні відносини регіонів з іншими країнами, що відобразилось на обсягах зовнішньої торгівлі. Всі регіони, крім Київської області, зменшили обсяги експорту товарів. Жоден регіон не досягнув рівня 2008 р. за обсягом імпорту товарів. Найбільше скорочення відбувалося у Запорізькій області (показник імпорту досяг лише 31,9 % рівня 2008 р.).

Необхідність забезпечення економічної безпеки України та її регіонів наголошується у щорічних Посланнях Президента України до Верховної Ради України проте нормативно-правові акти не містять конкретних механізмів зміцнення економічної безпеки на регіональному рівні.

Криза поставила перешкоди процесам подальшої економічної консолідації країни. З метою недопущення поглиблення таких тенденцій в Україні має активізуватись діяльність місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування в процесі розробки і запровадження дієвої регіональної політики.

Вирішення двоєдиного завдання-формування інтегрованого простору і зменшення прямого впливу держави на регіони можливе за рахунок вжиття окремих інституційних та практичних заходів, спрямованих на забезпечення нової якості регіонального розвитку.

З огляду на це, політика держави щодо забезпечення економічної безпеки регіонів повинна базуватися на наступних пріоритетах: упорядкування правових основ економічних і політичних взаємин «центр-регіони»; усунення основних суперечностей міжбюджетних відносин; збереження економічного контролю держави над стратегічними і галузеутворюючими об'єктами і природними ресурсами; диференційована цільова підтримка підприємств, особливо містоутворюючих, у депресивних регіонах; сприяння розвитку малого і середнього підприємництва, налагодженню партнерських зв'язків у цій сфері; забезпечення зовнішньоекономічної безпеки регіонів і держави, підтримання оптимального співвідношення експорто-орієнтованого та імпортозамінного виробництва.

Забезпечення економічної безпеки на регіональному рівні можливе лише за умов розробки ефективних заходів регулювання та підтримки депресивних територій які мають базуватись на таких засадах: необхідності зміцнення економічної цілісності держави, розширення партнерських відносин між регіонами та міжрегіональної інтеграції; необхідно суттєво активізувати використання інструментів стимулювання розвитку регіонів; потрібно неухильно зміщувати акценти від прямого бюджетного фінансування до опосередкованих інструментів стимулювання регіонального розвитку; питання надання цілеспрямованого державного сприяння повинне розглядають лише в тих регіонах, які не здатні самостійно вирішити проблеми структурної адаптації.

Подальші дослідження у сфері забезпечення економічної безпеки в умовах кризи мають здійснюватись у напрямі удосконалення інституціональних механізмів. Зокрема, оптимізації потребує законодавчий базис державної політики зміцнення економічної безпеки на національному та регіональному рівнях.

## ПРОБЛЕМА ДЕРЖАВНОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ УКРАЇНИ

Питання державних запозичень було темою дискусій протягом століть. В даний час економісти розуміють, що державний борг є величезним джерелом фінансового капіталу для економіки, основою для інвестицій та економічного зростання. Разом з тим, є спільне розуміння необхідності стабілізації державного боргу на прийнятному рівні. Остання фінансова криза показала небезпеку неефективного управління державним боргом. Недавні події в європейських країнах відомих як PIIGS (Португалія, Італія, Ірландія, Греція та Іспанія) погіршили стан громадських погашень заборгованості та підвищили увагу провідних економістів, які намагаються вирішити проблему регулювання державним боргом. Що стосується державного бюджету України, в останні роки ми могли спостерігати тенденції швидкого зростання суспільної суми боргу і погіршення структури боргу країни.

Темпи зростання державного боргу України набули загрозливого характеру. За останні три роки розмір державного боргу збільшився в 4,5 рази і майже в 2 рази перевищив доходи бюджету. Станом на 31 жовтня 2012 року державний та гарантований державою борг України становив 492 970 213,73 тис. грн або 61 675 242,54 тис. дол. США. Зовнішній борг становив 200 232 359,21 тис. грн (40,62 % від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) або 25 050 964,48 тис. дол. США. Державний внутрішній борг становив 191 359 549,14 тис. грн (38,82 % від загальної суми державного та гарантованого державою боргу) або 23 940 891,93 тис. дол. США.

Управління державним боргом в нашій державі ускладнюється через наявність значної частки в ньому іноземної валюти. Адже те, що левова частка урядових боргових зобов'язань погашається в іноземній валюті, ставить управління державним боргом нашої держави в тісну залежність від валютної політики, стану платіжного балансу та ситуації на зовнішніх ринках капіталу.

Однією з проблем боргової політики України залишається відсутність стратегічних орієнтирів у сфері управління державним боргом. Реалізація визначених заходів відбувається у відповідь на поточні потреби у сфері державних фінансів, а управління зовнішнім державним боргом України зводиться переважно до вирішення короткострокових завдань бюджетної політики. Крім того, боргова політика для кредиторів і потенційних інвесторів не прозора, а з завуальованим характером інформації про зовнішні позики і державні гарантії, інформація про позики місцевих органів влади не повна, а система обліку, моніторингу та контролю за станом заборгованості державного сектора економіки – відсутня.

Істотною проблемою боргової політики України протягом останніх років залишається надмірне використання урядом зовнішнього позичкового капіталу,

що породжує загрози дестабілізації державних фінансів. Саме тому майбутня стратегія повинна передбачати зменшення обсягів розміщення зовнішніх державних позик і досягнення оптимальної структури боргового портфеля держави. Взаємини України з іноземними кредиторами і міжнародними фінансовими організаціями повинні відповідати критерію гармонійного поєднання процесів глобалізації з одночасним дотриманням відокремлених національних інтересів і стратегічних орієнтирів.

Вирішенню проблеми зовнішньої заборгованості буде сприяти створення необхідних правових та економічних умов для акумулювання внутрішніх заощаджень країни, відновлення довіри кредиторів, активізації іноземного інвестування.

При вирішенні питань державного боргу важливу роль відіграє здорова макроекономічна політика. Розвинена система управління державним боргом не може запобігти виникненню кризи при слабкій бюджетно-податковій, грошово-кредитній або валютно-курсовій політиці. Уряд повинен намагатися досягти економічної прийнятності та обґрунтованості рівня і темпів зростання державного боргу та можливості його обслуговування, не відступаючи від цільових орієнтирів у межах своєї макроекономічної політики.

Пріоритетним завданням управління структурою державного боргу є зменшення частки заборгованості, яку необхідно погасити в короткостроковому періоді, а також переорієнтація на внутрішні джерела підтримки ліквідності банків на випадок раптових витоків капіталу або зупинок зовнішнього рефінансування.

Стратегічною метою державної боргової політики України повинні стати залучення фінансових ресурсів для ефективної реалізації програм інституційного та інвестиційного розвитку країни із одночасним забезпеченням стабільного співвідношення державного боргу до ВВП.

УДК 330.322

Дем'яненко Я. Ю.

студент гр. ФЕУ–129 ЗНТУ

## **СВІТОВИЙ ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ-ОРІЄНТИР ДЛЯ УКРАЇНИ**

Останні два десятиліття відзначається посилення конкуренції за глобальні інвестиції, які можуть пришвидшити розвиток підприємств, покращити якість людського капіталу, створити нові робочі місця, залучити передові технології та стимулювати їх розвиток. У зв'язку з цим, підвищення привабливості країни для прямих іноземних інвестицій є викликом для національних урядів і вимагає розробки і проведення складних комплексних заходів економічної політики.

Загальний обсяг ПІІ, станом на 01.10.2012, оцінено у 52673,8 млн дол. США, що на 6,7 % більше ніж на початок року. Промисловість та фінансова діяльність є найпривабливішими для іноземних інвесторів і їх частки становили 32 % та 29,8 %, відповідно. Таким чином спостерігається стійкий дисбаланс між різними галузями економіки, що зумовлює незбалансований розвиток економіки в цілому.

Серед факторів, які формують негативний імідж українського економічного середовища, – надмірна кількість процедур для організації бізнесу, складність реєстрації прав власності, неефективність законодавства у випадку банкрутства, низький рівень розвитку продуктивних сил і незадовільний стан інвестиційного ринку.

Взагалі, слід зазначити, що низька інвестиційна привабливість України може вважатися парадоксальним явищем, оскільки країна має значні інвестиційні переваги, зокрема, стратегічно вигідне географічне положення – Україна знаходиться на перехресті торговельних доріг Схід-Захід та Північ-Південь, яке сприяє інвестиційним потокам завдяки її близькості як до Європи, так і до Середнього Сходу та Центральної Азії і Росії; широко-розвинена транспортна інфраструктура – залізничні колії, загальноєвропейські транспортні коридори, порти Чорного моря; наявність промислового потенціалу в таких перспективних галузях, як гірничодобувна промисловість, сільське господарство, хімічна промисловість, машинобудування та металургія, що становлять значний інтерес для можливих інвесторів. Україна становить один із найбільших ринків в Європі, який характеризується великим, з точки зору природних і людських ресурсів, потенціалом. Таким чином, в країні вигідно розвивати виробництво як для внутрішнього ринку з його високим попитом, так і для експорту в різних напрямках.

Головним завданням для України при залученні необхідних для структурної перебудови економіки держави іноземних інвестицій є створення таких умов щодо іноземного інвестування, які б при гарантуванні засад економічної безпеки держави одночасно забезпечували максимальне зближення інтересів держави з інтересами іноземних інвесторів.

Як показує міжнародний досвід, країни, які досягли успіху у залученні ПІІ проводили політику, спрямовану на створення для інвесторів сприятливих умов та допомогу їм у веденні бізнесу, не піддаючись зайвому ризику. Однак, це передбачає не тільки надання пільг (звільнення від податків, фінансові субсидії, зниження імпорتنих тарифів та ін.), але й проведення стабільної макроекономічної політики. Для поліпшення інвестиційного клімату уряду слід гарантувати збереження стабільності макроекономічного середовища, покращувати умови для ведення бізнесу і підвищити їх передбачуваність, вживати заходів по боротьбі з корупцією і бюрократією. Пільги для інвесторів повинні надаватися цілеспрямовано залежно від мотивів інвести-

цій та перспектив розвитку того чи іншого сектору, а розвиток інфраструктури (фізичної та промислової), стимулювання розвитку кластерів, інвестиції в людський капітал можуть серйозно сприяти припливу ПІІ до секторів з високою часткою доданої вартості.

Крім цього, ряд рекомендацій можна зробити виходячи з наявного досвіду країн, що мають успіх у залучення ПІІ. Важливим кроком є створення спеціальної служби підтримки інвесторів, які вже прийшли в країну, яка б допомагала їм вирішувати проблеми, що виникають в ході реалізації їх проєктів (оподаткування, регулювання на ринку праці та ін.) і надавала допомогу у вирішенні спірних питань, що виникають в результаті взаємодії з державними органами. Такі стимули для інвесторів як надання державою грантів (на оренду робочої сили, НДДКР, навчання та ін.) могли б сприяти припливу до країни інвестицій з «чистого аркуша», особливо в регіони. Оскільки ПІІ дуже чутливі до податкового навантаження, слід розглянути можливість зниження податку на прибуток, а також підвищити дружність податкової служби.

УДК 330.142.22:339

Фефелова Я. Є.

студент гр. ГФ–218 ЗНТУ

## **ВПЛИВ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ПРИСУТНІСТЬ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В БАНКІВСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ**

Інтеграція фінансової системи України у світовий фінансовий простір зумовлює необхідність детальнішого дослідження особливостей банківської діяльності в умовах глобалізації фінансових ринків, адже забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних банків – важливе завдання сучасного етапу розвитку банківської системи.

Процес глобалізації незворотний. Усі країни нині стоять перед вибором: підтримати процес глобалізації чи бути виключеними з економічного прогресу. Не є винятком і Україна, яка переживає процес прискорення інтеграції шляхом розширення присутності в її економіці іноземного капіталу.

Слід зазначити, що присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій та розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку. Водночас існують досить серйозні фінансові та економічні ризики швидкого зростання частки іноземного банківського капіталу, пов'язані з можливою втратою суверенітету у сфері грошово-кредитної політики, можливим посиленням нестабільності, несподіваними коливаннями ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту та

250

пропозиції на грошово-кредитному ринку, можливим впливом фінансових ресурсів. Тому вирішення питання про форми та масштаби розширення присутності іноземного банківського капіталу на ринку банківських послуг повинно бути підпорядковане стратегічним цілям соціально-економічного розвитку, підвищення національної конкурентоспроможності, економічної безпеки, зміцнення грошово-кредитної системи України.

Сьогодні присутність іноземного капіталу в банківській системі складає близько 30 %. Таким чином, іноземний капітал займає дедалі більше місця в банківській системі України.

Основним фактором привабливості національної банківської системи для іноземних банків є отримання більш високого прибутку за умови прийнятного ризику. Частка іноземного капіталу залежить від величини банківської чистої маржі, прибутковості банківського сектора, кредитоспроможності країни, економічної та політичної стабільності, торговельних зв'язків, особливостей банківських систем, економічних факторів (ВВП на душу населення, рівень інфляції, реальні процентні ставки). Наскільки приваблива Україна для приходу сюди іноземного банківського капіталу? Наразі в Україну з її потенціалом спрямовується значно менше інвестицій, ніж таким малим за чисельністю населення країнам, як Боснія, Сербія і Чорногорія. Перешкодою виступають ризики, які пов'язані із законодавчим полем і бюрократичними затримками.

Проте навіть цей факт не стримує зарубіжні фінансові установи. У Raiffeisen дали кількісну оцінку потенціалу України – щорічний приріст споживчого кредитування може становити – 16 %, емісії платіжних карток – 38 %, іпотечного кредитування – 56 %. За прогнозами австрійців, ринок банківських послуг України до 2013 року збільшиться у п'ять разів. Наразі Україна приваблює європейські банки недорозвиненістю свого банківського сектора, що означає високий потенціал зростання, і сусідством з Євросоюзом.

Вихід на фінансовий ринок України провідних міжнародних фінансових компаній є проявом глобалізації фінансових ринків та підтвердженням прибутковості банківського бізнесу в Україні та потенційних можливостей вітчизняної економіки. З метою збереження економічної незалежності держави необхідно забезпечити поступове збільшення частки іноземного капіталу в банківській системі України, зміцнювати та розвивати банки з державним капіталом, які спеціалізуються на забезпеченні стратегічних соціальних, структурних і зовнішньоекономічних завдань економічного зростання, активніше вживати заходів щодо підвищення рівня концентрації національного банківського капіталу.

## **НЕОБХІДНІСТЬ ТА СУТНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

В Українській економічній літературі постійно вживаються такі терміни як «фінансовий ринок», «ринок капіталів», «ринок цінних паперів», «фондовий ринок». В той самий час, офіційного визначення цих термінів в Україні на даний момент не існує. Адміністративне регулювання фондового ринку, зокрема ринку цінних паперів, здійснюється на основі Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні». Цей закон визначає правові засади здійснення державного регулювання ринку цінних паперів і державного контролю за випуском і обігом цінних паперів та їх похідних в Україні. Згідно з цим законом державне регулювання ринку цінних паперів – це здійснення державою комплексних заходів щодо впорядкування, контролю, нагляду за ринком цінних паперів та їх похідних і запобігання зловживанням і порушенням у цій сфері. Головною функцією фінансового ринку є забезпечення процесу розподілу фінансових ресурсів в економіці. Він створює умови для вільного міжгалузевого обігу капіталів, дозволяє перетворювати нагромадження в робочі інвестиції. Виступаючи оптимальним розподільчим механізмом, фінансовий ринок сприяє зниженню витрат, що виникають в процесі руху капіталу. Основні функції щодо регулювання фондового ринку в країні належать державі, адже цей ринок є настільки масштабним та ризиковим для фінансової безпеки країни, пред'являє настільки високі вимоги до інфраструктури та ресурсів на його будівництво, що тільки зусилля держави «згори» можуть надати йому цивілізованої та безпечної форми. По суті, має бути масштабна програма створення ринку цінних паперів у країні, адекватна державним програмам приватизації та структурних змін у галузях господарства. Функції регулювання і контролю за ринком цінних паперів здійснюється державою шляхом формування спеціальних структур, потреба в яких зумовлюється специфікою способів регулювання, пов'язаних з контролем за розкриттям великих масивів інформації; видачею великої кількості ліцензій та спеціальних дозволів; організацією реєстрації випусків цінних паперів і професійних учасників фондового ринку, необхідністю постійної адаптації законодавства та підзаконних норм в індустрії цінних паперів, яка швидко розвивається і змінюється. Світова практика свідчить, що в розвинутих країнах з ринковою економікою ринок цінних паперів пройшов значний еволюційний шлях - від хаотичності і роздробленості до цілісності, централізації та досить жорсткого держав-



ного регулювання. Ці характеристики стали невід'ємними для усієї фінансової системи ринкових економічних відносин як у межах однієї країни, так і в міжнародних фінансово-економічних відносинах. Головними характеристиками та принципами функціонування такого ринку є: цілісність ринку у межах окремої країни, яка забезпечується наявністю єдиної національної (головної, якщо в країні історично збереглося декілька фондових бірж) фондової біржі як єдиного місця котирування цінних паперів, єдиного Центрального депозитарію цінних паперів і єдиного Клірингового банку (розрахункової палати), як правило, це Національний банк. На сьогодні в Україні функції державного регулювання фондового ринку, відповідно до чинного законодавства, розподілені між різними міністерствами та відомствами. Контрольні та регулятивні функції стосовно професійних учасників фондового ринку щодо їх діяльності з приватизаційними паперами здійснює Фонд державного майна України. Ним також регулюються питання видачі дозволів та ліцензій на здійснення фінансовими посередниками представницької, комерційної та посередницької діяльності з приватизаційними паперами. Контрольні й регулятивні функції здійснює також Національний банк України.

В останні роки в Україні стрімко розвиваються страхування, недержавні пенсійні фонди, інвестиційні фонди і компанії. Поки в цій сфері багато невирішених проблем, що пояснюється процесом становлення ринку фінансових послуг в Україні. Передусім це стосується проблеми добровільного страхування майбутніх пенсій, за що борються недержавні пенсійні фонди та страхові компанії. Не все врегульовано в діяльності кредитних спілок та ломбардів, до яких багато претензій у контролюючих органів. Дуже складно контролювати діяльність інвестиційних фондів, які займаються будівництвом житла. Але поступово ці питання вирішуються на основі досвіду зарубіжних країн.

УДК 336.71:658.8

Фірман Ю. Л.

студент гр. ГП-111 ЗНТУ

### **КОНЦЕПЦІЯ ПАРТНЕРСЬКОГО МАРКЕТИНГУ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ СУЧАСНИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН БАНКУ ТА КЛІЄНТА**

Криза банківської сфери, яка була викликана насамперед посиленням цінової конкуренції, продемонструвала їм недоліки власного функціонування. Поступове відновлення сучасної банківської системи потребує від банку застосування різноманітних маркетингових заходів, які б орієнтувалися на нецінові

методи конкуренції та забезпечували високий рівень довіри та довгострокової співпраці з існуючими та новими клієнтами.

Важливим аспектом у даному питанні є розроблення та впровадження у дію системи партнерського маркетингу, яка дозволить найбільш ефективно співпрацювати з клієнтами, забезпечуючи їх постійну лояльність. Система партнерського маркетингу включає в себе комплекс маркетингових заходів у сфері сегментування, розробки та надання послуг, їх просування та розповсюдження.

Основою її ефективної реалізації є сегментування клієнтів. Базою для його проведення мають служити ретельно відібрані та поєднані вартісні та невартісні критерії. Під вартісними критеріями сегментування клієнтів розуміється їх вигідність для банку, тобто обсяг їх вкладів або запозичень. Невартісні критерії сегментування включають в себе поєднання багатьох соціокультурних особливостей клієнта. Процес сегментування складає основу партнерського маркетингу, оскільки всі заходи налагодження співпраці з існуючими та потенційними клієнтами базуються на максимально можливому врахуванні їх потреб. Власне, з даною метою банк також має розробити ефективну систему збору інформації про клієнта, яка б дозволила виявити його вподобання та культурні цінності, але при цьому не вимагала від нього приватної інформації, яку він не бажає надавати.

Першою складовою системи партнерського маркетингу є преміювання. Під ним розуміється надання клієнту знижки до основної послуги, тобто підвищення її вигоди. Обсяг преміювання напряму залежить від обсягу вкладених коштів та часу співпраці з банком з клієнтом.

Другою складовою є система розсилки подарунків та привітань. Вона, можливо, на перший погляд дає слабкий ефект, однак у разі її дієвого використання, можна домогтися значного підвищення привабливості банку. З метою її ефективного використання необхідно якісно оцінити важливість клієнта, його соціальний статус, культурні цінності.

Третьою складовою у формуванні партнерських відносин є застосування Інтернет-банкінгу як основи підвищення зручності та швидкості у користуванні послугами банку. Новітні технології також дозволяють розробити нові заходи партнерських стосунків через автоматизовані засоби зв'язку та покращити збір первинної інформації про зміну настроїв та вподобань клієнтів. Розширення Інтернет-банкінгу дозволить у майбутньому розглядати його як окремий напрям обслуговування клієнтів.

Варто зазначити, що неузгоджені між собою заходи партнерського маркетингу не дадуть бажаного ефекту. Лише розробка системи взаємопов'язаних заходів, яка включає в себе поєднання усіх складових партнерської співпраці з кожною групою існуючих та потенційних клієнтів, дозволить банку досягнувши ефекту синергії, найбільш ефективно задовольняти потреби клієнтів, які підвищували власну привабливість та стабільність на ринку банківських послуг.

## КОРУПЦІЯ В СИСТЕМІ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА БІЗНЕСУ

Корупція – протиправна діяльність, яка полягає у використанні службовими особами їх прав і посадових можливостей для особистого збагачення, підкупність і продажність громадських і політичних діячів.

Найчастіше термін застосовується у відношенні до бюрократичного апарату і політичної еліти. Характерною ознакою корупції є конфлікт між діями посадової особи та інтересами його працедавця або конфлікт між діями виборної особи і інтересами суспільства. Корупції може бути схильна будь-яка людина, що володіє дискреційною владою – владою над розподілом якихось ресурсів, що не належать йому, на свій розсуд. Головним стимулом до корупції є можливість отримання економічного прибутку(ренти), а головним стримуючим чинником – ризик викриття і покарання. За макроекономічними і політ економічними дослідженнями, корупція є найбільшою перепорою до економічного зростання і розвитку, здатною поставити під загрозу будь-які перетворення.

По-перше, в сучасних умовах державному впливові підлягають усі сторони господарського життя, у тому числі і бізнес. В трансформаційний період розвиток взаємодії влади і бізнесу набуває все більшого значення, вони постійно перебувають у пошуках рівноваги. В сучасній Україні економіка функціонує на ринкових засадах. Розвиток бізнесу в Україні здійснюється у несприятливому середовищі, існує багато проблем, які необхідно вирішувати на різних рівнях. Негативно впливають на розвиток бізнесу такі стримуючі фактори: загальний спад вітчизняного товарного виробництва; зростання цін; інфляція; низький рівень платоспроможності населення; корупція.

Зважаючи на це, сучасна теорія бізнесу є плодом напруженої думки не одного покоління вчених та дослідників в різних країнах, в тому числі і в Україні. Взаємовідносини держави і бізнесу сприймаються як одна з безлічі важливих, але все ж периферійних проблем, що лежать осторонь від основних напрямків державного будівництва. Між тим, саме від того, який тип відносин складається між ними вже зараз, залежить, який тип держави утвердиться в Україні у XXI столітті.

По-друге, сьогоднішні реалії життя в Україні вимагають радикального оновлення механізму взаємодії влади і бізнесу. Перспектива розвитку України як нормальної демократичної держави, її економіки, значною мірою залежить від позиції та філософії бізнесу. Однак слід зазначити, що система державного регулювання в Україні здійснюється на принципах адміністрування. З розвитком суспільства розвивається і бізнес, а отже, з'являється потреба у розробці механізмів його регулювання. Державне регулювання бізнесу – це об'єктивна потреба,

вплив держави на діяльність підприємницьких структур, суб'єктів бізнесу і ринку з метою забезпечення нормальних умов функціонування їх. Структурою механізму державного регулювання є система заходів, розроблених державою, з урахуванням вимог ринку та інтересів суб'єктів бізнесу. Одним з основних елементів механізму регулювання бізнесу є ринкове регулювання, яке здійснюється за допомогою механізму конкуренції, динаміки ринкових цін, стихійного вирівнювання попиту та пропозиції тощо. Однак можна впевнено сказати, що тотальний контроль гальмує розвиток малого і середнього бізнесу та економіки в цілому: в Україні кількість підприємств у 3,5 рази менша, ніж у країнах Центральної Європи та Балтії; 128 місце посідає Україна в рейтингу Doing Business 2007 р., який щороку оцінює умови для ведення бізнесу (для порівняння Литва – 16 місце); 189 млн грн витратили підприємці України тільки на оплату часу своїм працівникам, задіяним у процесі перевірок контролюючими органами; дві третини (63 %) українських бізнесменів при спілкуванні з держчиновниками використовують «неофіційні способи» вирішення регуляторних проблем. Тому необхідна більш сучасна структура механізму державного регулювання, до якої входять: правовий та фінансовий механізми; механізми стимулювання, підтримки, сприяння, контролю; форми та методи реалізації державного регулювання, державні органи та фонди, які покликані займатися діяльністю підприємницьких структур та суб'єктів бізнесу.

В подальшому взаємодія між державою і бізнесом може розвиватися по двох напрямках: олігархічний тип узгодження інтересів; інституційна модель.

З огляду на вищесказане можна зробити висновок, що задля більш перспективного розвитку взаємодії держави і бізнесу в Україні необхідно: підвищення рівня демократизації суспільства; реальне партнерство влади і бізнесу на засадах спільної участі в розробленні та прийнятті державних рішень, взаємної відповідальності за результати їх реалізації; ефективний вплив держави на соціально-економічні процеси, досягнення вищих стандартів соціальної політики та соціального партнерства між державою, бізнесом і громадянами; внесення змін до національного законодавства, що суттєво впорядкує взаємовідносини по лінії «влада-бізнес» на тривалу перспективу.

УДК 334.722.1

Левченко А. В.

студент гр. ГП-211 ЗНТУ

## **РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМСТВА В УКРАЇНІ**

Підприємництво – це провідний сектор ринкової економіки, який забезпечує насиченість ринку товарами та послугами, сприяє здоровій конкуренції, створює новий «прошарок-підприємець-власник». Воно базується на

256

самостійній, ініціативній, систематичній, на власний ризик, діяльності по виробництву продукції, наданні послуг і зайняттю торгівлею та має на меті отримання прибутку.

Сьогодні саме з малим підприємництвом держава пов'язує надію на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, вихід з економічної кризи та створення умов для розширення впровадження ринкових реформ.

Великою мірою роль малого підприємництва полягає у вирішенні питання зайнятості, що проявляється, насамперед, у здатності малого та середнього бізнесу створювати нові робочі місця і поглинати надлишкову робочу силу. Особливо це стосується нинішнього стану справ як в Україні в цілому, так і в нашому регіоні зокрема. Адже в той час, коли йде процес скорочення робочих місць на великих підприємствах, малі фірми не тільки зберігають, але й створюють нові робочі місця.

Динаміка загальних темпів приросту суб'єктів підприємництва країни свідчить про те, що починаючи з 1991 року, цей сектор економіки кількісно виріс майже у 12 разів.

Проте, незважаючи на стійку тенденцію до його зростання, абсолютні значення темпів приросту в залежності від періодів є неоднозначними. Так, найбільші темпи приросту загальної кількості суб'єктів підприємництва припадають на 1991–1996 роки і дорівнюють в середньому 148 %–191 % щорічно. В період з 1996 по 2003 рік включно показники зростання майже однакові: щорічно 114 %–117 %. Починаючи з 2004 року, відбуваються стрибкоподібні зміни темпів приросту суб'єктів підприємництва: з 4,7 % до 8,4 % (2004–2005 рр.) та від 3 % у 2006 році до 11 % у 2007.

На початок 2008 року загальна кількість суб'єктів підприємництва в Україні дорівнювала понад 2,6 млн одиниць.

Становлення і розвиток малого підприємництва України (приватні підприємства, господарські товариства) проходило досить швидко для малих підприємств в 1991–1995 рр., фермерських господарств в 1991–1995 рр., громадян-підприємців у 1992–1995 рр., а кількість кооперативів за цей період скоротилася.

У 1996 р. нараховувалося 93 091 мале підприємство (з них у промисловості 12753, сільському господарстві – 690, транспорті та зв'язку – 1892, будівництві – 10316, торгівлі та громадському харчуванні – 47273, інших галузях – 20167).

На кінець 2000 р. в Україні налічувалось близько 200 тис. малих підприємств (діючих близько половини, з них 2 підприємства на 1 тис. населення). Майже 1 млн підприємців без створення юридичної особи, 40 тис. фермерських господарств. Всього в малому підприємстві зайнято близько 2,7 млн чол., що становить 9 % працездатного населення країни, які виробляли 11 % загального виробництва продукції.

Узагальнюючи позитивні і негативні сторони розвитку малого та середнього бізнесу в Україні, можна зазначити, що за кількісними оцінками розвиток цього сектору економіки практично відповідає європейським показникам. Це підтверджує показник кількості суб'єктів малого та середнього підприємництва на 10 тисяч наявного населення, який у 2009 році досяг 75 одиниць.

Разом з тим, за якісними показниками вітчизняне підприємництво значно відстає від європейського стандарту. І не лише за показником якості самої продукції, але й за його внеском у розвиток економіки, за рівнем продуктивності праці, наявністю економічно доцільних створюваних робочих місць і соціальних гарантій тощо. У 2007 році за темпами зростання продуктивності праці малі підприємства значно відставали від середніх та великих. Великі підприємства збільшили рівень продуктивності на 9,3 %, середні – на 4,1 %, а малі – лише на 0,6%. В окремих видах економічної діяльності, таких як сільське господарство, транспорт та охорона здоров'я, випереджаючи темпи росту продуктивності праці забезпечували середні підприємства.

Аналіз стану малого підприємництва показує, що сектор малого бізнесу в Україні перебуває на початковому етапі розвитку і характеризується високим ступенем неефективності. За теперішньої ситуації розвиток малого бізнесу в Україні повинен стати вирішальним чинником для вдосконалення економічних механізмів: цей напрямок потребує ефективної державної підтримки, яка повинна бути спрямована на створення позитивного економічного та правового клімату.

Розвиток економіки малих та середніх підприємств в Україні має великі резерви і великі перспективи, адже нема іншого способу становлення і зміцнення держави, окрім розвитку ринкової економіки, яка ґрунтується насамперед на приватному бізнесі, особистій ініціативі, що й дає кожному можливість самореалізації і самоутвердження.

УДК 336.7 (477)

Приходько О. В.

студент гр. Гп-211 ЗНТУ

## **СТАНОВЛЕННЯ ГРОШОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Становлення України як незалежної, суверенної держави обумовило необхідність створення власної грошової системи, яка забезпечувала б можливість українським владним структурам самостійно керувати грошовим оборотом та грошовим ринком в інтересах розвитку національної економіки. Організаційно-правові засади створення грошової системи України були закладені в Законі України «Про банк» і банківську діяльність», ухваленому Верховною Радою України 20 березня 1991 р. Цим законом Національному

258

банку України надавалося монопольне право здійснювати емісію грошей на території України та організовувати їх обіг, забезпечувати стабільність грошей, проводити єдину грошово-кредитну політику тощо. Це означало, що ніякі інші органи нашої країни, а тим більше інших країн, не мали права втручатися в цю сферу. Відтак оборот грошей на нашій території ставав підвладним виключно органам української держави.

Національний банк України, спираючись на норми Закону України «Про банки і банківську діяльність» (1991 р.), відпрацьовував окремі елементи та організацію функціонування грошової системи. До основних напрямів та найбільш відчутних результатів розвитку грошової системи на цьому етапі можна віднести:

- розбудову власного емісійного механізму, який включає: створення Банкотно-монетного двору НБУ, що має повний цикл високоякісного виробництва паперових грошей та монети; розроблення дизайну, установлення номіналу, платіжних ознак, забезпечення системи захисту грошових знаків та монет; розроблення правил випуску в обіг, зберігання, інкасації, вилучення з обігу готівки, ведення касових операцій тощо;

- формування механізму регулювання НБУ пропозиції грошей, завданням якого є: відпрацювання механізму централізованого регулювання банківськими резервами; запровадження механізму рефінансування комерційних банків; розвиток операцій на відкритому ринку;

- розроблення методики та методології грошово-кредитної політики НБУ, накопичення досвіду практичного застосування інструментів грошово-кредитної політики, розмежування сфер застосування фіскально-бюджетної та грошово-кредитної політики;

- розбудова національної платіжної системи, що охоплює: створення системи електронних платежів на міжбанківському рівні; розроблення методичних та інструктивних документів щодо організації безготівкових розрахунків на міжгосподарському рівні; розроблення методичних та організаційних засад створення електронної системи масових платежів;

- формування механізму валютного регулювання, який включає: розвиток інфраструктури валютного ринку та формування методичних та організаційних засад здійснення операцій на ньому; порядок регулювання валютного курсу; створення механізму формування та використання золотовалютних резервів; формування звітності щодо платіжного балансу країни, здійснення його аналізу та прогнозування.

- розроблення та випробування на практиці спеціальних заходів з подолання гіперінфляції та регулювання інфляції.

Перелічені заходи дали можливість сформувати протягом 1993–1996 рр. правові та організаційні основи національної грошової системи ринкового типу,

яка спроможна була забезпечити належне управління грошовим оборотом відповідно до потреб економіки країни.

Згодом відбувається подальше вдосконалення механізмів та інструментів грошової системи, що були розроблені на попередньому етапі. Важливою віхою тут стало прийняття Верховною Радою України в травні 1999 р. Закону «Про Національний банк України». Хоча в цьому законі безпосередньо про грошову систему мова не йде, проте ті функції НБУ, які становлять основу грошової системи, знайшли широке відображення. Це, зокрема, розділ IV «Грошово-кредитна політика», розділ V «Управління готівковим грошовим обігом», розділ VIII «Діяльність Національного банку щодо операцій з валютними цінностями». У них чітко виписані права та обов'язки НБУ щодо забезпечення стабільності національних грошей, регулювання грошового обороту, визначені методи та інструменти грошово-кредитної політики та інші види діяльності НБУ, що формують грошову систему країни.

Слабкість і сила національних валют виражаються в тому, як вони виконують свої функції. Нестабільність гривні як національної валюти України заважає їй бути повноцінною мірою вартості. Саме тому у нашій державі для визначення вартості того чи іншого товару або послуги використовують долар США (у НБУ розрахунки ведуться в ЕКЮ). Я вважаю, що це – не нормальне явище, хоча усвідомлюю те, що поки інакше чинити неможливо через високу ступінь залежності України від наданих кредитів та нестабільність курсу національної грошової одиниці.

УДК 334.722

Кудлай А. Ю.

студент гр. ГП–111 ЗНТУ

## **РОЛЬ МАЛОГО БІЗНЕСУ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Світова практика переконливо свідчить, що навіть в країнах з розвинутою ринковою економікою малий бізнес впливає істотний чином на розвиток народного господарства. По-перше, як вже відмічалось, він забезпечує необхідну мобільність в умовах ринку, створює глибоку спеціалізацію і кооперацію, без яких немислима його висока ефективність. По-друге, він здатний не тільки швидко заповнювати ніші, що утворюються в споживчій сфері, але і порівняно швидко окупатися. По-третє, – створювати атмосферу конкуренції. По-четверте (і це, мабуть, саме головне), він створює те середовище і дух підприємництва, без яких ринкова економіка неможлива. Суб'єкти малого бізнесу краще знають рівень попиту на місцевих (локальних) ринках, вони дають кошти для існуванню більшій кількості людей, ніж великі підприємства, тим самим сприяють підготовці професійних працівників. У той же час

260



суб'єктам малого бізнесу властиві і певні недоліки, серед яких потрібно виділити самі істотні: більш високий рівень ризику, тому висока міра нестійкості положення на ринку; залежність від великих компаній; недоліки в управлінні справою; слаба компетентність керівників; підвищена чутливість до змін умов господарювання; труднощі в залученні додаткових фінансових коштів і отримання кредитів і ін. У останнє десятиріччя в багатьох країнах посилилася тенденція до об'єднання дрібних підприємств на основі спеціалізації і кооперації виробництва, у великі галузеві структури, які зараз виробляють великі обсяги різноманітної продукції, в тому числі високого технічного і технологічного рівня, і досить успішно конкурують на ринках з великими компаніями і монополіями. Важливість малих підприємств ще і в тому, що увівши запеклу конкурентну боротьбу за виживання, вони вимушені постійно розвиватися і пристосовуватися до поточних умов ринку, адже щоб існувати треба отримувати кошти для існування, а значить бути кращим за інших, щоб прибуток діставався саме їм. Діяльність малих підприємств в менш розвинених районах західноєвропейських країн – це основа всього їх соціального і економічного життя і вирішальна передумова їх подальшого господарського розвитку. У той же час, на дрібних підприємствах відмічається більш висока ефективність праці, малі фірми з меншими витратами задовольняють потреби в дефіцитних видах товарів і послуг на основі розробки місцевих джерел (сировина) і забезпечує при цьому велику зайнятість. Вони збільшують розміри надходжень до муніципальних бюджетів, стимулюють НТП, виконують інші важливі для господарства функції. Політичний вплив малого бізнесу в різних країнах досить великий, оскільки соціальна група підприємців давно стала основою середнього класу, що сформувався, найбільш представницького по своїй чисельності і що є виразником політичних переваг значної частини населення. Істотна роль малих підприємств в економічному житті країн з ринковою системою господарювання визначається тим, що в цьому секторі економіки діє переважна більшість підприємств, зосереджена велика частина економічно активного населення і проводиться приблизно половина валового внутрішнього продукту.

Малий бізнес в Україні знаходиться ще на стадії розвитку. Але при конкретній фінансовій підтримці, правильній податковій політиці стосовно суб'єктів малого бізнесу, прагненню самих суб'єктів малого підприємництва створити щось нове, працювати, йдучи на власний ризик, малий бізнес в Україні має всі шанси зайняти вагоме місце в економічному житті країни.

## ЕВОЛЮЦІЯ ГРОШЕЙ

Еволюція грошей являє собою двоєдиний процес: зв'язок усієї грошової змінюваної системи з її металевою основою; різний ступінь і різні напрями розвитку окремих функцій грошей та їх конкретних форм.

За сучасних умов грошима служать не золоті, а кредитно-паперові гроші. Чому це відбулося? Звичайно золото і сьогодні не втратило спроможність виконувати функцію міри вартості, оскільки воно не загубило своїх властивостей. Але відбулися важливі зміни в зовнішніх умовах функціонування золота як грошей.

Еволюція функції грошей як міри вартості пов'язана з процесом демонетизації золота, тобто втрати благородними металами грошових функцій. Так, срібло перестало бути грошима ще наприкінці XIX ст., а золото – в середині XX ст.

Міжнародно-правового закріплення демонетизація золота дістала в статуті Міжнародного валютного фонду (МВФ), доповненнями до якого від 01. 04. 78 скасовано офіційну ціну на золото і його вилучено з розрахунків між МВФ і членами цієї організації. Ще раніше золото було витиснуто з внутрішнього обігу кредитними грошима, що не обмінювалися на золото. У сфері міжнародних економічних відносин золото виконує лише обмежені функції. В умовах високо розвинутої товарної форми процес ціноутворення повністю відривається від своєї золотої основи і здійснюється на основі кредитних грошей, що не мають власної внутрішньої вартості. Докази цьому такі: ціна золота формується під впливом спекулятивного попиту і перевищує ціну виробництва; рух ціни золота відокремлений від зміни купівельної спроможності конвертованих валют, у тому числі долара; зміна товарних цін не відповідає зміні ціни на золото.

Під час Першої світової війни золото остаточно зникло з обігу. Це було першим етапом демонетизації золота. У багатьох країнах припинився розмін банкот на золото.

Другим етапом демонетизації золота стало подальше послаблення не тільки фактичного, але й формального зв'язку паперових грошей з офіційним золотим запасом, що тривало до останніх років.

Процес еволюції грошей дістає новий імпульс з подальшим посиленням вимог щодо раціоналізації обігу. Згодом витиснення золота кредитними грошима набуло подальшого розвитку у порівняно новому явищі – процесі усунення з обороту значної частини носіїв грошових функцій і впровадження кредитних карток.

Наступним етапом процесу еволюції грошей став випуск дебет-карток, що дістали поширення завдяки системі автоматичної видачі готівки. Ця система розрахунків за допомогою ЕОМ має назву «електронні гроші».

Система електронних грошей включає ряд елементів: автоматизовану розрахункову палату, систему автоматизованого касира і систему терміналів, встановлених у пунктах купівлі товарів або надання послуг. Автоматизована розрахункова палата являє собою мережу банків, пов'язаних єдиним обчислювальним центром. Автоматизований касир дозволяє проводити ряд грошових операцій: одержання грошей із банківського рахунку, прийом внесків, здійснення платежів.

Ще одним нововведенням банківської технології є смарт-картка (smart-від англ. кмітливий, розумний). За своїми розмірами новинка не відрізняється від традиційних дебет-карток, легко поміщається в гаманці, але завдяки вмонтованому в ній чипу, основою якого є напівпровідник на кварцових кристаликах з інтегральною схемою, має власну пам'ять.

Системі електронних смарт-карток властивий специфічний характер, що дозволяє говорити про банківські картки як про засіб, принципово відмінний від простих кредитних карток.

Зміни торкнулися і функції грошей як засобу нагромадження. Вони перестали виконувати роль стихійного регулятора грошової маси в обігу. Це можна пояснити тим, що при обігу нерозмінних грошових знаків золото не може автоматично перейти зі скарбу безпосередньо в обіг. Це було можливе лише при золотому стандарті. Сьогодні золото продовжує виконувати функцію скарбу, але в обмежених масштабах, хоча за умов економічної і політичної нестабільності золото виступає як скарб, своєрідний страховий фонд держави і приватних осіб, оскільки золоті резерви гарантують державам, приватним особам відносну економічну незалежність. Тому державні і приватні золоті запаси виступають як загальне багатство. На ринках золота відбувається розмін кредитних грошей на золото. Величезні масштаби нагромадження останнього – підтвердження його ролі як засобу утворення скарбів. Кредитні і паперові гроші не можуть виконувати цю функцію, оскільки не мають власної вартості. Але їм притаманна представницька вартість, тому ці гроші виступають у ролі функції засобу нагромадження. В умовах товарного виробництва даний засіб має грошову форму та обслуговує процес відтворення (виробництво, розподіл, обмін, споживання).

## **ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Чинна податкова система потребує якісного реформування. Таке реформування має здійснюватися цілеспрямовано, системно, відкрито, виважено за складовими і поступово у часі. Оцінюючи стан податкових відносин в Україні, більшість вчених, експертів і політиків сходяться на тому, що основними вадами податкової системи є її надмірна фіскальна спрямованість та нерівномірний розподіл податкового навантаження, спричинений масштабними ухиленнями від сплати податків.

Податки є важливою ланкою економічних відносин будь-якої держави. Україна вже двадцять років існує як незалежна держава, але єдиного нормативного акту, який би регулював правовідносини в сфері оподаткування немає. Стало очевидним, що без удосконалення Податкового кодексу економіка держави приречена на нестабільність. Його прийняття повинно базуватись на відповідній концепції реформування податкової системи в Україні.

Система оподаткування України розвивається поступово, зміни, які відбувалися за роки незалежності, були позитивні: кількість податків було зменшено, податкові ставки знижено, зменшилась також кількість звільнень від оподаткування, водночас розширилась база оподаткування, значно поліпшилось надходження податків. І все ж система оподаткування має значні недоліки - нестабільна та неузгоджена законодавча база. Це позбавило підприємства можливостей не лише перспективного планування своєї діяльності, а й оперативного, що серйозно гальмує розвиток економіки. Окремою проблемою є податкові пільги. По-перше, звільняючи від податків деякі підприємства, держава збільшує податковий тягар іншим. По-друге, податкові пільги часто перетворюються на ухилення від податків, які здійснюються шляхом штучного банкрутства; фальсифікації документів, наданих підприємствами на відшкодування ПДВ; створення фіктивних підприємницьких осіб тощо.

Для розв'язання зазначених проблем доцільно вжити заходи, які могли б удосконалити систему оподаткування: зменшити податкове навантаження; зробити податкове законодавство простішим, послідовним та прозорим; скоротити кількість податків, тобто усі малоефективні податки мають бути скасовані або встановити єдиний універсальний податок.

Відповідно до цього можна запропонувати такий комплекс заходів для реформування податкової системи:

- проведення робіт податкових адміністрацій з роз'яснення населенню суті податкових платежів і окремих питань;

- створення при податкових адміністраціях консультаційних пунктів, для надання безкоштовних довідок по різних питаннях;
- прозорість сплати податків і недопуску корумпованості в органах податкових адміністрацій.

Вирішивши такі питання на місцевих рівнях можна буде переходити на загальнодержавний рівень і вирішувати більш загальні питання:

- зменшення податкового навантаження як на фізичних, так і юридичних осіб, адже прибутковий податок з фізичних осіб становить – 15 % заробітної плати, а це більше, ніж шоста її частина. Що ж до юридичних осіб, то вони сплачують 25 % від прибутку, і це далеко не весь перелік, що сплачується з доходів;

- у ході реформування податкової системи в Україні мають бути усунені упущення в правовому регулюванні податкових відносин;

- забезпечені правові гарантії як платників податків, так і податкових органів;
- відрегульовані процесуальні питання відповідальності за невиконання податкових зобов'язань, а також за порушення норм податкового законодавства.

Підсумовуючи викладене, необхідно зазначити, що в результаті здійснення податкової реформи в Україні, та як наслідок вирішення складних податкових колізій, має бути створена податкова система з базовими положеннями, при якому Податковий кодекс України буде єдиним нормативним документом, який регулюватиме відносини з приводу сплати податків. Він міститиме чіткі визначення всіх елементів податків та зборів, встановлюватиме права та обов'язки платників податків та податкових органів. Простота та зрозумілість норм (порівняно з діючим законодавством) дозволить уникнути подвійного тлумачення норм, протиріч та непорозумінь в застосуванні Податкового кодексу України на практиці. Це з одного боку, полегшить становище платників податків, а з іншого, призведе до можливості чіткого виконання податковими органами своїх контролюючих функцій.

Податкову систему країни треба змінювати таким чином, щоб більш враховувались економічні інтереси обох сторін держави і платників податків, а також усувалась зацікавленість платників в податкових незаконних ухиляннях.

УДК 339.722

Шкарупило Д. Ю.

студент гр. ГП-310 ЗНТУ

## **ЕВОЛЮЦІЯ СВІТОВОЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ**

Кожен етап відрізняється основними принципами функціонування системи, але має певну спадкоємність по відношенню до попереднього.

Виділяють наступні етапи:

- Паризька валютна система (з 1867 р. по 20-і роки XX ст);
- Генуезька валютна система (з 1922 р. по 30-і роки);
- Бреттон-Вудська валютна система (з 1944 р. по 1976 р.);
- Ямайська валютна система (з 1976–1978 років по сьогодні).

Перша світова валютна система склалася стихійно в результаті промислової революції XIX століття і на базі розширення міжнародної торгівлі у формі золотомонетного стандарту. Дану світову валютну систему називають Паризькою відповідно до міста, де відбулися переговори про принципи її функціонування. У цей період національна і міжнародна валютні системи були тотожні, і лише золото виконувало функцію світових грошей, потрапляючи на світовий ринок, де платежі приймалися по вазі.

Основними принципами золотомонетного стандарту були наступні:

- встановлений золотий вміст національних грошових одиниць;
- золото виконувало функцію світових грошей, а отже, загального платіжного засобу обмінювалися на золото. Обмін вироблявся на базі їх золотих паритетів, тобто вагової кількості чистого золота, що міститься в них;
- банкноти емісійних центральних банків, що знаходились в обігу, вільно обмінювалися на золото. Обмін вироблявся на базі їх золотих паритетів, тобто вагової кількості чистого золота, що міститься в них;
- курс валюти міг відхилятися від монетних паритетів в межах «золотих точок»;
- окрім золота, в міжнародному обігу був визнаний англійський фунт стерлінгів;
- підтримувалося жорстке співвідношення між національним золотим запасом і внутрішньою пропозицією грошей;
- дефіцит платіжних балансів покривався золотом.

Закінчення першої світової війни і відновлення зовнішньоекономічних зв'язків країн привели до необхідності і розробки нових принципів МВС, так настав другий етап в еволюції МВС, званий золото девізним стандартом або Генуезькою валютною системою. На міжнародній конференції з економічних і фінансових питань в Генуї в 1922 році наголошувалося, що наявні запаси золота капіталістичних країн недостатні для врегулювання розрахунків по зовнішній торгівлі і інших операцій. Окрім золота і англійського фунта стерлінгів, рекомендувалося використовувати так само долар США з 1944 року настає третій етап еволюції МВС – на Бреттон-Вудській конференції був прийнятий золото девізний стандарт, заснований на золоті, і двох девізних валютах – доларі США і фунті стерлінгів.

Основними принципами Бреттон-Вудської валютної системи були:

- золото зберегло функцію світових грошей;
- одночасно використовувалися резервні валюти – долар США, англійський фунт стерлінгів;

– казначейство США встановило обов'язковий розмір резервних валют на золото по офіційному курсу 35 дол. за 1 тройську унцію (31,1 грн), або 1 дол. прирівнювалося до 0,88571 р. золота;

– регулювання валютних стосунків здійснюється міжнародними валютно-кредитними організаціями – МВФ і МБРР;

– при порушенні платіжних балансів дозволялося врегулювати їх золотом.

Сучасний етап розвитку МВС починається з 1976 року, коли на нараді в Ямаїці представники 20 країн досягли угоди про реформування світової валютної системи. Відповідно до даної системи валютні стосунки будуються на підставі наступних принципів:

– офіційно скасований золотий стандарт;

– ЦБ дозволялося продавати і купувати золото як звичайний товар за цінами «вільного» ринку; введений стандарт СДР який повинен використовуватися як світові гроші, а також для встановлення обмінних курсів валют, оцінки офіційних активів і ін.;

– резервними валютами офіційно визнані долар США, марка ФРН, фунт стерлінгів, швейцарський франк, японська йена, французький франк;

– встановлений режим вільно плаваючих валютних курсів

УДК 629.7

Єрохін Є. М.

студент гр. РТ-110 ЗНТУ

## **АВІАБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ – ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ**

Авіабудування є одним із важливих секторів в економіці держави. Україна – країна, що має власний повноцінний цикл виробництва літаків.

Головні потужності виробництва – це завод «Антонов», що знаходиться в Харкові.

Українське авіабудування на сьогодні перебуває в занепаді. Існує ряд проблем, таких як: пристосування до умов нового ринку, низький попит на внутрішньому та зовнішньому ринку як на літаки, так і на гвинтокрили. Незважаючи на стан занепаду в авіабудівній промисловості, існує перспектива розвитку цієї галузі, так як розвиток авіабудування призведе до покращення інших галузей, таких як виробництво матеріально технічної бази літальних апаратів, покращення інфраструктури.

За декілька останніх років в галузі авіабудування України було виявлено ряд недоліків з порушенням закону, державна підтримка була не ефективна. В результаті ми отримали галузь виробництва, що не в змозі конкурувати з іншими виробниками на міжнародному ринку.

Нещодавно були введені дії, що посприяють розвитку авіабудівної галузі, це земельні податки, податки на прибуток, також авіабудівні підприємства зможуть закупляти комплектуючі деталі без проведення тендерів, що посприє вчасному виконанню замовлень, тобто покращиться швидкість постачання необхідної матеріально технічної бази.

За період з 2005 по 2011 роки, Україна змогла продати більш ніж 200 одиниць літаків та гвинтокрилів, а також близько 50 БР-3 «Рейс» і безпілотних літальних апаратів.

До способів розвитку вітчизняної авіабудівної промисловості можна віднести: забезпечення законодавчої бази, співробітництво з іншими країнами, введення інноваційних технологій, покращення якості – контролю будування авіатехніки, пошук нових ринків.

Всі світові лідери авіабудівної промисловості мають підтримку з боку держави. Для Українського авіабудування необхідно забезпечити нормативно-правову базу, а саме: зниження податків, підписання договорів з іншими країнами про взаємодію, навчання кваліфікованих спеціалістів.

Взаємодія з іншими країнами вигідна в багатьох відношеннях, оскільки це дає доступ до нових ринків, з'являються робочі місця, також вигідно це тим, коли одна країна має матеріально технічну базу, а інша кваліфікованих спеціалістів. За допомогою партнерства з іншими країнами, вітчизняна промисловість авіабудування може витіснити конкурентів з певних ринків.

Введення інноваційних технологій дозволить виробляти літальні апарати більш високої якості, але для введення інноваційних технологій потрібні кваліфіковані спеціалісти, а для цього держава повинна проводити навчання майбутніх спеціалістів авіабудівної галузі.

Оцінюючи положення в якому опинилася авіабудівна промисловість України, можна стверджувати, що ситуація кризова, але співробітництво з іншими країнами, введення інноваційних технологій, покращення якості зможуть поліпшити ситуацію у вітчизняному авіабудуванні.

УДК 331.57(477)

Поветкін Б. А.<sup>1</sup>, Хало М. А.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>студент гр. РТ-110 ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. РТ-110 ЗНТУ

## **БЕЗРОБІТТЯ ЯК СОЦІАЛЬНО ГОСТРА ПРОБЛЕМА УКРАЇНСЬКОГО НАСЕЛЕННЯ**

Безробіття – одна з найбільш гострих проблем серед населення України. Причиною цього явища є неефективність використання робочої сили і відсутність належних економічних умов. Такі явища, як падіння виробництва, соціаль-

268



на напруга, бідність, криміналізація безпосередньо пов'язані з безробіттям. Безробіття є багатофакторним явищем, яке впливає на всі сфери суспільного життя. Даний феномен містить в собі дві сторони: перша (позитивна) – безробіття стимулює людину до ефективності праці і підвищення рівня конкурентноздатності своєї робочої сили, відображає перерозподіл кадрів; друга сторона (негативна) – безробіття здійснює удар по мотивації людей до праці.

Безробіття означає вимушену незайнятість працездатного і економічно активного населення, яке в результаті не спроможне реалізувати свою робочу силу і отримати від цього трудовий дохід. Міжнародна організація праці (МОП), яка приділяє велику вагу до цієї проблеми, тлумачить безробіття, як: втрату заробітку для людини через причину неможливості одержати роботу, яка влаштовує особу, що здатна працювати, готова працювати і дійсно шукає роботу.

Головними причинами безробіття є: спад економіки, відповідне скорочення сукупного попиту на робочу силу; структурні розширення (якісна невідповідність пропозиції робочої сили потреб в ній); рух робочої сили (професійний, соціальний, регіональний).

Науково-технологічний процес та запровадження нових технологій є основним чинником безробіття в економічно розвинених країнах. Це пояснює мізерні інвестиції, низький рівень запровадження сучасних технологій в економіку.

Безробітні (за визначенням МОП) – це особи віком від 15 до 70 років (зареєстровані та незареєстровані у державній службі зайнятості). Безробіття визначається як різниця між числом працеспроможних (знаходяться в складі робочої сили) та числом зайнятих. Воно не однаково впливає на різні верстви населення. З кожним роком зростає чисельність безробітних, які звертаються до служби зайнятості з питань працевлаштування. Високий рівень безробіття свідчить про низьку ефективність економічної системи в цілому.

Безробіття – прямі економічні витрати суспільства. При збільшенні кількості людей (що не мають роботи), відбувається скорочення виробництва, зменшення добробуту, посилення соціально-економічних протиріч. Економічні втрати періоду безробіття набагато більші, ніж втрати, пов'язані з монополізацією, тарифами або квотами. Вимушене безробіття негативно впливає на моральний стан людини, на його психіку. Внаслідок безробіття поглиблюється проблема соціальної нерівності (нерівномірність доходів), а це загрожує національною напруженістю в суспільстві.

Безробіття повністю усунути неможливо, але проводити політику його обмеження необхідно. У боротьбу з безробіттям треба залучати значні суми коштів, тому що це проблема державного характеру. На шляху подолання даної проблеми, необхідно проаналізувати стан справ на великих підприємствах, створити хоча б тимчасові робочі місця, організувати громадські роботи (наприклад, будівництво та ремонт доріг), приділити увагу підготовки та перепідготовки незайнятого населення.

Проблема безробіття молоді є однією з найактуальніших проблем на сьогодні. Роботодавці часто висувають умови, які не можуть задовольнити молодь. Це пояснюється тим, що потрібні досвідчені працівники, а досвіду роботи у молоді, ще не має. Саме це і зумовлює значне безробіття молоді. Тому навчальним закладам необхідно надавати більше емпіричних знань, надавати можливість застосовувати теорію на практичній діяльності. Треба проводити інформаційно-розв'язувальні заходи для усунення дисбалансу між попитом і пропозицією на ринку праці.

Головною метою України є створення такої політики на ринку праці, яка б призвела до зниження рівня безробіття, підвищила рівень мотивації людей до праці та знизила рівень соціальної напруги.

УДК 621.38

Гарачук С. А.

студент гр. РТ-110 ЗНТУ

## **РОЗВИТОК РАДІОЕЛЕКТРОНІКИ В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ**

Радіoeлектроніка – область науки і техніки, що охоплює велике коло питань використання електромагнітної енергії для прийому, передачі і перетворення інформації. До областей найбільшого використання радіoeлектроніки відноситься радіозв'язок, радіолокація, радіонавігація, радіотелемеханіка, телебачення, електронно-обчислювальна техніка і ін.

Радіотехніка – це великий високовиробничий сектор економіки, який в більшості визначає конкурентоспроможність інших галузей, вона використовується всюди, і роль її в майбутньому буде тільки рости.

В Запоріжжі був великий потенціал в розвитку даної промисловості, але з часом він почав зменшуватися, деякі підприємства навіть позачинялися, через низький попит, як на внутрішньому, так і на міжнародному рівні. Не дивлячись на поганий економічний стан деякі підприємства до сих пір працюють. Це такі великі заводи як «Іскра», «Радіоприлад» та ін.. Вони на даний час отримують замовлення з закордону, але ці замовлення не великі, щоб дати можливість підвищити свій економічний стан.

КПК «НПК «Іскра»» протягом останніх десяти років являється активним учасником військово-технічного співробітництва України з іншими державами, що дозволяють підприємству отримати безцінний досвід в здійсненні діяльності на світовому ринку, підвищити зовнішню конкурентоспроможність підприємства. Підприємство активно приймає участь в спеціалізованих заходах присвячених демонстрації військової техніки. Вся продукція випущена підприємством, має хороші експлуатаційні параметри, гарну якість і надійність.

Для підвищення економіки такого підприємства необхідно, щоб була підтримка з боку держави, яка виражається в повному сприянні і допомозі.

В цьому році на рахунок підприємства була переведена певна сума, яка була спрямована керівникам підприємства з метою погашення суттєвої заборгованості і на виплату поточної заробітної плати працівникам заводу.

Для підвищення економіки даного підприємства потрібно не тільки погашати борги, а й провести реструктуризацію.

Для цього потрібно розширити сферу діяльності, шляхом об'єднання інших підприємств, щоб допомагати один одному. Зміна внутрішньої структури підприємства може відбуватися за рахунок виробничої і організаційної структури підприємства.

Також потрібно впровадження інноваційних технологій, які дозволять зробити виробництво даної продукції на підприємстві більш затребуваними, але щоб впроваджувати такі технології потрібні кваліфіковані робітники, яких повинна забезпечити держава. Також держава в свою чергу повинна забезпечити навчальні заклади для навчання майбутніх спеціалістів в області радіоелектроніки.

Оцінюючи сформовану ситуацію в розвитку радіоелектроніки в нашому регіоні, можна сказати, що дана галузь зараз знаходиться в тяжкому стані, але з дотриманням даних рекомендацій можна відновити функціонування даних підприємств, але для цього знадобиться час. І може через років 20 наш регіон буде не на світовому ринку з виробництва радіоелектронної техніки, а користуватиметься популярністю в країнах СНД.

УДК 621.311.243

Швагер М. І.

студент гр. РТ-110 ЗНТУ

## **ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ**

Розвиток сонячної енергетики в 2011 році показали всьому світові, що Україна володіє значним потенціалом у цій галузі. За підсумками минулого року на території країни було введено в експлуатацію обладнання загальною потужністю 185,5 МВт, в той час як в 2010 році встановлена потужність фотоелектричних модулів становила всього 2,5 МВт. Головний чином такий потужний стрибок став наслідком утвердження високої ставки «зеленого» тарифу – 46 євроцентів за 1 кВт/год електроенергії.

Зростання світового ринку сонячної енергетики в 2012 році значно скромніше, причиною чому стало зниження «зеленого» тарифу та скасування раніше діючих субсидій у багатьох країнах Європейського союзу, що, в свою чергу, обумовлено глобальною економічною кризою. Однак, і тут в Україні є шанси на успіх, оскільки європейські інвестори знаходяться в пошуку нових

ринків і Україна, незважаючи на низку ризиків, виступає вельми привабливою альтернативою.

Сьогодні головним гравцем на українському ринку фотовольтаїки є австрійська компанія Activ Solar, яка лише в 2011 році інстальвала об'єкти з встановленою потужністю 185 МВт, серед яких слід виділити кримські сонячні парки Перово і Охотникове потужністю 100 і 80 МВт. Обидва об'єкти потрапили в п'ятірку найбільших у світі сонячних станцій, зайнявши 1 і 5 місця, відповідно, за станом на початок 2012 року.

У 2012 році Activ Solar запустила ряд нових проектів і доповнила вже існуючі, запустивши сумарно 125,85 МВт встановлених потужностей, а також поширивши свою діяльність також і на Одеську область і інші південні регіони України.

Також в 2011 році на ринку сонячної енергетики заявила про себе компанія «Енерго-Інвест», за допомогою компаній Sun Electra (Ізраїль) і «Рентехно» (Україна), ввела в експлуатацію 1-мегаватну станцію у Вінницькій області.

Як повідомляє Асоціація учасників ринку альтернативних видів палива та енергії України (АПЕУ), в 2011 році загальні інвестиції в галузь перевищили позначку в 600 мільйонів євро. У майбутньому найбільш імовірними кредиторами українських проектів сонячної енергетики можуть стати російські банки.

Згідно з прийнятим Законом України «Про внесення змін до Закону України «Про електроенергетику» щодо стимулювання використання альтернативних джерел енергії», питома вага сировини, матеріалів, основних засобів, робіт та послуг українського походження у вартості будівництва відповідного об'єкта електроенергетики, що виробляє електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії, починаючи з 1 січня 2012 року повинен становити не менше 15 %, з 1 січня 2013 – 30 %, а з 1 січня 2014 – 50 %.

В недалекому майбутньому компанія Activ Solar планує вивести на виробничу потужність запорізький «Завод напівпровідників», який займається випуском полікремнію високого ступеня чистоти в розмірі понад 3000 тонн на рік. Інвестиції в даний проект до 2017 року оцінюються в 1,4 млрд дол.

Французька компанія Helios Stretgia, яка з'явилася в Україні на початку 2012 року, розраховує добитися потужності в 7 МВт, працюючи з накришними станціями.

У короткостроковій перспективі ринок сонячної енергетики України продовжить свій розвиток за рахунок великих і середніх наземних електростанцій, втім подальший розвиток галузі, на думку фахівців Центру Відновлювальної Енергетики – за накришними системами, а також невеликими установками фотовольтаїки на дахах приватних домогосподарств. Вже на сьогоднішній день існує законодавча ініціатива з надання «зеленого» тарифу для приватних осіб на дахові установки потужністю до 16 кВт.

## **НАУКОВІ ЗДОБУТКИ ЛАУРЕАТІВ НОБЕЛІВСЬКОЇ ПРЕМІЇ З ЕКОНОМІКИ В ХХІ СТОЛІТТІ**

Офіційна назва Нобелівської премії у галузі економіки – «Премія Центрального банку Швеції в галузі економіки пам'яті Альфреда Нобеля». Премію за досягнення в економічних науках заснував Центральний банк Швеції у 1968 році під час святкування свого трьохсотріччя на основі безстрокових економічних зобов'язань.

Щороку Академія отримує близько 250 номінацій. Від п'яти до восьми членів відбіркового Нобелівського комітету з присудження премії з економіки розглядають дослідження потенційних кандидатів. Комітет з присудження премій представляє результати обговорення та пропозицію про нагороду в Комісію суспільних наук академії у вигляді звіту з детальним оглядом діяльності головних кандидатів. Звіт містить аргументи на підтримку пропозицій та включає всі наукові праці фахівців, які претендують на премію. На заключному засіданні Академії роблять остаточний вибір лауреатів.

Перша Нобелівська премія з економіки була присуджена в 1969 році норвежцю Рагнару Фрішу і нідерландцю Яну Тінбергену за розробку і застосування динамічних моделей для аналізу економічних процесів, за їхню дослідницьку роботу в галузі економетричного моделювання, тобто інтеграції економічної теорії і статистичних методів.

Подальших 30 років левова частка премій була присуджена за досягнення у галузі макроекономіки. І лише з 1990-их років нагородами були відзначені результати діяльності у галузі мікроекономіки.

У 2001 році Нобелівська премія з економіки була розділена між американськими вченими Джорджем Акерлофом, Майклом Спенсом і Джозефом Стігліцем. Протягом 1970-их років ці лауреати розробили фундаментальні положення загальної теорії ринків із асиметричною інформацією, застосування якої надзвичайно широке – від традиційних сільськогосподарських ринків до сучасних фінансових.

У 2002 році премія присуджена Денієлю Канеману і Сміту Вернону за дослідження в області психології прийняття рішень і альтернативних ринкових механізмів.

Лауреатами Нобелівської премії з економіки у 2003 році за методи аналізу економічних часових циклів методом загальних тенденцій стали англієць Клайв Гренджер та американець Роберт Енгл.

У 2004 році премію отримали норвежець Фін Кідланд та американець Едвард Прескотт за внесок у вивчення впливу фактору часу на економічну політику та дослідження рушійних сил ділових циклів.

У 2005 році Нобелівську премію у сфері економіки отримали вчений з Ізраїлю Роберт Ауманн і вчений із США Томас Шеллінг за внесок у розуміння явищ співпраці і конфлікту через аналіз теорії ігор.

Лауреатом Нобелівської премії з економіки в 2006 році став американський вчений Едмунд Фелпс. Премію присудили за його аналіз міжчасового обміну в макроекономічній політиці.

Нобелівська премія з економіки в 2007 році присуджена трьом американським ученим – Еріку Маскіну, Роджеру Майерсону і вихідцю із Росії Леоніду Гурвіцу за створення основ теорії оптимальних механізмів.

Лауреатом Нобелівської премії з економіки у 2008 році за аналіз торгових моделей і місць розташування економічної активності став американський вчений Пол Кругман.

У 2009 році премію поділили між собою Елінор Остром та Олівер Вільямсон. У розпал кризи премія була вручена за аналіз структури торгівлі і розміщення економічної активності. Е. Остром стала першою жінкою, яка удостоєна Нобелівської премії.

Лауреатами премії з економіки в 2010 році за дослідження ринків з труднощами пошуку стали Пітер Даймонд, Дейл Мортенсен і Крістофер Піссарідес.

Лауреатами Нобелівської премії в галузі економіки у 2011 році стали американські професори Томас Сарджент і Крістофер Сімс. Шведська Королівська академія наук присудила вченим премію за емпіричні дослідження причинно-наслідкових зв'язків у макроекономіці. Вони дослідили, яким чином економічна політика, зокрема, підвищення процентних ставок або зниження податків, впливає на такі макроекономічні змінні як ВВП, інфляція, зайнятість та інвестиції.

Нобелівська премія 2012 року з економіки присуджена професорові Елвіну Роту та професору Ллойдю Шеплі за теорію стійкого розподілу і практику моделювання ринку. По суті, мова йде про вибір найкращого способу розподілу обмеженого числа ресурсів між користувачами. Л. Шеплі в своїх дослідженнях використовував так звану теорію ігор, яка являє собою математичний метод вивчення оптимальних стратегій в іграх. Е. Рот, в свою чергу, встановив, що розроблена Л. Шеплі теорія може прояснити, як на практиці функціонують ринки.

Загалом з 1969 року було присвоєно 43 премії 71 вченому у галузі економіки, серед них – 22 одноосібних лауреати, 16 премій розділили між собою по 2 вчених, а 5 премій було розділено між трьома вченими.

## **ДЕРЖАВНИЙ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІКУ ПРИ ВИРІШЕННІ СОЦІАЛЬНИХ ПИТАНЬ**

Стабільний економічний розвиток країни неможливий без формування соціально благополучного суспільства. Поєднання проблем розвитку ринкових відносин з посиленням уваги до соціальних питань створює необхідні передумови для економічного оздоровлення, стабільного становища людини впродовж усієї трудової діяльності й після її завершення. Зрештою, економічне зростання і підвищення народного добробуту – взаємопов'язані процеси.

Соціальна сфера і економіка поєднані як причина і наслідок, що безперервно змінюються місцями у процесі народногосподарського розвитку.

З метою захисту населення від зростання цін за умов кризового стану економіки України для гарантованого забезпечення прожиткового мінімуму здійснюється державне регулювання оплати праці.

З урахуванням кризового стану економіки України метою державного регулювання доходів та споживання населення є захист населення від зростання цін для гарантованого забезпечення прожиткового мінімуму громадян. Таке регулювання здійснюється реалізацією таких заходів:

- визначення мінімальних споживчих бюджетів, прожиткового мінімуму, мінімальної зарплати;
- створення пенсійних фондів і фондів соціальної допомоги;
- зміна умов оплати праці, розробка нової системи пенсій, допомоги, стипендій, ставок і окладів у бюджетних організаціях;
- запровадження системи індексації зростання цін, доходів і збереження населення;
- запровадження компенсаційного механізму для громадян у зв'язку з підвищенням цін на товари та послуги.

В умовах розвитку ринкової економіки з приватною власністю, розвитку конкуренції й підприємництва гостро постає проблема соціального захисту населення, особливо при розшаруванні суспільства за матеріальним і соціальним статусами. Перед державою постає проблема забезпечення і підтримки малозабезпечених прошарків населення.

Методи впливу держави на розвиток соціальної сфери:

- правове забезпечення соціального захисту населення, прийняття відповідних законодавчих та нормативних актів;
- прямі державні витрати із бюджетів різних рівнів на фінансування соціальної сфери (розвиток освіти, науки, медичне обслуговування, охорона навколишнього середовища тощо);

- встановлення соціальних і екологічних нормативів і стандартів; контроль за їх дотриманням;
- соціальні трансферти у вигляді різного роду соціальних субсидій;
- державний вплив на ціни та ціноутворення;
- впровадження ефективної прогресивної системи оподаткування індивідуальних грошових доходів населення;
- пенсійне забезпечення;
- прогнозування стану загальнонаціональних і регіональних ринків праці; створення мережі центрів служб зайнятості й бірж праці;
- підготовка та перепідготовка кадрів;
- державні програми з вирішення конкретних соціальних проблем (боротьба з бідністю, освітні, медичні, екологічні та інші);
- обов'язкове соціальне страхування в різних формах;
- розвиток державного сектору економіки та виробництво суспільних товарів і послуг;
- соціальне партнерство;
- організація оплачуваних громадських робіт.

Однією з функцій держави є недопущення зростання соціальної напруги з приводу майнової нерівності, передбачення й фінансування негативних проявів ринку для громадян (безробіття, втрата працездатності), створення ефективної пенсійної системи, вплив органів державної влади на розвиток соціальних відносин, умови життя та праці, а також шляхи удосконалення державної політики в галузі соціального захисту населення.

УДК 336.24(477)

Обдул М. Д.

студент гр. ФЕУ–130 ЗНТУ

## **МИТНА ПОЛІТИКА В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ УДОСКОНАЛЕННЯ**

Зі становленням України як незалежної держави, розкріпаченням економічної активності населення та міграційної політики особливого значення набуло забезпечення її економічної самостійності, невід'ємним елементом якої є митна система. Самостійний розвиток України визначально пов'язується з її суверенітетом у зовнішньоекономічній діяльності, де особливого значення набуває митна справа, основу якої складає митне законодавство.

Формування сучасної митної політики України враховує стан її економіки, геополітичне становище та необхідність залучення іноземних інвестицій, що неможливо зробити без політики фритредерства. Це пояснюється тим, що через країну проходять великі міжнародні транспортні артерії й Україна по суті є великим транспортним коридором. Різні спроби ускладнити пересу-



вання товарів по цих транспортних коридорах можуть призвести до важких наслідків в економіці. У той же час простежується тенденція до протекціонізму й захисту інтересів національного товаровиробника. На митну політику України впливають суб'єктивні фактори і геополітичні тенденції, які зставляють урахувати національні інтереси в митній політиці, захищати економічні інтереси як країни у цілому, так і її окремих регіонів.

Україна визначає і проводить єдину митну політику, спрямовану на прискорення товарообігу, стимулювання розвитку національної економіки, захист внутрішнього ринку та власного виробника, а також на розвиток митної справи, відповідно до загальноновизнаних міжнародних норм.

Митна політика України зводиться до необхідності забезпечення її єдності на всій території, координації зусиль усіх митних органів на виконання її пріоритетних напрямків, удосконалення нормативно-правової бази, взаємодії та тісної співпраці з митними органами інших країн. Вона містить в собі елементи гуманітарної, економічної (зовнішньоекономічної), торгової, фінансової, науково-технічної, інвестиційної, природоохоронної та інших видів політики.

Отже, митна політика являє собою певний комплекс заходів, спрямованих на забезпечення ефективного функціонування митних кордонів та забезпечення захисту національних інтересів та національної безпеки держави у зовнішньоекономічній сфері.

Засоби державного впливу на зовнішньоекономічні відносини застосовуються щодо правових відносин, що виникають при переміщенні товарів, інших предметів та транспортних засобів через митний кордон України. Такий спосіб реалізації митної політики засновано на критерії територіальної юрисдикції, до складу якої входять права держави обкладати податками будь-яку особу чи підприємство, що знаходяться на його території та вимагати від них виконання вимог правових норм цієї держави.

Митна політика визначає роль митних органів конкретної держави в міжнародному співробітництві щодо вирішення деяких глобальних завдань, які постають перед світовим співтовариством. Серед таких проблем треба відзначити підтримання міжнародної безпеки, а саме контроль та боротьбу з незаконним переміщенням зброї, радіоактивних та токсичних речовин, підтримання міжнародних економічних санкцій, підтримання екологічної безпеки та боротьбу з міжнародною злочинністю, в першу чергу з контрабандою наркотичних засобів. У формуванні митної політики виражаються інтереси держави, суспільства в цілому та інтереси окремих фізичних та юридичних осіб.

Тенденції та умови функціонування митної політики в Україні, визначають такі пріоритети:

- підвищення рівня захисту національних інтересів держави з одночасним упровадженням міжнародних вимог та стандартів;
- спрощення митних процедур;

- створення максимально сприятливого середовища для учасників ЗЕД;
- підвищення ефективності виявлення та протидії негативним явищам у середовищі зовнішньої торгівлі.

Щоб реалізувати ці пріоритети у найближчий час, необхідно здійснити ряд заходів, які посилять рівень захисту національних інтересів держави, створять сприятливі умови для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі та позитивно вплинуть на соціальний та економічний розвиток України. Зокрема, одним із важливих кроків до побудови ефективної митної політики нашої держави є здобуття нею авторитету цінного і надійного партнера в системі світового співробітництва. Однак, налагоджуючи відносини на міжнародному рівні, доцільно використовувати протекціоністські заходи на основі гнучких і новітніх методів, які б не зашкодили розвитку міжнародних відносин України.

УДК 333.88

Будко К. М.

студент гр. МТУ–212 ЗНТУ

## **ТРАНЗИТОЛОГІЯ ЯК СКЛАДОВА СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ТЕОРІЇ**

Наприкінці ХХ століття сформувалася суспільна теорія транзитології, що вивчає трансформації соціально-економічних систем, зокрема – особливості переходу від соціалістичної до ринкової економіки, здійснення політичного демократичного транзиту. Останнім часом відбулася її певна інституалізація. За її предметною сферою проводяться численні наукові зустрічі й семінари. Вітчизняними та іноземними вченими – економістами, політологами, соціологами – опубліковано багато досліджень, захищено дисертації, з'явилися спеціалізовані навчальні курси.

Трансформаційна економіка (транзитологія) – розділ економічної теорії, що вивчає взаємодію процесів соціально-економічних перетворень та їх загальний вплив на результати економічного розвитку.

Метою транзитології є вивчення закономірностей трансформації національних систем, основних типів та етапів трансформаційних циклів, можливостей постіндустріальної трансформації у постсоціалістичному світі. При цьому основними завданнями є: засвоєння закономірностей існування трансформаційних станів економічних систем, наслідків і соціальних орієнтирів трансформації капіталістичної та постсоціалістичної систем.

Предметом науки виступають трансформаційні стани економічних систем, які у своєму розвитку проходять такі стадії: виникнення, формування, розвиток, проходження, розпад, зникнення. Таким чином, перехідним проце-

сом в економіці вважається процес, у якому одна економічна система перебуває в стадії формування, а інша – в стадії розпаду.

Об'єктом транзитології є відкриті соціально-економічні системи різних видів та рівнів, що трансформуються. Особливостями та найбільш важливими ознаками об'єкту є те, що ці системи досліджуються комплексно у гармонічній єдності соціальних і економічних відносин. Також особливістю трансформаційних систем є визначення їх структур у вигляді сукупності успадкованих, набутих та специфічних трансформаційних інститутів. Кожний етап трансформації характеризується їх специфічним набором. Поширюється розуміння, що трансформації набули ознак універсальних явищ, із закономірностями, характерними як для локалізованих систем, так й для постіндустріальних країн.

Сучасна транзитологія має дві альтернативні концепції історичного часу трансформаційних реформ. Першу концепцію, названу «шляхом історичних трансформацій», або стратегією «довгого шляху», розвивають Мур Б., Роккан С. (Rokkan, Stein), Панкратов З., Глазьев С.. Основна її ідея полягає в тому, що ухвалення ключового політичного рішення формує певну траєкторію розвитку, при цьому в процесі трансформації можна лише до певної міри коригувати цю траєкторію.

Прихильниками другої концепції – «демократичного прориву» (стратегії розриву) – є Даль Р. (Dahl, Robert), Ростоу У. (Rostow, Walt), Гайдар Є. та інші. Головною ідеєю більш «жорсткої» концепції є впевненість, що трансформація потребує «шоку», рішучого розриву з минулим, руйнівного імпульсу для успішних трансформацій.

Основний зміст трансформаційної економіки становлять такі поняття. По-перше, це логіка економічного розвитку та закономірності руху економічних систем, що вивчає тенденції та чинники економічного розвитку суспільства, механізми еволюції форм організації та складників економіки, особливостей та змісту сучасних економічних перетворень.

По-друге, ринкова трансформація, яка представляє собою сукупність заходів, спрямованих на здійснення ринкових реформ в регіоні з врахуванням відмінностей в їх економічній дієздатності.

По-третє, політика в перехідний період, спрямована на створення умов для стійкого довгострокового економічного зростання та розбудови галузевої структури господарства.

Не менш важливим є поняття ринкової трансформації в аграрному секторі, яка є об'єктивним і закономірним етапом організаційно-економічного розвитку аграрного сектора економіки, що спрямований на переорієнтацію його на ринкові засади господарювання.

Наступне поняття, що визначає зміст транзитології є підприємство і підприємництво у перехідній економіці. Для перехідної економіки характерни-

ми є кардинальні зміни в кількості та структурі підприємств, що відображають утворення нових суб'єктів господарювання в умовах роздержавлення економіки і посилення в ній ролі ринкових відносин.

До основних понять також належать: фінансова та монетарна політика, доходи населення і соціальна політика, економічне зростання, глобальні світові тенденції та їх вплив на економіку в умовах ринкових перетворень.

Отже, транзитологія як новий напрям економічної думки відображає об'єктивні реалії економічного розвитку.

УДК 336.71(477)

Седова А. Є.

студент гр. РТ-110 ЗНТУ

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Світова банківська система є атрибутом суверенності держави, запорукою її фінансової безпеки. Українська банківська система досить молода, особливо порівняно з банківськими системами розвинутих країн. Банки є одним із головних джерел інвестування фінансових ресурсів в економіку країни. Тому забезпечення стабільності банківської системи – це перше, що необхідно вирішити Україні на шляху до євроінтеграції. З розвитком міжнародних відносин та посиленням глобалізаційних процесів у банківській сфері виникає дедалі більше проблем, які потрібно терміново вирішити, щоб забезпечити її стабільність та нормальне функціонування національної економіки.

Нормальна банківська діяльність існує тільки там, де є довіра громадян до своєї держави та її фінансової системи. А на сьогоднішній день довіра громадян до банківської системи підірвана. Подальшу долю кожного банку визначають саме громадяни, що вже являються клієнтами банку чи можуть ними стати. Небезпечною для банків є ситуація яку можна було спостерігати в жовтні 2008 року, коли масові панічні дії населення ледь не знищили банківську систему України, яка, протягом попередніх років показувала значні темпи зростання. Тому сьогодні питання відновлення довіри до банківської системи є вкрай актуальним і потребує активних дій щодо його вирішення.

Українська фінансова система стрімко зростала протягом семи років до початку світової фінансової кризи 2008 р. Банківський сектор був основою швидкого розвитку економіки та характеризувався високими прибутками, зростанням особистих доходів, а також легким доступом до кредитів, входом іноземних банків та достатньо м'якою внутрішньою грошово-кредитною політикою.

Перед українською системою постала ціла низка проблем, основними з яких є такі: низький рівень конкурентоспроможності банківського сектору; низь-

ка якість надання послуг за їх високої вартості; недостатній рівень капіталізації; незалежність Національного банку України. Вирішення зазначених проблем, що стримують розвиток банківського сектору України, забезпечить його стабільність та ефективне функціонування економіки загалом. Однією з головних проблем розвитку банківської системи є низький рівень її конкурентоспроможності – неможливість вітчизняних банків конкурувати з іноземними. З кожним роком кількість іноземного капіталу в статутному капіталі банків зростає. На сьогодні 7 із 10 найбільших банків України знаходяться у володінні іноземних банків. Присутність іноземного капіталу у банківській системі несе загрози для фінансової стійкості: відтік капіталів за кордон з негативними наслідками для платіжного балансу країни; ймовірність посилення іноземного контролю над банківською системою і економікою держави; переважне кредитування підприємств з високими прибутками і низькими ризиками.

Банки підвищують свою конкурентоспроможність як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, і забезпечують фінансову стабільність економіки України за рахунок того, що збільшують рівень капіталізації. Існують такі шляхи підвищення капіталізації банків України, як: створення банківських об'єднань; збільшення капіталу за рахунок прибутку; злиття та реорганізація банків; випуск банківських облігацій, депозитних сертифікатів та єврооблігацій; випуск акцій власної емісії тощо.

Банківська сфера це одна з провідних ланок фінансової системи, від стабільності якої залежить подальший розвиток економіки України, можливість виходу на міжнародні ринки та активної участі у глобалізаційних процесах. Через кризу у 2008 році банки отримали значні збитки, внаслідок багатьох причин, що призвело до поганих наслідків. Державі необхідно розробляти напрямки реформування банківської системи, спрямовані на її оздоровлення та розвиток. Оскільки подолання цих наслідків кризи триває досі – можна порекомендувати пришвидшити розроблення та прийняття комплексу законів про банківську та кредитну діяльність, здійснюючи політику, яка спрямована на зміцнення авторитету Національного банку України.

У 2012 році основні фінансові показники банківської системи були стабільними, хоча ділова активність в банківській системі все ще залишається низькою. У минулому році значні зусилля банки доклали для зміцнення ресурсної бази, проводячи роботу по поліпшенню якості активів. Сума грошей, яку фізичні особи зберігають в банках на депозитах, вже давно перевищує до кризовий період в доларовому еквіваленті. Незважаючи на всі страхи та хвилювання «фізики» продовжують розміщувати свої гроші на банківських депозитах. І результати говорять самі за себе – саме депозити фізосіб стали головними джерелами пасивів для всіх українських банків, у тому числі і для банків з закордонними власниками. І саме ці депозити зараз забезпечують основу для кредитування.

## **ПРОБЛЕМИ ТОРГОВОГО БАЛАНСУ УКРАЇНИ, ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ**

Зовнішня торгівля України протягом останніх років перебувала під впливом наслідків світової фінансово-економічної кризи через значний рівень відкритості та одночасної уразливості національної економіки.

Імпорт в Україні в останні роки хронічно випереджає експорт, а їх різниця досягає деколи 8 % ВВП. За підсумками 2012 року негативне сальдо зовнішньої торгівлі склало 15,8 млрд дол. США, що на 11,2 % більше, ніж в 2011 році. Це найбільший дефіцит торгового балансу в Україні з 2008 року.

Продукція традиційних експорто-орієнтованих галузей – металургійної і машинобудівної – продовжує втрачати конкурентоспроможність на світовому ринку.

Проблемою залишається і импорт, що росте. В умовах збереження об'ємів постачань з країн СНД (-1 %) товари з Європи (-12, 3%) поступово замінюються азійськими (+25,2 %). На тлі імпорту м'яса (у 2,5 разу) і фруктів (у 2 рази), що росте, знижуються, зокрема, постачання готових продуктів харчування (-8,7 %), вугілля (-18,4 %) і автомобілів (-25 %).

За даними Всесвітньої організації торгівлі, в минулому році Україна стала 25-м світовим імпортером товарів (без обліку торгівлі всередині ЄС).

Значний торговий дефіцит робить обмінний курс більш залежним від доступності зовнішніх запозичень і коливань цін на сталь посилює ризики для золотовалютних резервів України.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі (МЭРТ) запропонувало пакет заходів по подоланню негативного сальдо зовнішньої торгівлі. Він передбачає точкову підтримку галузей, особливо потерпілих від зниження світового попиту. Це машинобудівний комплекс, зокрема легкове і сільськогосподарське машинобудування. За необхідне вважається також переклад виробництва хімічної продукції на європейські стандарти і нарощування вітчизняного випуску фармацевтичної продукції, удосконалення обміну інформацією про цінові показники імпортих товарів, жорсткіший контроль над відповідністю імпортих товарів національним технічним стандартам, підвищення митних ставок до рівня, максимально допустимого Всесвітньою торговою організацією, а також планують активізувати переговори про доступ на ринки країн-кандидатів в члени ВТО. Ця активізація в нинішньому році вже стала об'єктом критики секретаріату організації.

Також прописується необхідність забезпечення реалізації положень угоди про вільну торгівлю між країнами СНД.

Крім того, для усунення проблем торгового балансу України можна запропонувати такі шляхи:

- створення ефективної банківської та гнучкої кредитної систем, гарантування прав власників валютних коштів та їх вільного використання;
- створення умов для вільної конкуренції в країні і максимально понизити перешкоди при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності;
- приєднання України до зони вільної торгівлі з СНД і ЄС, що дозволить понизити мита на українську продукцію;
- створення інфраструктури зовнішньої торгівлі та системи її інформаційного забезпечення;
- проведення гнучкої імпоротної політики (тарифне регулювання, механізм обмеження імпорту, обсяги і перелік товарної номенклатури критичного імпорту, перелік імпортозамінної продукції);
- вдосконалення системи державного регулювання зовнішньої торгівлі (правова база, наведена у відповідності з міжнародними правилами та стандартами, обмежений протекціонізм, комплекс нормативних документів);
- поліпшенні клімату бізнесу, чому можуть посприяти прозоріші і зрозуміліші умови ведення бізнесу, викорінювання податкового тиску як явища і максимальне спрощення дозвільної системи;
- використання можливості отримання нових технологій та інвестицій від країн «великої сімки» на основі взаємного захисту інвестицій;
- проведення м'якої девальвації для формування додаткового стимулу зростання експорту і вирівнювання торгового балансу.
- розбудова інституційної інфраструктури сприяння експорту та активізація механізмів СОТ для захисту національних економічних інтересів;
- диверсифікація структури національного виробництва з орієнтацією на високотехнологічні та інноваційні продукти та послуги;
- формування і реалізації державної програми з енергозбереження.

Проблема від'ємного торгового балансу – це давня структурна проблема української економіки, і її вирішення потребує модернізації виробництва, активізації інвестицій, глибоких структурних реформ.

УДК 336.717.13 (477)

Шумакова К. В.

студент гр. ФЕУ–110 ЗНТУ

## **ВПРОВАДЖЕННЯ БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ З ВИКОРИСТАННЯМ ПЛАТІЖНОЇ КАРТКИ В УКРАЇНІ**

Впровадження платіжних карток є необхідною умовою забезпечення економічного розвитку країни, адже сприяє вдосконаленню грошового обігу, зменшує державні витрати на друк грошей, створює умови для більш прозорих розрахунків, що в свою чергу зменшує рівень тінізації економіки.

Задовольнити вимоги сучасних ринків фінансових послуг у швидкому та надійному здійсненні розрахунків можуть лише платіжні системи, які використовують сучасні досягнення у галузі технологій, тобто електронні платіжні системи.

Споживачі поступово відходять від використання готівки, віддаючи перевагу безготівковим засобам розрахунків, особливо платіжним карткам. Переваги використання платіжних карток доводять необхідність розвитку цього ринку. Серед основних переваг платіжних карток можна виділити:

- надійність;
- оперативність;
- зручність;
- економічність;
- можливість державного контролю над безготівковим оборотом.

Ринок платіжних карток України активно розвивається. Станом на 1 січня 2012 року загальна кількість платіжних карток становила понад 57 893 тис. од. При цьому, аналізуючи ринок платіжних карток в Україні, варто відмітити, що він практично розподілений між трьома провідними банками – «ПриватБанк», «Райффайзен Банк Аваль» та «Ощадбанк».

За 2011 рік кількість банкоматів, що обслуговували держателів платіжних карток, збільшилася на 9,4 % і становила 32 997 од. Кількість платіжних терміналів збільшилася на 14,2 % і становила 123 540 од.

Щодо підприємств які використовують платіжні термінали, то лідерами є магазини роздрібною торгівлі (61 022 од.), на відміну від підприємств сфери послуг і навіть магазинів електронної торгівлі.

Проте, не зважаючи на динамічний розвиток платіжних карток, збільшення кількості банкоматів і платіжних терміналів доля безготівкових платежів не досягає навіть 10 %. Для порівняння, у США доля безготівкових розрахунків складає близько 90 %, у Євросоюзі – 91 %, Китаї – 93,8 %, Південній Кореї – 97,8 %.

Низькі темпи розвитку електронних платіжних систем в Україні обумовлені недостатньо розвинутою для цього інфраструктурою та загальною технологічною відсталістю. Під недостатністю інфраструктури, в першу чергу слід розуміти низькі показники доступу до сучасних широкомасштабних технологій, кількість в країні банкоматів, терміналів. Високий рівень тіньової економіки.

В Україні сьогодні інтенсивно розвиваються лише карткові зарплатні проекти, що зовсім не означає розвиток безготівкових розрахунків. Так емітовані українськими банками платіжні картки використовуються на 94 % для отримання готівки і тільки на 6% – для проведення безготівкових платежів.

Платіжні картки українських банків належать до міжнародних платіжних систем VISA International та Master Card Worldwide, тому їх використання створює додаткові витрати у вигляді комісійних платежів (щорічні комісійні платежі становлять понад 50 млн дол. США).



Україна володіє значним потенціалом збільшення безготівкових платежів. В країні необхідно створити Єдиний платіжний простір, зокрема вжити наступних заходів:

- впровадити єдиний національний картковий бренд, що зменшить комісійні платежі до міжнародних платіжних систем;
- забезпечити безпечність електронних платежів за рахунок введення чіпових платіжних карток;
- впровадити національну систему моніторингу контролю ризиків;
- розширити мережу платіжних терміналів;
- запропонувати власникам карток комплекс бонусних програм;
- обмежити максимальний розмір готівкових платежів;
- передбачити компенсацію витрат на обслуговування електронних платежів за рахунок державного бюджету;
- передбачити пропаганду серед населення переваг безготівкових розрахунків;
- прищеплювати навички безготівкових платежів з дитячих років, наприклад видавати підліткам картки з визначеним лімітом, прив'язані до рахунків їх батьків.

В результаті впровадження запропонованих заходів, ми отримаємо ефективно діючу систему електронних розрахунків, що прискорить бізнес-процеси та розширить партнерські відносини із розвинутими європейськими країнами. Приведення українських платіжних розрахунків у відповідність міжнародним стандартам, зробить прозорішими фінансові операції та сприятиме загальному економічному розвитку країни.

УДК 330.111.62

Кондратенко І. О.

студент гр. ІФ-210 ЗНТУ

## **ВЛАСНІСТЬ ЯК ОДИН З ОСНОВНИХ ЕЛЕМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ**

Економічна система – це складне системне утворення, що пронизує усі сфери життєдіяльності і, поєднуючи чинники виробництва з урахуванням панівних цінностей і, відповідно, форм власності, забезпечує створення матеріальних і духовних благ і на цій основі – відтворення суспільства.

Власність визначається ступенем розвитку продуктивних сил і характеризується системою об'єктивних обумовлених, історично мінливих відносин між суб'єктами господарювання в процесі виробництва, розподілу, обміну та споживання благ, що характеризуються привласненням засобів виробництва та його результатів.

Власність займає центральне місце в системі, оскільки зумовлює спосіб поєднання робітника із засобами виробництва, мету функціонування і розвитку економічної системи, визначає соціальну структуру суспільства, характер стимулів трудової діяльності і спосіб розподілу результатів праці.

За суб'єктами розрізняють індивідуальну, колективну та державну власність.

Носіями різновидів індивідуальної власності є індивіди, домашні (сімейні) господарства найрізноманітнішої функціональної спрямованості.

Колективна власність реалізується через діяльність корпорацій, кооперативів, релігійних і громадських об'єднань та організацій, трудових колективів різних форм господарювання тощо.

Серед державних суб'єктів власності розрізняють загальнодержавні (урядові, центральні структури, національний банк тощо), територіально-регіональні (комунально-муніципальні служби та інші органи місцевого самоврядування), галузеві (міністерства та відомства).

Розуміння природи власності доповнює аналіз системи об'єктів власності.

Об'єктами власності є засоби виробництва, земля, її надра, рослинний і тваринний світ, робоча сила та результати її діяльності – предмети матеріальної та духовної культури, цінні папери, гроші тощо. Визначальними серед цього різноманіття є засоби і фактори виробництва (земля, праця, капітал).

Власність займає центральне місце в економічній системі, оскільки зумовлює спосіб поєднання робітника із засобами виробництва, мету функціонування і розвитку економічної системи, визначає соціальну і політичну структуру суспільства, характер стимулів трудової діяльності і спосіб розподілу результатів праці.

Виражаючи найглибші зв'язки і взаємозалежності, власність розкриває сутність соціально-економічного буття суспільства.

Зважаючи на те, що в світовій економічній думці немає єдиної позиції щодо пріоритетності певної форми власності як найбільш ефективної в розвитку, виникає необхідність ще раз повернутися до висвітлення проблеми економічної категорії власності та її історичних передумов.

Україна, яка успадкувала від СРСР надмірно одержавлену економіку, щоб відродити матеріальні стимули в робітників до високоефективної праці, повинна пройти зворотний (порівняно з капіталістичними країнами) шлях. А саме подолати надмірне усупільнення відносин власності й створити умови для існування різноманітних форм власності: державних, колективних, приватних.

Необхідність існування різних форм власності в сучасних умовах зумовлюється ще й тим, що по-перше, сьогодні рівень розвитку продуктивних сил і усупільнення виробництва в різних секторах народного господарства неоднаковий. Ще зберігаються стійкі й значні розриви в технічному рівні на окремих підприємствах у різних галузях, регіонах, умовах праці тощо.

По-друге, в міру розвитку НТП відбуваються два взаємопов'язаних процеси-концентрація й спеціалізація. Перший процес зумовлює укрупнення, усунування виробництва. Другий - його диференціацію. Остання відкриває можливості для дрібного виробництва й індивідуальної трудової діяльності.

Щоб уникнути надмірного одержавлення економіки з усіма її негативними наслідками, Україна провела роздержавлення власності, тобто перейшла від переважно державної власності до змішаної економіки (багатоукладної), де рівноправними виступають найрізноманітніші форми власності.

УДК 336.711.65 (477)

Кравчук Ю. К.

студент гр. ФЕУ-110 ЗНТУ

## **ОСНОВНІ ОРІЄНТИРИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

Основною метою державного регулювання розвитку національної економіки є стимулювання економічного зростання, яке повинно відображати не тільки зростання основних макроекономічних показників порівняно з попереднім періодом, а й спрямовувати їх до потенційно можливого рівня, за умови повного використання наявних економічних ресурсів. На сьогодні формування оптимальних відтворювальних, галузевих та секторальних пропорцій повинно визначати основу державного регулювання структури економіки України.

Механізм структурного регулювання економіки України визначається як сукупність таких елементів: стратегічна мета державного регулювання економіки України, яка полягає у забезпеченні стабілізації соціально-економічної ситуації в країні та стимулювання темпів економічного зростання (зростання реального ВВП); поточні цілі регулювання структури національної економіки, зокрема формування оптимальних галузевих, територіальних, відтворювальних та соціальних пропорцій в економіці країни; формування чіткого переліку об'єктів регулювання; визначення структури та пріоритетності методів впливу; підпорядкування основних форм державного регулювання досягненню єдиної мети та односпрямованість їх векторів; урахування інтеграційних чинників розвитку економіки України за умови чіткого визначення національних пріоритетів.

Комплексність механізму державного регулювання економіки України повинна враховувати односпрямованість дій різних форм державного впливу: бюджетно-податкове, грошово-кредитне, зовнішньоекономічне, соціальне, інвестиційне регулювання повинні бути підпорядковані одній меті; їхні інструменти повинні забезпечувати формування стабільної та сприятливої кон'юнктури господарювання у реальному секторі економіки; забезпечувати заохочення ділової активності підприємців і населення загалом.

Бюджетно-податковий механізм структурного регулювання ґрунтується на формуванні ефективної фінансової системи країни, використанні системи донорських методів державного регулювання (державні субсидії, дотації), застосуванні принципів стимулятивної фінансової політики. Механізм податкового регулювання повинен враховувати загально визначені теоретичні принципи: поміркованість та розрахунок не на високі ставки, а на широту бази оподаткування. Грошово-кредитний механізм структурного регулювання повинен забезпечувати формування принципів експансіоністської (стимулятивної) монетарної політики, з одного боку, та стабілізації інфляційних процесів і прогнозованого курсу гривні – з іншого. Важливим є створення сприятливого інвестиційного клімату, зорієнтованість на внутрішнє інвестування та активна інвестиційна позиція держави. На сьогодні більшість інвесторів надають перевагу більш вигідним, ніж виробничим інвестуванням, сферам вкладання капіталу – банківським операціям, купівлі цінних паперів, нерухомості, торгівлі споживчими товарами тощо. Відсутність державних гарантій та недостатній рівень страхування інвестицій підвищують інвестиційні ризики, що, паралельно з високою вартістю кредитних ресурсів в Україні, негативно впливають на інвестиційну активність. Соціальні аспекти структурного регулювання пов'язані з досягненням соціальної стабільності. Насамперед йдеться про регулювання відносин між працею та капіталом, зменшення негативного впливу структурного безробіття та зниження рівня диференціювання окремих верств населення за рівнем доходів, створенні умов для розвитку середнього та малого бізнесу.

Для збереження динамізму і стабільності економічного розвитку держава має підтримувати рівновагу навколо певних заданих макроекономічних параметрів. Так, наприклад: рівень дефіциту державного бюджету не повинен перевищувати 3–5 % ВВП; державний борг не повинен бути більше ніж 60% ВВП; зростання грошової маси має відповідати зростанню виробництва; обсяг золотовалютних резервів повинен бути достатнім для покриття видатків з імпорту товарів як мінімум протягом 3 місяців; поточні платежі з обслуговування зовнішнього боргу не повинні перевищувати 20 % річних доходів від експорту; для забезпечення інвестиційного процесу рівень нагромаджень у ВВП має бути не менше ніж 10 %; критичний рівень безробіття не повинен перевищувати 15–20 % від загальної кількості працездатного населення; частка іноземних товарів на окремих сегментах національного ринку не повинна перевищувати 10–20 % і т. д.

Шляхом застосування інструментів регулювання інвестиційної, інноваційної політики, сприянням розвитку окремих галузей та сфер діяльності, доповнення механізму ринкової саморегуляції активними заходами регуляторного впливу держава спроможна покращити динаміку основних макроекономічних показників та оптимізувати структуру ВВП країни.

## **ПРОЖИТКОВИЙ МІНІМУМ, ПРОБЛЕМИ ЙОГО РОЗРАХУНКУ В УКРАЇНІ**

Прожитковий мінімум як державний соціальний стандарт застосовується для:

- загальної оцінки рівня життя в Україні, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення окремих державних соціальних програм;
- встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги по безробіттю, а також стипендій та інших соціальних виплат виходячи з вимог Конституції України та законів України;
- визначення права на призначення соціальної допомоги;
- визначення державних соціальних гарантій і стандартів обслуговування та забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування та інших;
- встановлення величини неоподаткованого мінімуму доходів громадян;
- формування Державного бюджету України та місцевих бюджетів.

Прожитковий мінімум згідно закону в 2013 році буде складати: для працездатних осіб: з 1 січня – 1147 грн, з 1 грудня – 1218 грн; в середньому на одну особу: з 1 січня – 1108 грн, з 1 грудня – 1176 грн; для дітей віком до 6 років: з 1 січня – 972 грн, з 1 грудня – 1032 грн; для дітей віком від 6 до 18 років: з 1 січня – 1210 грн, з 1 грудня – 1286 грн; для непрацездатних осіб: з 1 січня – 894 грн, з 1 грудня – 949 грн.

Проблемні питання розрахунку прожиткового мінімуму в Україні:

Законом «Про прожитковий мінімум» регіонам дано право затверджувати розміри прожиткового мінімуму. Сьогодні в Україні затверджується єдиний показник прожиткового мінімуму, який відповідає різниці рівня життя, рівня доходів і рівня споживання по регіонах. Результати бюджетних досліджень Державного комітету статистики вказують на значні їх розходження. Наприклад, у Києві рівень прибутків і споживання на 68–69 % вищий від середньо українського, а в областях, як Волинська і Сумська, – на 30 % нижчий. Тобто діапазон рівня споживання і рівня прибутків по регіонах коливається майже у 2 рази.

При використанні єдиного показника прожиткового мінімуму для визначення права на соціальну допомогу і її розмірів одні області будуть вигравати, тому що їх реальний рівень життя об'єктивно нижчий, а інші бу-

дуть програвати. Деякі наукові працівники висловлюють думку, що вагомим недоліком методики розрахунку прожиткового мінімуму є те, що в ньому не враховуються особливості вартості життя в селі і місті, і було б непогано затверджувати прожитковий мінімум окремо для міського і сільського населення.

Не можна не враховувати існуючих тенденцій у нашому житті, зокрема тенденції до оплати деяких видів «безкоштовних» послуг (медичне обслуговування, освіта та ін.). Нині при визначенні розмірів прожиткового мінімуму ці фактори не враховуються, тому що нібито безкоштовність цих послуг гарантується Конституцією України. Ці елементи також мають стати складовими прожиткового мінімуму.

Діюча методика розрахунку прожиткового мінімуму передбачає тільки врахування витрат на оплату житла, яке вже є, і оплату комунальних послуг. А якщо у людини немає житла, то не враховується необхідність накопичення коштів для придбання житла чи його оренди. Проектом Житлового кодексу передбачено, що все населення повинно платити за житлово-комунальні послуги та ще й за оренду житла. При розрахунку прожиткового мінімуму ці моменти мають враховуватися.

Наступна проблема – це розрахунок прожиткового мінімуму сім'ї. У нас сьогодні об'єктом соціального захисту все більше виступає сім'я. Законодавством право на допомогу визначається виходячи з рівня доходів сім'ї, а розмір допомоги – з врахуванням прожиткового мінімуму в розрахунку на сім'ю. Але методики розрахунку прожиткового мінімуму для сім'ї немає до цього часу. Методологічно буде правильно просто скласти прожиткові мінімуми членів сім'ї в загальну суму і прийняти це за прожитковий мінімум сім'ї.

Наступне питання, яке теж потребує уваги, – це захист реальних доходів населення в умовах реформування системи соціального страхування. Мова йде про політику поступового переносу тягаря страхових внесків у системі соціального страхування на самого застрахованого (за рахунок його особистої заробітної плати чи його прибутку). В цілому така політика є правильною, тому що сьогодні у нас 94 % навантаження фінансування системи обов'язкового соціального страхування лягає на роботодавця. У більшості європейських країн фінансове навантаження на роботодавця не перевищує 45 %. А взагалі класичною вважається пропорція 2:1, коли 2/3 платить роботодавець, а самі застраховані працівники платять 1/3.

## **ПРОБЛЕМИ ТРУДОРЕСУРСНОЇ СФЕРИ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ**

Проблема розвитку трудових ресурсів в Україні, незважаючи на певні позитивні соціально-економічні перетворення останніх років, залишається актуальною. Найявні на сьогоднішній день у цій сфері недоліки негативно позначаються на макроекономічних показниках, й, в цілому на соціально-економічній ситуації в нашій державі. Без підвищення кількісних і якісних показників трудових ресурсів, Україна не зможе успішно конкурувати з іншими країнами, економічні системи яких мають переваги за рахунок високої якості трудових ресурсів (Західна Європа, США, Японія тощо), або за рахунок їх високої кількості та низької вартості (Китай, Південно-Східна Азія), або за рахунок надприбутків в енергетичній сфері (Росія).

У цьому контексті виявляється корисним проведення аналізу сучасної трудоресурсної ситуації в Україні та визначення на його основі напрямків подолання негативних тенденцій у цій сфері.

Для проведення такого аналізу були використані порівняння на підставі статистичних даних Державного комітету статистики України та регіональних комітетів статистики, за наступними складовими, які характеризують кількісний та якісний стан трудових ресурсів, а саме:

- демографічні показники;
- професійно-кваліфікаційні та освітні показники.

**Демографічні показники.** Демографічні показники є визначальним фактором кількісного складу трудових ресурсів. Їх первинною основою є реальна чисельність населення. Зміни чисельності жорстко пов'язані з демографічною ситуацією в країні: динамікою різних статевих вікових змін; рівнями народжуваності й смертності; кількістю шлюбів, що укладаються, і розлучень; складом родин; середнім числом дітей у родині тощо.

**Професійно-кваліфікаційний та освітній показники.** Ефективність використання матеріального, технічного та інтелектуального потенціалу держави безпосередньо залежить від якості трудових ресурсів, яка визначається професійно-кваліфікаційними та освітніми характеристиками робочої сили. Але останнім часом професійність робочої сили почала втрачатися, й цей процес з часом може набути незворотного характеру, що значною мірою підсилюватиме вже існуючу невідповідність підготовлених кадрів потребам ринку праці

Аналізуючи чинники впливу на стан трудоресурсної ситуації в Україні, можна дійти висновку, що деформація структури трудових ресурсів

поглиблювалася внаслідок відсутності дієвої державної політики в галузі управління трудовими ресурсами. Для врегулювання кризової ситуації, що склалася в Україні з трудовими ресурсами, в першу чергу органам виконавчої влади, зокрема Кабінету Міністрів України, Верховній Раді України, Міністерству праці та соціальної політики України, Міністерству закордонних справ України, Міністерству внутрішніх справ України та місцевим органам влади необхідно:

В демографічній сфері:

- провести експертизу існуючих проектів програм соціально-демографічного розвитку держави, що орієнтовані на забезпечення повного відтворення населення, поліпшення стану здоров'я та збільшення тривалості життя з подальшою їх інвентаризацією та оптимізацією з метою узгодження та забезпечення належного фінансування;

- розробити пропозиції щодо приєднання України до багатосторонніх та укладання двосторонніх міжнародних договорів з питань трудової міграції;

- розширити діапазон працездатного віку шляхом створення умов для добровільного збільшення пенсійного віку.

В професійно-кваліфікаційній та освітній сферах:

- розробити механізм прогнозування професійних потреб економіки для формування високого рівня трудових ресурсів;

- підвищити конкурентоспроможність учбових закладів шляхом постійного моніторингу заявлених та працевлаштованих спеціалістів з метою збереження рівноваги між попитом та пропозицією;

- розробити механізм прогнозу створення нових високотехнологічних робочих місць;

- забезпечити гарантії для випускників з працевлаштування за фахом після одержання освіти, шляхом укладання договорів між випускниками та підприємствами.

Для реального впровадження запропонованих рекомендацій можливе їх фінансування з різних джерел, а саме – державного та місцевого бюджетів, ресурсів підприємств та інвестицій.



## **СОЦІАЛЬНА НЕРІВНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ В УКРАЇНІ: СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ**

У сучасних світі проблеми виникнення та подолання економічної нерівності як результату нерівномірного розподілу доходів існують в будь-яких суспільствах. Важливо зауважити, що актуальність даної наукової роботи полягає в тому, що в останні роки для соціальної структури українського суспільства характерна висока диференціація окремих соціальних груп за рівнем життя, значною часткою бідного населення та низькою часткою середнього класу. За міжнародними стандартами, Україна належить до держав з високим ступенем нерівності населення за доходами, і ця нерівність істотно посилилася протягом останніх років. Середній дохід 10 % найбагатших людей в Україні перевищує дохід 10 % найбідніших у 30–50 разів. Найбільша пенсія у 50–60 разів перебільшує найменшу.

Розглядаючи дане питання, важливо зауважити увагу на розумінні такого поняття як тип соціальної структури. Так як він відображає характер суспільно-економічної системи суспільства. Для розвинутих країн характерна соціальна структура, у якій вищий клас становить приблизно 10–15 % всього населення, середній клас – 60–80 %, нижчий клас – 15–20 %.

Що стосується України, то для неї серйозною проблемою є відсутність сильного середнього класу. Наявність його в соціальній ієрархії розвинутих країн дозволяє їм зберігати стійкість і стабільність. Адже тоді соціальне напруження спаде не стільки завдяки силі репресивного апарату, скільки нейтральною позицією більшості. Середній клас демонструє нижчому класові взірці діяльності і життєвого укладу, які цілком реальні для них за певних умов. Якщо у США середній клас становить 70 % населення, у Німеччині – 66 %, у Чехії – 37, у Польщі – 33, то в Україні – менше 10 %.

На сучасному етапі окремо можна виділити такі чинники економічної нерівності населення:

- доходи найзаможніших верств населення в 12–15 разів перевищують доходи найбідніших груп підсилюється ще й високою часткою «тіньових» доходів;
- недостатній рівень мінімальної зарплати веде до штучного заниження вартості робочої сили.

Останніми роками в Україні простежується тенденція до збільшення як прожиткового мінімуму для працездатної та непрацездатної особи, так і мінімальної зарплати та пенсії. Розрив між мінімальною зарплатою та прожитковим мінімумом для працездатної особи зменшувався за останнє десятиліття і вперше зник у 2010 р. Понад половина населення разом визначають наразі матеріальний

стан своєї родини як низький та нижчий за середній порівняно з матеріальним становищем середньостатистичної української родини (наприкінці 2009 р. так вважали майже 55 % населення, наприкінці 2010 р. – понад 54 %).

Для подолання розшарування доходів державою, важливим представляється створення умов для зростання доходів, одержуваних від трудової діяльності. Ще однією необхідною умовою для подолання сильної диференціації в Україні є реформування системи соціального захисту, направлене на посилення її адресності і пов'язане з регулюванням величини гарантованого мінімального доходу. Першочерговим завданням крім цього є проведення повномасштабної пенсійної реформи, оскільки лише в такий спосіб можна кардинально поліпшити становище сьогоденних пенсіонерів при стимулюванні економічної активності населення працездатного віку. Необхідно принципово змінити діючу систему пільг. Існування розвиненої системи пільг (в оподатковуванні, в оплаті цілої низки послуг тощо) є однією з болючих точок нинішньої соціальної політики. Кажучи про ефективність надання соціальної допомоги, слід підкреслити два основні її прояви: максимальне охоплення всіх нужденних і мінімальне надання допомоги тим, хто її не потребує.

Що стосується державного регулювання доходів, то держава може регулювати диференціацію доходів за допомогою фіскальної та соціальної політики. До першої відноситься система оподаткування, яка істотно впливає на доходи громадян. Друга ж визначає систему пільг і соціальної допомоги.

При цьому з урахуванням специфіки процесів, пов'язаних з трансформацією вітчизняної економіки, необхідним вважається вживання першочергових заходів в таких напрямках як: скорочення майнової нерівності шляхом проведення гнучкої податкової політики, стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу, упровадження системи раціональних соціальних трансфертів, легалізація тіньової економіки і незареєстрованих доходів.

За допомогою сформульованої вище низки заходів, зокрема ефективного державного регулювання необхідно покращити рівень життя українського населення, забезпечити добробут людей. Оскільки це є запорукою благополуччя та процвітання нашої держави.

## **ЕКОНОМІЧНА ВИГОДА ЛИТТЯ У КОКІЛЬ ТА В ПІЩАНІ ФОРМИ: ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА**

Інструментом ливарного виробництва є ливарна форма – пристосування, яке утворює робочу порожнину, при заливці якої розплавленим металом і після охолодження отримують виливок.

Разові форми служать для виготовлення тільки одного виливка і виготовляють їх із кварцового піску, зерна якого з'єднані якою-небудь речовиною. Такі форми також називають піщаними або піщано-глинистими. Лиття в піщані форми забезпечує невисоку якість поверхні, низьку точність, важко автоматизується і не забезпечує задовільні умови праці. Для отримання більш високих якісних показників застосовують лиття в форми з рідких самотвердіючих сумішей (РСС).

Постійні форми – форми, в яких отримують від декількох десятків до декількох сотень тисяч виливків. Такі форми виготовляють зазвичай з чавуну або сталі и називаються такі металеві форми кокілями.

При розробці технологічного процесу роблять оцінку технічної можливості та економічної доцільності виробництва виливки в кокіль. При розробці технології лиття в кокіль економічно доцільно виробляти цим методом не менше 200–400 дрібних або 50–200 і більш великих по масі виливків, а в кокілі з водяним охолодженням – більше 2000 виливків.

Точно визначити межу рентабельності лиття виливків в кокіль можна розрахунком, у якому враховуються всі витрати на виготовлення кокіль і партії виливків. Сумарні витрати зіставляються з вартістю такої ж партії виливків, виготовленої в піщаних разових формах. У тому випадку, якщо за розрахунком собівартість виробництва партії виливків в кокіль менше, ніж собівартість аналогічної партії виливків, виготовленої в піщані разові форми, то перехід виливок на лиття в кокіль економічно доцільний з точки зору підвищення продуктивності праці і якості виливків. Серійне виробництво їх в кокілях практично завжди доцільно.

Ефективність кокільного виробництва виливків, як і виробництва виливків іншими способами лиття, залежить від повноти і правильності використання переваг цього процесу з урахуванням його особливостей і недоліків в умовах конкретного виробництва.

Переваги лиття в кокіль в порівнянні з литтям в піщані форми.

– обумовлене використанням металевої форми підвищення якості виливки і стабільності показників якості, зокрема: механічних властивостей, структури, щільності, шорсткості, точності розмірів виливків;

– використання в металевих формах разових піщаних стрижнів. Це істотно розширює можливості способу при виробництві фасонних виливків зі складними зовнішніми і внутрішніми поверхнями;

– підвищення продуктивності праці в результаті виключення трудомістких операцій приготування суміші, формовки та очищення виливків. Тому використання лиття в кокілі, за даними різних підприємств, дозволяє в 2–3 рази підвищити продуктивність праці в ливарному цеху, знизити капітальні витрати при будівництві нових цехів і реконструкції існуючих за рахунок скорочення необхідних виробничих площ, витрат на обладнання та очисні споруди;

– усунення важких і шкідливих операцій вибивки форм, очищення виливок від пригару, їх обрубки, загальне оздоровлення і поліпшення умов праці, менше забруднення навколишнього середовища;

– можливість механізації і автоматизації процесу виготовлення виливки завдяки повторному використанню кокілю. При лиття в кокіль усувається процес виготовлення ливарної форми, залишаються лише складальні операції: установка стрижнів, з'єднання частин кокілю і їх кріплення перед заливанням, які легко автоматизуються. Усуваються також такі фактори, що впливають на якість виливків при литті в піщані форми, як вологість, міцність, газопроникність формувальної суміші, тобто процес лиття в кокіль є більш керованим. Для отримання виливків заданої якості в кокільному виробництві легше здійснити автоматичне регулювання технологічних параметрів процесу. Автоматизація процесу дозволяє змінити характер праці ливарника-оператора, який керує роботою таких комплексів.

Доцільність цих методів з економічної точки зору може змінюватися залежно від вимог до виробів. Наприклад, лиття в піщані форми вигідніше для виробництв в малих об'ємах, коли число робіт не перевищує 100. Воно може бути використане для одиничних виробів і не тільки, в залежності від ступеня автоматизації, однак кількість використовуваного матеріалу і мала точність виробів не дозволяють використовувати цей вид литва у багатосерійному і масовому виробництві. Лиття в кокіль, навпаки, забезпечує високу точність і ефективність виробництва, але затрати на створення форми набагато більші. Отже, лиття в кокіль при одиничних або малих обсягах виробництва використовувати абсолютно не доцільно. Так, з точки зору економічності, не можна виділити один з методів, як більш вигідний, так як вони створені для виготовлення різного обсягу продукції.

## СТРУКТУРА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Податкова система будь-якої країни відображає особливості організації та функціонування її господарства. Вона являє собою єдину сукупність однорідних елементів, об'єднаних в єдине ціле і виконують єдину задачу – вилучення податків і зборів з суб'єктів податку до відповідних бюджетів та позабюджетних фондів територіальних утворень. Податкову систему кожної держави можна розглядати як законодавчо прийняту в державі сукупність податків і зборів, які справляються відповідними органами. Пред'являється ряд вимог, яким вона повинна задовольняти, носити стабільний характер на протязі певного періоду часу. Податкове законодавство повинне передбачати мінімально можлива кількість платежів (податків, зборів, мита).

Суб'єкт оподаткування – юридична або фізична особа, що є платником податку. Об'єкт оподаткування – дохід (прибуток), майно (матеріальні ресурси), ціна товару або послуги, додана вартість, на які нараховується податок. Податкова ставка (норма оподаткування) – це величина податку на одиницю обкладання (дохід, майно і т. д.). Податкова пільга являє собою повне або часткове звільнення від податку. Сукупність податкових ставок і податкових пільг становить податковий режим.

Принципи побудови системи оподаткування, види податків, зборів та обов'язкових платежів, платники податків, об'єкти оподаткування, порядок зарахування та розподілу податків, порядок їх обчислення і строки сплати, а також відповідальність за порушення податкового законодавства встановлюються Законом України «Про систему оподаткування». Контроль за дотримання податкового законодавства в Україні здійснюється Державною податковою адміністрацією України (ДПАУ). Відповідальність за правильність обчислення.

Чинна податкова система потребує якісного реформування, яке має здійснюватися цілеспрямовано, системно, відкрито, і поступово у часі. Це потрібно аби відбулося вирішення спектру цільових задач системного реформування. До них необхідно віднести: забезпечення результативності змін; залучення до процесу всіх суб'єктів відносин; базування на інтересах громадянського суспільства і всіх громадян України; забезпечення адекватного і прогнозованого реагування суб'єктів сплати податків на зміни, що запроваджуються, їх прилаштування до нових вимог.

Існую декілька концепцій щодо шляхів реформування сучасної податкової системи. Зупинюсь на більш, на мій погляд, вдалій: це «Концепція реформування податкової системи України підготовлена робочою групою Секретаріату Президента України і впливаючи з неї програма реформи Центру соціально-економічних досліджень CASE Україна.

Ідеальна податкова система повинна мати декілька чітких економічних рис. Загалом ідеальна податкова система є економічно нейтральною: вона не створює ніяких спотворень, стимулів або перешкод для здійснення різних видів діяльності. Часом уряд використовує її для стимулювання економічного зростання чи перешкоджанню використанню певних ресурсів.

На мою думку податкова система може виконувати лише одну роль – фінскальну – роль збору податків для бюджету. Така податкова система є дешевшою в утриманні, вона не спотворює стимулів працювати, заощаджувати та інвестувати, а також є справедливою по відношенню до кожного учасника системи.

Слід наголосити, що реформування податкової системи неможливе без відповідних змін бюджетної політики з метою збалансування дохідної та видаткової частин зведеного бюджету та соціальних фондів. Якщо зміни ставок податків призводить до зменшення надходжень, то необхідно адекватно відкоригувати видаткові програми.

УДК: 658:330.3

Кіріченко Н. О.

студент гр. ІФ-410 ЗНТУ

## **МЕНЕДЖМЕНТ В СИСТЕМІ РИНКОВИХ ВІДНОСИН**

Менеджмент як наука сформувався і розвивався впродовж багатьох десятиліть в країнах Європи. Широке залучення його надбань у практику сприяло ефективній діяльності економічних суб'єктів, удосконаленню механізмів управління ними, пошуку дієвих методів господарювання і забезпечило провідну роль цих країн у світовому господарстві.

Вирішення актуальних для бізнесу завдань забезпечується раціональною і гнучкою взаємодією всіх елементів організації, що можливо завдяки створенню ефективної системи менеджменту.

Класична (адміністративна) школа управління (1920–1950 рр.) започаткована французьким промисловцем Анрі Файолем. На думку американських істориків менеджменту, А. Файоль був найвидатнішою особою, яку Європа дала науці управління в першій половині XX століття. Файоль першим сформулював універсальні управлінські функції: планування, організування, мотивування та контролювання. Промисловець був переконаний, що ці функції точно відображають сутність процесу менеджменту. Більшість сучасних підручників з менеджменту (включаючи і цей) досі використовують цю основу, і менеджери-практики погоджуються, що ці функції є найважливішою частиною їхньої роботи. Менеджмент охоплює процеси планування, організування, мотивації та контролю, у ході яких формуються і досягаються означені цілі. Характерною особливістю сучасного менедж-

менту є тісний зв'язок з соціологією, психологією, конкретними емпіричними дослідженнями організації.

Управлінський механізм налаштований на оволодіння ринком: аналіз його місткості, організацію збуту товарів, способи стимулювання продажу, забезпечення конкурентоспроможності товарів і послуг.

Цей підхід покладено в основу діяльності багатьох великих українських підприємств, які здійснюють перехід до ринку.

Концепція внутрішніх ринків корпорацій (організаційних ринків). Передбачає перенесення закономірностей і принципів ринкового господарства на внутрішню діяльність корпорацій. Такі перетворення мають охопити всі підрозділи і навіть апарат вищих керівників. Вони стають автономними ланками, що купують і продають товари і послуги, всередині корпорації і за її межами об'єднуються єдиними інформаційними мережами, фінансовими системами і підприємницькою культурою. Завдяки цьому організаційні ринки різко скорочують витрати, зосереджуються на пошуку вигідних співвідношень між великими і малими операціями.

Важливість значення принципів управління полягає в тому, що з їх допомогою керуюча система встановлює правила дій і поведінки, обов'язкові для всіх підпорядкованих їй суб'єктів, узгоджує, об'єднує, координує і регулює їхню діяльність, впливає на процес прийняття та реалізації управлінських рішень, забезпечує вибір адекватних ситуації методів управління тощо. Їх формування відбувається під впливом системи пріоритетів та цінностей, що сформувалася в середовищі господарювання.

Універсальні принципи менеджменту: відображають загальні положення, характерні для організацій різних типів і видів; відповідають законам розвитку природи, суспільства і бізнесу; об'єктивно відображають сутність явищ і реальних процесів управління організацією; є керівною установкою, визнаною суспільством.

Формування принципів управління здійснюється за певною методологією, яка полягає в: оцінюванні середовища, в якому працює організація (економічні, науково-технологічні, інституціональні аспекти, стан конкуренції і форми конкурентної боротьби, вид і структура ринку, існуючі способи формування споживацьких преференцій тощо); визначенні місії організації, її цілей і завдань; виділенні «ключових компетенцій» організації, які формують потенціал, необхідний для здійснення її місії (ринкові можливості, технічне лідерство тощо), що дасть змогу визначити, у якій сфері слід удосконалюватися, щоб зберегти лідерство; формулюванні принципів, які мають стати основою системи управління, категоріями, зрозумілими всім працівникам організації; доведенні принципів управління до всього персоналу; постійному вдосконаленні й оновленні принципів управління відповідно до вимог часу. Компанії, які прагнуть вийти на зовнішній ринок, пови-

нні керуватися такими принципами: концентрація зусиль на ключових напрямках діяльності; ретельне обґрунтування кожного кроку з урахуванням особливостей міжнародного ринку; не тільки вивчення, а й формування споживацьких преференцій; орієнтація діяльності на загальнолюдські інтереси; дотримання етики бізнесу. Отже, актуальність принципів підприємства визначається цілями організації та зовнішнім середовищем. У своїй сукупності вони мають створити струнку систему правил, яка зумовить високу ефективність менеджменту.

УДК 336.748.12.000.32(477)

Ільченко Г. А.

студент ФЕУ–130, ЗНТУ

## **МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ АНТИІНФЛЯЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ**

Інфляція є однією з найбільш гострих проблем сучасного розвитку економіки в багатьох країнах світу негативно впливаючи на всі сторони життя суспільства. Вона знецінює результати праці, знищує заощадження юридичних і фізичних осіб, перешкоджає довгостроковим інвестиціям і економічному зростанню. Інфляція не лише призводить до послаблення антиінфляційної політики держави, а й до тяжких соціально-економічних наслідків. У зв'язку з актуальністю антиінфляційної політики держави була вибрана дана тема.

У сучасних умовах в Україні для здійснення виваженої антиінфляційної політики слід, передусім, навчитись точно прогнозувати інфляцію. Для цього необхідно на основі чіткого статистичного відображення основних макроекономічних показників у сфері товарного і грошового обігу розробляти моделі можливих інфляційних змін у грошовій сфері.

Основними методами антиінфляційної політики повинно бути зниження дефіциту державного бюджету, припинення фінансування збиткових підприємств, зменшення непродуктивних витрат, фінансування бюджетного дефіциту шляхом емісії державних цінних паперів, контроль за зростанням заробітної плати, підтримка стабільності грошової одиниці як всередині так і зовні, досягнення цілей стабільного зростання економіки тощо.

Серед ефективних методів боротьби з інфляцією виділяють наступні: контроль за грошовою масою; стабілізацію інфляційних очікувань населення; збільшення ступеня товарності економіки; зменшення податків; регулювання валютного курсу.

Першочергові антиінфляційні засоби це:

– забезпечення країни у достатній кількості продовольством. Це найперша умова будь-яких реформаторських зусиль. Для налагоджування продо-

300



вольчої справи в країні слід оказати державну фінансову допомогу сільсько-господарським підприємствам всіх видів власності і провести м'яку реформу колгоспів і радгоспів;

- відтворення зруйнованого інвестиційного поля народного господарства, без якого функціонування економіки стає неможливим. В цих цілях слід передусім відтворити шляхом індексування на банківських рахунках підприємств амортизаційні суми і власних оборотні грошові кошти загублені через різке зростання цін і знецінювання карбованця;

- налагоджування постачально-збутових зв'язків між підприємствами. Господарські зв'язки підприємств в ринковому режимі найбільш ефективні в основному через систему великих оптових купців-синдикатів. Ці структури можуть функціонувати як в рамках окремих регіонів, так і в загальноукраїнському і міждержавному масштабі;

- на час кризи необхідно централізувати банківську систему країни, маючи на увазі обов'язкове виконання комерційними і інвестиційними банками директив Центрального банку по пріоритетності і пільговості кредитування регіонів, галузей, підприємств, додержання нормативних термінів документообігу.

- для стабілізації споживчого ринку доцільно по-перше створити систему стимулювання розвитку дрібного бізнесу в сфері виробництва і послуг. Ввести державні кредити на оренду виробничих приміщень і лізинговий кредит на оренду устаткування (з можливістю послідовного викупу), а також ввести обов'язкове страхування малих підприємств на перші 3–5 років діяльності, коли ризик руйнування особливо великий; по-друге створити умови для широкого розповсюдження паралельно з існуючою системою торгівлі споживчих кооперативів на підприємствах, в закладах і по місцю проживання для закупки і реалізації продовольчих і промислових товарів членами кооперативу по безприбутковим роздрібним цінам. Такого роду кооперативний рух широко розвинений в багатьох індустріальних країнах. Без нього неможливо уявити їх економіку.

Отже, наша держава у своїй економічній політиці застосовує різні засоби антиінфляційного регулювання, основними з яких є: відновлення народного господарства, забезпечення країни продовольством, налагодження економічних зв'язків між підприємствами, централізація банківської системи країни, стабілізація споживчого ринку, також проведення раціональної державної політики захисту внутрішнього ринку і суворого контролю приватної експортної діяльності, замість податку на додаткову вартість, визначення основним платежем в бюджет податок на прибуток, диференціюючи його ставки залежно від зростання рентабельності і зростання обсягу виробництва, що націлює виробників на зростання маси, а не тільки норми прибутку. Всі ці заходи являють собою механізм здійснення антиінфляційної політики в Україні.

## **ПРИЧИНИ ІНФЛЯЦІЇ В УКРАЇНІ У ДИНАМІЦІ**

Об'єктивне з'ясування причин інфляції має важливе значення для розроблення ефективної антиінфляційної політики, яка повинна бути спрямована насамперед на подолання причин інфляції.

Інфляція пов'язана з цілим спектром диспропорцій в економіці. У структурі цих диспропорцій і містяться основні причини інфляції.

По-перше, інфляція в Україні зароджується на грошовому ринку і саме у деформаціях грошового обігу слід, перш за все, шукати її корені. НБУ нарощує обсяги грошової маси для пом'якшення економічного спаду та для зупинки прогресуючого пониження курсу акцій на фондовій біржі, а також викуповує значну частину іноземної валюти, що призводить до збільшення пропозиції грошей.

По-друге, інфляційні процеси неминучі у тому випадку, коли витрати держави перевищують її доходи, що і спостерігається в Україні. Це виражається у дефіциті держбюджету, який фінансується за рахунок позик в НБУ, що призводить до зростання маси грошей в обігу.

По-третє, важливим чинником інфляційного процесу в Україні за останні роки було також стрімке зростання рівня споживчих кредитів. Зниження ставки рефінансування НБУ з 8,5 % до 7,75 % у 2011 році дозволило комерційним банкам значно збільшити обсяги надання кредитів, що вплинуло на ріст грошової маси в країні. Так, тільки протягом 2011 року грошова маса зросла на 199,5 млрд грн і становила 515,7 млрд грн, а в 2012 р. – 576,1 млрд грн.

По-четверте, інфляція швидко прогресує при монополізації та розбалансованості товарних ринків. Українські монополісти, щоб зберегти домінуюче положення на ринку, не тільки утримують високі ціни, але й скорочують розміри пропозиції, що посилює інфляцію.

По-п'яте, причиною інфляції стають також зовнішньоекономічні чинники: зростання цін на енергоносії та паливо; зростання цін на продукти харчування.

Важливим джерелом інфляції в Україні є зростання світових цін на енергоносії. Українська економіка є надто енергозатратною, щороку при формуванні ВВП українська економіка витрачає втричі більше енергії, ніж розвинуті країни. А отже на українське суспільство лягає своєрідний «додатковий» податок в розмірі 10 % ВВП (15–17 млрд грн).

В Україні також спостерігається тенденція до зростання цін на продукти харчування, і хоча зараз вони уповільнились, ціни на продукти харчу-

вання в Україні залишаються на високому рівні. Проводячи порівняння можна побачити, що рівень зростання цін на продукти харчування в Україні значно вищий, ніж у наших європейських сусідів, навіть незважаючи на те, що Україна є країною з великим сільсько-господарським потенціалом. Так, протягом 2010–2012 років ціни на продукти харчування зросли у США на 6 %, у Європейському Союзі – на 7 %, в Австрії – на 8 %, у Словаччині – на 10 %, а в Україні за цей період – на 48,5 %. Це призводить до того, що населення України більше 50 % свого бюджету витрачає на придбання продовольства, а для малозабезпечених сімей цей показник є ще вищим. Фактори, виникнення яких провокує процес інфляції в Україні, за сферою походження можна поділити на зовнішні та внутрішні.

Внутрішньо-економічні причини пов'язані з диспропорціями у структурі національної економіки, що виражається у відсутності процесу відтворення основного капіталу та порушенні розподілу інвестицій внаслідок спрямування їх на розширення сфери споживання, а не виробництва. Вивезення капіталу з країни додатково посилює попит на іноземну валюту, сприяючи девальвації національних грошей.

Зовнішньоекономічна причина криється у значній залежності від імпорту товарів та капіталу, що робить Україну вразливою для імпортованої інфляції, яка крім підвищення цін несе загрозу руйнування власного виробництва та перетворення нашої держави на ринок збуту для світових експортерів.

Отже, якщо коротко підбити підсумки, то основними причинами інфляції в Україні є: стрімке зростання споживчого кредитування та пов'язаних з цим фінансових ризиків; високий ступень монополізації та розбалансованості основних товарних ринків; значні інтервенції в національній грошовій одиниці з метою підтримання стабільного валютного курсу; зростання світових цін на енергоносії, продовольчі товари та сировину. Тому для України було б не зайвим створити потужний державний резерв продовольчих товарів, з метою нейтралізації цінових шоків на ринку та запобігання значному падінню цін на сільськогосподарську продукцію.

Утримувати інфляцію під контролем, безумовно, необхідно. Та сьогодні ефективність вирішення зазначеного завдання залежить не стільки від обмежувальної політики Національного банку України, скільки від усунення ринкових деформацій, що перебувають, здебільшого, у зоні відповідальності уряду.

## **АНАЛІЗ СТРУКТУРИ РИНКУ СПОРТИВНИХ ТОВАРІВ УКРАЇНИ**

Виробництво спортивного інвентарю, спортивного одягу й атрибутики перетворилося у теперішній час на одну з найбільш розвинених галузей промисловості у світі. Популяризація спорту й зростання кількості осіб, які займаються ним, породжує відповідний попит на продукцію спортивних виробників.

На даному етапі розвитку економіки ринок спортивного одягу та спортивних товарів стрімко та успішно розвивається. Ринок спортивних товарів у світі вважається одним з найбільших, його обсяг в останні роки наблизився до 100 млрд дол. На рік (за іншими оцінками – \$67 млрд на рік). За деякими даними, річний сукупний обсяг продажів світового ринку спортивного спорядження становить близько 40 млрд дол., що більше ємності як ринку спортивного взуття (20 млрд дол.), так і ринку спортивного одягу (38 млрд дол.).

Взагалі, ринок спортивного одягу чітко розділяється на окремі сегменти:

- одяг для спортсменів, це, як правило, дорога продукція, при виготовленні якої застосовуються інноваційні технології, використовуються особливі матеріали, враховуються особливості того чи іншого;
- одяг для спортсменів-аматорів, ця продукція якісна, але значно дешевша, ніж одяг для професійних спортсменів;
- одяг спортивного стилю, призначений для заміських поїздок, прогулянок біля моря та інших видів активного відпочинку спортивні костюми, та інше, найактивнішим покупцем якого є молодь.

Основні споживачі спортивних товарів відносяться до «середнього класу». Згідно із прогнозом, до 2020 р. основна група споживачів спортивних товарів – населення у віці від 20 до 40 років – значно скоротиться.

Серед факторів, що пояснюють позитивну динаміку на ринку спортивної індустрії в Україні можна виділити наступні:

- велика кількість потенційних покупців;
- більше 10 % населення України займається фізкультурою й спортом більш-менш постійно;
- популяризація спортивного способу життя;
- постійне збільшення числа торгових центрів, у яких представлені спортивні відділи;
- мода на спортивний стиль у масового споживача.

В Україні ринок спортивного одягу розвивається досить динамічно зростаючи на 10–20 % щорічно. До 90 % спортивного одягу та взуття що продаються в Україні, є імпортованими. Офіційні представництва в Україні мають лише лідери ринку – компанії Adidas та Reebok. Інші виробники представля-

ють свою продукцію через дистриб'юторів. Дистриб'ютори деяких торгових марок поширюють свої права відразу на групу країн. Наприклад, компанія «Спортмастер» має ексклюзивне право дистрибуції в країнах СНД марок Columbia, Colmar, Helly Hansen, Asics; ДП «Делта спорт» є ексклюзивним дистриб'ютором Nike в Україні та країнах СНД.

Одним з показників розвитку ринку є присутність на ньому світових брендів. За останні кілька років в Україні відкрились офіційні представництва adidas Group (бренди adidas і Reebok) та Puma. Лише adidas Group відкрила 73 власні магазини в Україні (adidas і Reebok). Офіційний представник Nike в Україні – компанія «Делта Спорт Україна» – планує відкривати по 10–15 власних магазинів Nike і близько 15 з партнерами щорічно. Також в Україну за останні 3 роки прийшли марки так званого «другого ешелону», наприклад, в футболі, це Joma і Umbro.

Приблизно 90 % спортивних товарів поки що імпортується в Україну з закордону. До лідерів на ринку спортивних товарів в Україні можна віднести «Puma-Україна», «Vasil», «Адідас-Україна», «Делта-спорт», «Интер Атлетика», «Спортмастер».

Значними частками українського ринку володіють вітчизняні виробники товарів для спорту: «Крон» (Лівів), «Харбел» (Харків), «Спорт-зона» (Черкаси) на сегменті спортивного одягу та аксесуарів; «Спорт забезпечення» (Одеса) та «Levit-leather» (Луганськ) на сегменті спортивного устаткування та атрибутики; «Vadzaari» (Дніпропетровськ) на сегменті товарів для фітнесу. Прихильність українських споживачів до певного бренду проявляється в покупці широкого переліку предметів одягу й взуття марки, що полюбилися. Розвиток середньої цінової ніші в мережній торгівлі спровокувало переміщення попиту з відкритих ринків у магазини.

Освоєння нових для себе ніш мережні фірми пов'язують із зростанням доходів населення, що стало більш вимогливим до сервісу покупки. Також важливий вплив на попит товарів для спорту має розвиток бурхливий розвиток спортивної інфраструктури: фітнес центрів, спортивних клубів, тренажерних залів, басейнів та ігрових майданчиків тощо. Все це дає можливість оцінити можливості бізнесу на українському ринку товарів для здорового образу життя як надзвичайно сприятливі.

## **РОЛЬ СОЦІАЛЬНОЇ САМООРГАНІЗАЦІЇ В ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ**

Входження людства в чергове тисячоліття відбувається в умовах наростаючого ускладнення відносин в системі людина – суспільство – держава. Держава, стримуване історично склалася консервативними формами свого пристрою, втрачає здатність контролювати соціально-патологічні процеси, особливо організованого типу. Сформована модель соціального управління, представлена державними та муніципальними утвореннями, залишається неефективною через те, що вона цілком орієнтована на інтереси кланових структур, повністю виключає можливість утворення інститутів громадського самоврядування і будь-який інший творчої ініціативи самого народу в питаннях життєустрою.

Стає очевидним, що склалася традиційно форми і методи соціального управління, особливо в частині, що стосується відносин держави і громадянського суспільства, не витримують стрімко наростаючого навантаження кризовими подіями і знаходяться в стані кризи, що загрожує соціальними катастрофами.

В умовах динамічно мінливого світу державні структури влади змушені знаходити і виробляти нові підходи, механізми та методи керованості суспільними процесами на основі організації та самоорганізації.

Старі підходи в умовах відкритого суспільства, швидкої зміни подій, не лінійності, прискорення процесів суспільного розвитку, не співпадання цілей управлінців і суспільства стають мало результативними. Може бути, рішення буде знайдено наявністю можливості у суспільних інститутів і соціальних структур самоорганізовуватися, самобудування власних цілей, освоювати нові методології, нові парадигми управління в відкритому самоорганізуючих суспільстві, використовуючи тенденції хаосу до порядку.

Головним завданням державного управління в становлюючому національному співтоваристві є забезпечення умов розкриття та реалізації життєвого потенціалу громадян і суспільства в цілому. Вирішення цього завдання можливе на основі проведення в життя сформульованих в роботі В. Л. Романова «Соціальна самоорганізація і державність» принципових положень. Основні з них: підтримка процесів одухотворення людини, виведення на перше місце в ціннісній ієрархії духовно-пізнавальних цінностей; заміщення силового управлінського впливу інформаційно-комунікативними методами соціального упорядкування; управлінська підтримка процесу спонтанного дублювання утворюються параметрів соціального порядку, резонансного збудження структур «слабкими сигналами» з метою їх залучення в узгоджений темп і ритм руху; орієнтація в управлінні на формування позитивного зворотного зв'язку шляхом гарантованої державою

захисту прав громадян в інтересах їх духовного та соціального становлення; диференційоване управління з урахуванням особливостей процесів самоорганізації та організації в різних фазах життєвого циклу соціальних систем.

Реалізація названих положень відбудеться за умови відкритості держави суспільству. Це умова вимагає, по-перше, відповідності політичного державного курсу інтересам національної спільноти, по-друге, здатності апарату управління (державної служби) забезпечувати двосторонній зв'язок державних органів і соціальних індивідів.

У висновку хотілося б відзначити, що соціальна самоорганізація і державне управління не протистоять один одному, а взаємопов'язані в єдиному потоці соціального становлення. Механізм реалізації сталого розвитку соціального процесу формується в контексті синергійного поєднання соціальної самоорганізації і державного управління як базисного підстави в умовах глобальних кризових трансформацій.

Самоорганізація не може підміняти державне регулювання, в той же час не повинно бути тотального зовнішнього впливу, а необхідно залишати місце і створювати сприятливі умови для творчих пошуків та ініціатив.

Для стабільного функціонування суспільства і його складових необхідно органічне поєднання самоорганізації та організації, збереження заходів в їх співвідношенні. В ході проведених сьогодні реформ державної влади на всіх її рівнях необхідно налагодити ефективну взаємодію з суспільством, використовувати потенціал самоорганізації. Зробити це можна тільки в тому випадку, якщо проводяться державою реформи буде дійсно відповідати інтересам народу.

УДК 330.3 (477)

Зелікова Д. О.

студент гр. ФЕУ-110 ЗНТУ

## **ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ТЕХНОПОЛІСІВ І ТЕХНОПАРКІВ В УКРАЇНІ**

Створення технологічних парків і технополісів має сьогодні особливе значення для економіки України, інноваційний шлях розвитку якої є життєво важливим для виведення національної економіки на рівень високорозвинених індустріальних країн, здатних конкурувати на світовій арені.

Технопарки і технополіси є провідними факторами створення нової національної інноваційно-технологічної платформи, які забезпечують збереження і розвиток науково-технологічного потенціалу країни, створення нових робочих місць, залучення інвестицій у науково-технологічну сферу. За рахунок концентрації наукових, виробничих і фінансових ресурсів у рамках тех-

нопарків і технополісів, відбувається впровадження у виробництво наукоємної продукції і високих технологій.

Що стосується технополісів то у 2012 році було видано постанову Кабінету Міністрів України про реалізацію національного проекту «Технополіс» – створення інфраструктури інноваційного розвитку та високих технологій і його складових. Згідно з проектом, пріоритетні галузеві спеціалізації - інформаційні та комунікаційні технології, біотехнології та фармацевтика, енергозбереження та енергоефективність, нанотехнології, аерокосмічна індустрія, мікроелектроніка. Пріоритетні міста для реалізації складових – Київ, Харків, Львів, Дніпропетровськ, Донецьк. Кількість робочих місць – 70 000–75 000. Загальна площа будівництва – 1600–2000 тис. кв. м. Загальний обсяг інвестицій – 10 300 000–12 600 000 тис. грн.

Згідно з постановою, державна підтримка для реалізації національного проекту «Технополіс» надається у формі:

- надання державних гарантій для забезпечення виконання боргових зобов'язань за запозиченнями, залученими для реалізації національного проекту «Технополіс»;

- компенсації відсотків за кредитами, залученими для реалізації національного проекту «Технополіс»;

- фінансування реалізації національного проекту «Технополіс» за рахунок коштів державного і місцевих бюджетів шляхом надання кредитів, позик та інвестицій, а також коштів, отриманих для поповнення статутного капіталу державного підприємства, яке належить до сфери управління Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами.

Що ж стосується технопарків, то за звітною інформацією з регіонів станом на 01.01.2013 р. в регіонах України діють 531 бізнес-центр, 76 бізнес-інкубаторів, 46 технопарків.

Українська модель технопарків побудована за принципом «технопарків без стін», тобто всі його учасники сконцентровані не в одному приміщенні чи на окремій території – вони розкидані по різних територіях. Це спричинено відсутністю фінансової підтримки з боку держави.

Висока економічна ефективність такої моделі дозволяє забезпечити показники, що перевищують показники традиційних технопарків. Українські технопарки за результатами 2000–2010 років випустили на 1 гривню держпідтримки 25,71 гривні інноваційної продукції, коли в Китаї на 1 юань державної підтримки технопарки випускають інноваційної продукції на 6 юаней, в Росії – 10 рублів, в США – 2 долара. Про роль технопарків у розвитку української промисловості найкраще свідчить одна цифра – їхня продукція становить 80 % всієї інноваційної продукції країни. У короткій історії українських технопарків мають місце як період зльоту в 2000–2004 роках, так і період падіння, починаючи з 2005 року. Першопричиною такого перелому були



ухвалення за ініціативи Кабінету Міністрів рішень, що значно погіршили умови діяльності технопарків. Практика підтвердила помилковість цих рішень. Особливо загострилася ситуація у зв'язку з прийняттям нового Податкового Кодексу України, де майже повністю виключено будь-які заходи державної підтримки інноваційної діяльності.

Отже, можна стверджувати, що Україна має позитивний досвід створення інноваційної інфраструктури виробництва на прикладі технопарків, який свідчить про перспективність їх подальшого розвитку, а також перспективний напрям створення технополісів. У той же час для того, щоб технопарки і технополіси стали дієвим чинником інноваційного розвитку країни, необхідно переходити до більш повної системи інфраструктурних елементів та передбачати більш ґрунтовну нормативну базу та різноманітні державні стимули для технопарків і технополісів, спрямованих на прискорення впровадження наукових результатів у практику, на виведення окремих галузей на конкурентоспроможний рівень.

УДК 331.5.024.5

Шелемех Є. В.

студент гр. ФЕУ–120

### **ЗАЙНЯТИСТЬ ПРАЦЕЗДАТНОГО НАСЕЛЕННЯ ЯК ФАКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ**

Низький рівень економічного розвитку країни значною мірою обумовлений неповною зайнятістю працездатного населення, що негативно відбивається на величині вироблюваного ВВП, наповненні і збалансованості державного бюджету, фінансовому стані пенсійного фонду. Неповна зайнятість, особливо кваліфікованих працівників, науковців, випускників вищих навчальних закладів є передумовою виїзду за кордон. В результаті суттєво скорочуються можливості розвитку національного виробництва, особливо – високотехнологічного і науково-міського.

Неповна зайнятість поглиблює соціальні проблеми багатьох сімей, призводить до деморалізації частини суспільства. Тому важливим є з'ясування причин неповної зайнятості населення та пошук шляхів його працевлаштування протягом найближчого періоду.

Проблеми зайнятості працездатного населення, особливо в містах, стала актуальною в Україні після одержання незалежності. Розпад СРСР наочно відобразив недосконалість структури національного виробництва в Україні, зокрема – низьку частку виробленої тут кінцевої продукції, велику енергомісткість, і відповідно, низьку конкурентоспроможність виробленої тут продукції. Існуюча структура виробництва не відповідала потребам національного ринку. Все це призвело в процесі формування ринкової економіки до

різкого скорочення промислового виробництва, припинення діяльності багатьох підприємств і, відповідно, вивільнення їх працівників. Зміна структури власності, започаткована з перших років незалежності, супроводжувалась скороченням державного і розвитком приватного підприємництва, що призвело до скорочення чисельності найманих працівників підприємств, установ і організацій. В результаті їх частка з 1990 по 2011 р. скоротилась в промисловості у 2 рази, у сільському господарстві у 4 рази поступово змінювалась структура зайнятості видами економічної діяльності, зокрема за період з 2000 до 2011 року зайнятих в промисловості скоротилась на 25 %, в сільському господарстві – на 29 %. В цей же період чисельність зайнятих в сфері торгівлі та побутового обслуговування зросла на 54 %, а в фінансовій сфері збільшилась вдвоє. Із загальної кількості економічно-активного населення працездатного віку кількість зайнятих становила 91 %.

Важливим напрямком розв'язання проблем зайнятості є вдосконалення структури та розвиток національного виробництва, зокрема пріоритетних сфер – авіакосмічної, суднобудування, окремих видів машинобудування, а також – АПК. В загальному структура національного виробництва повинна відповідати ресурсному потенціалу країни, потребам національного ринку та можливостям виходу на міжнародні ринки. Доцільним буде зменшення частки експорту у ВВП, зокрема – сировини та напівфабрикатів, що обумовлює залежність національного виробництва від ділової активності на світових ринках і, при її зниженні, призводить до відповідного скорочення ВВП (що мало місце у 2008 році). Проте держава з її обмеженими фінансовими можливостями не може вагомо впливати на розвиток пріоритетних сфер виробництва. В даній ситуації важливу роль може відіграти іноземний капітал, зокрема – у розвиток високотехнологічних виробництв і реалізацію виробленої на них продукції за кордон.

Проте хабарництво, корупція, рейдерство, велике податкове навантаження, часті зміни «правил гри» не сприяють надходженню іноземного капіталу в Україну.

Особливо несприятливі умови створені в Україні для функціонування та розвитку малого та середнього підприємництва. В країнах з розвиненою ринковою економікою ця сфера є основою зайнятості великої частини населення.

Складною залишається проблема зайнятості сільського населення. Тому, визначивши АПК як пріоритетну сферу національного виробництва, доцільно розвивати не крупні, а багатопрофільні фермерські господарства. Організація на селі переробних підприємств, розвиток побутового обслуговування, сільського туризму при належній підтримці держави (будівництво доріг, здешевлення кредитів) сприятиме зайнятості і ефективного використання сільського населення, частка якого становить 30 % (від загальної кількості населення).

Розв'язання проблеми зайнятості випускників навчальних закладів вимагає перегляду державного замовлення на підготовку спеціалістів, яке повинно відповідати потребам національного виробництва з урахуванням перспектив його вдосконалення.

Зайнятість кваліфікованої робочої сили, обмеження її виїзду за кордон можливе за умови вдосконалення оплати праці, яка суттєво є нижчою, ніж в сусідніх постсоціалістичних країнах.

УДК 332.025.12.008.1.

Гроздев Д. І.

студент гр. ФЕУ–511 ЗНТУ

## **ПІДГОТОВКА ТА ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ В ДЕРЖАВНОМУ УПРАВЛІННІ**

Головною метою державного управління як соціально-політичного інституту є максимальне забезпечення добробуту населення та сприяння його самореалізації. Досягнення цього відбувається завдяки управлінським рішенням, які є важливою функцією державної служби. Саме якість державних управлінських рішень обумовлює добробут людей, а помилки в прийнятті рішень, можуть призвести до великих моральних і матеріальних втрат, що ми спостерігаємо в Україні протягом останніх років.

Управлінське рішення – це процес, який реалізується суб'єктом управління і визначає дії, спрямовані на вирішення поставленого завдання в наявній чи спроектованій ситуації.

В умовах розвитку демократичного суспільства та становлення ринкової економіки питання підвищення якості та ефективності управлінських рішень на всіх етапах від прийняття, розробки та реалізації, поряд із оперативністю набувають особливої актуальності. Управлінське рішення розглядається як процес вироблення та реалізації раціонального варіанту розв'язання проблеми чи вирішення завдання або як фіксований правовий акт. Ці стадії управлінських рішень взаємопов'язані і однаковою мірою важливі як для теорії, так і практики державного управління.

Етапи процесу прийняття управлінських рішень можна описати в такій послідовності.

1. Ідентифікація і визначення проблеми. Це – етап усвідомлення проблеми та оцінки потреби в прийнятті нового управлінського рішення.

2. Підготовка необхідної інформації. Підготовка та прийняття управлінського рішення передбачає, насамперед, збір та обробку необхідної інформації, яка відіграє визначальну роль у формуванні рішення.

3. Генерування альтернативних варіантів розв'язання проблеми. Варіанти та їх оцінка є найважливішими умовами ефективності управлінського рішення, що визначається через відношення ступеня досягнення поставлених перед системою цілей до затрат на їх реалізацію.

4. Визначення критеріїв. Міркування про досягнення певних завдань повинні узгоджуватися з відповідними критеріями рішення. Ними можуть бути політичні, соціальні, економічні критерії ефективності. Даний етап стосується оцінюючого аспекту проблеми.

5. Аналіз можливих наслідків. Суб'єкт управління, перш ніж обрати єдиний варіант, повинен порівняти альтернативи, оцінити їх, виявити позитивні та негативні аспекти, проаналізувати можливі наслідки, які випливатимуть із цих альтернатив.

6. Прийняття (вибір) рішення. Це – творчий процес вибору із числа можливих альтернатив єдиного рішення, яке приймається до виконання. Сам процес прийняття рішення – завжди вольовий акт, соціальна дія, яка виражає не тільки потреби та інтереси особи і відображає інтереси певних соціальних сил у суспільстві, але й реалізує ці соціальні інтереси.

7. Доведення управлінських рішень до виконавців. Важливою вимогою на цьому етапі є оперативність доведення змісту рішення до безпосередніх виконавців та забезпечення його виконання.

8. Організація виконання рішень. Після оприлюднення рішення розробляють детальні плани і програми дій, призначаються відповідальні, визначаються терміни виконання. Наявність в організації чіткого розподілу і координації функцій, дійових регламентів і процедур управління – складові успіху в їх виконанні.

9. Контроль. Принциповою вимогою до ефективного функціонування системи державного управління є об'єктивність контролю. У процесі контролю за діями виконавців керівник повинен установити: чи досягнута запланована рішенням мета, чи відповідали методи і засоби її досягнення вимогам законодавства.

10. Оцінка рішення та отриманих результатів. Головне значення цієї стадії управлінського процесу полягає у пошуку нових альтернатив, зміні умов постановки проблеми, корекції рішень і перегляді поставленої мети, оцінці ефективності виконання рішення.

На даний час, коли Україна перебуває на шляху змістовних перетворень, формування стратегії соціально-економічного розвитку, розробка і реалізація цільових програм є характерною рисою повсякденної діяльності усіх структур держаної влади, необхідно використовувати ефективний механізм вироблення, прийняття та реалізацію управлінських рішень.

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У вітчизняній науковій літературі останнім часом з'являються праці, в яких розглядаються поняття «ефективність державного управління», пропонуються методологічні підходи до визначення категорії, змісту, цілей ефективності державного управління та підходи до його оцінки. Досліджуючи проблеми державного регулювання економіки, говорити про наявність чіткої системи показників оцінки ефективності саме цього процесу поки що не доводиться. Більшість вітчизняних науковців вважають, що конкретні показники ефективності державного регулювання визначаються залежно від об'єкта державного регулювання, та у сукупності повинні відображати всі складові суб'єктно-об'єктних відносин, так як кожен суб'єкт державного регулювання має свої специфічні об'єкти регулювання. Тому цілком обґрунтованим є твердження, що система показників оцінки ефективності державного регулювання повинна будуватися відповідно до системи суб'єктно-об'єктних відносин державного регулювання.

Стратегічні цілі визначають напрямок розвитку та, як правило, змінюються зверху донизу – від загальнонаціональних пріоритетів чи орієнтирів до конкретних заходів та дій. В свою чергу, в цільових показниках відображаються фактичні результати заходів і дій, що вживаються для досягнення поставлених стратегічних цілей, і вони, як правило, агрегуються знизу доверху.

Виникнення методології «управління за цілями» відносять до початку 90-х років, коли Робертом Капланом і Девідом Нортоном був запропонований новий підхід до оцінки результативності діяльності компаній, який дозволяв подолати обмеженість традиційних методів. Важливим в нововведенні стало те, що набір показників-вимірювачів, по яких оцінювалась корпорація, був розширений і в нього, окрім звичних фінансових показників, були включені не фінансові параметри – інформація про замовників, про внутрішні процеси, про навчання та розвиток.

Таким чином, на початку 90-х років дана методологія представляла собою не стільки методологію управління, скільки методику аналізу, що дозволяла здійснити комплексну оцінку результативності діяльності корпорації.

Тому необхідно:

– внести корективи до системи державного управління та системи регулювання економічними процесами, зокрема: зробити її орієнтованою на результати, що визначаються в стратегічних планах, які затверджують відповідні представницькі органи влади (ради);

– підвищити прозорість державних фінансових потоків та місцевих бюджетів;

– організувати правдиву звітність перед суспільством.

Таким чином, говорячи про ефективність державного регулювання економіки як країни в цілому так і регіону, ми не можемо не говорити про стратегію розвитку, стратегічні плани, в яких мають бути визначені конкретні стратегічні цілі країни. Стратегічні цілі мають бути в свою чергу тісно пов'язані з тактичними та оперативними цілями на кожному рівні управління кожного регіону та відповідно до системи суб'єктно-об'єктних відносин державного чи самоврядного регулювання в довгостроковому, середньо- та короткостроковому періодах.

Для забезпечення реалізації даного підходу в державному управлінні є доцільним застосування спеціалізованих інформаційних моделей та систем, що здатні реалізувати основні принципи даної концепції «управління за цілями». Саме «управління за цілями» являється ключовою ланкою ефективного процесу державного регулювання, так як воно дозволяє не тільки направити діяльність виконавчих органів державної влади та місцевого самоврядування на досягнення глобальних стратегічних цілей, що мають бути визначені в стратегії розвитку цього регіону, але й дає можливість вирішення проблеми оцінки ефективності процесу державного втручання в економіку регіону чи країни та забезпечення адекватного, оперативного зворотного зв'язку на відповідних рівнях управління. Це, в свою чергу, надасть можливість не тільки побудувати вимірювальну систему показників оцінки ефективності та результативності діяльності органів державної влади, але й виділити головні причинно-наслідкові взаємозв'язки регіонального розвитку.

Крім того, такий підхід до процесу державного регулювання економіки дозволить формалізувати стратегічні, тактичні оперативні цілі економічної політики, зробити регулювання економіки країни стратегічно орієнтованим, дасть можливість контролювати успішність досягнення поставлених цілей, говорити про ефективність того чи іншого державного органу управління, органу місцевого самоврядування, того чи іншого посадовця, державного службовця, менеджера державного підприємства.

УДК 336.76:338.516.4(477)

Кузьменко М. В.

студент гр. ГП-111 ЗНТУ

## **РОЛЬ ФІНАНСОВОГО РИНКУ В РИНКОВІЙ ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ**

Термін *financia* виник в 13–15 ст. в торгових містах Італії, і спочатку він являв собою любий грошовий платіж. Подальше вживання – в якості поняття, пов'язаного з системою грошових відносин між населенням і державою з

314

приводу створення фондів грошових коштів. Таким чином, цей термін мав такі ознаки: по-перше, грошові відносини між двома суб'єктами; по-друге, в процесі цих відносин формувався загальнодержавний фонд грошових коштів – бюджет. Як наслідок, ці відносини носили фондовий характер; по-третє, постійне надходження коштів до бюджету не було б забезпечене без податків, зборів та інших платежів державно-примусового характеру. Фінанси – це сукупність грошових відносин, в процесі яких здійснюється формування і використання фондів грошових ресурсів (державних, недержавних) для здійснення економічних, соціальних і політичних задач. Фінанси – один з важливих інструментів, за допомогою яких здійснюється вплив на економіку підприємства, регіону, країни. Фінансовий механізм являє собою систему організації, планування і використання фінансових ресурсів. Функціонування ринкової економіки ґрунтується на функціонуванні різноманітних ринків, які можна згрупувати в два основні класи: ринки виробленої продукції (товарів та послуг) та ринки трудових і фінансових ресурсів. Саме на ринку фінансових ресурсів, або фінансовому ринку, відбувається перелив коштів, при якому вони переміщуються від тих, хто має їх надлишок, до тих, хто потребує інвестицій. На фінансовому ринку ті, що мають вільні фінансові ресурси, передають їх на різних умовах іншим учасникам ринку, які опосередковано через суб'єктів ринку або безпосередньо використовують залучені ресурси для фінансування різних галузей економіки, забезпечення потреб населення та потреб державного бюджету. Фінансові ресурси надаються на умовах позики або на умовах співвласності, коли інвестор набуває прав власності на придбані за інвестовані кошти матеріальні чи нематеріальні активи. Чим ефективніше функціонує ринок позичкового капіталу, тим більшою мірою процентна ставка на позиковий капітал відповідає ризику інвестицій і ефективності конкретної галузі економіки та економіки в цілому.

Передача в користування фінансових ресурсів на фінансовому ринку оформляється тим чи іншим фінансовим інструментом. Фінансовий ринок являє собою систему економічних та правових відносин, пов'язаних із купівлею-продажем або випуском та обігом фінансових активів. Суб'єктами цих відносин виступають держава, а також ті, хто бажає передати в користування вільні фінансові ресурси, ті, які потребують інвестицій, та фінансові посередники, які на стабільній, впорядкованій основі забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів серед учасників ринку. Фінансовий ринок є складовою сферою фінансової системи тільки в умовах ринкової економіки, коли переважна частина фінансових ресурсів, мобілізується суб'єктами підприємницької діяльності на засадах їх купівлі-продажу. По суті, це інфраструктура фінансової системи, яка забезпечує функціонування насамперед базової сфери – фінансів суб'єктів господарювання. У країнах з розвинутою ринковою економікою функціонують високоефективні фінансові ринки, які забезпечу-

ють механізм перерозподілу фінансових ресурсів серед учасників ринку і сприяють ефективному розміщенню заощаджень серед галузей економіки.

В Україні та країнах, що ступили на шлях ринкових перетворень в економіці, фінансові ринки перебувають на різних стадіях формування та розвитку. Розвитку фінансових ринків у таких країнах сприяють масова приватизація, подолання кризових явищ та позитивні зрушення в економіці. Паралельно з цим, як правило, відбувається формування відповідної законодавчої бази та механізму, що гарантує її виконання.

УДК334.723 (477)

Макаренко Ю. А.

студент гр. ФЗУ–511ЗНТУ

## **ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЖАВНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

На сучасному етапі розвитку української економіки забезпечення стабільної роботи підприємств державного сектору, випуск ними конкурентоспроможних товарів є завданнями першочергової важливості для менеджерів усіх рівнів. Найбільш важливою кількісною характеристикою при цьому виступає ефективність. Зниження витрат виробництва, раціональне використання матеріальних ресурсів, досягнення більш високих економічних показників та, перш за все, підвищення продуктивності праці й ефективності виробництва та на цій основі зниження собівартості – найбільш важливі й актуальні завдання менеджерів. Для їх вирішення великого значення набувають удосконалення управління з метою підвищення його ефективності, а також розрахунки і порівняння показників ефективності діяльності підприємства. Тому різноманітність факторів, які впливають на ефективність, потребують детального дослідження.

Ефективність діяльності підприємств розглядається в роботах таких економістів, як: Виханський О. С., Дружинін В. В., Муравйов І. А., Нікітін С. А., Юдін Е. Г., Вебер М, Мак Грегор Д., Тейлор Ф. та ін.. У роботах західних економістів аспекти ефективності діяльності промислових підприємств розглянуті досить широко, але єдиної думки з даного питання поки не вироблено. Роботи вітчизняних економістів не дають повного теоретичного дослідження ефективності діяльності підприємства, обмежуючись питаннями ефективності виробничої діяльності.

В економічній науці шляхи підвищення ефективності діяльності підприємства поділяються на дві групи: внутрішньовиробничі (фактори, що впливають на зміну прибутку і контрольовані з боку фірми) і зовнішні (неконтрольовані фактори, до яких фірма може тільки підлаштуватися). Кіль-



кість і зміст внутрішньовиробничих чинників специфічні для кожного підприємства залежно від його спеціалізації, структури, часу функціонування, поточних і перспективних завдань. До зовнішніх чинників відносять конкретні ринкові умови, ціни на продукцію, сировину, матеріали, енергію, курси валют, банківський відсоток, система держзамовлень, оподаткування, пільги по податках і т. д.

Рівень економічної та соціальної ефективності діяльності залежить від багатьох факторів. Тому для практичного розв'язання проблеми

- управління ефективністю важливе значення має класифікація чинників
- зростання за певними ознаками.

Групування чинників за видами витрат і ресурсів тиннім чітко визначити джерело підвищення ефективності: зростання продуктивності праці, зниження фондомісткості, матеріаломісткості і зарплатомісткості продукції (економія уречевленої і живої праці), а також раціональне використання природних ресурсів (економія витрат загальної праці).

Активне використання цих джерел підвищення ефективності її діяльності передбачає здійснення комплексу заходів, які за змістом характеризують основні напрями розвитку та вдосконалення виробничо-комерційної діяльності суб'єктів господарювання. Визначальними початковими напрямками є:

- прискорення науково-технічного та організаційного прогресу;
- підвищення якості та конкурентоспроможності продукції;
- всебічний розвиток і удосконалення зовнішньоекономічної діяльності державних підприємств.

На сучасному етапі розвитку економіки найбільшого значення у підвищенні ефективності діяльності суб'єктів господарювання отримує інноваційна діяльність, яка повинна забезпечувати: найбільш повне і своєчасне задоволення потреб; конкурентоспроможність підприємства за показниками якості продукції та ефективності виробництва; ефективне пристосовування як до еволюційних, так і до радикальних нововведень; організацію взаємодії внутрішніх і зовнішніх елементів системи розвитку, головними чинниками якої є інформація про ринок нововведень, відбір проектів з числа альтернатив і взаємна зацікавленість.

Таким чином, дослідивши шляхи покращення управління ефективністю діяльності державних підприємств в Україні, можна зробити висновок, що у сучасних умовах перевагу слід надавати розвитку інноваційних процесів, які отримують кінцеве вираження в нових технологіях, нових видах конкурентоспроможної продукції. Постійне оновлення техніки та технологій робить інноваційний процес основною умовою виробництва конкурентоспроможної продукції, завоювання і збереження позицій підприємств на ринку і підвищення продуктивності, а також ефективності підприємства.

## **РЕГІОНАЛЬНІ ІНТЕРЕСИ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ УКРАЇНИ**

Сучасний період розвитку регіонального управління в Україні характеризується делегуванням максимальної кількості повноважень і відповідальності, що стосуються соціально-економічного розвитку, органам регіонального управління. Останнім часом здобуває силу концепція саморозвитку регіонів, спрямована на самостійну постановку стратегічних цілей і завдань регіонів, а також їх реалізацію.

У законодавстві під регіоном розуміють частину території України, яка володіє сукупністю природних, соціально-економічних, національних, культурних та інших умов. Кордони регіону можуть співпадати, а можуть і не співпадати з межами адміністративно-територіального поділу, або регіон може об'єднувати територію кількох одиниць. Це слід враховувати під час аналізу засад регіонального державного управління, оскільки галузеве управління не ізольовано від міжгалузевого й регіонального, вони доповнюють одне одного, тісно взаємодіють під час реалізації загальнодержавних і регіональних програм, здійсненні органами виконавчої влади своїх функцій у відповідних сферах.

Характерним для регіонального управління є те, що його здійснюють місцеві органи виконавчої влади, які діють у межах відповідних адміністративно-територіальних одиниць. Так, згідно з Конституцією АРК її виконавчі органи – Рада міністрів, міністерства, республіканські комітети, місцеві державні адміністрації тощо – самостійно здійснюють виконавчі функції на території автономії з питань, які віднесено законодавством АРК і України до їх компетенції.

На сьогодні процес управління соціальним, економічним, промисловим, технічним, інфраструктурним розвитком регіонів є невідпрацьованим і потребує суттєвого удосконалення. Держава має чітко та обґрунтовано сформулювати цілі соціального та економічного розвитку, поставити завдання перед суб'єктами підвідомчих територій, розробити державні програми та забезпечити контроль за виконанням законодавчих актів, правових норм.

Діяльність місцевих державних адміністрацій ґрунтується на таких регіональних засадах: забезпечення однакового застосування законів на підпорядкованій території, особиста відповідальність керівників за стан соціально-економічного розвитку регіонів, поєднання загальнодержавних і місцевих інтересів.

На регіональному рівні виконують свої функції підприємства й установи. Їх адміністрація безпосередньо, з урахуванням особливостей адміністративно-територіальних одиниць, здійснює управління трудовими колективами, спрямовує їх діяльність на виконання завдань виробничого, соціального та іншого характеру.

Система державного управління та місцевого самоврядування в нас і досі залишається, по суті, радянською.

Аналізуючи її стан, неважко виділити основні недоліки. Найхарактернішими є: нерациональна система органів виконавчої влади на центральному рівні; незавершеність трансформації Кабінету Міністрів України в політичний орган; невизначеність статусу міністрів і неефективна діяльність міністерств; надмірна централізація влади; недосконала організація публічної влади на регіональному рівні; недорозвиненість системи місцевого самоврядування; низька ефективність функціонування інститутів державної та муніципальної служби.

Нинішня влада, і законодавча, і виконавча, намагається розв'язувати ці проблеми. Проте їй бракує системності, наукового підходу та належного кадрового забезпечення.

Цілком очевидно, що успіх реформування залежить від того, якими будуть відносини між громадянами та державою, між громадянами й місцевим самоврядуванням. Тобто перспективи трансформації мусять бути націлені насамперед на створення влади, яка була б здатна захистити інтереси конкретної людини, гарантувати права і свободи громадянина, обстоювати національні інтереси України незалежно від того, йдеться про вступ до СОТ чи газові контракти з Росією.

Отже, ефективність регіональної політики залежить від прийнятої на загальнодержавному рівні схеми районування, дієвості механізму реалізації регіональної політики, врахування особливостей сучасних глобалізаційних процесів. Саме тому не можна зупинятися на досягнутому. Потрібно продовжувати пошуки шляхів постійного вдосконалення регіональної політики, що стане запорукою впевненого поступу до побудови ефективного суспільства.

УДК 621.311.243

Швагер Н. І.

студент гр. РТ-110 ЗНТУ

## **ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ В УКРАЇНІ**

Розвиток української сонячної енергетики в 2011 році довів усьому світу, що Україна має значний потенціал у даній області. За підсумками минулого року на території країни було введено в експлуатацію устаткування загальною потужністю 185,5 Мвт, у той час як в 2010 році встановлена потужність фотоелектричних модулів становила всього 2,5 Мвт. Головний чином такий потужний стрибок став наслідком затвердження високої ставки «зеленого» тарифу – 46 євроцентів за 1 кВт/вч електроенергії.

Ріст світового ринку сонячної енергетики в 2012 році значно скромніше, причиною чому стало зниження «зеленого» тарифу й скасування раніше діючих суб-

сидій у багатьох країнах Європейського союзу, що, у свою чергу, обумовлене глобальною економічною кризою. Проте, і тут в Україні є шанси на успіх, тому що європейські інвестори перебувають у пошуку нових ринків, і Україна, незважаючи на ряд ризиків, виступає досить привабливою альтернативою.

Сьогодні головним гравцем на українському ринку фотовольтаїки є австрійська компанія Activ Solar, яка лише в 2011 році інстальовала об'єкти із установленою потужністю 185 Мвт, серед яких слід виділити кримські сонячні парки Перово й Охотниково потужністю 100 і 80 Мвт. Обидва об'єкти потрапили в п'ятірку найбільших у світі сонячних станцій, зайнявши 1 і 5 місця, відповідно, за станом на початок 2012 року.

В 2012 році Activ Solar запустила ряд нових проектів і доповнила вже існуючі, запустивши сумарно 125,85 Мвт установлених потужностей, а також поширивши свою діяльність також і на Одеську область і інші південні регіони України.

Також в 2011 році на ринку сонячної енергетики заявила про себе компанія «Енерго-Інвест», за допомогою компаній Sun Electra (Ізраїль) і «Рентехно» (Україна), увела в експлуатацію 1 мегаваттну станцію у Вінницькій області.

Як повідомляє Асоціація учасників ринку альтернативних видів палива й енергії України (АПЕУ), в 2011 році загальні інвестиції в галузь перевищили оцінку в 600 мільйонів євро. У майбутньому найбільш імовірними кредиторами українських проектів сонячної енергетики можуть стати російські банки.

Згідно із прийнятим Законом України «Про внесення змін у Закон України «Про електроенергетику» щодо стимулювання використання альтернативних джерел енергії», питома вага сировини, матеріалів, основних коштів, робіт і послуг українського походження у вартості будівництва відповідного об'єкта електроенергетики, що провадить електричну енергію з використанням альтернативних джерел енергії, починаючи з 1 січня 2012 року повинен становити не менш 15 %, з 1 січня 2013 – 30 %, а з 1 січня 2014 – 50 %.

В недалекому майбутньому компанія Activ Solar планує вивести на виробничу потужність запорізький «Завод напівпровідників», який займається випуском полікремнію високому ступеня чистоти в розмірі більш 3000 тонн у рік. Інвестиції в даний проект до 2017 року оцінюються в 1,4 млрд дол.

Французька компанія Helios Stregia, яка з'явилася в Україні на початку 2012 року, розраховує добитися потужності в 7 Мвт, працюючи з станціями на дахах.

У короткостроковій перспективі ринок сонячної енергетики України продовжить свій розвиток за рахунок великих і середніх наземних електростанцій, втім подальший розвиток галузі, на думку фахівців Центру Поновлюваної Енергетики – за системами, що встановлюються на дахах, а також невеликими установками фотовольтаїки на дахах приватних домогосподарств. Вже на сьогоднішній день існує законодавча ініціатива по наданню «зеленого» тарифу для приватних осіб на дадахові установки потужністю до 16 Квт.

## ЗАКОННІСТЬ ЯК МЕТОД ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ

Проблема законності не є новою, адже вперше ця ідея з'явилася ще за часів античності. Особливого змісту законність набула з виникненням держави та права завдяки перетворенню норм моралі у формально визначені загально-обов'язкові правила поведінки. Вона нерозривно пов'язана з такими важливими інститутами й аспектами державно-правового життя суспільства, як правотворчість, реалізація норм права, верховенство права, демократія, закон, державна дисципліна, права, свободи й обов'язки особистості, правова держава.

Законність – один з основних принципів діяльності державних органів, громадських організацій, роботи посадових осіб і поведінки громадян. Дотримання законності є найважливішим напрямком формування правової держави.

Всі закони держави мають виражати волю й інтереси народу, бути конкретним виявом народовладдя. Однак сама наявність законів ще не вирішує даних завдань. Аби практично регулювати діяльність відповідних органів державної влади і управління, організацій, установ і громадян, законів треба точно і неухильно дотримуватись й виконувати їх, а в державі, суспільстві має панувати режим законності.

Отже, законність – це такий режим державного і суспільного життя, при якому забезпечується повне й неухильне дотримання і виконання законів, підзаконних актів усіма без винятку органами держави, громадськими організаціями, посадовими особами і громадянами.

Законність характеризується поєднанням двох ознак:

- зовнішньої (формальної) – обов'язком виконувати розпорядження законів і підзаконних правових актів державними органами, посадовими особами, громадянами і різними об'єднаннями;

- внутрішньої (сутнісної) – наявністю науково обґрунтованих і відповідних праву законів; якістю законів.

Суть законності полягає в реальності права, в тому, що всі без винятку суб'єкти суспільних відносин керуються принципом суворого дотримання приписів законів й інших нормативних актів, сумлінно виконують покладені на них юридичні обов'язки, безперешкодно і повною мірою використовують свої суб'єктивні права.

Уся діяльність у сфері правового регулювання має бути зорієнтована на принципи законності, їх практичну реалізацію.

Принципи законності – це ті основні начала, керівні ідеї і основоположні вимоги, що розкривають її сутність, основу її змісту як обов'язкового режиму державного і суспільного життя. Основними принципами законності є:

- нерозривний зв'язок, підпорядкування, зумовленість законності режимом демократії;
- обов'язковість вимог законності для усіх громадян, посадових осіб, державних органів та громадських організацій;
- забезпечення верховенства закону в системі правових актів;
- зв'язок законності із загальною та правовою культурою населення, посадових осіб;
- неприпустимість протиставлення законності й доцільності;
- єдність законності та справедливості;
- встановлення дійового контролю і нагляду за дотриманням законності;
- участь має у діяльності по забезпеченню законності;
- невідворотність відповідальності за правопорушення, будь-які порушення режиму законності.

Отже, законність як метод державного управління забезпечується цілою низкою державних органів, тісно пов'язана з державним апаратом, державною владою, політичною системою, правом; пронизує всі сфери суспільного життя, інститути державно-правової надбудови та сфери їх діяння у суспільстві і забезпечує те, що при здійсненні посадовими особами своїх владних функцій не має місця суб'єктивізму і сваволі, що ведеться рішуча боротьба із різного роду зловживаннями, фактами зневажання законів, порушенням прав і законних інтересів громадян, а також з неправомірною поведінкою громадян і відображає факт відповідності поведінки суб'єктів регульованих правом відносин юридичним правилам (нормам права).

УДК 330.366

Лашко А. О.

студент гр. РТ-110 ЗНТУ

## **ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ ТА ЙОГО ТИПИ**

Економічне зростання означає регулярне, стійке розширення масштабів діяльності даної господарської системи, яке виявляється у збільшенні розмірів застосованої суспільної праці і виробленого продукту, товарів і послуг. При розгляді економічного зростання головною стає проблема кількісного та якісного розвитку виробництва і поліпшення його структури.

Поняття економічного зростання відображає передусім характер використання продуктивних сил суспільства. Більш досяжним і широким є поняття економічного розвитку. Поряд з характером використання продуктивних сил суспільства воно включає еволюцію економічної системи в цілому, зокрема всіх підсистем економічних та виробничих відносин, у тому числі й соціально-економічних, як суспільної форми існування продуктивних сил.

Під час зміни, вдосконалення виробничих відносин відповідно до вимог розширеного відтворення створюються умови для економічного зростання.

Економічне зростання характеризує економічні системи, наприклад господарство країни, групи країн, тобто належить в основному до макrorівня. Головна увага приділяється таким показникам, як валовий продукт, національний доход, зайнятість, суспільний капітал тощо. Вони характеризують абсолютні результати господарської діяльності макроекономічних об'єктів.

Крім території та природних ресурсів можна назвати такі загальні фактори економічного зростання: народонаселення, нагромадження і науково-технічний прогрес. Так, самодіяльна частина населення формує ринок робочої сили і є головною продуктивною силою суспільства. Динаміка народонаселення безпосередньо впливає на загальні розміри трудових ресурсів, їх склад, а також на зайнятість. Разом з тим населення в цілому є елементом сукупного попиту і споживання; зміни в ньому впливають на структуру й динаміку національного ринку і споживання, а через них на виробництво.

Економічне зростання виявляється в конкретній динаміці кількісного збільшення та якісного удосконалення суспільного продукту і факторів його виробництва. Розрізняють два основних типи економічного зростання: екстенсивний та інтенсивний.

З нагромадженням пов'язане зростання суспільного капіталу, а разом з тим і виробничого потенціалу, від розмірів і якісних характеристик якого залежать випуск продукції, кількість і якість товарів і послуг, що створюються за участю живої праці. Науково-технічний прогрес виступає у вигляді як уже втіленого, тобто діючої техніки і технології, так і такого, що має бути застосований у виробництві на основі підготовлених теоретичних і практичних розробок. У першому випадку йдеться про дійсно досягнутий науково-технічний рівень виробництва, в другому про потенційний.

Екстенсивний тип економічного зростання – це розширення виробництва на основі кількісного збільшення його функціонуючих факторів при збереженні попередніх техніко-технологічних і кваліфікаційних параметрів. Це розширення виробництва за рахунок збільшення кількості тих самих засобів і предметів праці, робочої сили тієї самої кваліфікації при практично незмінних економічних виробничих відносинах. За таких умов продуктивність праці та ефективність її залишаються фактично незмінними.

Інтенсивний тип економічного зростання – це розширення виробництва на основі якісного поліпшення його функціонуючих факторів при вдосконаленні організаційно-економічних відносин виробництва (поділ праці, спеціалізація та кооперування виробництва тощо). Таке зростання досягається за рахунок підвищення кваліфікації працівників, розвитку їх професіоналізму, застосування принципово нових засобів і предметів праці, раціональнішого

використання виробничого потенціалу. При цьому зростають продуктивність праці та їх ефективність.

Основними джерелами інтенсивного економічного зростання є підвищення ефективності живої праці, її продуктивності, підвищення ефективності уречевленої праці на основі зростання віддачі функціонуючої техніки та технології, засобів праці в цілому, їх принципового оновлення та зниження витрат предметів праці на одиницю виробленого продукту. Особлива роль у процесі інтенсивного економічного зростання належить НТП.

Кожний з типів економічного зростання на практиці не існує в чистому вигляді. Тому в реальному житті існують переважно екстенсивний або переважно інтенсивний тип економічного зростання.

УДК 339.743

Фурса А. С.

студент гр. ГФ-218 ЗНТУ

## **ОСОБЛИВОСТІ ВПЛИВУ ВАЛЮТНОГО КУРСУ НА РЕГУЛЮВАННЯ ЗОВНІШНІХ ДИСБАЛАНСІВ**

Глобальна фінансова криза, яка охопила світ, створила значні труднощі для економічного розвитку більшості країн світу, спровокувавши різкий перелив капіталів із одних ринків на інші, обвальне падіння вартості цінних паперів і валютних курсів. Ці процеси продовжують загострюватись, оскільки в умовах глобалізації будь-які явища локального характеру, швидко поширюючись, дедалі більше впливають на економічний стан країн і регіонів, які безпосередньо не втягнені у кризу. Взаємне переплетення світових фінансових і господарських зв'язків підвищує потенціал впливу валютного чинника на національні економіки окремих країн. Отже, валютні питання набувають стратегічного значення поряд із проблемами, які можуть змінити реальний статус країни у світі або дезорганізувати систему міжнародних відносин.

Перелічені проблеми відіграють усе більшу роль і для України. Переливи міжнародних ресурсів істотно впливають на валютний курс гривні, котирування акцій українських компаній, на стан фінансового ринку, зовнішньої торгівлі, економіки в цілому. Правильне визначення закономірностей такої взаємодії необхідно для застосування механізмів, спроможних нейтралізувати негативні наслідки кризи й забезпечити подальший розвиток української економіки.

В Україні проблеми, пов'язані з дефіцитом платіжного балансу і курсом гривні, багато в чому такі самі, як і в групі економічно відсталих країн. Відплив капіталу з України, відсутність відповідних умов для того, щоб іноземні інвестори активно вкладали капітал в економіку України, недоста-



тність резервів іноземної валюти, яка спонукає вмикати друкарський верстат і призводить, з одного боку, до зростаючої інфляції і знецінення грошей, а з іншого - вкрай утруднює вирішення завдання зміцнення національної валюти і скорочення зовнішнього боргу без залучення коштів міжнародних фінансових організацій і позик від урядів розвинутих країн.

Незважаючи на те, що в Україні є вагомі переваги порівняно з іншими державами для вкладання іноземного капіталу – вигідне географічне положення, ємкість внутрішнього ринку, досить багаті природні ресурси, кваліфікована і «дешева» робоча сила, – обсяг іноземних інвестицій у 3–7 разів менший порівняно з іншими країнами Східної Європи. Українське інвестиційне поле все ще вважається несприятливим: відсутність правової бази, гра з оподаткуванням, недобросовісна конкуренція, організована злочинність, корупція і здирство, коли чиновники і мафія діють спільно і мало чим відрізняються між собою, відсутність права приватної власності на землю для іноземного інвестора тощо. Без подолання цих перешкод, чвар і суперечностей неможливе створення сприятливого інвестиційного клімату і зменшити дефіцит платіжного балансу, стабілізувати валютний курс.

Дефіцит платіжного балансу України і курс гривні віддзеркалюють стан економіки, свідчать про необхідність прискорення темпів економічної реформи. Важливим елементом цього реформування є стабілізація фінансової системи, а також грошового обігу і кредиту через вирішення проблеми конвертованості національної валюти.

Можливі три варіанти відновлення рівноваги платіжного балансу: у країні може діяти механізм постійно фіксованих (твердих) валютних курсів; можна допустити вільне плавання валютних курсів, без втручання держави; можна прийняти компромісне рішення: а) при політиці фіксованих курсів час від часу проводити значні девальвації або ревальвації чи б) проводити політику керованого плавання.

Таким чином, для стабілізації ситуації на валютному ринку необхідні наступні заходи: встановлення жорсткого контролю за коштами, які отримують банки через канал рефінансування; суттєве посилення ролі валютних обмежень у системі валютного регулювання Національного банку України до моменту стабілізації ситуації на ринку; заборона будь-яких розрахунків на території України в іноземній валюті. Єдиним засобом платежу повинна стати національна валюта; посилення нагляду за якістю капіталу фінансових установ, ліквідністю та ризиками; підвищення прозорості діяльності фінансових установ; підвищення оперативності реагування на ризики з боку органів регулювання і нагляду, використання нових механізмів грошово-кредитного регулювання та діяльності центральних банків.

## **ПРОБЛЕМИ ЗАЛУЧЕННЯ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНУ**

На сьогодні загально визнано, що прямі іноземні інвестиції є важливим ресурсом функціонування й розвитку економіки, особливо країн, що розвиваються, які не мають у достатніх обсягах власного капіталу. Більше того, світова практика показує, що іноземні інвестиції є не тільки джерелом фінансування виробництва, але й його нарощування на основі чинників інтенсифікації, модернізації інновацій, підвищення ефективності використання ресурсів і менеджменту. Все це дуже актуально для України, яка успадкувала від СРСР низький рівень ефективності та інноваційності економіки. Однак динаміка й обсяги залучення прямих іноземних інвестицій в Україну дуже відрізняються від країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ). Це зумовлене структурними деформаціями та неперіоритетними напрямми надходження в Україну прямих іноземних інвестицій. Ці диспропорції та неперіоритетні напрями негативно впливають на економіку України й не відповідають її стратегічним інтересам. Проте системних досліджень структурних деформацій і пріоритетності напрямів залучення прямих іноземних інвестицій в Україні практично немає, що зумовлює високу актуальність пропонованої теми.

За різними рейтингами Україну відносять до числа країн з високим потенціалом для іноземного інвестування. Наприклад, за індексом глобалізації, який щорічно складається рейтинговою компанією та журналом «Foreign Policy» на основі 14 показників технологічного, економічного, соціального та політичного характеру, серед 72 країн світу в яких проживає 90 % населення та виробляється 90 % ВВП, Україна займає 43 місце. За індексом потенціалу залучення прямих іноземних інвестицій, який обчислює ЮНКТАД, Україна на 48 місці серед 141 обстежуваної країни.

В українській економіці такими передумовами розкриття інвестиційного потенціалу є: незадовільний стан основних засобів та інфраструктури, застарілі технології, висока енергоємність економіки, недостатня конкурентоспроможність продукції, низький рівень політики – правової стабільності, регуляторні перешкоди та корупція, низький рівень розвитку фінансової інфраструктури та незначна інноваційна складова економіки.

Останнім часом актуальною в міжнародному та національному масштабах стала проблема запобігання легалізації (відмиванню) коштів, отриманих злочинним шляхом (нерідко такі кошти «відмиваються» у процесі інвестування). Україна, відповідно до вимог FATF, вжила відповідних заходів,

насамперед у формі внесення змін до існуючих нормативно – правових актів та прийняття нових.

Незважаючи на пожвавлення інвестиційної діяльності, держава, на жаль, недостатньо стимулює розвиток інвестиційного клімату, а саме:

- недосконалим є правове регулювання інвестиційних відносин, особливо в розрізі надання гарантій інвесторам у разі змін законодавства щодо захисту іноземних інвестицій, обмеження примусових вилучень, прав на відшкодування збитків іноземних інвесторам, завданих їм унаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами України чи їх посадовими особами передбачених законодавством обов'язків щодо іноземного інвестора або підприємства з іноземними інвестиціями;

- нагальним є врегулювання питань щодо системи компетентних органів, які здійснюють регулювання ринку інвестиційних послуг та розмежування їх компетенції.

На сьогодні в Україні вже створено сприятливе правове поле для здійснення інвестиційної діяльності. Зокрема, ця сфера регулюється Законами України: «Про інвестиційну діяльність», «Про режим іноземного інвестування», «Про усунення дискримінації в оподаткуванні суб'єктів підприємницької діяльності, створених з використанням майна та коштів вітчизняного походження» тощо, якими передбачена:

- державна гарантія захисту інвестицій, незалежно від форм власності;
- відшкодування збитків, у т. ч. упущену вигоду та моральну шкоду, завданих їм внаслідок дій, бездіяльності або неналежного виконання державними органами України чи посадовими особами передбачених законодавством обов'язків щодо іноземного інвестора;

- повернення інвестиції іноземному інвестору в натуральній формі, або у валюті інвестування без сплати мита, а також доходів з цих інвестицій у грошовій чи товарній формі в разі припинення інвестиційної діяльності;

- застосування національного режиму валютного регулювання та справляння податків на території України до суб'єктів підприємницької діяльності або інших юридичних осіб, створених за участю іноземних інвестицій, незалежно від форм та часу їх внесення.

## СЕКЦІЯ «ЕКОНОМІКА»

УДК 658.310.82

Азаров І. І.

канд. техн. наук., доцент ЗНТУ

### ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ СТРУКТУР УПРАВЛІННЯ

Організаційна структура управління – одно з ключових понять менеджменту, яка тісно пов'язана цілями, функціями, процесом управління, роботою менеджерів та розподілом повноважень між ними.

Під структурою управління розуміють упоряджену сукупність стійких взаємопов'язаних елементів, які забезпечують функціонування і розвиток організації як одного цілого. Структури управління визначаються також як форма розподілу і кооперування управлінської діяльності, в рамках якої здійснюється процес управління за відповідними функціями, які направлені на вирішення поставлених задач і досягнення намічених цілей. Ключовими поняттями структур управління є елементи, зв'язки (відношення), рівні і повноваження.

До структури управління пред'являється безліч вимог, які відображають її ключове значення для менеджменту. Вони враховуються в принципах формування організаційних структур управління, розробці яких було присвячено чимало робіт вітчизняних дослідників.

Головні з цих принципів можуть бути наступні:

- організаційна структура управління повинна перш за все відображати цілі і задачі організації, а в результаті, бути підпорядкованою виробництву і його потребам;

- необхідно передбачити оптимальний розподіл праці між органами управління і окремими працівниками, які забезпечують творчий характер роботи і нормальне навантаження, а також належну спеціалізацію;

- формування структури управління необхідно пов'язувати з визначенням повноважень і відповідальності кожного працівника і горизонтальних зв'язків між ними;

- між функціями і обов'язками, з одного боку, та повноваженнями і відповідальністю з іншого, необхідно підтримувати співвідношення, порушення якого призводить до дисфункції системи управління в цілому;

- організаційна структура управління призвана бути адекватною соціально-культурному середовищу організації, яке здійснює суттєвий вплив на рішення відносно рівня централізації і децентралізації, розподілу повноважень і відповідальності, ступеня самостійності і масштабів контролю керівників і менеджерів.

## **РОЗРОБКА КЛАСИФІКАЦІЇ ВИНАХОДІВ ДЛЯ ПОПЕРЕДНЬОЇ ОЦІНКИ ЇХ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Завдання комерціалізації наявного інтелектуального капіталу й виведення вітчизняних інновацій на рівень товарної продукції ставиться в останні роки досить наполегливо, оскільки:

- 10–20 % прибутків промислових підприємств розвинених країн надходить від торгівлі ліцензіями й інжинірингу.
- грамотне патентування використовується для законного монопольного заняття ринку;
- позитивний інтелектуальний капітал дає ріст вартості підприємств у суттєво більшому ступені, чим вартість їх виробничих фондів.

Однак перетворити ідеї в гроші саме по собі досить складно. Ще до нашої ери Лівій Тит писав: «Взагалі людські вигадки бувають частіше гарні лише на словах, а якщо спробувати їх на ділі, там, де потрібне їх застосувати, а не міркувати про їхнє застосування, то вони не виправдовують очікувань».

Зараз ми маємо в розквіті інтелектуальні сили, на створення яких СРСР віддав багато ресурсів. Частина вчених і інженерів виїхала за рубіж («віткі мізків»). Але в цілому людський капітал є!

Щоб було зрозуміле – у світі діє приблизно 7 млн патентів, термін дії патенту коливається від країни до країни, становлячи в середньому 20 років. У країнах із грамотним населенням проживає приблизно 7 млрд людей. Тому у середньому один патент на 20 тис. чоловік населення в рік.

На 2 млн чоловік у Запорізькій області ми повинні були б у середньому мати 100 нових патентів у рік. Наша статистика суттєво вище (насправді, тут своя тонкість – зараз іде багато деклараційних патентів, а це зовсім не те, що повний патент).

Розсортувати 200–300 запорізьких патентів і інноваційних пропозицій (проектів) і виконати їхню попередню економічну оцінку здатна усього одна компетентна людина, особливо якщо у своїй роботі вона керується певною класифікацією попередньої оцінки їх економічного потенціалу.

Класифікація була створена й дала несподівані результати.

Результати можуть бути широко використані як в Запорізькому регіоні так і в цілому по Україні, що дозвоить суттєво збільшити випуск валової продукції за рахунок інтелектуальної складової, що для економічно розвинутих країнчто складає в середньому 20 % валового національного продукту.

## **АНАЛІЗ ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧИХ ПОТУЖНОСТЕЙ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Останнім часом більшість науковців, які розглядають проблеми виробничої діяльності підприємства, провідні фахівці та експерти металургійної галузі вважають, що металургія України знаходиться у кризовому стані. Про це свідчить той факт, що значна доля металургійних підприємств за результатами 2011 року отримала від'ємний фінансовий результат. А саме, 35 % всіх металургійних підприємств одержали збитки, що на 2 %, більше ніж у 2007 році. При цьому рентабельність операційної діяльності склала 0 %, а рентабельність всієї діяльності металургійних підприємств має від'ємне значення (–1,5 %). В 2007 році ці показники складали 8,3 % та 5,3 % відповідно. Нажаль в 2012 році, за попередніми статистичними даними, кількість збиткових підприємств збільшилась до 42,7 %. Основними причинами такого становища стали: використання застарілих та неефективних технологій; високий рівень морального та фізичного зносу основних фондів; високий рівень енерговитрат у собівартості металопродукції; недостатня якість коксу на фоні дефіциту вугілля для коксування; слабе позиціонування в ланцюжку створення вартості; низький рівень споживання металопродукції на внутрішньому ринку. Тому пріоритетним завданням металургійного підприємства повинна стати розробка та впровадження дієвих заходів спрямованих на формування такої ресурсної бази, яка дозволить успішно функціонувати в ринковому конкурентному середовищі, що неможливо без всебічної оцінки забезпечення необхідними виробничими ресурсами підприємства.

Одним з вагомих елементів ресурсного потенціалу, який відображає виробничу спроможність підприємства і характеризує максимальний обсяг випуску продукції при повному використанні устаткування, площі і прогресивної технології є виробнича потужність підприємства. Сьогодні чорна металургія України характеризується надлишком виробничих потужностей. Рівень використання виробничих потужностей за видами продукції провідних металургійних підприємств в до кризовому періоді (2005 році) рис.1 та в 2011 році надано на рис. 2 Основні металургійні агрегати використовуються відповідно до рівня їх завантаження заказами на виробництво продукції.

З одного боку можна зробити висновок, що спостерігаються позитивні зміни, особливо у виробництві сталі та прокату.

Але, якщо розглянути технології, якими користуються ці підприємства та порівняти їх з світовими, то можна зробити висновок, що технологічна структура виробництва поки ще є застарілою і не відповідає сучасному світовому рівню, що не дозволяє конкурувати на світових ринках металопродукції.

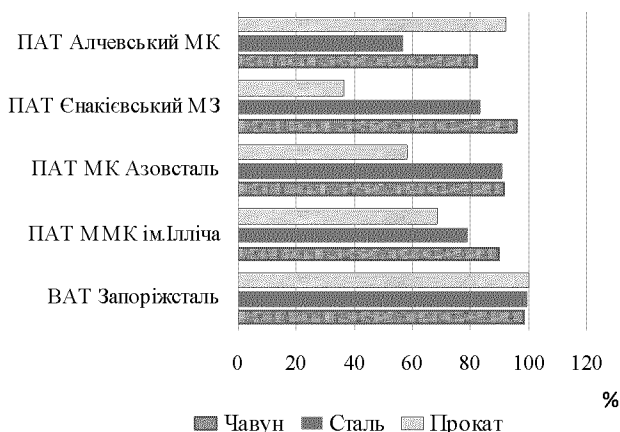


Рисунок 1 – Ступінь використання виробничих потужностей в 2005р.

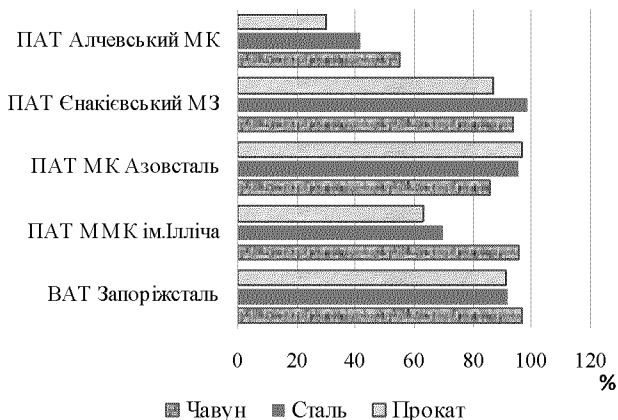


Рисунок 2 – Ступінь використання виробничих потужностей в 2011р.

В розвинутих країнах весь обсяг сталі виробляється в кисневих конверторах та дугових сталеплавильних печах. Мартенівське виробництво збереглося лише в Індії (1,5 %), Росії (22,1 %) та Україні (40 %). Виробництво у конвертерах – 55 %, в електросталеплавильних печах – тільки 5 %. Так, з загального обсягу виробництва сталі тільки 33 % було розлито на установці безперервного лиття, в той же час в Росії – майже дві третини, у Німеччині – 98 %. Внаслідок такого положення та високого рівня зносу технологічного та енергетичного обладнання (52,8 %), застосування застарілих схем металур-

гійних процесів, низького рівня використання вторинних енергоресурсів і великих втрат енергоносіїв українська металургія має значно більші питомі витрати енергоресурсів на виробництво основних видів продукції, що відображається на рентабельності продукції.

Таким чином, найважливішим завданням металургійних підприємств повинно стати збільшення темпів технологічного та технічного рівня виробництва, що дозволить не тільки оптимізувати рівень використання виробничих потужностей, але і забезпечить конкурентоздатність металопродукції на світовому ринку.

УДК 392

Круглікова В. В.

канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

## **МАРКТИНГОВО-ЛОГІСТИЧНА КОНЦЕПЦІЯ В ОПТИМІЗАЦІЇ ТРАНСПОРТНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

В теперішній час ринок пасажирських перевезень в Україні недостатньо розвинений, а внаслідок кризових обставин деформований настільки, що не в змозі забезпечити збалансовану комбінацію попиту та пропозиції у всіх ланках логістичного ланцюга, тобто на всіх стадіях обслуговування пасажирів при їх перевезенні.

Тому в управлінні підприємствами й галузями, у тому числі й на транспорті, в останні роки важливе місце зайняла логістика. Вона займається комплексним вивченням ринку транспортних послуг, містить у собі дослідження оптимальних варіантів доставки вантажів, дії транспортних підприємств як всередині країни, так і поза неї. Тому оптимальне планування матеріальних потоків і раціоналізація перевезень – найважливіші актуальні напрямки оптимізації сфери обігу й завдань маркетингової діяльності.

Поняття логістики й маркетингу тісно взаємозалежні й, по суті, являють собою частини єдиного цілого. Маркетинг, займаючись вивченням потреб транспортного ринку, поряд з вивченням транспортування, складування і інших ланок ланцюга системи розподілу входить до складу загальної маркетингово-логістичної концепції, яка забезпечує найбільш ефективну організацію розподілу виробленої продукції. А логістика наголошує на вивченні проблем гнучкості виробничих систем великого пасажирського терміналу й впливу на них виробничого й фінансового менеджменту присвячена значна кількість наукових праць і розробок як вітчизняних, так і закордонних учених (Абрамов А. П., Галабурда В. Г., Панків Ю. Н., Еванс Дж. і ін.). У цих роботах автори звертають увагу на необхідність: орієнтації гнучкості систем на «результат» (приспособлення системи до умов зовнішнього середовища) і на «ві-



дновлення» (тобто на можливість переорієнтації системи); розширення гнучкості як характеристики, що не зачіпає основні виробничі фонди.

При цьому слід зазначити доцільність використання для оцінки гнучкості оргструктур великого пасажирського терміналу ряду, що застосовуються в закордонній практиці показників і залежностей, що визначають результат (рентабельність активів власних коштів, маржа, оборот, фінансовий важіль). Маркетинго-логістичні задачі розглянуто на рис. 1.

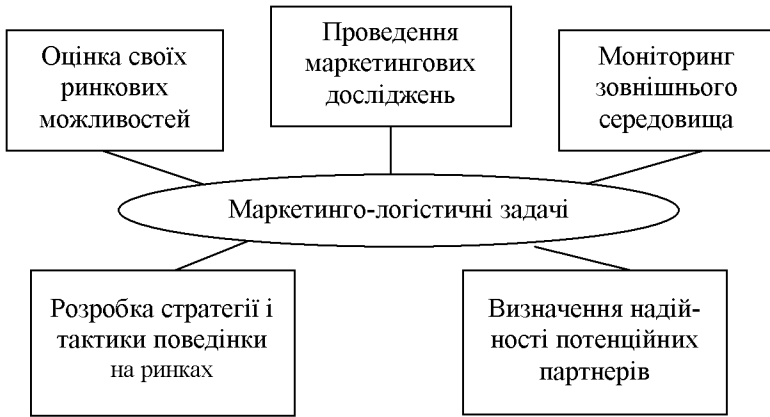


Рисунок 1 – Маркетинго-логістичні завдання

Рішення завдань даного типу дозволить пасажирським терміналам успішно адаптуватися до обстановки (умов) на ринках, вибрати оптимальну модель поведінки або перейти до розвитку й використанню тут своїх переваг у господарській діяльності.

Необхідно відзначити, що в піднятім питанні вагома підстава має затвердження – «маркетинг формує попит, а логістика його реалізує».

Таким чином, маркетинго-логістична концепція дозволяє займатися «стикуванням» двох сфер: пропонованого ринком попиту на перевезення й висунутим комплексом пропозиції, що базується на відповідній інформації. На основі маркетингової інформації ухвалюються оптимальні рішення, розробляються ресурсозберігаючі технології процесу перевезень і забезпечується одержання максимального прибутку.

Так само, необхідно помітити що, для успішного підвищення комерційної оптимізації організації перевезень важлива наявність двох факторів: соціальний (добір кадрів і використання відповідно до їх профілю просування по службі) та технічний (ефективне використання виробничих потужностей за рахунок оптимального асортиментного завантаження персоналу й забезпечення замовленого асортиментів послуг з дотриманням необхідного якості).

## **АНАЛІЗ МЕТОДІВ ДІАГНОСТИКИ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Розвиток підприємства повинен базуватися на постійній діагностиці господарської діяльності, яка дозволяє відслідковувати поточний та перспективний стан підприємства. Основна мета діагностики полягає в постійному моніторингу місця та положення підприємства на ринку; визначення напрямів удосконалення управління; попередження кризових ситуацій; визначення стратегії і розвитку та ін.

Необхідним являється забезпечення комплексного підходу до діагностики господарської діяльності. Комплексна діагностика вміщує наступні види аналізу та оцінки: галузевий і конкурентний аналіз, ситуативний, організаційно-управлінський, фінансово-економічний, виробничо-господарський аналіз; аналіз трудових ресурсів; оцінка бізнесу і підприємства.

Галузевий та конкурентний аналіз використовується для оцінки зовнішньої ситуації (макросередовища) підприємства. Завдання ситуаційного аналізу є визначення ситуації, в якій знаходиться підприємство, оцінка факторів, що впливають на результати діяльності.

В процесі аналізу застосовуються такі методи як SWOT-аналіз, PEST-аналіз, ABC - аналіз та ін. Значне місце надається маркетинговим дослідженням для вивчення та оцінки зовнішнього середовища та рівень його впливу на результативність діяльності підприємства. Результати аналізу є вихідними даними для розробки стратегії і розвитку підприємства.

Напрями ситуаційного аналізу: SWOT-аналіз дозволяє оцінити сильні та слабкі сторони підприємства, його потенційні можливості та загрози, виходячи зі стану зовнішнього середовища; аналіз стратегічної позиції забезпечує оцінку стратегічних зон господарювання. На основі PEST-аналізу визначаються основні фактори конкуренції та конкретні конкуренти; позиційний аналіз визначає місце та роль продукції, торгової марки.

Організаційно-управлінський аналіз вміщує аналіз системи цілей та стратегії їх досягнення, організаційної структури управління, системи процесів управління та організаційної культури. Вивчення місії підприємства відображає перспективи розвитку зовнішнього середовища і вона повинна бути націлена на перспективу. Дослідження цілей здійснюється за допомогою побудови «дерева цілей», що дозволить визначити та оптимізувати взаємозв'язок місії організації з стратегіями її реалізаціями. При діагностиці організаційної структури використовуються такі методи, як графічне моделювання, відносні і середні величини, групування, порівняння, метод ланцюгових підстановок, кореля-

ційно-регресійний, аналогій, експертні оцінки та спеціальні методи діагностики, до яких відносяться методи математичного та імітаційного моделювання. На основі цих методів здійснюється моделювання організаційної структури управління, її оптимізація, оцінка відповідностей оргструктури стану зовнішнього середовища, технології, розміру підприємства. Вибирається тип організаційної структури, який повинен відповідати загальним принципам технології виробничо-господарської діяльності та механізму координації.

Фінансово-економічний аналіз є складовою частиною діагностики і представляє собою ефективний метод, який дозволяє здійснювати оцінку фінансового стану та є базою для формування фінансової політики підприємства. Фінансово-економічний аналіз дозволяє оцінити результативність і ефективність діяльності, фінансовий стан, динаміку фінансових показників, скласти прогноз розвитку фінансово-економічних показників та прийняти управлінське рішення з питань розвитку підприємства. Методика аналізу передбачає аналіз абсолютних та відносних показників, горизонтальний та вертикальний аналіз, рівень, динаміку і структуру прибутку та факторів які впливають на результати діяльності підприємства. При діагностиці використовуються статистичні, графічні, економіко-математичні методи, методи оптимізації та ін.

Основними критеріями оцінки персоналу є рівень освіти, професійної підготовки, досвід роботи, організаційні якості, цілеспрямованість, інтелектуальна спроможність, стиль ведення перемов, вік та стан здоров'я. Методи оцінки є прогностичний, практичний, імітаційний.

Оцінка бізнесу та підприємства в результаті діагностики виконується незалежними експертами з застосуванням витратного, каналового, доходного методів.

Таким чином запропонований комплексний підхід в проведенні діагностики повинен бути доповнений аналізом економічного потенціалу підприємства, що дозволить враховувати зміни зовнішнього середовища та швидкої реакції підприємства на ці зміни.

УДК.620.9

Варинська Л. О.

канд. техн. наук, доцент ЗНТУ

## **ТАРИФНЕ КРЕДИТУВАННЯ В ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИЦІ УКРАЇНИ**

Тарифне кредитування (тарифне стимулювання) в енергетику рекомендується застосовувати для бюджетних і промислових організацій з метою кредитування енергозберігаючих заходів за допомогою введення для таких споживачів знижених тарифів за умови росту їх проведення й збільшення обсягів енергоспоживання. Реалізація тарифного кредиту можлива при дотриманні таких умов:

- наявність гарантованого збільшення обсягів виробництва підприємства-споживача ( $\Delta V$ ) і пов'язаного із цим зростанням споживання електроенергії ( $\Delta W$ );
- позитивний сукупний ефект як для споживачів, так і для постачальників електричної енергії у вигляді додаткового прибутку й додаткових відрахувань у бюджет.

В умовах тарифного кредиту підприємству-споживачеві (ПП) на договірних умовах електропостачальна компанія (ЕПК) продає енергію за зниженим тарифом  $T''$ , розмір тарифної знижки при цьому становить  $\Delta T = T_0 - T''$ . Передбачається, що цей тариф буде діяти  $t$  років – час необхідний ПП для нагромадження грошей з метою введення в дію енергозберігаючих заходів за умови росту обсягів виробництва від  $V_0$  до  $V_1$  (на  $\Delta V$ ) і збільшенні енергоспоживання від  $W_0$  до  $W_1$  (на  $\Delta W$ ). Умова надання кредиту:

$$\Delta W = \Delta W_e + \Delta W_p \geq 0, \quad (1)$$

де  $\Delta W_e < 0$  – зміна електропостачання на проведенні за рік ПП після впровадження енергозберігаючих заходів, тис. кВтч;

$\Delta W_p > 0$  – зміна електропостачання на проведенні за рік ПП після введення нових виробничих потужностей, тис. кВтч.

При цьому передбачається, що енергоємність облікової одиниці продукції на ПП зміниться від  $W_0$  до  $W_1$  з умовою, що  $W_1 < W_0$ . Сума грошей тарифної інвестиції ЕПК для ПП, яка надається протягом часу  $t$ , дисконтована в поточну вартість, складе

$$I = \frac{\Delta T \cdot \Delta W \cdot t}{(1 + R)^t} \quad (2)$$

де  $R$  – процентна ставка, %.

Якщо припустити, що дохід ЕПК від розширення проведення й збільшення енергоспоживання ПП складе в рік  $T_0 \cdot \Delta W$ , то компанія почне його отримувати тільки після  $t$  років за плином часу  $\tau$  років. Тому строк дії тарифного кредиту складе  $t + \tau$  лет, після чого додатковий дохід ЕПК можна рахувати додатковим прибутком, а сума дисконтованого прибутку визначиться як:

$$\frac{T_0 \cdot \Delta W \cdot \tau}{(1 + R)^{t + \tau}} \quad (3)$$

Умова окупності тарифної знижки ( $\Delta T$ ) з урахуванням часу надання тарифного кредиту ЕПК за  $(t + \tau)$  років полягає в:

$$-\frac{\Delta T \cdot W \cdot t_0}{(1+R)^t} = \frac{T_0 \cdot \Delta W \cdot \tau}{(1+R)^{t+\tau}} \quad (4)$$

Звідси ставка тарифної знижки визначиться у відповідності:

$$\Delta T = \frac{T_0 \cdot \Delta W \cdot \tau}{W_0 \cdot t} (1+R)^{t-t-\tau} = \frac{T_0 \Delta W \cdot \tau}{W_0 \cdot t} (1+R)^{-\tau} \quad (5)$$

Додаткова винагорода ЕПК із урахуванням відсотка ( $N$ ) за користування тарифним кредитом скорегує формулу (5) у такий спосіб:

$$\Delta T = \frac{T_0 \cdot \Delta W \cdot \tau \cdot (1+N)}{W_0 \cdot t} (1+R)^{-\tau} \quad (6)$$

Загальний додатковий прибуток ПП за час  $(t+\tau)$  років складається із сум, отриманих від ЕПК у вигляді тарифного кредиту  $I$ , і додатковому прибутку від розширення проведення  $P$  за винятком оплати відсотків ЕПК за користування тарифним кредитом ( $D_{\text{ЕПК}}$ ):

$$\Delta \Pi = I + P - D_{\text{ЕПК}} = \frac{\Delta T \cdot W_0 \cdot t}{(1+R)^t} + \frac{\Delta W \cdot (\Pi - MЗ) \cdot \tau}{W_1 \cdot (1+R)^{t+\tau}} - \frac{T_0 \cdot \Delta W \cdot t}{(1+R)^{t+\tau}} \quad (7)$$

де  $\Pi$  – ціна одиниці продукції;  $MЗ$  – маржинальні витрати на проведення одиниці продукції ПП, рівні  $T_0 W_1 + \text{const}$ , враховуючі витрати на електроенергію та постійних витрат, грн/од.

УДК 330.33:339.9

Лютий С. В.

канд. економ. наук ЗНТУ

## ГЛОБАЛЬНА ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ КРАЇН СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Сучасні процеси глобалізації вимагають від кожної держави самого активнішого входження у світовий економічний простір, який базується на загальноприйнятих інституціях. Це передбачає формування зовнішньоекономічної політики країни відповідно до багатосторонніх правил, які встановлені і застосовуються в рамках членства у різноманітних міжнародних організаціях, що є складовими глобального інституційного середовища. Саме потребою визначення для України гідного місця у світовій економіці насамперед і обґрунтовується необхідність проведення послідовної політики, орієнтованої на набуття економічних

вигід від членства в міжнародних організаціях. У першу чергу ці питання набувають актуальності в антициклічній політиці – дії уряду по регулюванню фінансових потоків, грошового обігу з метою наблизити обсяг валового національного продукту країни до його можливого в даних умовах, потенційного рівня і з метою утримати при цьому в припустимих межах інфляцію, забезпечити високий рівень зайнятості. Антициклічна політика – найбільш типова форма прояву фінансової політики, що відповідає більш-менш стійкому стану економіки. Вона покликана, з одного боку, запобігти переходу у хиткий кризовий стан, для чого треба утримувати економічні параметри у визначених межах, і з іншого боку, покращувати сформовану економічну ситуацію, прагнучи наблизити макроекономічні показники до оптимальних.

Державі, як контролюючому органу, необхідно для проведення стабілізаційної політики – комплекс заходів макроекономічної політики, спрямованих на стабілізацію економіки. Рецептів державного втручання в економіку в умовах макроекономічної нестабільності досить багато. Однак загальні принципи впливу на рівень ділової активності зводяться до наступних положень: в умовах спадів уряд повинен проводити стимулюючу політику, а в умовах підйому – стримуючу макроекономічну політику, прагнучи не допустити сильного «перегріву» економіки (інфляційного розриву).

Отже, порівняння світового досвіду економічної стратегії держави у нестабільних економічних системах із практикою економічних реформ в Україні дозволяє зробити ряд висновків, що мають стати основою формування державної економічної стратегії в країні як одній із нестабільних економік.

1. У ході розробки та реалізації стратегій економічної стабілізації в Україні не було враховано накопиченого досвіду регулювання нестабільних економічних систем, відбулося некритичне застосування теоретичної та практичної бази, надбаної розвиненими економіками і непридатної для перехідного періоду. У підготовці заходів щодо виходу економіки із трансформаційної кризи та переходу до економічного зростання необхідна переорієнтація методологічних засад економічної політики на теорії нестабільних економік. Джерелом практичного досвіду (з урахуванням неможливості його прямого некритичного запозичення) повинна виступати практика політики держави у нестабільних економічних системах.

2. Тимчасова грошова стабілізація, що хибно трактується в Україні як досягнення макроекономічної стабільності, не містить передумов для економічного зростання через надто обмежене тлумачення. Залишаючи макроекономічну стабілізацію як стратегічну мету Української держави на нинішньому етапі, необхідно істотно розширити критерії стабілізації, зрозуміти економічне зростання як одну з її невід'ємних складових.

3. Нерозвиненість та деформованість структури економічної стратегії, непослідовність в її проведенні є головними чинниками тривалої трансформацій-

ної кризи, що призвела до різкого погіршення стану економічної безпеки держави. Критично важливими на даному етапі реформ в Україні є чітке визначення стратегічної мети, напрямів, завдань та пріоритетів економічної стратегії держави, досягнення їхньої прозорості та легітимності, забезпечення наступності та науково виваженої послідовності економічної політики держави.

4. Інституційний вакуум, що утворився в Україні після розпаду адміністративно-командної системи, стає на перешкоді встановленню ефективних систем мотивації, узгодженню інтересів різних економічних суб'єктів та їхньому зосередженню на цілях макроекономічної стабілізації та економічного зростання, досягненню оптимальної спрямованості економічної стратегії держави. Першочергового значення набуває розвиток широкої мережі інститутів, мета яких – узгодження приватних економічних стратегій та економічної стратегії держави.

УДК 331.101.262(477)  
Шитікова Л. В.  
старший викладач ЗНТУ

## **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ**

В умовах ринкової економіки методи управління трудовими ресурсами в організації повинні бути зорієнтовані на досягнення організаційних цілей і ефективність необхідних матеріальних і фінансових витрат. Велике практичне значення має проблема оцінки ефективності управління, якій необхідно приділяти належну увагу при розробці методів управління трудовими ресурсами. Джерелом економічного ефекту від управлінської діяльності на підприємстві є розвиток трудового потенціалу як окремого працівника, так і колективу в цілому, що є наслідком прийнятих управлінських рішень, результатом яких є отримання додаткового доходу від господарської діяльності. Ефект від управління може приймати різну форму і оцінюватися різними показниками. Ефект від управління трудовими ресурсами підприємства може знайти своє вираження в наступному вигляді:

- збільшення випуску продукції внаслідок зростання продуктивності праці і підвищення її якості;
- задоволеність працею (мотиваційний ефект);
- зменшення збитків від плинності кадрів у зв'язку зі стабілізацією колективу;
- відносна економія коштів за рахунок скорочення термінів навчання завдяки підбору професійно підготовлених працівників (ефект виражається в економії коштів, необхідних для досягнення певного стану трудового потенціалу).

Важливо відзначити, що відмітна особливість управління людськими ресурсами проявляється у їх подвійній сутності – економічній і соціальній. Складність проведення оптимізації системи управління трудовими ресурсами полягає в тому, що важко, а іноді практично неможливо, розмежувати кінець і початок економічного і соціального аспектів, визначити їх об'єднану дію. Крім того, складність виникає при визначенні економічного ефекту від управлінської діяльності, а також вкрай суб'єктивного, який не завжди кількісно може бути виражений, соціального ефекту.

Ефективність являє ступінь використання ресурсного потенціалу підприємства у виробництві продукції та її реалізації, в отриманні валового продукту і його складової частини – прибутку. Зростання ефективності – це, по суті, максимальне збільшення ККД при використанні споживаних і застосованих ресурсів виробництва. Такий підхід, по-перше, дає можливість порівняти реально досягнутий з можливим результатом і, таким чином, зробити оцінку виробничо-економічної діяльності підприємства. По-друге, він дозволяє виявити розмір втрачених можливостей, вивчити причину останніх і на цій основі розробити заходи по більш повному використанню ресурсів виробництва. По-третє, створює умови для об'єктивної порівняльної оцінки роботи підприємств незалежно від їх розмірів, спеціалізації та місця розташування.

Крім того, одержувані в ході аналізу кадрового забезпечення організації, використання робочого часу, продуктивності праці та оплати праці та ефективності використання коштів на оплату праці результати дозволяють проводити оцінку діючої в організації системи управління персоналом, для чого необхідно визначати інтегральний коефіцієнт ефективності системи управління персоналом за ряд років.

В цілому комплексний аналіз усіх трудових показників дозволяє оцінити економічну ефективність праці на рівні організації та її структурних підрозділів, оцінити ефективність застосовуваних способів і методів роботи з персоналом, а також розробити заходи щодо реструктуризації та антикризового управління персоналом в організації.

УДК 658.5

Леженко Е. О.

старший викладач ЗНТУ

## **ІНВЕСТИЦІЙНА СКЛАДОВА В ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Інвестиційна складова – це особлива підсистема економічної безпеки суб'єктів господарювання, що створює передумови для розвитку соціально-



економічних відносин. У дослідженні структури інвестиційної складової пропонується враховувати:

- спосіб включення інвестиційної складової до системи економічної безпеки;
- диференціацію інвестиційної складової за різними рівнями економіки (країна, регіон, галузь);
- врахування енергетичної властивості інвестиційної складової економічної безпеки;
- оцінку внеску у формування інвестиційної складової різних чинників;
- оцінку ризиків.

Інвестиційна безпека суб'єктів господарювання означає процес забезпечення такого стану інвестиційної сфери, за якого економічна стратегія розвитку підприємства здатна зберігати і підтримувати достатній рівень інвестиційних ресурсів в умовах дії внутрішніх і зовнішніх загроз, що є необхідним для забезпечення стійкого розвитку і економічної стабільності, а як результат, зростання конкурентоспроможності національної економіки та добробуту населення.

Інвестиційна безпека – це і стан і процес. З одного боку, вона характеризує досягнутий рівень використання інвестиційних ресурсів у економічній політиці підприємства, а з іншого – визначає процес та напрями ефективного їх використання. Пріоритетними напрямками економічної політики забезпечення інвестиційної безпеки та підвищення рівня конкурентоспроможності мають стати:

- створення сприятливого макроекономічного та підприємницького середовища;
- сприяння розвитку підприємництва;
- створення інноваційних кластерів;
- інвестування у людський та соціальний капітал заради скорочення регіонального та структурного безробіття;
- детінізація економіки;
- захист власників та посилення ефективності й прозорості використання державних фінансів.

У процесі управління інвестиційною діяльністю слід виокремити такі етапи: підготовчий, реалізації проекту, експлуатації об'єкту інвестицій.

## **УПРАВЛІНСЬКИЙ ОБЛІК ЯК СИСТЕМА ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Управлінський облік індивідуальний для кожного підприємства у відповідності до особливостей його функціонування. При побудові системи управлінського обліку цілком розумно використовувати ті елементи бухгалтерського обліку які можуть бути корисні. Одне з найважливіших вимог до системи управлінського обліку є його гнучкість. При ухваленні управлінського рішення дотичне напрямку діяльності підприємства представлена керівникові інформація повинна готуватися оперативно й носити приблизний характер на відміну від бухгалтерського обліку. Вона повинна містити прогнози, складені на основі аналізу динаміки підприємства в попередні звітні періоди. Система управлінського обліку дуже зручна тим, що дозволяє об'єднати безпосередньо облік і аналіз господарської діяльності. Керівники які починають систему управління, обліку відразу ж замислюються про те як проводиться аналіз господарської діяльності на підприємстві. Будь-яке управлінське рішення може бути обґрунтоване і прийняте тільки виходячи з якихось об'єктивних даних. Керівник завжди повинен знати наскільки ефективно працює його підприємство, яка його динаміка отриманого прибутку або виробничих витрат. Постійне ведення аналізу господарської діяльності забезпечує можливість швидко переорієнтуватися у відповідь на мінливі умови ринку.

Управлінський облік посилює систему контролю всередині підприємства за окремими структурними підрозділами і їх робітниками, тому з'являється можливість більш ефективного планування, а також контролю над виконанням плану. Керівників усе більше хвилюють питання співвідношення між витратами і реальною собівартістю тієї або іншої продукції. Це відбувається, тому що існує стійка тенденція до росту питомої ваги накладних видатків у загальній сумі витрат і як слідство зниження рентабельності.

Управлінський облік допомагає проранжувати всі напрямки, виявити ті з них, які вимагають меншого обсягу накладних видатків. Тому володіючи такою інформацією, керівник може розподілити інвестиції по напрямках, коректуючи діяльність підприємства для одержання найбільшого прибутку. Управлінський облік дозволяє оцінити ефективність роботи кожного структурного підрозділу й окремого співробітника, тому з'являється можливість сформулювати таку систему оплати праці, яка буде стимулювати співробітників до пошуку найбільш ефективних шляхів діяльності підприємства.

Таким чином управлінський облік – це система інформаційної підтримки для прийняття вірних управлінських рішень для керівництва.

## **ФВА НА ПІДПРИЄМСТВАХ ЕЛЕКТРОТЕХНІЧНОЇ ГАЛУЗІ**

У загальному комплексі проблем, що виникли в Україні на сучасному етапі ринкової економіки, є необхідність послідовного посилення режиму економії. Це потрібно для того, щоб досягти при менших витратах більш високих вигод в усіх галузях промисловості, а зокрема в наукоємних, до яких належить і електротехнічна галузь машинобудівного комплексу. У повній мірі цьому завданню відповідає метод мобілізації резервів на основі виявлення й усунення зайвих функцій та пов'язаних з ними витрат у виробництві й експлуатації – функціонально - вартісний аналіз (ФВА).

Підприємства електротехнічної галузі посідають важливе місце в умовах сучасного дефіциту паливно-енергетичних ресурсів, бо допомагають вирішувати проблеми енергозбереження в усіх галузях промисловості. У другій половині 70-х років на підприємствах СРСР почали експеримент по застосуванню ФВА на підприємствах електротехнічної промисловості. Спочатку ФВА застосовано до аналізу окремих товарів, але поступово метод збільшився до більш ефективної області – проектуванню і конструюванню нових об'єктів.

Застосування ФВА на стадії розробки проектів дозволяло визначити обсяг мінімальних витрат, що були необхідні для виконання виробом своїх функцій за умови збереження якісних показників. В СРСР найбільшого поширення ФВА набув у Міністерстві електротехнічної промисловості. Передовим підприємством було товариство «Електросила» (Ленінград). Фахівцями цього підприємства метод отримав подальший розвиток і до теперішнього часу використовується іноземними фірмами. В Запоріжжі ФВА плідно займалися фахівці Всесоюзного науково-дослідного інституту «Перетворювач».

ФВА дозволяє вам отримати велику кількість ФВА-інформації для прийняття рішень. Ця інформація може навіть виявитися несподіваною для особи, що приймає рішення. До цього часу не існує загальновизнаних методичних рекомендацій щодо використання ФВА, які б дозволяли ще на стадії проектування керувати співвідношенням «витрати – якість» проектів, що виконуються.

В перехідний період, коли конче були потрібні запобіжні заходи щодо модернізації управління проектами, всі структури ФВА були скорочено: від бюро до Міністерства. Науково-дослідні інститути електротехнічної промисловості, що займалися прикладними дослідженнями, втратили не тільки бюджетне фінансування, а й підтримку базових підприємств. Збереження наукоємних розробок в електротехнічній галузі можливі або за наявності замовлень від держави, або за умов виконання розробок для закордонних замовників.

## **ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ**

Під час здійснення виробничо-господарської діяльності перед промисловим підприємством постає безліч різноманітних завдань, успішне вирішення яких визначає стабільність та міцність його фінансово-економічного стану, що відображає ефективність здійснюваних операцій, фінансову незалежність і платоспроможність.

Сутність фінансово-економічної діяльності промислового підприємства полягає у виникненні грошових відносин, пов'язаних із безперервним кругообігом їх у формах витрачання ресурсів, одержання доходів, їх використання.

Фінансово-економічний стан промислового підприємства характеризується ступенем прибутковості та оборотності капіталу, фінансової стійкості та динаміки структури джерел фінансування, здатності розрахуватися за борговими зобов'язаннями.

Для аналізу результатів фінансово-економічної діяльності промислового підприємства використовуються як внутрішні, так і зовнішні джерела інформації.

Основним завданням дослідження та аналізу фінансово-економічних результатів діяльності промислового підприємства є системна оцінка результативності господарської діяльності за кілька періодів, виявлення чинників, які позитивно або негативно вплинули на неї, а також визначення реальної фінансової стійкості підприємства в цілому або окремих аспектів його плато-, кредитоспроможності, інвестиційної привабливості тощо.

На сьогодні є декілька підходів до визначення діагностики, але й досі не вироблена єдина концепція діагностики, її змісту і функцій, а також методів проведення.

Таким чином, система дослідження та аналізу фінансово-економічних результатів діяльності промислового підприємства базується на використанні алгоритмів, технологій, методів і показників економічного аналізу, побудованих на інформаційній базі господарського обліку.

В процесі дослідження фінансово-економічних результатів діяльності повинна використовуватися наступна система показників:

- джерела формування капіталу;
- обсяг і структура основного та оборотного капіталу;
- ефективність використання коштів, персоналу підприємства;

- фінансова стійкість (стабільність); чинники зміни фінансового стану підприємства;
- величина потенціалу підприємства та рівень його використання;
- індикатори (симптоми) нестабільності фінансового стану, тобто індикатор кризових явищ.

Усі запропоновані показники розглядаються в динаміці (визначаються темпи зростання або зменшення), що дає змогу визначити прогностні значення за кожним з них.

Таким чином, дослідження та аналіз фінансово-економічного стану господарюючих суб'єктів за запропонованою базовою схемою дає змогу не тільки оцінити об'єктивний стан обраних параметрів фінансово-економічного стану та інтерпретувати їх для формування висновків та рекомендацій з оцінки поточного фінансового стану, але й визначити його перспективну позицію.

Отже, за результатами дослідження підприємства машинобудівної галузі Запорізької області збільшили обсяги реалізованої продукції за період, що досліджувався.

Період, що досліджувався, характеризується нестійким фінансовим становищем, воно виникло внаслідок того, що для забезпечення запасів, крім власних оборотних коштів і довгострокових кредитів і позичок, підприємство залучило короткострокові кредити й позички, однак у цьому випадку є можливість відновити фінансову стійкість.

Показники ділової активності, рентабельності, ліквідності та платоспроможності промислових підприємств машинобудівної галузі Запорізької області, практично всі відповідають нормативним та мають позитивні тенденції розвитку за період, що досліджувався.

Показники фінансової стійкості промислових підприємств машинобудівної галузі Запорізької області мають позитивні тенденції розвитку, отже це було спричинено збільшенням обсягів продажу, покращенням кон'юнктури ринку.

Фінансова діяльність підприємства як складова господарської діяльності повинна бути спрямована на забезпечення планомірного надходження й витрат грошових ресурсів, виконання розрахункової дисципліни, досягнення раціональних пропорцій власного й позикового капіталу й найбільш ефективного його використання. Необхідно забезпечити фінансову незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування й прискорити оборотність капіталу.

## ПРОЕКТ ОНОВЛЕНОЇ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ СТРАТЕГІЇ УКРАЇНИ ДО 2030Р.

Реконструкція гідроенергуючих потужностей триває вже без малого 17 років. Українські ГЕС (за винятком Дністровської) за 35 і більш років експлуатації значною мірою вичерпали свій ресурс. І ще в середині 90-х років минулого століття була прийнята програма їх модернізації. Протягом 1995–2005 років на першому етапі реконструкції за рахунок кредиту ЄБРР і швейцарського гранту (у розмірі \$45 млн) було модернізовано 16 гідроагрегатів. Ще десять «Укргідроенерго» упорядкувало власними силами. На другому етапі, який тривав з 2006-го по 2011 рік, за рахунок ЄБРР (\$160,5 млн) і власних ресурсів передбачалося реконструювати 46 гідротурбін трьох типів, а також замінити застаріле й зношене гідросилове, електротехнічне й гідромеханічне обладнання. На цьому «Укргідроенерго» почало відставати від графіка виконання модернізації. До 2009 року (за неофіційним даними) сам проект реконструкції подорожчав з \$360 млн до \$500 млн. Тому плани по другій черзі плавно розтяглися до 2017 року й стали передбачати модернізацію вже 64 агрегатів.

Ситуація зрушилася з мертвої точки в 2010 році, коли влада заявила про намір залучити 400 млн євро на проект «Реабілітація гідроелектростанцій». Уже в серпні 2011 року була парафована кредитна угода на 200 млн євро з ЄБРР (для фінансування реконструкції 21 агрегату, тобто модернізації обладнання на сімох українських ГЕС). Верховна Рада ратифікувала дану кредитну угоду. При цьому загальна вартість проекту оцінюється в 690 млн євро.

Відсутні кошти було вирішено запозичити в Європейського інвестиційного банку (ЕІБ). 21 вересня в Брюсселі міністр енергетики й вугільної промисловості Юрій Бойко й директор ЕІБ Ханс Олберс підписали угоду про виділення 200 млн євро. Проект реабілітації гідроелектростанцій дозволить модернізувати 22 гідротехнічних спорудження ВАТ «Укргідроенерго», розташованих на Дніпрі, і підвищити потужність гідроелектростанцій на 100 Мвт. За словами Ханса Олберса, з підписанням цього документа обсяг наданих Україні кредитів ЕІБ складе 1,3 млрд євро, що робить країну найбільшим одержувачем кредитів цього банку в регіоні.

Українські експерти позитивно оцінюють і умови одержання позикових коштів, і сам факт модернізації гідроенергуючих потужностей.

Саме в розвитку цього виду електроенергії зацікавлений ЄС, тому що вона умовно ставиться до енергії, одержуваної з поновлюваних джерел.

У Брюсселі Юрій Бойко зустрівся також з комісаром Європейського союзу з питань енергетики Гюнтером Оттингером, і в рамках цієї зустрічі обговорював

ся проект оновленої «Енергетичної стратегії України до 2030 року», який проходить експертну оцінку в Європейській комісії. Оновлена стратегія була розроблена в червні 2012 року й враховує зобов'язання України, узяті в рамках партнерства з Європейським енергетичним співтовариством.

У цьому проекті Київ обіцяє ЄС, що частка енергії, зробленої з поновлюваних джерел, до 2020 року в енергобалансі України складе 12 %. Враховуючи, що зараз частка альтернативних джерел становить менш 2 % і збільшити її в шість раз за вісім років досить проблематично, але досягнути необхідних критеріїв можна завдяки гідроенергетиці.

Не менш важлива гідроенергетика й для самої України. Цей вид енергії хоч і займає в загальному енергобалансі всього близько 5 %, але являє собою так звані маневрені потужності. Суть у тому, що ГЕС здатні різко збільшувати/знижувати подачу електрики під час добових піків в енергосистемі країни. І щоб енергосистема працювала ефективно, необхідно, щоб у структурі проведення електроенергії країни ГЕС займали не менш 10 %. Зараз роль компенсаторів частенько виконують ТЕС і ТЭЦ, що для них невласливе й, відповідно, неефективно.

УДК 338.5

Шумілова О. А.

асистент ЗНТУ

## **УПРАВЛІННЯ ТАРИФНОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА ЗВ'ЯЗКУ**

Українські оператори зв'язку досі не усвідомили необхідність користування прозорими схемами формування тарифів, заснованими на собівартості послуги та відчутної корисності послуги для споживача. Основним ціноутворюючим фактором на ринку зв'язку України є прибуток, який бажають отримувати оператори, а сам процес ціноутворення характеризується олігополістичною змовою трьох найбільших операторів: ПрАТ «Київстар», ПрАТ «МТС», ПрАТ «Life», є непрозорим та не враховує потреби споживачів.

Дослідження та розподіл ринкових часток свідчать, що український ринок стільникового зв'язку є олігополістичним, оскільки три найбільші компанії займають більш ніж 75 % ринку (ПрАТ «МТС» – 35 %, ПрАТ «Київстар» – 45 %, ПрАТ «Life» – 13 %). Дані свідчать про те, що ринок стільникового зв'язку є динамічним, але на ньому переважають процеси консолідації активів і постійно відбуваються процеси злиття та поглинання невеликих компаній лідерами ринку. Виходячи з того, що ринок є олігополістичним, особливу увагу на ньому слід приділяти тарифам на послуги зв'язку. Розмір тарифів має визначальне значення як для підприємств зв'язку, оскільки від них залежить величина прибутку, так і для основної частини споживачів, і в більшості випадків є критерієм переваги і

вибору визначених послуг, і тому актуальною стає розробка науково обґрунтованих економічних методів регулювання тарифів, які ґрунтуються на оперативній, неупередженій обліковій та аналітичній інформації, що дасть поштовх розвитку всієї галузі зв'язку України.

Аналіз практики діяльності українських операторів стільникового зв'язку дозволяє виділити чинники які найбільш впливають на процес їх тарифоутворення: загальноекономічні; маркетингові фактори; фінансово-економічні фактори; конкурентні фактори; мікроекономічні фактори; макроекономічні фактори; тактичні ринкові фактори.

Вплив кожного з цих факторів щодо окремого підприємства, що надає послуги мобільного зв'язку різний, але найвагомішим фактором є прибуток стільникового оператора.

Особливості тарифної політики операторів стільникового зв'язку України:

- використання, переважно, стратегії витратного ціноутворення з орієнтацією на нормований прибуток;

- тарифи на послуги мобільного зв'язку, попит на які не задовольняється, визначається виходячи з умов отримання максимального прибутку при завчасно відомому рівні платоспроможного попиту, внаслідок чого українські оператори отримують надприбуток;

- наявність цінової змови між операторами;

- стандартний набір послуг зв'язку всіх операторів;

- відсутність єдності тарифів на послуги міжміського та міжнародного зв'язку при виході через мережу мобільного зв'язку;

- наявність єдиної цінової стратегії в операторів, що призводить до постійної зміни умов тарифікації розмов та додаткових послуг, з метою створити у споживача хибного уявлення про дешеві тарифи та турботи про їх інтереси;

- існуюча тарифна політика операторів створює бар'єр для появи нових операторів на ринку і, тим самим, зберігає олігополістичний стан ринку, що наближується до монополії.

Дослідження особливостей тарифної політики підприємств стільникового зв'язку України дозволяє зробити такі висновки: по-перше, ринок стільникового зв'язку України – олігополістичний і, тому, зараз будь-які рекомендації щодо покращення тарифної політики його основних учасників немає сенсу; по-друге, ринок вимагає державного регулювання (обмеження) рівню рентабельності послуг стільникового зв'язку, з метою зниження тарифів; по-третє, задля підвищення інвестиційної привабливості даної галузі національної економіки, якості послуг та рівня конкурентоспроможності компаній необхідно використання маркетингових інструментів, зокрема тих, що ґрунтуються на чутливості споживачів та їх ціннісних оцінках послуг.



## ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ І СТАТИСТИКИ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Перехід до ринкової економіки й інтеграція України у світове співтовариство вимагають нових підходів до реформ в статистиці. На перший план висувається реальний споживач статистичної інформації, виникає попит з боку підприємницького, комерційного, наукового, фінансового й індивідуальних секторів. Статистична інформація, як і будь-який товар, повинна задовольняти потреби ринку.

Рішення задач в сфері якості, які поставила перед собою Україна, неможливо без підготовки в країні фахівців з якості, які вільно володіють сучасними методами управління й забезпечення якості продукції й послуг і т. д. Тому, даний напрямок з кожним роком стає усе більш актуальним.

Категорія якості продукції є однією з найбільш складних, з якими фахівці мають справу. До категорії якості продукції звертаються під час вибору предметів для задоволення як виробничих, так і індивідуальних потреб, планування проведення й оцінки його результатів, визначення його складності й ефективності, організації праці, виготовлення нових товарів.

Чітке розуміння суті якості продукції важливо для того, щоб, порівнюючи й зіставляючи між собою різні її види, вірно розбудовувати суспільне виробництво й точно оцінювати його результати, проектувати нову продукцію й прогнозувати її розвиток, об'єктивно визначати виробничі й індивідуальні потреби, визначати попит і вирішувати інші задачі для забезпечення необхідної якості продукції.

Статистика якості продукції розробляє систему показників, які кількісно характеризують рівень і динаміку якості окремих видів продукції, а також зведених показників рівня й динаміки якості продукції як окремих підприємств, так і галузей народного господарства. Показники рівня якості даного виду продукції можуть опиратися на характеристики, обумовлені в процесі його проведення, – виробнича якість, і на показники обумовлені при його використанні, – споживча якість.

Оскільки типовою при контролі виробничої якості є перевірка одночасно по багатьом параметрам, виникає задача зведеної кількісної оцінки рівня якості. У таких випадках на практиці нерідко прибігають до оцінки якості по встановленій шкалі балів. Різновидом останньої можна вважати широко застосовуваний розподіл продукції по сортах. У цьому випадку узагальнюючою характеристикою рівня якості однорідних по призначенню виробів може служити середня їхня сортність або середня ціна (якщо ціни диференційовані по сортах). Узагальнюючим показником динаміки якостей різнорідної продукції, поділеної на сорти,

служить індекс сортності необхідні дані для обчислення якого є в статистичній звітності підприємств про сортність промислової продукції.

Задачі підвищення статистики якості продукції є довгостроковими й безперервними, тому що її рівень не може бути постійною величиною. Продукція залишається технічно прогресивною, зручною, гарною, модною доти, поки на зміну їй не прийде нова, більш досконала. Але на кожному етапі якість може бути оптимальною, такою, яка максимально задовольнить потреби споживачів при економічно обґрунтованих витратах для її досягнення.

В умовах глобалізації ринку проблема статистики якості є актуальною для всіх країн і організацій, тому що тільки продукція високої якості може бути конкурентоспроможною. Ця проблема багатогранна й має політичний, соціальний, економічний, науково-технічний аспекти.

Велика увага приділялася питанням взаємозв'язку якості з іншими економічними категоріями, оцінки якості, створення систем показників у кваліметрії, також створення систем якості в виробництві. Результати такого роду досліджень знайшли своє практичне застосування в рамках існуючої адміністративно-планової системи господарювання й сьогодні вимагають подальшого розвитку стосовно до нових економічних умов.

Важливим напрямком у зв'язку з розвитком ринкових відносин є аналіз статистичних показників виробництва – споживання: витрат і економії, ємності й віддачі.

Статистика якості повинна будуватися в рамках трудової теорії цінності, що як найбільше повно розкриває економічну.

Якість продукції дуже багатогранна. Вона має фізичну й технічну сутність, тому що продукція – це фізична речовина, замінена працею людини. Якість має економічну складову, тому що в кожному товарі є певна кількість суспільно необхідної праці.

Для завоювання організацією твердих позицій, як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках, їй необхідно мати таку систему якості, яка орієнтується на глобальний ринок по забезпеченню критеріїв конкурентоспроможності. Українським підприємствам для того щоб досягнути конкурентоспроможності необхідно мати дуже гарні сучасні системи якості. Насамперед потрібно змінити саме відношення до якості самого вищого рівня.

## **РОЗРАХУНОК ФІНАНСОВИХ ПОТРЕБ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Інноваційно-інвестиційний шлях розвитку підприємства передбачає ефективне використання всіх ресурсів: матеріальних, трудових, фінансових. Необхідність вирішення завдань ефективного управління ресурсами є основою успішного розвитку економіки підприємства. Особливої актуальності набуває достовірне визначення всіх видів ресурсів, які забезпечують ефективне функціонування підприємства. Тому необхідним є комплексний підхід до формування фінансових ресурсів та визначення напрямів їх ефективного використання. В поточний час значна увага приділяється економії матеріальних, енергетичних та фінансових ресурсів за рахунок втілення нових технологій, нових форм організації управління та ін.

В останній час розрахунку фінансових потреб приділяється достатня увага. В роботах, які присвячені цій проблемі запропоновані основні методи визначення матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Аналіз фінансових потреб на промислових та торговельних підприємствах показав, що при визначенні величини ресурсів не враховується вплив на їх рівень зовнішнього середовища та зміни внутрішнього середовища. Необхідний комплексний підхід до розрахунку фінансових ресурсів та визначення напрямів їх ефективного використання.

Комплексний підхід в формуванні фінансових потреб підприємства передбачає використовувати кошторисно-нормативний метод, який оснований на складанні кошторисів на основі обґрунтованих норм і нормативів витрат фінансових ресурсів. Планування фінансових потреб необхідно здійснювати з урахуванням трьохрівневої структури управління на стратегічному, тактичному (поточному) і оперативному рівнях.

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

На тактичному рівні управління забезпечується економія ресурсів шляхом зниження матеріало-, енерго- та трудомісткості виготовлення продукції. На рівні оперативного управління економія забезпечується за рахунок вико-

ристання науково-обґрунтованих норм та нормативів матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Використання вищенаведених методів визначення фінансових потреб на торгових підприємствах необхідно здійснювати за їх видами. Вартість товарних запасів (ВТЗ) розраховується за формулами

$$\text{ВТЗ} = \frac{В}{\text{ОБТЗ}}, \text{ або } \text{ВТЗ} = \frac{В \cdot \text{ТЗ}}{365}, \quad (8)$$

де В – річні витрати на закупку товарів, тис. грн; ОБТЗ – число оборотів товарного запасу, дні.

де ТЗ – тривалість знаходження товарів в запасі, дні.

Товарна дебіторська заборгованість, товарна кредиторська заборгованість розраховуються з урахуванням числа вартості, числа оборотів та тривалості знаходження товарів в запасі.

Інші фінансові потреби торгового підприємства, такі як авансові платежі, грошові засоби на розрахунковому рахунку, касова готівка та ін., визначаються на основі досвіду минулих років, а також нагальною потребою в цих грошах. Фінансові потреби торгового підприємства складаються з суми потреб за їх видами.

Фінансові коефіцієнти розраховуються з метою оцінки загального стану фінансів підприємства. При формуванні фінансових ресурсів необхідно враховувати фінансовий потенціал підприємства.

На всіх рівнях управління фінансовими ресурсами необхідно здійснювати їх оптимізацію, направлену на отримання високих результатів діяльності підприємства та підвищення прибутковості. Запропонований комплексний підхід при формуванні фінансових потреб в управлінні передбачає використання методи і моделі оптимізації: беззбитковості, методи співставлення валових та додаткових показників на різних ринках, метод мінімально допустимої ціни продажу та ін.

Подальше удосконалення розрахунку фінансових потреб йде в напрямку використання адаптивних та самоадаптивних структур управління, які дозволяють швидко реагувати на зміни в зовнішньому середовищі та змінювати свій внутрішній стан.

## **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ**

За роки незалежності машинобудівна галузь України зазнала безліч змін. У 1990 році машинобудівний комплекс був одним з найрозвиненіших секторів економіки УРСР: у галузі було зайнято понад 40 % усього промислово-виробничого потенціалу республіки, а вироблена нею продукція займала 31% у структурі промислового виробництва.

За минулі 20 років кількість зайнятих в секторі зменшилася практично вчетверо, склавши близько 600 тис. чоловік. Україна практично втратила виробництва в найбільш наукоємних і високотехнологічних секторах машинобудування, таких як виробництво обчислювальної техніки, засобів автоматизації, роботів і т. п. , а також, втратили свої позиції приладобудування, виробництво устаткування для легкої і харчової промисловості, сільського господарства, поступившись ринок зарубіжним аналогам.

Сьогодні машинобудівний сектор – третій за величиною експортованої продукції (18 % від загального обсягу експорту) після гірничо-металургійного комплексу та сільського господарства.

Однією з головних проблем галузі залишається зношеність основних фондів, за деякими даними, вона складає більше 70%. На багатьох заводах обладнання застаріло не тільки фізично, але й морально, автоматизація виробництва залишається на низькому рівні, що обумовлено відносною дешевизною робочої сили.

Отже, стратегія розвитку машинобудування на середньострокову перспективу повинна передбачати впровадження новітніх іноземних технологій з можливістю імпорту устаткування, поступове накопичення досвіду його виробництва на власних потужностях, а потім розвиток вітчизняних пріоритетних технологій.

При цьому українське машинобудування за сприятливих ринкових умов буде розвиватися в наступних напрямках:

- випуск модернізованих машин і устаткування для підприємств з морально застарілими, але ще функціонуючими технологічними лініями;
- виробництво (в тому числі складальне) наукомісткої продукції на імпортному обладнанні із залученням в різних формах іноземного капіталу;
- участь у проектах, що передбачають виробництво технологічно складних комплектуючих виробів для техніки, що випускається іноземними фірмами за кордоном (включення українських технологій в міжнародну систему технологічного співробітництва;

– штучний розвиток окремих виробництв з випуску обладнання для високих технологій як на імпорتنій, так і на власній технологічній базі.

За десять місяців 2012 року зростання обсягів виробництва машинобудівного комплексу України в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року склало 27,4 %. Провідні позиції галузі займають транспортне та залізничне машинобудування, виробництво машин та обладнання для виготовлення текстильних, швейних, хутряних та шкіряних виробів.

За прогнозами провідних фахівців до 2015 року обсяги виробництва в секторі машинобудування наблизяться до 75 млрд грн і перевищать на 17 % раніше досягнуті максимальні обсяги в докризовому 2008 році – 64 млрд грн.

Авіаційна промисловість України здатна і повинна стати одним з основних «локомотивів» відродження економіки, стати точкою зростання. Однак для цього необхідна реалізація виваженої та послідовної промислової політики, в міру гнучко адаптованої до мінливих зовнішніх умов, що має при цьому за головну мету – збереження і розвиток високотехнологічної галузі для забезпечення питань оборонної достатності, безпечної експлуатації авіаційної техніки, ефективної конкурентоздатності у відкритому авіаційному співтоваристві.

Стабілізація та розвиток підприємств української авіаційної промисловості можливо при здійсненні комплексу необхідних, глибоко продуманих і конкретних заходів, які зачіпають питання державної підтримки авіабудування. Активізація державного регулювання у сфері експортно-імпортних операцій з авіаційною технікою, усунення непродуктивної конкуренції, забезпечить просування вітчизняної техніки на світові ринки.

Одним з найбільш важливих і реальних джерел залучення інвестицій в промислові галузі в сучасних умовах є міжнародне співробітництво, а авіаційна промисловість забезпечує до 2/3 обсягу експорту оборонних галузей промисловості, як по лінії цивільної продукції, так і по лінії авіаційних озброєнь і військової техніки.

Реалізація вітчизняних науково-технічних проектів організації виробництва наукоємної машинобудівної продукції може сприяти значному збільшенню експорту, доходи від якого можуть служити досить вагомим джерелом інвестицій в галузь.

## ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ

Україна одночасно проходить складний історичний шлях державотворення і переходу від централізовано-планової системи управління економікою до соціально спрямованої ринкової економіки. Зрозуміло, що ці дві історичні події супроводжуються зламом суспільних і економічних відносин, який призводить до соціально-економічної кризи тривалого характеру. Кризовий стан економіки значно впливає, більш того, безпосередньо загрожує національним інтересам незалежної держави, надзвичайно актуалізує проблему її національної безпеки, в першу чергу такої її складової, як економічна. В сучасних умовах економічна безпека є такою, що визначає національну безпеку в цілому. Це сталося тому, що Україна проходить етап небаченого руйнування раніше створених виробничих сил і виробничих відносин, повільного становлення нових, ринкових відносин і ринкової інфраструктури.

Стратегія економічної безпеки країни – це чітке обґрунтування основної мети і довготермінова політика та план дій держави щодо усунення загроз існуванню та розвитку народного господарства країни. Це означає, що комплекс дій української держави у цій сфері повинен бути спрямований на усунення найважливіших загроз такій економічній системі, яка спрямована на задоволення потреб та інтересів тих верств населення, які створюють основну масу матеріальних і духовних благ.

Тактика забезпечення економічної безпеки країни – це конкретні способи досягнення такої безпеки, короткотермінової дії інституційних та організаційних структур держави залежно від зміни внутрішніх і зовнішніх умов. У зв'язку з цим попередньо з'ясуємо основні показники економічної безпеки.

Найважливіші індикатори економічної внутрішньої безпеки слід групувати в межах основних підсистем національної економічної системи. Такими індикаторами в межах продуктивних сил є загальноосвітній, професійний, культурний рівні людини, ступінь фізичного та морального зношування техніки, рівень впровадження нових ресурсних, енергозберігаючих та біотехнологій, забезпеченість населення новітньою медичною технікою, питома вага верстатів з числовим програмним управлінням, «інтелектуальних роботів», комп'ютерів п'ятого і шостого покоління та ін. щодо засобів виробництва; питома вага витрат на розвиток науки у ВВП, кількість раціоналізаторських пропозицій.

Основними індикаторами економічної безпеки в межах техніко-економічних відносин є ступінь участі у міжнародному поділі праці, чисельність

вітчизняних транснаціональних корпорацій з центром базування в Україні, рівень національної концентрації виробництва, що дозволяє конкурувати вітчизняним підприємствам з іноземними транснаціональними корпораціями тощо.

В межах організаційно-економічних відносин індикаторами економічної безпеки є рівень розробки та впровадження сучасних маркетингових досліджень.

В межах організаційно-технологічного способу виробництва показниками економічної безпеки є рівень планомірно продуманої структури продуктивних сил, в т. ч. наукових установ, які ведуть наукові дослідження і розробки в різних секторах економіки.

В межах відносин економічної власності індикаторами економічної безпеки є оптимальне співвідношення між типами і формами власності, ступінь їх економічної реалізації.

В межах суспільного способу виробництва показниками економічної безпеки є рівень розвитку економічної та соціальної інфраструктури, доходи населення, ступінь відповідності між продуктивними силами і відносинами економічної власності.

В межах господарського механізму основними індикаторами економічної безпеки є оптимальне співвідношення між ринковими та державними важелями регулювання економіки, між адміністративними, правовими і економічними важелями державного регулювання, ступінь досконалості механізму використання економічних законів.

В межах економічного способу виробництва індикаторами безпеки є рівень та якість життя, темпи економічного зростання, темпи інфляції, ступінь розвитку тіньової економіки, державний борг, дефіцит бюджету, рівень конкурентоспроможності країни, сальдо платіжного балансу, зовнішній борг, оптимальне співвідношення між різними економічними укладами.

УДК 392

Круглікова В. В.<sup>1</sup>, Левкун Н. М.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. Т-819 ЗНТУ

## **МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ У СФЕРІ ВАНТАЖНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

Одним з основних напрямків маркетингової діяльності структурних підрозділів транспортного підприємства є маркетингові дослідження.

Головна мета маркетингових досліджень, проведених у сфері вантажних перевезень, полягає в обґрунтуванні необхідності й можливості адаптації проведення, удосконалювання технологій і структури управління залізничним транспортом, розширення й введення на ринок нових транспортних



послуг. Завданнями проведення маркетингових досліджень є: визначення умов для балансу «пропозиції» і «попиту» на вантажні перевезення; визначення умов для максимального задоволення потреб клієнтури в транспортних послугах і збільшенні прибутковості перевезень вантажів.

Важлива функція маркетингових досліджень у сфері вантажних перевезень полягає в максимальному зменшенні у всій маркетинговій діяльності неточних оцінок, ризику й позавиробничих витрат у процесі організації й здійснення перевезень вантажів залізничним транспортом. Результатами маркетингових досліджень є – формування маркетингової інформації для підтримки прийняття управлінських рішень в області взаємодії суб'єктів маркетингової мережі, що забезпечують необхідний ринком рівень якості перевезень і транспортного обслуговування, задоволення попиту на вантажні перевезення з дотриманням вимог основних факторів зовнішнього, внутрішнього середовища й кінцевого клієнта. Вихідною маркетинговою інформацією є: результати дослідження ринку послуг залізничного транспорту. У цьому зв'язку пропонується розв'язати наступні завдання:

- довідкові матеріали, аналітичні огляди, експертні оцінки, прогнозні оцінки й прогнози по стану, динаміці розвитку ринку транспортних послуг, його сегментів і оточення;
- економічні обґрунтування, практичні рекомендації й пропозиції по проведенню ефективної маркетингової політики галузі на ринку вантажних перевезень.

Маркетингові дослідження на ж/д транспорті в сфері вантажних перевезень проводяться в розрізах: масштабу дослідження; класу об'єкта дослідження; об'єкта дослідження; продукту; виду показників, які характеризують об'єкт дослідження (рис. 1); тимчасового горизонту; періодичності; джерела одержання маркетингової інформації; ступеню охоплення об'єктів маркетингових досліджень; характеру дослідження.

У результаті можна зробити висновок, що досвід роботи галузі в умовах ринкової економіки визначається необхідністю посилення ролі планування не тільки основної діяльності, але й реалізації послуг залізничного транспорту. У цьому зв'язку пропонується розв'язати наступні завдання: зміцнення й розвитку організаційної структури, що забезпечує ефективну реалізацію маркетингових принципів управління галуззю; удосконалення методологічного апарату проведення маркетингових досліджень на залізничному транспорті; посилення корпоративної системи керування маркетингом, що забезпечує підтримку прийняття управлінських рішень у питаннях формування маркетингової стратегії й тактики роботи залізниць на ринку транспортних послуг.

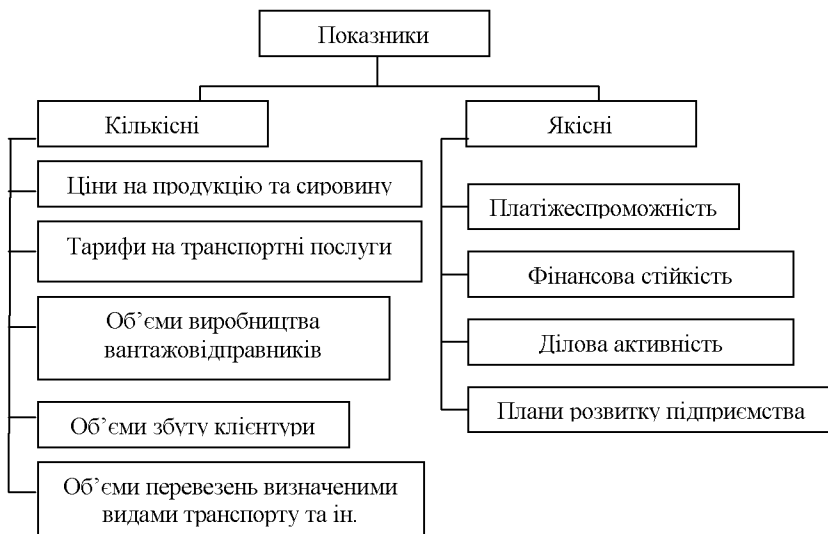


Рисунок 1 – Система показників результатів маркетингових досліджень ринку послуг залізничного транспорту

УДК 658.8

Круглікова В. В.<sup>1</sup>, Осадчук К. М.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. Т-819 ЗНТУ

## РОЗВИТОК СТРАТЕГІЙ СЕРВІСНИХ БРЕНДІВ НА ПАСАЖИРСЬКОМУ ЗАЛІЗНИЧНОМУ ТРАНСПОРТІ

Розвиток конкуренції між різними видами транспорту на ринку транспортних послуг для населення вимагає постійного підвищення якості обслуговування пасажирів залізницями країни. У загальному розумінні значення покращення якості і підвищення конкурентоспроможності транспортних послуг полягає в тому, що це здійснює вагомий вплив на формування більш ефективної системи господарювання в умовах ринку. Крім того, багатоаспектне підвищення якості і конкурентоспроможності товарів і послуг впливає не тільки на виробничі процеси та ефективність господарювання, але і на конкурентоспроможності організації в цілому, створюючи їй позитивний імідж.

Позитивне сприйняття і лояльне відношення до товару або послуги забезпечується завдяки різним комунікативним маркетинговим заходам, серед яких

особливе місце належить бренду. Поняття «бренд» і «брендинг» отримали широке розповсюдження за останні кілька років. Це пояснюється посилення прояву трьох тенденцій, притаманних сучасному суспільству: індивідуалізм, глобалізація, символічний досвід. Отже, бренд – це набір характеристик, які надають товару або послугі добавлену вартість окрім його основних якостей.

В сервісних брендах повинні бути присутніми три ключових елементи. По-перше, компанії, які займаються наданнями послуг, мають усвідомлювати, що послуга за допомогою фізичних атрибутів окремих елементів. Наприклад, залізниця має справу зі зручністю місць для проїзду пасажирів (сидячих або лежачих), ціною, якістю постійної білизни і продуктів харчування у вагоні. Комбінація всіх цих елементів і складає послугу у відповідному виді транспорту. По-друге, потрібно уважно слідкувати за психологією споживача. По-третє, розвинута економіка в багатьох чому спирається на індустрію послуг.

Розглянемо чотири варіанти брендів: нішевий (вибірковий); дорогий (престижний); недорогий (доступний); тупиковий (невдалий, вмираючий).

Ступінь преміум-категорії	Високий	Нішевий (вибірковий) Рівень ROS: 15–20 %	Нішевий (вибірковий) Рівень ROS: 15–20 %
	Низький	Нішевий (вибірковий) Рівень ROS: 15–20 %	Нішевий (вибірковий) Рівень ROS: 15–20 %
		Низька	Висока
Відносна частка ринку			

Рисунок 1 – Матриця позиціонування

Ступінь преміум-категорії	Високий	Стратегія нішевого (вибіркового) бренду: – підтримка високої ціни – нішевий маркетинг – інновація	Стратегія для дорослого (престижного) бренду: – інновація, інновація, інновація – підтримка високого вхідного бар'єру – обґрунтована ціна
	Низький	Стратегія для тупикового (невдалого) бренду: – вихід з квадранту – зниження ціни – переорієнтація очікувань споживачів	Стратегія недорогого (доступного) бренду: – зниження витрат і ціни – раціоналізація та стандартизація
		Низька	Висока

Рисунок 2 – Матриця стратегій розвитку бренду на пасажирському залізничному транспорті

Кінцевий (вибірковий) бренд – тобто бренд фокусується на високій якості (високий ступінь преміям-категорії) і при цьому орієнтований на незначну ринкову частку. Прикладом є вагони СВ у складі пасажирських поїздів, вагони ЛЮКС або фірмовий потяг 1-го класу «Київ–Сімферополь». Для дорогого (престижного) бренду ключовим моментом успіху є інновація. Споживчі престижних брендів характеризуються високим ступенем лояльності і готовністю платити преміям-ціну за умови, якщо інновації спрямовані на ті елементи продукту, які цінні для них. Недорогий (доступний) бренд характеризується тим, що він сфокусований на привабливій ціні та орієнтований завдяки цьому на захоплення великої частини ринку. Тушковий (невдалий) бренд, орієнтований на низьку ціну і невелику частину ринку.

Процес перетворення товарної пропозиції в бренд є досить тривалим і вимагає чітких, виважених маркетингових дій, постійної комунікативної підтримки та активізації ринкової діяльності не тільки в період спаду попиту. В ускладнених економічних умовах просування товарів і послуг на ринку потребує професійного маркетингового супроводження, і цим визначається важливість наявності власного бренду та розробки стратегій бренду для всіх видів товарів і послуг, які пропонуються пасажиром залізничного транспорту.

УДК 348.45(437.64)

Круглікова В. В.<sup>1</sup>, Слоневський Я. Ф.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. Т–329 ЗНТУ

## **МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ПОПИТУ НА ПЕРЕВЕЗЕННЯ МАРШРУТНИМИ МІКРОАВТОБУСАМИ**

Пасажирський транспорт є типовим представником маркетингових послуг. Впровадження правильно побудованих маркетингових підходів до організації діяльності міського транспорту дає швидкий та відчутний ефект і, навпаки, нехтування ними та відповідними дослідженнями негативно впливає на життєдіяльність міста й призводить до постійного невдоволення його мешканців.

Основні мотиви користування маршрутними мікроавтобусами:

- зручність;
- розгалужена система руху;
- якість обслуговування;
- інтенсивність курсування (фізична присутність у момент потреби руху);
- комфорт пересування;
- відносна дешевизна.

Споживачі перейдуть на альтернативний вид транспорту, якщо:

- ціна проїзду в маршрутному транспорті значно підвищиться;

- покращатися функціональні параметри альтернативного виду транспорту (зручність, якість тощо);
- знизиться ціна на альтернативний вид транспорту;
- інше.

Група пасажирів, яка готова перейти на альтернативний вид транспорту: пенсіонери, люди похилого віку (>70 років), студенти, домогосподарки, вчителі, медичні працівники, робітники заводів та ін.

Перевезення тролейбусним та трамвайним транспортом в області характеризується відносно стабільним обсягом (зниження кількості перевезень першим видом транспорту на 58,77 % за 10 років) на ряду з його падінням на загальнонаціональному рівні. Це може пояснюватися все більшою популяризацією альтернативних видів транспорту (метрополітен тощо).

Загалом для міст України характерна ситуація, коли 35 % пасажирського транспорту припадає на тролейбуси, 12 % – на автобуси, 34 % – мікроавтобуси (маршрутні таксі), решта 19 % – на трамвай, метро та річковий транспорт.

Таблиця 1 – Динаміка відгуків населення про зміни в роботі міського транспорту до та після проведення маркетингової діяльності

№	Варіанти відповіді	2011 р.	2012 р.
1	Так, в крапу сторону	26,87	32,43
2	Залишилось на старому рівні	44,00	40,30
3	Стало набагато краще	13,43	8,00
4	Не можу відповісти	4,50	19,40
5	Не користуюсь міським транспортом	11,00	0,00
	Разом	100,00	100,00

Як бачимо з таблиці, після проведення в місті маркетингових досліджень та дотримування, де це було економічно умісно, побажань пасажирів загальне враження від наданої послуги покращилось, що призвело до збільшення паса жиробігу та, як наслідок підвищення прибутковості.

## **ОСОБЛИВОСТІ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН НА РИНКУ ПОСЛУГ МІСЬКОГО ПАСАЖИРСЬКОГО АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ**

Конкуренція в системі пасажирського автомобільного транспорту – це боротьба підприємств, що надають послуги пасажирських автомобільних перевезень за краще задоволення потреб пасажирів, а також суперництво споживачів за придбання максимально корисних транспортних послуг на найбільш вигідних умовах. Актуальність проблеми полягає у тому, що основним позитивним результатом конкуренції є стимулювання перевізників, що працюють на ринку пасажирських перевезень до підвищення якості надання послуг. Зниження ж якості послуг, що надаються, може привести до багатьох негативних наслідків. При відсутності конкуренції перевізники не зацікавлені в її підвищенні. З цього можна зробити висновок, що якість послуг пасажирського транспорту багато в чому залежить від рівня конкуренції та дій органів влади, як на регіональному так і на загальнодержавному рівні. Важливе значення для дослідження проблем конкуренції на ринку послуг міського пасажирського автомобільного транспорту мають дослідження та праці Азоев Г. Л., Аболонин, С. М., Гончарук Т. І., Логутін В. Д., Бакалінська О. О., Вертелева О. В., Герасименко А. Г., Головки Л. С, Гриценко О.

На сучасному етапі розвитку конкуренція, як рушійна сила розвитку регіону, змушує виробників товарів і послуг постійно шукати шляхи підвищення їх якості, зниження ціни та зниження експлуатаційних витрат на конкретному ринку регіону. Нерегульована конкуренція здатна за певних умов створити серйозні проблеми, а саме монополізацію виробництва (надання послуг), обмеження прав споживачів і сумнісних підприємств, що надають визначені послуги, негативні соціальні наслідки. Щоб уникнути негативних явищ, держава змушена втручатись в ринкові процеси, використовуючи антимонопольне регулювання транспортної діяльності – адміністративне регулювання ринку послуг пасажирського автомобільного транспорту. Основні цілі держави в процесі регулюванні полягають в наступному: захисті споживачів у конкурентній боротьбі; захисті діючих на ринку підприємств, що надають послуги з пасажирських перевезень; підвищенні рівня безпеки та стійкості транспортної системи. На рівні регіональних органів влади необхідно: вдосконалити систему конкурсного відбору автоперевізників для виконання перевезень пасажирів на маршрутах загального

користування; забезпечити права громадян, які мають пільги на проїзд; встановити суспільний контроль над організацією пасажирських перевезень; продовжити процес об'єднання індивідуальних підприємств, що здійснюють перевезення пасажирів.

Конкуренція серед приватних перевізників зростає щодня. Об'єднавшись у транспортні асоціації, союзи приватним перевізникам набагато легше буде вирішувати питання медичного огляду водіїв перед виходом на лінію, організації технічного обслуговування автомобілів, правового забезпечення, колективного захисту своїх інтересів та інше.

Враховуючи існуючі економічні та інституціональні проблеми, доцільно забезпечити виконання наступних кроків з подальшого реформування системи міського пасажирського транспорту:

- розвиток реальної конкуренції на ринку міських пасажирських перевезень шляхом вдосконалення процедури проведення конкурсу на право роботи на маршрутах серед всіх перевізників незалежно від форми власності;

- впровадження єдиної форми проїзного квитка для всіх категорій пасажирів, що користуються правом безкоштовного проїзду в міському пасажирському транспорті;

- введення регулярного обліку кількості поїздок, здійснених пільговими категоріями пасажирів, для точного визначення розмірів компенсаційних виплат транспортним підприємствам за втрачені доходи, пов'язані з їх перевезенням;

- проведення моніторингу витрат на демонстраційному маршруті (подібна вимога може бути однією з умов конкурсу на право роботи на маршрутах міського пасажирського транспорту);

- впровадження сучасних технологій у систему управління та організації міського пасажирського транспорту.

Отож, ефективне функціонування транспортної системи в умовах ринкових відносин активно впливає на всі аспекти життєдіяльності населення: сприяє зростанню продуктивності праці, дозволяє збільшити вільний час і раціонально використовувати його, створює сприятливі умови для участі людей в усіх сферах суспільного життя, відіграє важливу роль у розв'язанні всього комплексу питань, пов'язаних з життєдіяльністю населення. На мою думку подальше реформування пасажирського транспортного комплексу дозволить у найближчому майбутньому вийти на європейський рівень забезпеченості населення транспортними послугами

УДК 330.341

Остапенко В. В.<sup>1</sup>, Куракіна Т. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. техн. наук., доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ІОТ-429 ЗНТУ

## **АРМ-КОНТРОЛЬ МАКРОСТРУКТУРИ**

Розроблена нова економічно й екологічно ефективна безкислотна технологія контролю якості макроструктури сталей і сплавів, що добре зарекомендувала себе в дослідницькій практиці.

У результаті радикальної зміни технології контролю якості макроструктури сталі з'явилася можливість встановити безпосередньо на місці виявлення макроструктури фотокамеру й комп'ютер, що дозволяє передавати фотографії макроструктури в режимі реального часу всім, кому їх необхідно надати. Проведена робота з підбору варіантів оснащення даного робочого місця обчислювальною технікою, у тому числі:

- складений графік проведення розробки;
- визначені витрати на необхідне програмне забезпечення;
- розраховані капітальні вкладення й поточні витрати по базовому й новому варіантам технології;
- визначена розрахункова економічна ефективність автоматизованого робочого місця (АРМ) контролю макроструктури.

Показане, що таке оснащення є економічно ефективним, може привести до економії як часу контролю, так і площі робочого приміщення для контролю якості макроструктури, а при розробці відповідного програмного забезпечення, можлива попередня оцінка якості в автоматичному режимі.

Зміна технології контролю якості макроструктури сталі забезпечує можливість заміни даної технології металографічного контролю як на вітчизняних, так і на закордонних підприємствах. При цьому забезпечується зменшення частки ручної праці, підвищення безпеки виробничого середовища на робочім місці й виключення небезпечних кислотовмісних викидів з парами в атмосферу й у водне середовище, відповідно при випаровуванні кислотної ванни та промивці зразків, підчас травлення, від розчину кислоти за базовою технологією.

Заміна існуючого методу травлення на новий спосіб і сучасні комп'ютерні технології, відповідає підходам міжнародних стандартів якості ISO 14000 і ISO 9000.



## РОЗВИТОК ФОТОВОЛЬТАЇКИ НА УКРАЇНІ

Обмеженість світових ресурсів, енергетична залежність і погроза глобального потепління привели багато країн миру до розуміння важливості розвитку поновлюваної енергетики. Найбільш розвиненими в цей час є сонячна (фотовольтаїка й геліоенергетика) і вітрова енергетика. Енергія сонця – саме потужне екологічно чисте джерело енергії й практично безкоштовне. Її можна використовувати в різних цілях: від побутових потреб до забезпечення енергією космічних супутників і кораблів. Після того як НКРЕ України в 2009 році встановила найвищий зелений тариф у Європі – спеціально завищену ціну закупівлі державою кожного кіловат години у виробників сонячної енергії, – у країні почався бум. На Україну пішли іноземні інвестори, притягнуті тим, що тариф рівний 0,46 євро за 1 квт/ч – приблизно в півтора рази вище, чим на заході континенту. У підсумку на березень 2012 гола по даним Госагентства енергоефективності й енергозбереження (ГАЕЕ в Україні працювало 18 об'єктів сонячної енергетики потужністю 188 тис. Мвт, причому більша частина – 185 тис. Мвт – припадає на установки, уведені в експлуатацію в 2011 році. Усього ж цього року чиста енергетика-сонячна, вітрова, мала гідроенергетика, а також установки по переробці біопродуктів – дала країні 332 тис. кіловат-годин. У масштабах країни це менш 0,2 % від загального обсягу зробленої електроенергії. Однак, в Україні прийнята цільова держпрограма по енергоефективності, згідно з якою до 2015 року не менш 10 % у загальній структурі енергобалансу країни повинне буде «належати» поновлюваній енергетиці, у тому числі й сонячній. «В Україні дуже великий потенціал для розвитку сонячної енергетики», – вважає Йоган Хартер, виконавчий директор австрійської компанії Activ Solar. Він каже, що в країні досить широкий пояс високого рівня іррадіації - зони, де енергія випромінювання сонця достатня для ефективного функціонування геліостанцій. З 2010 року австрійці інвестували в Україну, за словами Хартера, близько 1 млрд євро. Ці гроші пішли на будівлю трьох найбільших станцій у Криму, а також покупку й модернізацію в Запоріжжя заводу з виробництва полікремнію – основи для створення модулів, що акумулюють енергію світила.

## ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ВТІЛЕННЯ НОВИХ ВИДІВ МАТЕРІАЛІВ

Актуальність даної теми заключається в обґрунтуванні механізму взаємодії системи економічних інтересів і науково-технічного прогресу в досягненні економічного зростання як одного з важливіших умов подальшого розвитку суспільства. В умовах сучасної економіки і на новому етапі втілення нових матеріалів, де пріоритетними напрямками розвитку економічної системи являються інформація, технології і науково-технічний розвиток, вивчення цих питань важливо, тому що багато проблем економічної теорії і практики, залишаються невирішеними в силу того, що не досліджені структура та специфіка взаємодії економічних інтересів з науково-технічним прогресом в ринкових умовах. Інтенсивний розвиток виробництва нових матеріалів направлено на збільшення прибутку при зростанні інтенсивності праці. Втілення нових видів матеріалу направлено на підвищення ефективності виробництва при одночасному збільшенні добробуту та культурного рівня громадян. Застосування нових видів матеріалів показує складний та суперечливий вплив на глобальні процеси в сучасних умовах: з одного боку ці втілення пов'язані прямо з соціально-економічним прогресом, а з другого – накопичуються та поглиблюються суперечливості економічні. Серед них зростання незадовільного попиту тому, що втілення нових матеріалів стимулює нові потреби; негативні наслідки пов'язані з непередбаченими результатами втілення в виробництво (забруднення, аварії, катастрофи); недооцінювання значення людського фактору.

Виникає комплекс питань технічної безпеки застосування нових видів матеріалів. Важливою проблемою являється віддаленість від джерел сировини та енергії, вичерпування природних джерел сировини в кількісному вимірі. Одним з найважливішим наслідком може бути втрата за окремі результати втілення нових матеріалів. Це виражається з одного боку, в суперечливості між чоловічим інстинктом до само врятування та збільшенням потреб, з другої – до наживи. Втілення нових видів матеріалів, нових технологій, обладнання потребують значних первісних капітальних вкладень, утворюючи в перші роки значні втрати з розрахунком їх відшкодування в наступних роках.

Тому стратегія зниження витрат на виробництво заключається в втіленні нових матеріалів ефективного та дорогого обладнання а також сучасних технологій, установлювати постійних контроль за прямими та змінними витратами. Уряд повинен постійно підтримувати підприємців, які втілюють нові матеріали та технології, а також повинен визначити систему пільг для реалізації інтересів інноваційних активних підприємств

УДК 65.012.34 (075.8)

Круглікова В. В.<sup>1</sup>, Маркова Ю. О.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. Т-819 ЗНТУ

## **ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПОЛІТИКИ РОЗПОДІЛУ ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ МЕТАЛУРГІЙНОГО ВИРОБНИЦТВА**

Відомо, що фізичний розподіл готової продукції – це вантаже-перероблення і транспортування товарів від місця виробництва до місця споживання. Він знаходиться на перетині маркетингу і логістики.

Масове розповсюдження маркетингу зумовило істотне ускладнення робіт з фізичного розподілу товарів. Погіршилася взаємодія між виробничими та збутовими підрозділами підприємства, збільшилися товарні запаси. Проте в спеціальній літературі проблемі фізичного розподілу не приділялося належної уваги.

Цикл фізичного розподілу має відношення до постачання готової продукції, яка забезпечує прибутковість угод. Він знаходиться на перетині маркетингу і логістики.

Матеріальний потік, що збільшує вартість, досягає фінішу у сфері фізичного розподілу, тому товар тут має найбільшу вартість, додану, у тому числі логістичними операціями. Максимальний прибуток досягається, коли поставка виконується «точно вчасно».

У загальному вигляді цикл фізичного розподілу складається з шести взаємопов'язаних видів діяльності: оприходування готової продукції на складі; зберігання готової продукції на складі; відбір готової продукції зі складу; навантажувально-розвантажувальні і транспортно-складські роботи; поставка (відпуск) готової продукції споживачам; сервіс.

Цикл фізичного розподілу здійснюється між виробництвом і споживачами. У зв'язку з цим йому властиве певне протиріччя. З одного боку, маркетинг для задоволення попиту спрямований до різноманіття виборів, а з іншого, виробництво для зменшення витрат зацікавлене у їх одноманітності. Традиційний спосіб вирішення цього виробничо-ринкового конфлікту полягає в накопиченні різних великих запасів на складі готової продукції, яка потім ризикує бути поставленою без сервісного забезпечення «не точно вчасно». Завдяки плануванню логістики, в ідеалі, цього не відбувається. Здатність логістики стимулювати продажі є ключовим фактором комерційного успіху підприємства.

Цикл фізичного розподілу впливає і по суті приводить у дію цикли підтримки виробництва і постачання. Тому внаслідок орієнтації на споживача його складові частини повинні бути привабливішими, ніж у них. Увага до запитів клієнтів надає фізичному розподілу адаптивності, динамізму, спрощує укладання угод, поліпшує точність прогнозування, створює умови для

маневрування при виконанні договірних зобов'язань (пропозиція товарів – субститутів, цінова політика та ін.).

Багатоваріантність форм організації циклу фізичного розподілу визначає складність проектування відповідних операційних систем, їм повинні бути властиві адаптивність та гнучкість (тобто механізми, що забезпечать синхронізацію попиту і пропозиції), а також високотехнологічна оснащеність і продуктивність. У логістичній системі звичайно використовують п'ять стратегій фізичного розподілу: ешелонова; пряма; гнучка; відстрочки; навантажувальної консолідації.

Таким чином, у рамках логістичної системи підприємства завжди існує набір різних стратегій функціональних циклів, кожна з яких може використовуватися залежно від обставин. У конкретній ситуації слід вибирати оптимальні варіанти, які забезпечують можливості для маневрування з метою завоювання лідерства на ринку.

Процес планування і здійснення логістичного циклу реалізується з урахуванням наслідків моніторингу навколишнього середовища і аналізу господарчої діяльності підприємства. Каналами прямого і зворотного зв'язку він органічно об'єднує у єдиний замкнений контур планування виконання логістичних функцій з їх оперативними результатами. Потенціал механізму логістичного планування ґрунтується на можливостях комп'ютерної технології інтегрувати бази даних щодо попиту, запасів, витрат, цін, тарифів, інших параметрів функціональних циклів і, аналізуючи їх, видавати оптимальні рішення.

УДК 658.5

Леженко Е. О.<sup>1</sup>, Трубочанінова К. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ІФ–419 ЗНТУ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ**

В умовах подолані Україною фінансової кризи існує декілька підходів щодо удосконалення управління інвестиційною безпекою підприємств. В основному вони зведені до трьох сценаріїв. Перший шлях – це ретельний аналіз і розробка заходів з повернення капіталів, привласнених власниками в результаті фінансових маніпуляцій. Другий шлях – це націоналізація раніше приватизованих підприємств з метою підвищення ефективності економіки в цілому та одержання додаткових коштів для соціального спрямування бюджету. І є третій шлях, який є більш фундаментальним і більш виваженим з точки зору економічної теорії та узагальнення світового досвіду вирішення кризових проблем та стабілізації національної економіки.

Інвестиційна безпека підприємств є багатоаспектним явищем, стан її динамічно змінюється. Отже потрібно здійснювати ретельний моніторинг інвестиційної системи з метою вироблення ефективної системи управління під впливом чинників фінансової кризи, реформування національної економіки та глобалізації світової економіки, інтернаціоналізації фінансових потоків тощо. Розмаїття аспектів інвестиційної безпеки, складність вибору оптимального варіанту її гарантування і викликають потребу застосування системного комплексного підходу до її аналізу. З огляду на це, актуальним напрямом функціонування українських підприємств є формування системи управління інвестиційної безпеки підприємств.

Сьогодні існує багато досліджень до інвестиційної безпеки підприємства, держави та її складових. Вагому роль у дослідженнях проблеми інвестиційної безпеки відіграють праці вітчизняних вчених та практиків: О. І. Барановського, В. М. Геєця, О. С. Власюка та ін.. Разом с з тим, не дивлячись на велику кількість публікацій залишається багато невирішених проблем управління системою інвестиційної безпеки підприємства як на теоретичному так і на практичному рівні.

Інвестиційна безпека суб'єктів господарювання означає процес забезпечення такого стану інвестиційної сфери за якого економічна стратегія розвитку підприємства здатна зберігати і підтримувати достатній рівень інвестиційних ресурсів в умовах дії внутрішніх і зовнішніх загроз, що є необхідним для забезпечення стійкого розвитку і економічної стабільності, а як результат зростання конкурентоспроможної економіки.

УДК 392

Круглікова В. В.<sup>1</sup>, Фокіна Т. А.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. Т-519 ЗНТУ

## **МАРКЕТИНГОВІ ІНСТРУМЕНТИ В ОПТИМІЗАЦІЇ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

В останні роки виник ряд транспортних організацій, що пропонують оперативні послуги при перевезенні вантажів у контейнерах та швидкопсувних вантажів до промислових центрів. Діяльність цих організацій чітко погоджена з роботою залізниць. Диверсифікованість діяльності транспортних організацій, наприклад здача в оренду складів, що тимчасово пустують, вагонів на час спаду перевезень, організація готелів у пасажирських вагонах у зимовий період для різних малих підприємств і т. ін. , – це додаткові послуги, надані організаціями транспорту. Оптимізація матеріальних потоків – це важливий напрямок по виявленню й усуненню зайвих переміщень продукції, яке повинне бути вигідно всім. В умовах росту масштабів діяльності автотранспорту й збільшення парку автотранспортних засобів, поліпшення методів обслуговування споживачів розширюється зона транспортно-го обслуговування.

Багато оптово-посередницьких організацій організують систему доставки товарів з урахуванням відстані й часу на перевезення. Наявність місцевих і далеких перевезень пред'являє й різні вимоги до їхнього обслуговування. Існують два методи транспортного обслуговування споживачів: використання власного транспорту при доставці вантажів, при цьому обслуговуючий персонал входить до складу посередницької організації та використання транспорту комерційного транспортного агентства, яке на договірній основі обслуговує ту або іншу посередницьку структуру. Рішення про створення власного транспортного господарства або використання транспорту спеціалізованих агентств ухвалюється керівництвом оптово-посередницької фірми. При цьому розраховуються всі можливі видатки при втриманні власного транспорту. Доставка товарів споживачам організується залежно від їхнього місцезнаходження, а частота доставки вантажів залежить від потреб вантажоодержувачів і може проводитися щодня, щотижня або щомісяця. Мінімальним рівнем обслуговування вважається здійснення тільки однієї поставки вантажів. Однак споживачам можуть надаватися й додаткові послуги: розміщення товарів на складі споживача; маркування товарів; ознайомлення з новими товарами; розробка товарного асортименту та ін.

Рівень обслуговування споживачів залежить від їх кількості й місця їх розташування. Дослідження ринку транспортної сфери проводиться по трьом напрямкам. 1. Визначення кола потенційних клієнтів. Необхідно визначити свій сегмент ринку й переконатися в тому, що товари або послуги здатні задовольнити існуючі потреби цього сегмента. 2. Визначення переліку товарів і послуг, які користуються попитом. Важливо визначити перелік найпоширеніших і важливих для населення товарів. Такий список називається споживчим набором. 3. Визначення конкурентів і аналіз їх пропозицій.

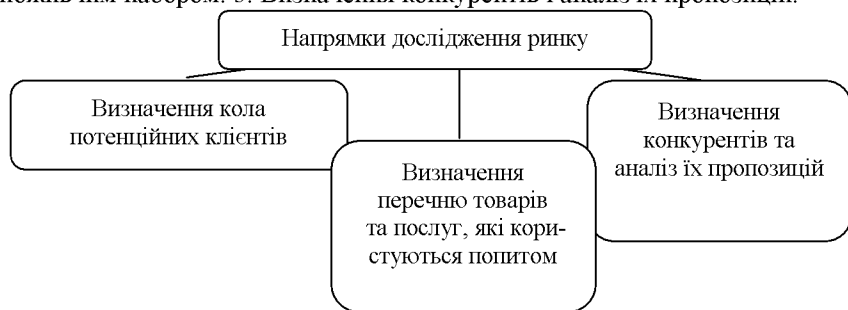


Рисунок 1 – Основні напрямки дослідження ринку транспортних послуг

Без комплексного, глибокого, всебічного дослідження діяльності головних конкуруючих бізнес структур вести по-справжньому конкурентоспроможну боротьбу неможливо. Правильний аналіз конкурентів найкраще почати з визначення учасників двох основних категорій конкурентів: активних (ті,

які ведуть свою ділову активність у цей час) і потенційних (такими можуть бути не тільки ті компанії, які тільки почали своє існування, і розвиток яких відбувається швидкими темпами, але також і ті структури які перебувають ще тільки на стадії свого планування).

Комплексне вивчення ринку транспортних послуг містить у собі дослідження оптимальних варіантів доставки вантажів, дії транспортних підприємств як усередині країни, так і поза неї. Тому оптимальне планування матеріальних потоків і раціоналізація перевезень – найважливіші напрямки оптимізації сфери обігу й завдань маркетингової діяльності.

УДК 658:004

Онуфрієнко Н. Л.<sup>1</sup>, Бурмака В. Ю.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>асистент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. ІОТ-528 ЗНТУ

## **ЗАРОБІТОК В СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖАХ – РЕАЛЬНІСТЬ АБО МІФ?**

У сучасному світі залишається все менше людей, які не знають що таке соціальні мережі, більшість використовують їх кожен день для спілкування, ігор, пошуку необхідної інформації, перегляду відео і т. ін. Ці мережі не є каналом прямих продажів, вони спочатку створювалися для особистісного спілкування. Використовуючи цю та інші особливості соціальних мереж, компанії можуть реалізувати нові рекламні можливості.

Соціальні мережі стають новим потужним і витонченим маркетинговим каналом. Маркетинг стає точним, особистим та соціальним: сайти соціальних мереж дають маркетологам нові можливості.

Рекламодавці в соціальних мережах отримують доступ до прямого особистого порталу кожного члена аудиторії. Однак проблема, що виникає перед ними, полягає в тому, що сайти соціальних мереж призначені таки для спілкування, а не для покупок. Тому рекламувати свій товар за допомогою них - досить не просто.

Соціальні мережі пропонують платні місця для реклами. Але для того щоб ця реклама була максимально ефективною потрібно використовувати гіпертаргетування, тобто налаштування реклами безпосередньо під аудиторію потенційних покупців, ґрунтуючись на дуже специфічних критеріях.

Рекламодавець може відбирати профілі користувачів на підставі таких особливостей, як місце розташування, стать, вік, освіта, місце роботи, сімейний стан, коло інтересів та інших ознак, необхідних йому для конкретної маркетингової кампанії. Завдяки такому точному таргетуванню майже не будуть розтрачені даремно рекламні покази. У найбільш популярних соціа-

льних мережах таких як Facebook, Вконтакте, Однокласники широко поширені групи за інтересами – спільноти. Групи людей об'єднуються в співтовариства на добровільній основі, слідуючи своїм захопленням, тим самим створюють ще один потужний інструмент для реклами. За допомогою керівників співтовариств можна розміщувати свою рекламну інформацію на головній сторінці групи. Зазвичай вартість розміщення такої реклами залежить від кількості людей в групі. Керівники співтовариств за інтересами можуть створювати їх з комерційною метою і заробляти на рекламі.

В соціальних мережах маркетингологи також використовують спеціальні програмні додатки для платформ, які призначені для залучення людей до своїх брендів. Люди проводять все більше часу на сайтах соціальних мереж саме через використання платформних додатків, таких як ігри, слайд-шоу, голосування.

Найбільш ефективним з безкоштовних способів реклами є пасивна усна передача. Інформацію менше вважають спамом, якщо вона виходить від того, кого знають. Для тих, хто дає рекомендацію, це може бути способом створити цінність, виразити себе і підтвердити зв'язок зі своїми друзями.

Стрічки новин друзів у Facebook зробили усний маркетинг простим, спонтанним і автоматичним. Кожного разу, коли користувач оновлює свій статус, пише повідомлення, посилає або отримує подарунок, запрошення на подію, робить коментар, стає фанатом, другом, грає в брендovanу гру, – його друзі про це дізнаються.

Реклама є основним видом заробітку в соціальних мережах, де кожен може зайняти свою нішу. Основні напрямками є наступні:

- посередник між компанією рекламодавцем і соціальною мережею. Не у кожної фірми вистачає співробітників, часу і потрібних знань щоб зайнятися безпосередньо рекламою в соціальних мережах і найчастіше вони звертаються до фірм або підприємців, які займаються розміщенням реклами в соціальних мережах;

- розробник додатків. Створивши свій додаток і зацікавивши цим велику кількість людей, можна заробляти на здачі в оренду місця під рекламу. Так само в додатках можуть бути платні доповнення, поновлення, спеціальні функції. Наприклад, в іграх можна ввести свою валюту;

- адміністратор співтовариства. Організувавши свою групу за інтересами і зібравши велику кількість людей, можна теж заробити. Дохід принесе розміщення платної реклами на головній сторінці, просування власного товару використовуючи співтовариство або ж надання платної інформації.

Ще одним перспективним напрямком є інтеграція соціальних мереж в діючі веб-сайти компаній. Додавання активних компонентів соціальних мереж таких як коментарі, опитування, оцінювання. Можливість розповісти друзям і додати коментар про продукт, представленою на сайті - одна із головних складових сучасної реклами.



## **ПРОБЛЕМА ВПРОВАДЖЕННЯ ВЕЛИКИХ ІТ СИСТЕМ**

Кожен СІО великої компанії не з чуток знає, що таке впровадження масштабного ІТ-рішення класу ERP, будь то розробка великого вендора або система, розроблена на замовлення, процес цей є малоприємним, тобто нервовим, довгим, трудомістким, з високим ступенем невизначеності.

Отже, процес кастомізації і впровадження віднімає у бізнес та ІТ-спеціалістів з боку замовника багато сил і часу, не гарантуючи при цьому якісний результат. Це пов'язано з тим, що автоматизація з глибокою кастомізацією, серйозна адаптація вендорського рішення, і створення ІТ-системи на замовлення є складною послугою, що вимагає особливого підходу. Перш за все, величезне значення набуває правильна організація процесу розробки (адаптації) і впровадження, адже в разі складних послуг процес не менш важливий, ніж результат.

Крім того, створення масштабних ІТ-систем класу ERP має ряд особливостей, що збільшують складність послуги. Об'єкт автоматизації - бізнес і його процеси - постійно змінюється. Проекти створення ІТ-систем можуть вестися роками на динамічному бізнесі. Як правило, у масштабних проектах автоматизації бере участь багато зацікавлених сторін, кожна з яких переслідує власні цілі і має свої інтереси.

Процес надання послуги по створенню (кастомізації) масштабної ІТ-системи може бути дуже тривалим. При цьому замовник отримує результат не одноразово, а порціями в процесі всієї роботи над проектом.

На початку процесу надання послуги практично неможливо детально описати, яким повинен бути результат. Це означає, що на старті проекту жодна із сторін в точності не знає, яким буде (або має бути) ІТ-рішення, що буде розроблене.

Якість результату – розробленого (або глибоко кастомізованого) ІТ-рішення – оцінити дуже складно. Справа в тому, що ІТ-система – об'єкт нематеріальний, його практично неможливо «розглянути з усіх боків», вичерпно описати і достовірно оцінити. Висновки про те наскільки добре і надійно запропонована ІТ – система підтримує бізнес-процеси замовника можна буде зробити лише після кількох місяців (а то й років) промислової експлуатації.

## **ВАРТІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА – ПІДГРУНТТЯ ДЛЯ ОЦІНКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

В умовах ринку, що характеризуються нестабільністю цілей підприємства, обумовленою мінливістю попиту та пропозиції, цін на товари і фактори виробництва, змінами в конкурентному середовищі та іншими макро- і мікроекономічними факторами, однією з першочергових задач керівництва підприємства стає формування та оцінка вартості підприємства. Це викликано, насамперед, необхідністю забезпечення ефективності функціонування і зміцнення конкурентоспроможності позиції на ринку.

В наукових працях відомих як українських, так і зарубіжних вчених висвітлюються різні методичні підходи до комплексного фінансового аналізу діяльності підприємства, але в вітчизняній економічній науці недостатньо приділено уваги до формування комплексної моделі оцінки результативності бізнесу за критерієм ринкової вартості підприємства, що потребує більш детального дослідження.

Отже, метою роботи є вивчення та узагальнення теоретичних підходів щодо визначення критеріїв оцінки результативності діяльності підприємства і розробка моделі, що відображає результативність функціонування підприємства з урахуванням вартісно-економічних аспектів.

У сучасних умовах господарювання підприємство розглядається як сукупність елементів складної системи та зв'язків між ними, результативність взаємодії яких залежить від ефективності управління ними. Одним з основних критеріїв оцінки результативності господарювання підприємства, що характеризує раціональність використання виробничих ресурсів підприємства, його конкурентоспроможність та стійкість функціонування є вартість підприємства, моніторинг змін величини котрої дозволяє оцінювати результативність функціонування підприємства в цілому.

Вартість підприємства є одним з основних якісно-кількісних критеріїв оцінки результативності господарювання.

Вихідною передумовою вартісної оцінки є те, що підприємство як об'єкт, що характеризується певним рівнем потенціалу, може бути джерелом доходу й об'єктом ринкової угоди, тобто власник підприємства має право продати його, закласти, застрахувати і т. ін.

Таким чином, підприємство виступає товаром із усіма характерними для нього властивостями: по-перше, корисністю для покупця, що виявля-

ється в користуванні та відповідає задоволенню потреби в одержанні доходів; по-друге, витратами на створення (формування) – дана властивість означає, що одержання доходу, відтворення елементів потенціалу або формування альтернативного бізнесу, нового підприємства супроводжується певними витратами.

Відповідно до цілей оцінювання вартості підприємства у сучасній практиці використовуються різні методи оцінювання, які можна згрупувати у три основні підходи: порівняльний, що засновується на аналізі ринкової вартості підприємств-аналогів; майновий, який базується на оцінюванні затрат, що направлені на накопичення різних видів активів (або визначення вірогідної вартості їх реалізації); прибутковий (базується на аналізі грошових потоків або визначенні економічного прибутку).

Однак, враховуючи сутність вартості підприємства як критерію оцінки результативності функціонування підприємства, жоден з існуючих підходів не дозволяє оцінити вартість, як складну та багатогранну характеристику ефективності, що потребує формування ряду показників для її визначення.

Відповідно до визначених принципів для оцінки вартості підприємства як критерію ефективності діяльності підприємства пропонується використання економіко-математичної моделі, що формується на основі системи показників рентабельності капіталу. Такий підхід дозволить оцінити ринкову вартість підприємства з урахуванням матеріальних та нематеріальних факторів.

Слід зауважити, що управління, орієнтоване на підвищення вартості підприємства, доцільно розглядати в тому числі і як управління сукупністю елементів та зв'язків системи управління ефективністю, результатом якого являються підвищення критеріїв оцінювання вартості підприємства, що дозволяє регулювати його діяльність відповідно до напрямів управління підприємством, та створює підґрунтя для забезпечення відповідності фактичного стану підприємства до заданих цільових параметрів. Проведення моніторингу факторів генерування або руйнування вартості підприємства дає змогу сформувати інформаційне підґрунтя для прийняття виважених економічних рішень щодо розвитку господарської діяльності промислового підприємства.

## ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ В УКРАЇНСЬКИХ ІТ-КОМПАНІЯХ

На сьогоднішній день ІТ-сфера є однією із найпрогресивніших галузей економіки, у процесах зростання якої важливу роль відіграють питання оплати і стимулювання праці, забезпечення висококваліфікованими кадрами, які володіють сучасними технологіями програмування, мають високий інтелектуальний потенціал, генерують інноваційні ідеї. ІТ-фахівці дуже затребувана категорія на ринку праці на сьогодні, серед яких програмісти, розробники, системні адміністратори.

Своїм зростом сектор ІТ-ринку зобов'язаний двом основним рушійним чинникам: по-перше, це розширенню загального проникнення ІТ-технологій в бізнес-процеси компаній і повсякденне життя людей; по-друге, це тенденції до аутсорсингу внутрішніх функцій ІТ та ІТ-інфраструктури незалежним компаніям.

80 % всіх вакансій для програмістів і тестувальників розміщуються компаніями галузі розробки програмного забезпечення і, відповідно, лише 20 % – компаніями з інших галузей. Третина всіх вакансій, які розміщуються компаніями галузі розробки програмного забезпечення, призначаються для програмістів Net і Java.

Найактивніше зростання попиту в 2011 році серед розробників програмного забезпечення спостерігався на веб програмістів. Кількість вакансій для них виросло в 2,8 рази. 25 % вакансій розробників програмного забезпечення припадає на великі компанії, зі штатом понад 500 співробітників. В середньому в місяць відкривається близько 3 тисяч нових вакансій для технічних фахівців. Більшість вакансій пропонують на повну зайнятість (96 %) і повний робочий день (84 %). Віддалену роботу пропонують також досить часто – у 15 % випадків, ще 1 % припадає на роботу зі змінним графіком (це досить високі показники порівняно з іншими професійними напрямками).

Висококваліфікований спеціаліст цінується на ринку праці високо, а ситуація дефіциту висококваліфікованих кадрів, що складається, призводить до того, що між компаніями часто йде конкуренція, в результаті якої роботодавці, в першу чергу, намагаються запропонувати найбільш вигідні умови оплати. Тут необхідно правильно оцінити роботу кандидата і запропонувати йому оптимальний варіант грошової винагороди. Крім того,

сьогодні багато компаній пропонують додаткові бонуси у вигляді соціальних пакетів: оплата мобільного зв'язку, повна або часткова оплата харчування, відвідування спортивних клубів.

У зв'язку з дефіцитом кадрів компанії-роботодавці готові брати на роботу і молодих фахівців, 61 % вакансій відкриті для спеціалістів з досвідом роботи від 1 до 3 років, ще 16 % компаній навіть готові навчати з нуля і не вимагають досвіду роботи, а тільки профільну освіту. Тільки чверть вакансій відкриті для фахівців, досвід яких 3–6 років.

Програмісти – професійна категорія з однією з найвищих зарплат в Україні. Протягом півроку вакансії для програмістів не покидають топ-10 вакансій по зарплаті в цілому. Крім високих зарплат у Team leader та керівників проектів (25–30 тис. грн), у лінійних фахівців найвищий рівень оплати традиційно пропонують у вакансіях Java-developer, Net-developer, C++ і C# програмістам (8–16 тис. грн фахівцям з досвідом роботи 3–4 роки). В цілому зарплати лінійних фахівців можуть сягати 20 тис. грн, а керівників групи – 30–35 тис. грн Рівень заробітної плати диференціюється залежно від досвіду роботи: спеціаліст із досвідом роботи понад 7 років отримує заробітну плату у 3–4 рази більшу, ніж без його наявності, за винятком програмістів на Oracle та Flash.

В українських ІТ-компаніях спостерігається наступні тенденції: чим меншою є компанія, тим більшу доплату до заробітної плати хочуть її працівники; чим більшою є заробітна плата, тим більшу надбавку до неї за зміну місця роботи хочуть програмісти (близько 30 %). Найбільшу надбавку до зарплати хочуть Project-менеджери та інженер-програмісти, а найменшу – Html-програмісти.

Згідно анкетного опитування найбільш високу заробітну плату у даній сфері мають фахівці у таких містах, як Київ, Львів, Харків. Зростання заробітних плат розробників програмного забезпечення в 2012 році склав у середньому 15–20 %.

Основним приводом для зміни роботодавця є збільшення зарплати, причому не менше ніж на 20 %, а також запрошення працювати над новим цікавим проектом. Крім зарплати, найкраще мотивує програмістів професійний і кар'єрний ріст. На фоні дефіциту ІТ-спеціалістів, несприятливої демографічної ситуації в країні, високих темпів росту ІТ-ринку і високого рівня інфляції слід очікувати ще неодноразового підвищення заробітної плати ІТ-спеціалістів, зокрема в найбільш перспективних секторах ІТ-ринку.

## ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ ЗВ'ЯЗКУ

Прискорення науково-технічного прогресу, інформатизація суспільства, перехід України до інноваційного типу розвитку, загострення конкурентної боротьби вимагають від підприємств стільникового зв'язку все ширшого застосування інформаційних технологій в управлінні бізнесом, зокрема, при проведенні реінжинірингових заходів. Реінжиніринг вважається одним з найефективніших засобів підвищення ефективності діяльності сучасного підприємства, який дозволяє при мінімальних витратах на його проведення досягти суттєвого (на порядок й більше) покращення економічних показників. Сутність реінжинірингу полягає в аналізі й перепроєктуванні основних бізнес-процесів компанії. Одним з основних методів реінжинірингу є імітаційне моделювання.

Доцільність застосування імітаційного моделювання при перепроєктуванні бізнес-процесів компанії стільникового зв'язку можна обґрунтувати, спираючись на наступні передумови використання цієї методології (які є типовими для складних бізнес-процесів):

- при відсутності закінченої математичної постановки завдання;
- коли аналітичні методи існують, але математичні процедури настільки складні і трудомісткі, що імітаційне моделювання дає більш простий спосіб вирішення проблеми;
- коли аналітичні рішення існують, але їхня реалізація неможлива внаслідок недостатньої математичної підготовки наявного персоналу;
- коли бажано здійснити на імітаційній моделі спостереження за ходом бізнес-процесу протягом визначеного періоду;
- коли імітаційне моделювання може виявитися єдиною можливістю внаслідок труднощів постановки експериментів і спостережень поведінки бізнес-процесів у реальних умовах;
- коли необхідно цілком контролювати час досліджуваного бізнес-процесу, оскільки він може штучно прискорюватися і сповільнюватися.

Цей підхід має значну гнучкість. Розроблену в результаті імітаційного експерименту модель можна привести відповідно до досліджуваної системи, тобто до компанії стільникового зв'язку. Дослідник-співробітник компанії – виявляється фактично в положенні експерта й оперує моделлю так, як би йому хотілося оперувати із самою системою. Відповідно одержувані на моделі результати багато в чому схожі зі спостереженнями і вимірами, які можна було б одержати в самій системі.

Також слід зазначити, що аналіз бізнес-процесів підприємств стільникового зв'язку значно ускладнений тим, що облік та підрахунок абонентів та абонентських баз компаній проводиться без урахування «мертвих душ» та абоненти є не персоніфікованими, тобто особистих даних абонента немає. Це значно знижує можливості реально оцінити фактичну кількість абонентів, і як наслідок, ускладнює розробку імітаційної моделі.

Але перевагами є достатньо короткий проміжок часу й придатна собівартість проведених імітаційних експериментів, чого не можна сказати про експерименти з реальними економічними об'єктами.

УДК 656

Круглікова В. В.<sup>1</sup>, Козачок Н. Ю.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. Т-819 ЗНТ

## **УДОСКОНАЛЕННЯ ПОСЛУГИ КОНТЕЙНЕРНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ**

Контейнерні перевезення – один з найважливіших резервів підвищення продуктивності та зниження собівартості перевезення вантажів. Перевагами контейнерних перевезень є зниження витрат на тару та упаковку, підвищення продуктивності та покращення умов праці, прискорення доставки вантажів та їх збереження, підвищення якості перевізного процесу в цілому. Перевезення вантажів у контейнерах дозволяє уніфікувати транспортну технологію, що робить цей вид доставки вантажів дуже привабливим.

Розвиток системи контейнерних перевезень у західних країнах умовно можна розділити на 3 етапи.

Перший етап – (кінець 50-х – початок 70-х років) характеризується становленням контейнерної транспортної системи. Саме в ці роки контейнери міжнародного стандарту почали постійно використовуватися у внутрішніх та міжнародних перевезеннях. Були проведені всі необхідні розрахунки ефективності використання контейнерів на різних видах транспорту та маршрутах перевезення, визначено основну номенклатуру вантажів для перевезення в контейнерах, що відповідають стандартам ISO. Почалося промислове виробництво контейнерів міжнародного стандарту в значних обсягах.

Другий етап розвитку контейнеризації (початок 70-х – початок 80-х років) характеризується значним збільшенням виробництва контейнерів, швидким зростанням спеціалізованого флоту та контейнерних судів. Починається процес реальної інтеграції різних видів транспорту, в першу чергу морського, залізничного та автомобільного, з доставки вантажів у контейнерах від výro-

бника до споживача за варіантом «від дверей до дверей». Цей період став перехідним у становленні контейнерної транспортної системи західних країн.

З початку 80-х років почався третій етап розвитку контейнерних перевезень, який можна назвати «другою контейнерною революцією»; його завданнями були: перебороти кризовий стан, що склався в контейнерній транспортній системі західних країн, підняти процес організації та здійснення контейнерних перевезень на більш високий якісний рівень.

Контейнерні перевезення останнім часом набувають все більшого поширення у всьому світі. Сучасні універсальні контейнери є дуже зручними для перевезення як промислових вантажів, так і продуктів харчування. Необхідний елемент якісних контейнерних перевезень – безперервний контроль за переміщенням вантажу маршрутом, точне дотримання строків та відмічання всіх зупиночних пунктів.

За останні роки українські контейнерні перевезення характеризуються значним зростанням обсягів доставки та зазнали ряд позитивних змін, які привели до підвищення як кількісних показників, так і показників якості транспортних послуг.

Проаналізувавши основні етапи розвитку світових контейнерних перевезень, можна зробити висновок, що розвиток відбувався достатньо динамічно та інтенсивно. Сучасний стан контейнерних перевезень можна охарактеризувати як стабільний із поступовим збільшенням обсягів перевезень у контейнерах, використанням сучасного технічного обладнання та постійним вдосконаленням технології перевезення.

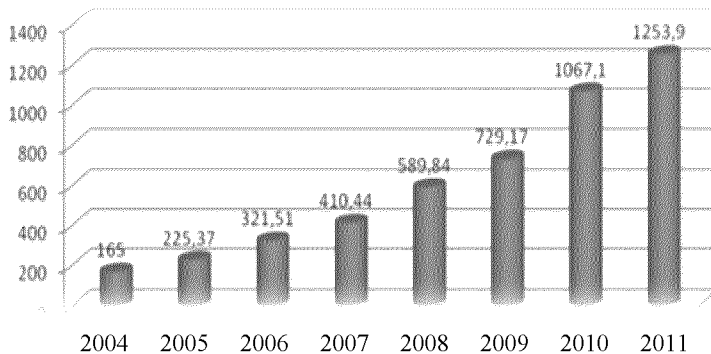


Рисунок 1 – Об'єм перевезень контейнерів в портах України, тис. TEU

Аналіз етапів розвитку контейнерних перевезень показав, що кількісні показники перевезення відходять на другий план та одним з важливіших показників стає якість послуг. Така політика зумовлена конкурентною боротьбою на ринку транспортних послуг. служби Придніпровської залізниці

380



## **МАРКЕТИНГОВА КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІРМОЮ ПЕРЕВІЗНИКОМ У СФЕРІ ТРАНСПОРТУ**

Разом з тим транспорт безсумнівно відносять до сфери послуг. Застосовуючи маркетинговий підхід можна зовсім по-новому подивитися на місію транспорту. За традиційних уявлень ця місія вкладається в перевезення вантажів і пасажирів. При цьому транспортна система України не зовсім відповідає потребам забезпечення необхідних обсягів, безпеки і якості перевезень.

З причини недоліків нормативно-правової бази й маркетингової політики, у сфері транспорту склався низький інвестиційний потенціал, збільшилася зношуваність рухомого складу, погіршилася їх ефективність використання, не забезпечується належний рівень безпеки руху.

Найбільш важливим на даному етапі розвитку галузі транспорту створити єдину маркетингову концепцію управління сферою перевезень вантажів і пасажирів. У загальному виді перевезення на транспорті породжують найбільш фундаментальну сегментацію ринку транспортних послуг. Ця сегментація може будуватися на різних принципах: для пасажирського ринку єдиною сегментуючою ознакою є рівень доходів, а для вантажних перевезень це вже будуть види вантажів. Особливістю конкуренції на ринку транспортних послуг є характер цієї сегментації. По-перше йде конкуренція між фірмами одного виду, а по-друге між видами транспорту.

Для забезпечення єдиної концепції маркетингу потрібно взяти до уваги запити як споживачів так і перевізників, відправників. З погляду споживача він потребує не просто перевезення, а й забезпечення дбайливої доставки вантажу, що б це було зроблено в мінімальний строк і за низькою ціною. Ці всі зобов'язання й бере на себе перевізник. Саме він займається організацією вибору рухомого складу, забезпечує охорону, складає маршрути руху транспорту, організовує працю та відпочинок персоналу. Все це вже є його внутрішніми технічними процесами, які не повинні стосуватися замовника. Якщо кожна транспортна фірма буде застосовувати правильно побудовану маркетингову стратегію, і головним завданням буде вважатися коректна робота в доставці вантажів і пасажирів, то ефективність і рентабельність роботи даної фірми природно підвищиться.

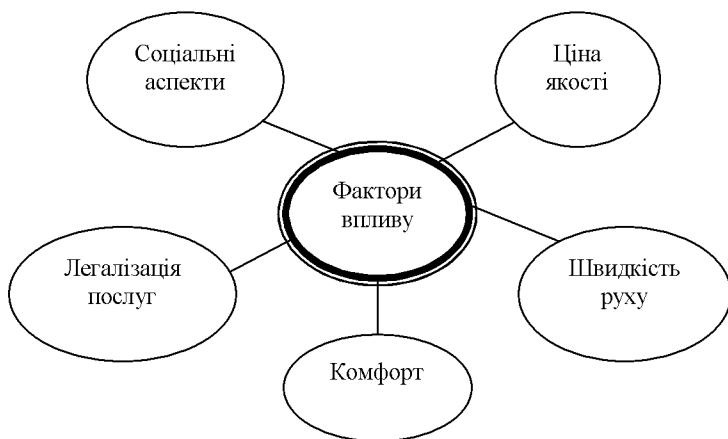


Рисунок 1 – Фактори, які впливають на формування транспортної концепції маркетингу

Основні фактори, які впливають на формування транспортної концепції маркетингу:

- співвідношення ціни і якості надаваних послуг;
- комфортабельність перевезень;
- швидкість повідомлення;
- орієнтування на індивідуальні запити споживача;
- ефективне реагування на недоліки системи;
- використання соціальних аспектів у своїй роботі;
- легалізація всіх видів надаваних послуг.
- і т. д. залежно від особливостей орієнтування фірми.

Із усього вище викладеного можна зробити висновок, що створивши правильно побудовану маркетингову концепцію управління фірмою, можна усунути недоліки в даній галузі. Якщо будуть враховуватися всі аспекти необхідні для конструктивної роботи системи, такі як тарифна політика компанії, індивідуальний підхід до споживачів і відправників і інші, то транспортна сфера буде мати масу можливостей для подальшого розвитку й процвітання.

## ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЯКОСТІ ТРАНСПОРТНИХ ПОСЛУГ НА РИНКУ УКРАЇНИ

Транзитне положення України – це значний національний ресурс, який на сьогодні використовується не повною мірою.

Постановою КМУ від 16 грудня 1996 року був затверджений список транспортних коридорів, що проходять територією України: «критські» транспортні коридори № 3 (Берлін – Вроцлав – Львів – Київ), № 5 (Трієст – Любляна – Будапешт – Братислава – Ужгород – Львів), № 7 (Дунайський), №9 (Гельсінкі – Київ – Одеса – Димитровград), а також коридори ОЧЕС (причорноморські країни), Європа – Азія, ТРАСЕКА (Європа – Кавказ – Азія), Балтика – Чорне море.

Існування такої кількості міжнародних транспортних коридорів на території України свідчить про високий показник транзитності нашої держави. За розвиненістю усіх видів транспортних зв'язків Україна посідає перше місце в Європі (на другому місці Польща). Однак, від того на скільки ця частина доріг буде відповідати європейській якості, настільки повноцінно ми зможемо приймати транспортні потоки з Європи. На жаль, технічний стан доріг, сервісна інфраструктура дорожньо-будівного комплексу й пропускна здатність наших доріг не відповідають європейському рівню. В першу чергу на всіх коридорах слід організувати розвинуту мережу змішаних (інтермодальних) перевезень. Головною інфраструктурою для інтермодальних перевезень мають стати транспортно-складські комплекси (ТСК), що охоплюють всі великі транспортні вузли.



Рисунок 1 – Міжнародні транспортні коридори на території України

Проблема України не лише у відсутності спеціалізованих комплексів європейського рівня. Розвиток міжнародного транзиту через Україну стримують: зміна кон'юнктури міжнародного ринку транспортних перевезень; зростання міжнародної конкуренції на державному рівні за додаткові транзитні потоки; прискорений розвиток транспортної інфраструктури конкуруючих з нами країн; низька якість внутрішньої транспортної мережі, обмеженість швидкості транзитних перевезень, технічно застарілий рухомий склад; недостатньо гнучка тарифна політика, наявність місцевих зборів, тощо.

У світовій практиці посилюється тенденція доставки транзитних вантажів за принципом «від дверей – до дверей» і «точно в строк». Це підвищує ефективність транзитних перевезень, мінімізує витрати на них. Потрібно розробити єдину інформаційну мережу, електронну систему передачі даних для учасників процесу доставки транзитних вантажів. Процес інтеграції транспортної системи України до європейської, збільшення обсягу міжнародних перевезень потребує адаптації вітчизняного законодавства до законодавства Європейського Союзу, більш досконалого вибору спеціалістів, адже мова йде про відсутність професіоналізму, знань обов'язків і відповідальності перевізника і водія, знань нормативно-правового законодавства, а також не вміння задовольнити вимоги споживача.

Відповідно до тенденцій світового економічного розвитку в найближчому майбутньому очікується суттєве зростання товарообміну в напрямку Європа - країни Азіатсько-тихоокеанського регіону, за напрямком європейської осі «Північ-Південь». Україна має сконцентрувати всі зусилля на досягненні рівня високої транзитності через її територію за рахунок оновлення транспортної інфраструктури, що забезпечить конкурентоздатність національних транспортно-експедиційних компаній на міжнародному ринку. Маса жирообігу та, як наслідок підвищення прибутковості.

УДК 656

Круглікова В. В.<sup>1</sup>, Токарчук Ю. Ю.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>канд. економ. наук, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup>студент гр. Т-819 ЗНТУ

## **ФОРМУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ СЛУЖБИ ЗАЛІЗНИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ПРИДНІПРОВСЬКОЇ ЗАЛІЗНИЦІ**

Розвиток ринкових відносин, визнання України державою з ринковою економікою, вступ її в СОТ, удосконалювання структури регіональних господарських комплексів обумовлюють необхідність реформування залізничної галузі. Відповідно повинна бути вдосконалена і його маркетингова система - підсистема загальної системи управління залізничним транспортом. Це обу-

мовлює необхідність розробки науково-прикладних положень по реформуванню маркетингової системи підприємства залізничного транспорту. Так як проблема ще дуже молода, на цю тему існує не так багато літератури, але роботи таких учених, як Окландер М. А, О. Ф. Оснач, Жарська І. О., проливають світло на неї.

Проаналізувавши роботу підприємства Придніпровської залізниці, було виявлено, що маркетингова система даного підприємства організаційно не виділена, підрозділи, які виконують маркетингові функції, не є самостійними і входять до складу різних управлінських вертикалей і не мають загального керівництва. У сфері вантажних перевезень маркетингові функції виконують в основному підрозділи комерційного господарства, у сфері пасажирських перевезень - підрозділу пасажирського господарства, причому відділ маркетингу в кожній сфері виконує в основному аналітичні функції. На основі всього цього я вважаю, що необхідно створити чітку вертикаль маркетингової служби залізничного підприємства.

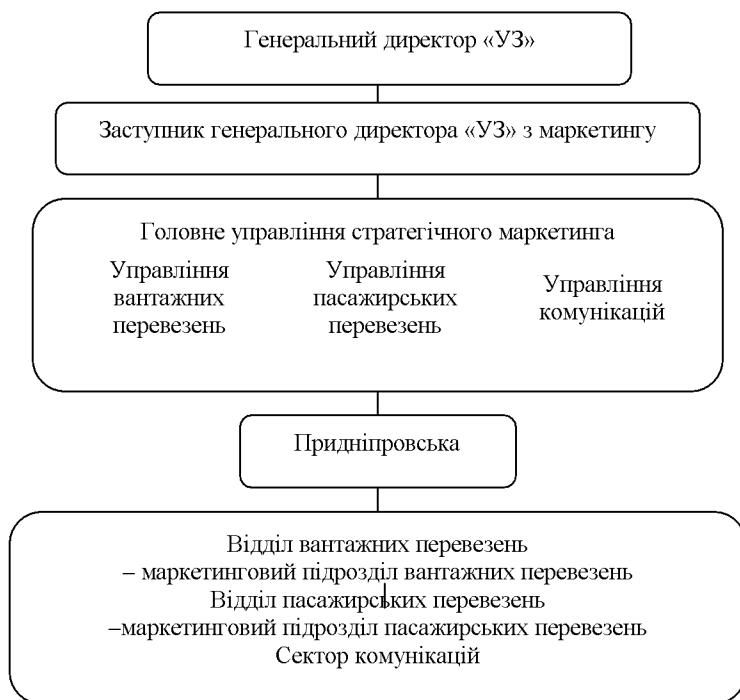


Рисунок 1 – Схема організаційної структури маркетингової служби

Маркетингова система пасажирських перевезень соціально не спрямована, тому я пропоную створити в маркетинговому відділі пасажирських перевезень підрозділ, який буде направляти свої цілі на підвищення рівня комфорту й безпеки пасажирів, це дасть можливість залучення все більшої кількості людей до залізничного транспорту. Окремим питанням стоїть встановлення спеціального обладнання для зручного заїзду й виїзду з вагонів людям з обмеженими можливостями. Що стосується вантажних перевезень, то в цьому відділі я також пропоную створити маркетинговий підрозділ, для ще більшої популяризації залізничного транспорту серед підприємств різної форми власності. Залучення консалтингових фірм, вигідні тарифи на перевезення, гнучкість графіка й порядку подачі заявок – усе це спростить організацію вантажних залізничних перевезень і дасть можливість залучити ще більше клієнтів.

Матеріальну вигоду від цих заходів можна буде направити на підвищення якості й комфорту пасажирських перевезень, тобто: на закупівлю нового рухомого складу, ремонт залізничних колій, встановлення додаткового обладнання вагонів для комфорту людей з обмеженими можливостями.

УДК 658.3: 331.1

Елькаді М.<sup>1</sup>, Борисенко О. Є.<sup>2</sup>, Онуфрієнко Н. Л.<sup>3</sup>

<sup>1</sup>студент гр. М-719, ЗНТУ

<sup>2</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>3</sup>асистент ЗНТУ

## **МОДЕЛЬ УПРАВЛІННЯ «РОБІТНИК – ПОСАДА» ДЛЯ ФОРМУВАННЯ ЯКІСНОГО СКЛАДУ ПЕРСОНАЛУ**

Вдосконалення системи менеджменту промислових підприємств машинобудування України є одним з ключових факторів, який не тільки формує процеси в середині підприємства, але і сприяє розвитку його виробничого потенціалу, що дозволяє не тільки вижити в складних кризових умовах господарювання, але і розвиватись у відповідності із встановленими стратегічними цілями. Сьогодні науковцями та провідними спеціалістами промислових підприємств машинобудування України виділяються такі основні проблеми менеджменту: бюрократія, складний процес прийняття важливих рішень, високий рівень централізації, корупції та зловживань службовими повноваженнями, нестача досвіду у керівництва, невідповідність робітника посаді, яку він займає, високий вік робітників. Вказані проблеми менеджменту властиві не тільки українським підприємствам, але і зарубіжним компаніям, досвід яких може стати основою для вдосконалення менеджменту на вітчизняних підприємствах машинобудування.

Більшість проблем можна вирішити за рахунок формування якісного складу персоналу управління відповідно до моделі «робітник-посада» (рис.1.). Дана модель відображає взаємозв'язок між рівнем управління, посадою та необхідними для цього навичками. Відповідно до вказаної моделі, при прийнятті робітника на керівну посаду відповідного рівня управління слід керуватися, перш за все, необхідним набором навичок. Л. Кац виділяє три типи навичок, які необхідні для успішного управління організацією: технічні, комунікативні та концептуальні.

Технічні навички пов'язані з використанням спеціальних знань та досвіду роботи, пов'язаною із відповідними методами та процедурами. Наприклад: техніка, комп'ютерне програмування, бухгалтерський облік. Комунікативні навички включають в себе дії спрямовані на відношення у колективі та комунікації.

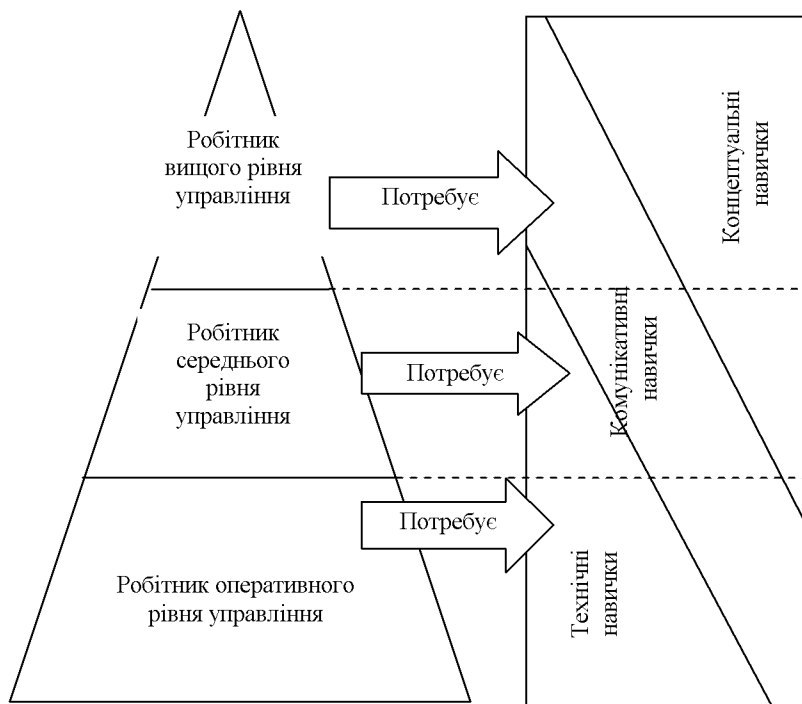


Рисунок 1 – Модель управління «робітник-посада»

Концептуальні навички необхідні для формування загального бачення організації в цілому. Тобто, менеджер з концептуальними навичками може зрозуміти не тільки взаємозв'язок функцій управління, але і як організація функціонує у навколишньому середовищі та ступінь впливу змін в одній частині організації на її іншу частину. Менеджер повинен володіти всіма видами навичок, але перевага тих чи інших буде обумовлена рівнем управління. Чим вище посада – тим більша частка повинна бути комунікативних та концептуальних навичок. І навпаки.

Для застосування даної моделі підприємству перш за все необхідно розробити складові навичок, які для кожного підприємства будуть специфічні та набір цих складових.

Це дозволить не тільки об'єктивно оцінити кандидата на посаду, але і провести атестацію діючого управлінського персоналу. Таким чином, застосування моделі управління «робітник-посада» дозволить сформувати більш якісний склад управлінського персоналу, що є одним з напрямків удосконалення менеджменту на промислових підприємствах машинобудування України.

УДК 608 (075.8)

Остапенко В. В.

канд. техн. наук, доцент ЗНТУ

## **РОЗРОБКА КЛАСИФІКАЦІЇ ВІНАХОДІВ ДЛЯ ПОПЕРЕДНЬОЇ ОЦІНКИ ЇХ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ**

Завдання комерціалізації наявного інтелектуального капіталу й виведення вітчизняних інновацій на рівень товарної продукції ставиться в останні роки досить наполегливо, оскільки:

- 10–20% прибутків промислових підприємств розвинених країн надходить від торгівлі ліцензіями й інжинірингу.
- грамотне патентування використовується для законного монопольного заняття ринку;
- позитивний інтелектуальний капітал дає ріст вартості підприємств у суттєво більшому ступені, чим вартість їх виробничих фондів.

Однак перетворити ідеї в гроші саме по собі досить складно. Ще до нашої ери Лівій Тит писав: «Взагалі людські вигадки бувають частіше гарні лише на словах, а якщо спробувати їх на ділі, там, де потрібне їх застосування, а не міркувати про їхнє застосування, то вони не виправдовують очікувань».

Зараз ми маємо в розквіті інтелектуальні сили, на створення яких СРСР віддав багато ресурсів. Частина вчених і інженерів виїхала за рубіж («віткі мізків»). Але в цілому людський капітал є! Щоб було зрозуміле – у світі діє приблизно 7 млн патентів, термін дії патенту коливається від країни до краї-



ни, становлячи в середньому 20 років. У країнах із грамотним населенням проживає приблизно 7 млрд людей. Тому у середньому один патент на 20 тис. чоловік населення в рік.

На 2 млн чоловік у Запорізькій області ми повинні були б у середньому мати 100 нових патентів у рік. Наша статистика суттєво вище (насправді, тут своя тонкість – зараз іде багато деклараційних патентів, а це зовсім не те, що повний патент). Розсортувати 200–300 запорізьких патентів і інноваційних пропозицій (проектів) і виконати їхню попередню економічну оцінку здатна усього одна компетентна людина, особливо якщо у своїй роботі вона керується певною класифікацією попередньої оцінки їх економічного потенціалу.

Класифікація була створена й дала несподівані результати.

# **ФІЗИЧНЕ ВИХОВАННЯ І ПРОФЕСІЙНИЙ СПОРТ У ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ**

УДК 615.8

Атаманюк С. І.<sup>1</sup>, Атаманюк К. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> канд. наук. фіз. вих. та спорту, доцент ЗНТУ

<sup>2</sup> студент ФЕУ–511 ЗНТУ

## **СУЧАСНІ ІННОВАЦІЙНІ МЕТОДИ ПЕДАГОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ВИКЛАДАЧА**

Сучасна освіта є важливим засобом суспільного розвитку, що актуалізує завдання модернізації професійної компетентності кадрів, яка характеризується високим професіоналізмом, здатністю до самостійного прийняття рішень, творчості і саморозвитку.

Вища школа повинна бути орієнтована на інноваційний розвиток країни, адаптована до сьогодення і майбутнім потребам суспільства. У сучасній педагогічній літературі з проблем управління інноваційними процесами в сфері освітньої діяльності відзначається складність і багатоаспектність даного процесу. Відзначається, що інноваційний підхід до освітньої діяльності повинен бути системним і охоплювати всі аспекти навчально-виховної роботи при підготовці майбутніх фахівців, при цьому повинні бути переглянуті теоретичні та практичні підходи до змісту освіти, професійно-педагогічної підготовки викладачів, розробці нових технологій і методів навчання.

В основі інноваційних освітніх технологій, які застосовуються в навчальному процесі, повинні лежати соціальне замовлення, професійні інтереси майбутніх фахівців, облік індивідуальних, особистісних особливостей студентів. Тому при підготовці фахівців у вищій школі застосування інноваційних форм і методів необхідно органічно поєднувати з прагматичним розумінням цілей і завдань навчання і підготовки кадрів.

Основне завдання – орієнтація викладача не на передачу знань, а на розвиток здібностей учнів, володіння відповідними технологіями розвиваючого навчання. Сучасний викладач повинен бути готовий до інноваційної діяльності, основу якої повинні складати організація особистісно-орієнтованого навчання і формування особистісних якостей педагога.

Ефективними формами навчальної роботи з впровадження в навчальний процес інноваційних процесів та формування ключових професійних навиків майбутніх фахівців є застосування різних активних форм і методів навчання: створення проєктів, підготовка публічних виступів, дискусійне обговорення професійно важливих проблем, навчання у співпраці, створення проблемних ситуацій, підготовка професійно спрямованих відеофільмів і презентацій тощо. Перехід від інформаційно-пояснювального навчання до дієвого, розвиває, особи-

стісно-орієнтованого пов'язаний із застосуванням у навчальному процесі нових комп'ютерних і різних інформаційних технологій, електронних підручників, відеоматеріалів, що забезпечують вільну пошукову діяльність.

Так, в опитуванні взяли участь 1338 викладачів технічних вузів, з них 31 % віддали перевагу блочно-модульній технології навчання; 29 % – тестування з використанням комп'ютерних засобів; 19 % – використання мультимедійних засобів; 5 % – навчання за допомогою електронних носіїв; 4 % – електронним презентаціям, діловим, рольовим, імітаційним іграм; 3,8 % – відеофільмів і кліпів; 3,4 % – електронних підручників і довідників, 2,6 % – дискусіям, «мозковим атакам», тренінгам, 2,2 % – використання Інтернет-ресурсів у навчальному процесі.

Відповіді студентів показали, що найбільший інтерес у студентів (анкетне опитування проводилося серед студентів II–V курсів технічних вузів з вибіркою 1932 особу ) викликають такі форми проведення практичних занять, як дискусії (34,9 %), рішення нестандартних завдань та тренінгів (29,1 %), виконання тестових завдань (15,8 %), ділові ігри (15,2 %), при цьому за традиційну форму «запитання-відповідь» проголосували тільки 5 % респондентів.

Таким чином, очевидно, що активні методи навчання є пріоритетними в сучасному навчальному процесі. В результаті їх використання підвищується емоційний відгук студентів на процес пізнання, мотивацію навчальної діяльності, інтерес до оволодіння новими знаннями, вміннями та їх практичного застосування.

УДК 796.323.2;796.015.6

Губрієнко О. А.

викладач ЗНТУ

## **РОЗВИТОК ВИТРИВАЛОСТІ У БАСКЕТБОЛІ**

Хороша фізична підготовка – найцінніша якість будь-якої баскетбольної команди. Під час гри ніколи відпочивати, тому дуже важливо, щоб гравець був досить витривалим. Є два види витривалості: загальна і спеціальна. Під загальною, витривалістю розуміють здатність гравця виконувати не дуже напружену фізичну роботу протягом тривалого часу. На відміну від загальної, спеціальна витривалість дозволяє виконувати напружену специфічну роботу в заданий відрізок часу. У баскетболі спеціальна витривалість буде характеризуватися умінням гравця активно діяти на протязі всього матчу. Кожен баскетболіст, якщо він хоче відіграти всю гру на високій швидкості і бути здатним активно діяти в самі напружені останні хвилини гри, повинен розвивати як загальну, так і спеціальну витривалість.

Загальна витривалість. Основні компоненти – м'язова витривалість і дихання. І те і інше відмінно тренується за допомогою бігу. Звичайні кроки на довгі дистанції допоможуть стати набагато витривалішими і бути

«свіже» при тривалій грі. Найголовніше – поліпшити роботу легенів і серця, для збільшення надходження кисню до м'язів. На етапі тренувань – 3–4 кросу на тиждень на середній швидкості (по 3–10 км в залежності від форми) – і витривалість вам гарантована. У сезон ігор – один такий крос в тиждень цілком дозволить підтримувати форму.

Швидкісна витривалість – вся сіль в більшій ефективності. Тобто – ми повинні виконувати більш активну роботу, з високим пульсом нехай і в більш короткий час. Баскетбол, як більшість спортивних ігор припускає циклічне навантаження – активне прискорення, високе навантаження, потім більш помірне, поки ми неспішно повертаємося на захист або «маринуємо» на трьох в очікуванні пасу і так раз за разом. Таке навантаження легко моделюється в тренувальних умовах. Відмінне тренування – змінний крос, найкраще проводиться на стадіоні. Сенса у тому, що ми повільно біжимо коло (400 м) по стадіону, потім виконуємо прискорення на 100 м на повну силу, продовжуємо повільний біг, відновлюючи дихання, потім знову через 400 м робимо прискорення так до повного знемоги.

Це екстремальне тренування, так що не варто займатися подібними самокатуваннями більш одного-двох разів на тиждень. Зате і результат відмінний – оптимізується робота серця в режимі постійно змінюється навантаження, поліпшуються швидкісні показники, розвивається подих і м'язова витривалість. Більш швидкісний вид роботи – човникові прискорення. Наприклад – уздовж баскетбольного майданчика. Прискорюємося в одному напрямку, гальмуємо, тут же прискорюємося назад і так кілька разів. Заодно розвивається рухливість і координація.

До слова, м'язова витривалість непогано напрацьовується в спортзалі. Тренуючись у тренажерному залі є можливість збільшити запас глікогену в м'язах і як наслідок час їх ефективної роботи. Для цього необхідно виконувати силову роботу в досить високій кількості повторень (12–15 повторень для рук і 20–25 для ніг, в присіданнях) і скоротити час відпочинку між підходами.

Підіб'ємо підсумок. Витривалість будується на двох основних компонентах – споживанні кисню (ефективна робота легенів і серця) і м'язової витривалості. Розвинувши хороше дихання і заклавши базу м'язової витривалості за допомогою бігу на середні і довгі дистанції в помірному темпі (або завдяки грі) – можна переходити до більш активного тренування. На цьому етапі гарні спринтерські вправи і робота з залізом. Завдяки цим заняттям ви отримаєте можливість довго тримати високий темп у грі (в ідеалі – перебігати всіх, і виграти коли суперник «сяде») і не втрачати координацію і швидкісні якості.

## **КОРЕГУЮЧА ГІМНАСТИКА В ПРОЦЕСІ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ СПЕЦІАЛЬНОЇ МЕДИЧНОЇ ГРУПИ У ВНЗ**

В сучасному темпі життя надзвичайно важливо залишатися здоровим в усіх відношеннях людиною. Не останньою в низці необхідних «характеристик» є правильна постава. Сидячий спосіб життя, малорухомість, відсутність необхідної гімнастики у сучасної людини призводять до серйозних порушень постави, що згодом може вилитися в самі різні хвороби хребта, нервової системи та внутрішніх органів від остеохондрозу до паралічу. Однак, існують методики проведення корегуючої гімнастики для усунення подібних проблем, доступні для використання широким колом людей.

Велике значення гімнастики визначається як і тим, що вже історично склалося, так і притаманними лише їй завданнями, які найбільш повно відповідають фізичному розвитку людини.

Гімнастика являє собою єдину систему спеціально підібраних фізичних вправ та науково розроблених методичних прийомів, направлених на рішення задач всебічного фізичного розвитку, вдосконалення рухових навиків та оздоровленню студентів.

Метою корегуючої гімнастики є формування правильної постави і виправлення дефектів постави, якщо вони вже є.

Завдання корегуючої гімнастики:

- активізація загальних і локальних обмінних процесів;
- формування м'язового корсета;
- вироблення силової і загальної витривалості м'язів тулуба;
- тренування рівноваги, поліпшення координації рухів;
- відновлення дихального стереотипу;
- нормалізація емоційного тону;
- навчання здоровому і кінестетичного сприйняття правильної постави і підтримання її у всіх вихідних положеннях;
- зміцнення скелінь стоп.

Ортопедичний огляд студентів, показав, що лише у 15 % обстежуваних студентів спостерігається нормальна постава. У всіх інших виявлено різноманітні відхилення постави. Так, у середньому 60 % студентів мають порушення постави та сколіотичну поставу, а 20 % студентів – сколіоз I чи II ступеня. Треба зазначити, що у 5 % студентів спостерігається два і більше порушень постави. Отримані результати вказують на незадовільний стан здоров'я студентів оскільки, причиною значної кількості захворювань внутрішніх органів і систем організму є патологічні зміни хребта. Ситуація

ускладнюється й тим, що медики надають допомогу лише при захворюваннях (сколіоз, ступеневий сколіоз) і не беруть до уваги інші відхилення постави, які ще не класифікуються як захворювання. Тому основна відповідальність за формування правильної постави у студентів покладається на викладачів фізичного виховання. Адже правильна постава залежить від оптимального рівня розвитку сили м'язів спини, живота, верхнього плечового поясу. І саме за допомогою вправ корегуючої гімнастики, що спрямовані на вирішення цього завдання, можна формувати і коригувати поставу.

Основна робота з профілактики та усунення відхилень постави здійснюється в університеті під час проведення різних форм фізичного виховання. На базі педагогічних спостережень розробляються комплекси корегуючої гімнастики для їх застосування в режимі дня та рекомендації щодо їх проведення. На заняттях фізичної культури проводяться вправи для розвантаження хребта (сидячи, лежачи, стоячи, на гімнастичній стінці тощо); спеціальні вправи для формування постави; спеціальні вправи для корекції постави; ігри з елементами корегуючої гімнастики.

УДК 796.015.6

Кубатко А. І.

викладач ЗНТУ

## **ФОРМИ ОРГАНІЗАЦІЇ ФІЗКУЛЬТУРНО - ОЗДОРОВЧОЇ ТА СПОРТИВНОЇ РОБОТИ У ВНЗ**

У вищих навчальних закладах набули поширення такі форми організації фізкультурно-оздоровчої роботи, як фізкультурно-спортивні клуби за інтересами; групи здоров'я, загальної і спеціальної фізичної підготовки; спортивні секції; індивідуальні заняття.

Фізкультурно-спортивні клуби (ФСК) створюються при спортивному клубі вузу і вирішують наступні завдання: залучення студентів, аспірантів, викладачів і співробітників в регулярні, переважно самостійні заняття фізичними вправами, спортом; твердження в колективі вузу здорового способу життя і на цій основі зміцнення здоров'я займаючихся, підвищення рівня їх загальної працездатності. ФСК здійснює також функцію пропаганди фізичної культури, спорту, здорового способу життя у вищому навчальному закладі. Робота ФСК будується на основі добровільності, самодіяльності, широкої творчої ініціативи фізкультурної громадськості.

На додаток до фізкультурно-спортивним клубам або в тих вузах, де немає умов для їх організації, при спортивному клубі вузу створюються фізкультурно-оздоровчі групи трьох видів: групи здоров'я, групи загальної фізичної підготовки (ОФП) і групи спеціальної фізичної підготовки (СФП).

До груп здоров'я належать групи ранкової гігієнічної гімнастики (зарядки), реабілітаційної (відновлювальної) гімнастики та лікувальної гімнастики.

Групи загальної фізичної підготовки організовуються з осіб, віднесених за результатами медичного огляду до основної чи підготовчої медичних груп, однорідні за віком і фізичної підготовленості. Заняття в цих групах 2–3 рази на тиждень проводять викладачі, що мають вищу або середню фізкультурну освіту, а також громадські інструктори спортивного клубу, що пройшли спеціальну підготовку.

У групи спеціальної фізичної підготовки зараховуються особи, віднесені за результатами медичного огляду до основної чи підготовчої медичної групи. Заняття проводять кваліфіковані фахівці, які мають вищу або середню фізкультурну освіту, а також інструктори спортивного клубу, що мають спеціальну підготовку і є кваліфікованими спортсменами з цього виду спорту. Заняття проводяться 2–3 рази на тиждень тривалістю 50–90 хвилин і більше.

Велике місце в житті колективу фізичної культури займає навчально-тренувальна робота в різних спортивних секціях спортивного клубу. Спортивні секції рекомендується створювати насамперед з таких видів спорту, які найкраще забезпечують різнобічну фізичну підготовку, підвищують рівень фізичної та розумової працездатності людини, зміцнюють здоров'я.

У багатьох випадках до занять в спортивних секціях допускаються особи, які не мають спортивного розряду, але володіють достатньою різнобічною фізичною підготовкою і бажаючи займатися тим чи іншим видом спорту, що культивуються у вузі.

Навчальні групи спортивних секцій організуються по тих видах спорту для яких у вузі є матеріальна спортивна база і можливість забезпечити заняття кваліфікованим тренерським складом.

Основною ланкою фізкультурного руху є колектив фізичної культури, які, як правило, носять назву «Спортивний клуб».

Метою діяльності спортивного клубу у вузі є сприяння вихованню всебічно розвинених фахівців, готових до високопродуктивної праці за обраною професією, здатних використовувати і впроваджувати фізичну культуру і спорт у навчально-виробничу діяльність, організовувати здоровий спосіб життя.

Спортивний клуб вищого навчального закладу вирішує наступні завдання:

- залучення студентського молоді, аспірантів, викладачів в систематичні заняття фізичною культурою і спортом;
- виховання фізичних і морально-вольових якостей, зміцнення здоров'я та зниження захворюваності, підвищення рівня професійної готовності, соціальної активності всіх членів колективу вищого навчального закладу;
- взаємодій з ректоратом, деканатами факультетів та громадськими організаціями вищого навчального закладу щодо формування у студентів необхідних професійних знань, умінь, навичок і якостей;

- організація і проведення масових оздоровчих, фізкультурних і спортивних заходів;
- створення спортивних аматорських об'єднань, клубів, секцій і команд з видів спорту;
- пропаганда фізичної культури і спорту, здорового способу життя, організація змістовного дозвілля, залучення широких мас спортсменів вищого навчального закладу до масових суспільно-політичним заходам.

УДК 615.8

Терьохіна О. Л.

викладач ЗНТУ

## МЕТОДИ ФІЗИЧНОЇ РЕАБІЛІТАЦІЇ

Фізична реабілітація – це застосування з лікувальною і профілактичною метою фізичних вправ і природних факторів у комплексному процесі відновлення здоров'я, фізичного стану та працездатності хворих.

Фізична реабілітація – складова частина медичної, соціальної та професійної реабілітації, система заходів щодо відновлення або компенсації фізичних можливостей та інтелектуальних здібностей, підвищенню функціонального стану організму, поліпшення фізичних якостей, психоемоційної стійкості та адаптаційних резервів організму людини засобами і методами фізичної культури, елементів спорту і спортивної підготовки, масажу, фізіотерапії та природних факторів. Або коротше: фізична реабілітація – це складова частина медичної і соціально-трудова реабілітації, що використовує засоби і методи фізичної культури, масаж і фізичні фактори.

Фізичну реабілітацію слід розглядати як лікувально-педагогічний і виховний процес або, правильніше сказати, освітній процес. Основним засобом фізичної реабілітації є фізичні вправи і елементи спорту, а застосування їх – завжди педагогічний, освітній процес. Якість його залежить від того, наскільки методист опанував педагогічною майстерністю та знаннями. Тому всі закони і правила загальної педагогіки, а також теорії та методики фізичної культури надзвичайно важливі в діяльності реабілітатора (реабілітолога)-фахівця з фізичної реабілітації. Він повинен бути перш за все хорошим педагогом-фахівцем з фізичного освіти, фізичної культури і в той же час володіти глибокими знаннями сутності патологічних процесів і хвороб, з якими йому доводиться зустрічатися у своїх пацієнтів. Він зобов'язаний вміти визначати, які методи і засоби нададуть загальний вплив на організм, а які – місцеве, локальне або, краще сказати, специфічне, диференціювати навантаження залежно від виду патології і стану хворого. Це непросто навіть для досвідченого фахівця, якщо не знати і не використовувати методи



оцінки (контролю) впливу навантажень на організм пацієнтів і ефективності реабілітаційних заходів.

Оскільки основний засіб фізичної реабілітації—фізичні вправи та їх застосування, тобто тренувальний процес, хоча і дещо специфічний, то для підвищення функціонального стану систем організму необхідно послідовно і неухильно збільшувати навантаження по всіх її основних параметрах. Однак стан реабілітується пацієнта нерідко не дозволяє збільшувати її в обсязі, необхідному для істотного підвищення працездатності хворого. Тому оптимізація навантажень необхідна протягом реабілітації і особливо в початковому періоді. Мається на увазі суворе дозування фізичного навантаження, раціональний підбір засобів лікувально-відновлювальної тренування: переважні дробові навантаження і їх хвилеподібний характер, правильне співвідношення роботи та відпочинку і максимальне використання коштів, що знімають напругу і сприяють прискореному відновленню з урахуванням суворой індивідуалізації.

Фізичну реабілітацію використовують в соціальній і професійній реабілітації, її засобами є: лікувальна фізкультура, лікувальний масаж, фізіотерапія, механотерапія, трудотерапія. Призначення засобів фізичної реабілітації, послідовність застосування її форм і методів визначається характером перебігу захворювання, загальним станом хворого, періодом і етапом реабілітації, руховим режимом.

УДК 796.011.3

Сокол А. О.

викладач ЗНТУ

## **САМОКОНТРОЛЬ У ПРОЦЕСІ ЗАНЯТЬ ФІЗИЧНОЮ КУЛЬТУРОЮ**

Самоконтроль – систематичне спостереження спортсмена за станом свого організму.

Самоконтроль дозволяє спортсменові стежити за станом свого здоров'я, оцінювати вплив фізичного навантаження на фізичний розвиток, його зміна під впливом занять спортом. Ці дані також допомагають тренеру визначати функціональні зрушення в організмі під впливом різних методів тренування на етапах і в періодах цілорічного тренування. Результати самоконтролю записуються в зошиті, який оформляється за даними самоконтролю.

Самопочуття оцінюється як добрий, задовільний і погане. Самопочуття відображає найбільш загальний стан організму людини, його центральної нервової системи. Якщо немає відхилень у стані здоров'я і спортсмен регулярно тренується, а форма й зміст тренування правильно сплановані, то у спортсмена гарне самопочуття, він сповнений бажання вчитися, працювати і тренуватися, у нього хороша працездатність.

У щоденнику самоконтролю фіксується тривалість і якість сну, процес засинання, пробудження (причина), сновидіння, переривчастий чи неспокійний сон, безсоння.

Під час сну в організмі спортсмена тривають відновлювальні процеси, і якщо людина погано спить, то порушуються процеси відновлення, що особливо впливає на функцію центральної нервової системи. Незначні відхилення у стані здоров'я, ще не підтверджені іншими симптомами, відразу ж відбиваються на сні.

Сон вважається нормальним, коли настає швидко і протікає без сновидінь. Після такого міцного сну людина відчуває себе бадьорим і відпочив. При поганому сні людина довго не може заснути. Переривчастий сон із сновидіннями і раннє пробудження повинні насторожувати спортсмена і тренера, оскільки напевно є наслідком порушення спортивного режиму або не зовсім правильної методики тренування.

Працездатність оцінюється як хороша, задовільна і знижена. Зазвичай при хорошому самопочутті і після міцного сну у спортсмена проявляється і хороша працездатність. Але бувають випадки, коли у спортсмена хороше самопочуття, а працездатність в процесі тренування виявляється зниженою. Якщо з'являється небажання тренуватися, знижена працездатність, особливо протягом кількох днів поспіль, то необхідно про це повідомити тренера і звернутися до лікаря. Таке явище може виникнути в результаті перенапруження або навіть перетренування. Апетит також може характеризувати стан організму. Хороший апетит вказує на нормальний процес обміну речовин. Спортсмен, виконавши зарядку і туалет, відчуває потребу у прийомі їжі. Відсутність апетиту вранці і після тренування протягом 2–3 годин дає підставу вважати, що мало місце порушення нормальної функції організму. Апетит може бути хорошим, помірним і поганим.

Потовиділення при фізичній роботі є нормальним явищем і залежить від стану організму. З ростом тренуваності потовиділення зменшується. Підвищене потовиділення при високій спортивній формі і нормальних метеоумов (температура і вологість повітря) може вказувати на перевтому. Потовиділення буває рясне, помірне і знижений. Бажання тренуватися зазвичай підтримується тоді, коли немає відхилень у стані здоров'я, а сон, апетит і самопочуття хороші. Проте бувають моменти, коли у спортсмена знижується бажання тренуватися і брати участь у змаганнях. Виникають вони, як правило, при недостатній психологічній підготовці, пов'язаної з подоланням труднощів у прийнятті положення, складними метео умовами для ведення стрільби, появою перевтоми або початкової фази перетренованості.

## МЕТОДИ ФІЗИЧНОЇ РЕКРЕАЦІЇ І РЕАБІЛІТАЦІЇ

Більшість хворих із приводу різних захворювань спочатку звертаються в поліклініку, амбулаторію, де починається перший етап лікування цих захворювань. Відомо багато хвороб, які можна лікувати і вилікувати амбулаторно.

Хірург у поліклініці, амбулаторії займається лікуванням хворих з ушкодженнями м'яких тканин і кіст; із захворюваннями периферичних судин (артерій і вен) і їхніх наслідків; із захворюваннями прямої кишки, хребта, суглобів, стоп і інших хвороб. Недоліком лікування захворювань амбулаторно є те, що лікар не має можливості погодинного спостереження за хворими, так само обмежений у використанні спеціальних методів дослідження. Тому результат лікування цих захворювань залежить від лікувальної тактики обраної лікарем, а так само і застосування засобів і методів фізичної реабілітації, використання яких останнім часом стає усе більш актуальним.

Ціль нашої роботи – вивчити методи та засоби фізичної реабілітації, які можна використовувати при амбулаторному лікуванні хірургічних хворих з патологією кисті.

Об'єктом дослідження є функціональний стан суглобів кисті, об'єм рухів у них, які ми будемо вимірювати у градусах та динамометрія кисті.

Гіпотеза – ми припустимо, що використання методів фізичної реабілітації, буде сприяти швидкому відновленню функціонального стану суглобів кисті при її травмах та захворюваннях основним засобом ЛФК є фізичні вправи, застосовувані відповідно до задач лікування, з обліком етіології, патогенезу, клінічних особливостей, функціонального стану організму, ступеня загальної фізичної працездатності.

Лікувальна фізкультура:

- природний біологічний метод, тому що використовує властивому організму функцію руху;

- метод неспецифічної терапії, але в той же час окремі види вправ можуть впливати на визначені функції організму;

- метод патогенетичної терапії, у зв'язку з можливістю фізичних вправ впливати на реактивність організму;

- метод активної функціональної терапії, тому що пристосовує організм хворого до фізичних навантажень, що підвищуються;

- метод підтримуючої терапії на етапах медичної реабілітації в людей літнього віку;

– метод відбудовної терапії в комплексному лікувань хворих.

– характерною рисою ЛФК є процес тренування хворих фізичними вправами.

Розрізняють загальне і спеціальне тренування:

– загальне тренування спрямоване на оздоровлення, зміцнення організму хворого за допомогою загально-зміцнювальних вправ;

– спеціальне тренування здійснюється вправами, що цілеспрямовано впливають на уражений орган, область травми.

В амбулаторній хірургії лікувальна фізична культура використовується як засіб фізичної реабілітації післяопераційних хворих на поліклінічному етапі реабілітації та як засіб фізичної реабілітації на ранньому етапі реабілітації при деяких захворюваннях.

Основними задачами лікувальної гімнастики на поліклінічному етапі реабілітації є: закріплення досягнутих результатів лікування, отриманих у стаціонарі; подальша активізація функціональної діяльності травного тракту; зміцнення м'язів черевного преса; тренування серцево-судинної і дихальної систем; закріплення ефекту хірургічного лікування у віддалений термін. У поліклінічному періоді застосовують ті ж фізичні вправи, які використовувалися на останньому етапі перебування в стаціонарі.

Особливу роль у профілактиці розвитку контрактури грають спеціальні вправи. Вони можуть виконуватися чи активно пасивно, з полегшених вихідних положень, у похилих площинах, з використанням гамачків для підвищення кінцівок і т. д. Якщо виконання динамічних спеціальних вправ неможливо, застосовуються статичні й ідеомоторні. Раннє і систематичне виконання спеціальних вправ сприяє загоєнню опікових раней, попереджає розвиток контрактур і м'язових атрофій.

На сьогодні здоров'я розглядають не як суто медичну, а як комплексну проблему, складний феномен глобального значення.

Слід зазначити, що саме рекреаційна активність може бути спрямована на задоволення власних зацікавлень для самореалізації та слугувати способом зміцнення й відтворення здоров'я. Сутність фізичної рекреації у цьому сенсі полягає насамперед у визначенні цього явища (процесу) як системи різноманітних занять, яка ґрунтується на використанні спеціально-організованої рухової активності у формі фізичних вправ із застосуванням природних і гігієнічних чинників упродовж вільного часу людини добровільно та для відпочинку, відновлення власних сил, отримання задоволення, вдосконалення своїх психічних і фізичних здібностей, відтворення та зміцнення здоров'я.

## **ПСИХОРЕГУЛЯЦІЯ СТУДЕНТІВ-СПОРТСМЕНІВ, ЯКІ ЗАЙМАЮТЬСЯ В ЗБІРНИХ КОМАНДАХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ ЗІ СПОРТИВНОЇ АЕРОБІКИ, У ЗМАГАЛЬНИЙ ПЕРІОД**

Проблема психорегуляції у спорті – одна з актуальних в силу високої значущості психологічного чинника в спортивній діяльності. Психорегуляція є предметом досліджень ряду спортивних психологів, і в більшій своїй частині вона розроблена в галузі управління передстартовим станом спортсмена.

Психорегуляції ми розглядаємо у двох аспектах: 1) як здатність спортсмена керувати своїми думками, 2) як діяльність спортсмена з використання ресурсів психорегуляції на тренуваннях, а найголовніше – на змаганнях, сприяють оптимальному прояву власних фізичних і технічних можливостей.

Актуальність проблеми психорегуляції для теорії спортивного тренування пояснюється такими фактами:

1. Частина студентів – спортсменів, що займаються спортивною аеробікою, не можуть мобілізуватися в змагальний період, не виконуючи цілі і завдання, поставлені в тренувальному процесі.

2. Чим вище у студентів-спортсменів рівень розвитку психорегуляції, тим вище результативність їх змагальної діяльності.

3. Поведінка студентів-спортсменів на змаганнях і характер передстартового стану обумовлені рівнем розвитку у них здатності до психорегуляції.

4. Серед великої кількості спортсменів досить значний відсоток осіб з недостатньо розвиненими навичками психорегуляції.

Студенти-спортсмени, що займаються у збірних командах ВНЗ зі спортивною аеробіки, у віці 18–25 років, які поряд із здійсненням напруженого тренувального процесу отримують освіту у вищих навчальних закладах. Навчання в них висуває підвищені вимоги до здоров'я студентів. Відповідно до думки фахівців праця студентів має сукупністю ряду специфічних особливостей, властивих тільки цій формі розумової діяльності: сприйняття і переробка різноманітної інформації в умовах дефіциту часу, часте виникнення стану нервово-психічної напруги, виконання значної частини роботи у вечірній і нічний час та інші, що позначається на стані психічного і соматичного здоров'я молодих людей. Умови вищої школи визначають високий темп і інтенсивність освітнього процесу студентів, підвищені вимоги до стану їх психосоматичного здоров'я.

Безсумнівно, порушення психологічної сфери студентів-спортсменів ВНЗ є додатковим стресовим чинником, що знижує моторну діяльність і

порушує концентрацію уваги, що, у свою чергу, призводить до зниження спортивних результатів.

У процесі підготовки до стартів йде настройка спортсмена на майбутню діяльність. Формування функціональної системи пов'язано зі спеціальним тренуванням вміння викликати відповідні емоції, почуття. Засоби психорегуляції тут виконують роль актуалізації та становлення найбільш раціональної центрально-периферичної інтеграції.

Таким чином у підготовчому періоді метою психорегуляції є оптимізація закріплення в центральній нервовій системі умовно-рефлекторних зв'язків і центрально-периферичних відносин. У змагальному періоді метою психорегуляції є: 1) забезпечення психічного стану для успішного виступу; 2) усунення неактуальною і актуалізація домінуючою (необхідною) для даного моменту функціональної систем.

УДК 796.89

Кокарева С. М.<sup>1</sup>, Кокарев Б. В.<sup>2</sup>

<sup>1</sup>старший викладач ЗНТУ

<sup>2</sup>старший викладач ЗНУ

## **ІНДИВІДУАЛІЗАЦІЯ ПРОЦЕСУ ФІЗИЧНОГО ВИХОВАННЯ СТУДЕНТІВ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ**

Проблема індивідуалізації навчально-виховного процесу цікавила і сьогодні цікавить багатьох учених і практиків. Проте кожен з дослідників трактував її по-своєму. Індивідуалізація навчання – це система засобів, яка сприяє усвідомленню учнем своїх сильних і слабких можливостей навчання, підтримці і розвитку самобутності з метою самостійного вибору власних смислів навчання. Індивідуалізація сприяє розвитку самосвідомості, самостійності й відповідальності.

Ефективність застосування фізичних вправ на заняттях зі студентами, що мають відхилення в стані здоров'я, багато в чому залежить від підбору адекватних засобів і методів фізичного виховання, а також від правильного визначення інтенсивності впливу фізичного навантаження на організм осіб, що займаються.

Під фізичним навантаженням розуміється кількісна міра виконаної тренувальної роботи. Прийнято розрізняти такі поняття, як «зовнішнє», «внутрішнє» і «психологічне» навантаження. Поняття «навантаження» передбачає, передусім, фізіологічні міру впливу на організм, яка виникає в умовах спеціалізованої м'язової роботи і відображеної в організмі у вигляді конкретних функціональних реакцій тієї чи іншої глибини і тривалості. Саме тому виникла необхідність в подальшому розвитку уявлень про «внутрішнє» і «зовніш-

не»навантаження і введення такого поняття як «тренуючий потенціал» навантаження і його «тренувальний ефект», що дозволяє більш конкретно охарактеризувати відношення «вплив-ефект».

Результат впливу навантаження виражається в його тренувальному ефекті, оціненого, перш за все, за величиною зміни фізичного стану фізкультурника. Проблема індивідуалізації тренувального навантаження в процесі занять фізичними вправами завжди цікавила спеціалістів і вирішувалася у практиці з тим або іншим ступенем успішності. У зв'язку з цим було створено концепцію програмування тренувального навантаження на основі оптимального управління.

При програмуванні фізичного навантаження для студентів спеціальної медичної групи заняття з фізичними вправами будувалися з урахуванням трьох режимів навантаження. Режим малого навантаження - навантаження легке, тривалість роботи може досягати 1,5 г. Режим середнього навантаження - навантаження середнє, тривалість роботи до 1 г. Режим великого навантаження - навантаження велике, тривалість роботи до 20–30 хв.

Заняття треба умовно розділити на три види: втягуючи (режим малого навантаження), розвиваючи (режим середнього навантаження), модельні (режим великого навантаження). Ці три види занять являють собою блок, або мікроцикл.

Особливу увагу варто приділити вправам, що виконуються в аеробному режимі. При безперервному варіативному методі тренування істотно вдосконалюється аеробна ефективність фізичних навантажень. У процесі підвищення інтенсивності роботи рівень споживання кисню зростає. Повторення прискорень змушує організм «переключатися» з «опрацювання», на повернення до низького функціонального рівня після завершення бігу. Змішаний режим енергозабезпечення в зоні аеробних можливостей удосконалює діяльність вегетативної системи організму.

Для розвитку рухових якостей у студентів треба використовувати прості фізичні вправи:

- безперервний біг по доріжках стадіону в теплі місяці року, у холодні – плавання вільним стилем у басейні тривалістю 15–20 хвилин – для розвитку витривалості;

- прискорення з різних стартових положень до 30–50 м, стартовий розгін, біг на місці та з упором у стінку, швидкісні повороти в плаванні, короткі естафети – для швидкості;

- підтягування на поперечині, вправи на брусах, зі штангою, набивними м'ячами, еспандерами, гантелями, на тренажерах – для сили;

- спортивні ігри (настільний теніс, бадмінтон), вправи на гімнастичних приладах, елементи акробатики, різноманітні естафети, човниковий біг – для спритності;

– спеціальна розминка розтягування на гімнастичній стінці та з активною допомогою партнера – для гнучкості.

Отже, в основі індивідуалізації навчання повинна бути не тільки здатність до навчання, а й реальні результати навчання – це думка багатьох авторів; такий підхід у фізичному вихованні має багато прихильників.

Крім цих критеріїв індивідуалізації, у процесі фізичного виховання широко використовуються деякі інші специфічні критерії, серед яких необхідно відзначити індивідуально-соматичні особливості осіб, частоту серцевих скорочень, частоту дихання, споживання кисню, реакцію організму на фізичні навантаження, типологічні особливості нервової системи, фізичні якості, рухові вміння та навички.

УДК 796. 022

Гавриленко В. В.

викладач ЗНТУ

## **ВИКОРИСТАННЯ УНІВЕРСАЛЬНОГО ТРЕНАЖЕРА ПРИ НАВЧАННІ УДАРНИЙ ТЕХНІЦІ**

Корисна модель належить до спорту, насамперед до пристроїв, які використовуються для учбово-тренувальної підготовки спортсменів у боксі та різних бойових єдиноборствах.

Відомий тренувальний пристрій для тренувань з фіксацією та контролю відхилень напрямку імпульсу ударів, який включає ударний снаряд у вигляді рухомого диска, центр якого з внутрішньої сторони закріплено на опорі за допомогою кульового шарніру, а по зовнішньому периметру з'єднано за допомогою регулюючих пружин з корпусом, у нижніх частинах яких розташовано механізми контролю відхилень направленої імпульсу ударів відносно місця удару, сигнали від яких надходять на світлове табло. Цей пристрій найбільш близький по технічній суті до запропонованого і його використано у якості прототипу.

Недоліком цього пристрою є відсутність визначення сили удару й кількості ефективних ударів.

В основі корисної моделі поставлена задача розробки пристрою який дозволить би вимірювати і контролювати не тільки відхилення ударного імпульсу в залежності від положення ударної кінцівки в момент торкання зі снарядом, а й давав змогу інформувати спортсмена про силові якості його ударів.

При кожному ударі тренажер буде реєструвати на світловому табло не тільки відхилення прямого імпульсу ударів відносно місця удару але й вказувати на додатковому цифровому табло силові характеристики



удару в залежності від величин цих відхилень що дасть змогу спортсмену постійно контролювати як якісні так і силові показники удару вносячи у свої дії певні корективи. Наприклад слідкуючи за тим, щоб ударна кінцівка його в момент торкання з цілью займала найбільш оптимальне положення, близьке до кута  $90^\circ$ , що дасть змогу отримувати більшу кількість ефективних ударів зареєстрованих цифровим і світловим табло.

Пропонований універсальний тренажер ударної техніки з вимірюванням силових якостей удару та фіксацією кутів відхилень напрямного імпульсу удару працює наступним чином.

Перед початком тренування перш за все потрібно виставити потрібну висоту ударного снаряду, підключити до мережі світлове табло разом із електронним блоком і звуковим підсилювачем та цифровим табло.

При виконанні удару по центру ударного снаряду в залежності від положення ударної кінцівки, та потужності руху він буде повертатися на кульовому шарнірі, розтягуючи при цьому регулюючи пружини і замикаючи один із датчиків механізму контролю напрямного імпульсу ударів. Сигнал з датчика контролю через електронний блок та звуковий підсилювач вкаже на світловому табло напрям цього відхилення відносно місця контакту з ударним снарядом паралельно з цим під дією ударного імпульсу основна штанга, з якою з'єднано через кульовий шарнір ударний снаряд почне рух вперед по направляючих втулках, на відстань яку дозволить пружність двох силових пружин. Розтягуючись при цьому силові пружини приведуть в дію датчики стрілочні та електронні відповідно. Працюючи на універсальному тренажері ударної техніки учень має можливість постійно спостерігати за силовими та якісними параметрами своїх технічних дій згідно показників світлового табло звукового підсилювача та цифрового табло. При найбільш оптимальних положеннях ударної кінцівки з центром ударного снаряда розходження силового імпульсу буде відсутнє і в середині світлового табло буде горіти зелене світло, при незначному або сильному її відхиленні-жовте і червоне у відповідному його секторі.

Постійно корегуючи динаміку своїх дій на універсальному тренажері ударної техніки, учень швидко навчиться приймати найбільш оптимальне положення свого тіла, при якому його ударна кінцівка по відношенню центра ударного снаряда знаходилась би приблизно під кутом  $90^\circ$  та була максимально напружена і заблокована перетворюючись миттєво у жорсткий важіль, це дозволено б значно зменшити розходження силового вектора направляючої удару значно покращуючи його силові характеристики.

## **ПИТАННЯ ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ СТУДЕНТА ПІД ЧАС ЗАНЯТЬ ФІЗИЧНОЮ КУЛЬТУРОЮ**

Імідж - це візуальна привабливість особистості. В житті, в більшості випадків, привабливість особистості досягається шляхом мистецтва самореалізації та само презентації. Імідж представляє собою публічне «я» кожної окремої людини, при чому дуже часто сприйняття самого себе особистістю та суспільством можуть різнитися.

Аналіз літературних джерел дає змогу підкреслити важливість спортивної складової в формуванні іміджу сучасного студента, як показника розвитку культури, всебічності розвитку, авторитету та успішності в діях та самореалізації.

В опитуванні взяли участь 100 студентів гуманітарного, гуманітарно-правового, інженерно-фізичного факультетів та факультету Економіки та управління Запорізького національного технічного університету I та II років навчання (17–19 років). Дослідження проводилося на базі спортивного комплексу ЗНТУ з вересня 2011 року по березень 2012 року.

Процес формування іміджу студента-спортсмена розглядався на базі суб'єктивних думок студентів групи. Ми розглядали проблему іміджу за такими наступними аспектами як: психологічний, педагогічний, професійний, фізіологічний, комунікативний та соціологічний.

При дослідженні психологічного аспекту 100 % респондентів зазначило залежність іміджу спортсмена від проявів його темпераменту, характеру, волі; 83,7 % спортсменів наголошують на важливості здатності спортсмена до самоконтролю, саморегуляції та саморозслаблення; 60,4 % студентів підкреслюють, що важливу роль в формуванні іміджу студента-спортсмена на занятті відіграють такі якості як комунікабельність, енергійність та емпатичність людини.

Усі студенти безпосередньо підкреслюють важливість педагогічного аспекту, спираючись на думку вчених, що виховання людини через спорт забезпечує формування та посилення престижу особистості. Рівень розвитку спортивної складової особистості є показником її демократизації, наявних можливостей та здатності до успіху. Наявність позитивного спортивного іміджу дає впевненість в існуванні в особистості чітких пріоритетів.

Спираючись на думку науковців, треба зауважити, що професійний аспект проблеми формування спортивного іміджу характеризується здобуттям таких специфічних для особистості якостей як позиціонування власної осо-

бистості в суспільстві, здатності до маніпулювання, деталізації та акцентування важливої сторони інформації, дистанціювання та розширеної візуалізації окремих ситуацій.

Основним, на думку студентів, в процесі формування вдалого спортивного іміджу є фізіологічний аспект. Предметом же вивчення фізіологічних особливостей студента-спортсмена стають вплив фізіологічних якостей на формування іміджу студента; фізіологічні реакції організму на різні впливи; функціональна готовність спортсмена-студента бути носієм позитивного спортивного іміджу.

Близько 75,4 % анкетованих студентів наголошують на важливості комунікативного та соціологічного аспектів, які торкаються ролі спілкування в процесі формування іміджу та функціонування його в складних соціальних процесах та системах.

Проаналізувавши літературні джерела та спираючись на спостереження особливостей спілкування сучасної молоді, ми дійшли висновку, що проблема становлення та вдосконалення іміджу студента під час занять фізичною культурою є актуальною на сьогодні. Баланс поєднання цих складових іміджу в кожному окремому випадку є суто індивідуальним. Спираючись на дані дослідження, можна зазначити, що формування позитивного спортивного іміджу під час занять фізичною культурою можливе шляхом тісної взаємодії суб'єкту формування іміджу, викладача та соціуму, в цілому, за умов співпраці.

УДК:613.71

Горобей Н. В.

старший викладач ЗНТУ

## **СУЧАСНІ ФОРМИ ОЗДОРОВЧИХ ЗАНЯТЬ З ФІЗИЧНОЇ КУЛЬТУРИ**

Королевою спорту називають легку атлетику. Її основу складає біг. При бігу активно працюють м'язи рук, спини, черевного преса, функціонує майже вся скелетна мускулатура, тому він є ідеальним засобом для гармонійного фізичного розвитку.

Водні види спорту. Вплив на організм людини визначається 3-ма умовами: особливостями водного середовища, горизонтальним положенням тіла, специфічними рухами.

Спортивні ігри сприяють різнобічному розвитку спортсмена.

Важка атлетика і боротьба. Всім борцям властиві великі поперечні розміри тіла і відносно короткі ноги.

Важкоатлети – це розвинені спортсмени. Їм більш важлива не сила, а спритність і координація.

Одна з різновидів грецької гімнастики-орхестика, була попередницею всіх ритмічних, пластичних і ритмопластичних систем вправ.

Професор женевської консерваторії Жан Далькроз створив у кінці XIX ст гімнастику, яка сприяла розвитку слуху і м'язового почуття ритму.

Шейпінг – це система оздоровчо-розвиваючих фізичних вправ гімнастичного характеру, що включає вправи, вибірково впливають на окремі частини тіла і функції організму, що відрізняється методикою, заснованою на індивідуалізації знань, що досягається за допомогою комп'ютерних програм, і щомісячних контрольних тестів.

Позитивні сторони шейпінгу: загальний обсяг крові зростає, об'єм легень збільшується, серцевий м'яз краще забезпечується кров'ю, відношення загальної кількості холестерину до ЛВП знижується, зміцнюється кісткова система, підвищується працездатність, допомагає справитися з фізичними й емоційними стресами.

До аеробіки відносяться: ходьба, біг, плавання, катання на ковзанах, лижах, велосипеді, і інші види рухової активності.

Класифікація аеробіки: оздоровча, прикладна, спортивна.

Напрями: танцювальна, степ, аква, слайд, памп, тай-бо, ки-бо, бокс-аеробіка, а-бокс-аеробіка, кік-аеробіка, резист-бол, треккинг.

Фази занять:

Розминка – виконують легкі навантаження протягом 2–3 хвилин. Велике значення мають вправи на розтягування.

Аеробна фаза-виконуються ті вправи, які складають програму аеробіки. Для того щоб домогтися більшого ефекту, необхідно займатися, з інтенсивністю, що забезпечує частоту серцевих скорочень 65–80 % від максимальної.

Заминка-займає мінімум 5 хвилин, після усього часу варто продовжувати рухатися, але в досить низькому темпі, щоб поступово зменшити частоту серцевих скорочень.

Силове навантаження-повинна тривати не менше 10 хвилин, включає рухи, що зміцнює м'язи і розвиває гнучкість.

Оздоровчий і профілактичний ефект шейпінгу нерозривно пов'язаний з підвищеною фізичною активністю.

Найбільш загальний ефект тренування полягає у витраті енергії, прямо пропорційній діяльності та інтенсивності м'язової діяльності, що дозволяє компенсувати дефіцит енерговитрат.

Важливе значення має також підвищення стійкості організму до дії несприятливих чинників зовнішнього середовища: стресових ситуацій, високих і низьких температур, радіації.

Оздоровчий ефект шейпінгу пов'язаний насамперед з підвищенням аеробних можливостей організму, рівня загальної витривалості і фізичної працездатності.

Заняття шейпінгом позитивно впливає на всі ланки рухового апарату, перешкоджаючи розвитку дегенеративних змін, пов'язаних з віком змін і гіподинамією.

Аеробіка – це потоковий вид фізичних вправ, що виконуються серійно без пауз для відпочинку.

Особливості аеробіки. Заняття проводиться під сучасні естрадно популярні мелодії, використовуються елементи сучасних танців, комплекси виконуються практично без пауз відпочинку, заняття значно збільшують рухливість суглобів, силу м'язів рук, плечового пояса, тулуба

Бажаний ефект від занять досягається в тому випадку, якщо систематичні уроки вписуються в правильно організований режим дня і поєднується з раціональним харчуванням.

У ритмічній гімнастиці, як і в художній, немає спортивної спрямованості і великих навантажень. Вона розвиває рухові якості, підвищує працездатність, виховує красу і легкість рухів.

Групи аеробіки комплектуються за ознаками: віковою, статевою, рівнем фізичної підготовки. Основними особливостями аеробіки як рекреативної оздоровчої технології є медичний контроль і самоконтроль при заняттях аеробікою.

Наукове видання

ТИЖДЕНЬ НАУКИ

Тези доповідей  
науково-практичної конференції

Том 3

Упорядник **Висоцька** Наталя Іванівна

Технічний редактор: *Висоцька Н. І.*  
Відповідальний за випуск *Висоцька Н. І.*

Оригінал-макет підготовлено в науково-дослідній частині ЗНТУ

Підписано до друку 29.09.2013. Формат 60×84 1/16. Ум. друк. арк. 23,8.

Тираж 16 прим. Зам. № 1125.

69063, м. Запоріжжя, ЗНТУ, вул. Жуковського, 64, друкарня ЗНТУ

Свідцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до державного реєстру видавців, виготівників  
і розповсюджувачів видавничої продукції  
від 27.12.2005 р., серія ДК № 2394