

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Запорізька державна інженерна академія

МАТЕРІАЛИ
XXI НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ
СТУДЕНТІВ, МАГІСТРАНТІВ,
АСПІРАНТІВ І ВИКЛАДАЧІВ
ЗДІА



МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Запорізька державна інженерна академія

МАТЕРІАЛИ
XXI НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ
СТУДЕНТІВ, МАГІСТРАНТІВ,
АСПІРАНТІВ І ВИКЛАДАЧІВ
ЗДІА

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ У
СУЧАСНИХ УМОВАХ

ТОМ IV

25-29 квітня 2016 р.

Запоріжжя
ЗДІА
2016

Оргкомітет

Голова: **Банах Віктор Аркадійович**, д.т.н., професор, ректор ЗДІА

Заступник голови: **Воденніков Сергій Анатолійович**, д.т.н., професор, перший проректор

Члени оргкомітету:

Куріс Ю.В. – декан металургійного факультету

Чепрасов О.І. – декан факультету енергетики та енергозбереження

Терех М.Д. – декан факультету будівництва і водних ресурсів

Небеснюк О.Ю. – декан факультету автоматизованих систем управління виробництвом

Глуцевський В.В. – декан факультету економіки та управління

Башлій С.В. – доц. кафедри МЧМ

Коваль М.В. – доц. кафедри МО

Комарова Л.А. – фахівець І кат. НДС

Клопов І.О. – голова ради молодих вчених

Горлачов О.Є. – голова наукового товариства студентів

ОРІЄНТИРИ СТВОРЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Україна переживає складні та безпрецедентні випробування. Вирішити назрілі проблеми та нівелювати наслідки численних ризиків можна лише шляхом планомірного здійснення економічних реформ, які водночас повинні бути рішучими та масштабними, а також ретельно продуманими та досяжними в реальних умовах. Тому сьогодні вже очевидно, що Україна не зможе забезпечити стійке економічне зростання без реструктуризації своєї економіки, спрямованої на розвиток економічної активності у нових видах діяльності, без галузевої диверсифікації, що стимулюється експортом, без інвестицій у модернізацію виробництва та інфраструктури. Досвід розвинених країн і країн, що розвиваються, свідчить, що інновації є найефективнішим каталізатором поживлення економіки, вони всебічно сприяють економічній реструктуризації та зростанню продуктивності, а отже, є одним із головних джерел економічного зростання.

Завдання переходу до нової інноваційної політики, з одного боку, мають бути пов'язані з державною політикою у сфері освіти та науково-технічної діяльності, а з іншого – з державною економічною політикою, у т.ч. у сфері промисловості та інвестиційної діяльності, та в жодному разі не суперечити цим сферам державного регулювання. Такого підходу дотримуються провідні країни світу, а в ЄС спільне планування заходів у системі освіти, наукових досліджень та інновацій одержало назву «триадна політика».

Ключові напрями розвитку загальноєвропейської інноваційної політики прописано у стратегії Європейського Союзу «Європа-2020. Стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання» в одному із семи пріоритетних напрямів, який отримав назву «Інноваційний Союз». Зокрема, передбачається провадження таких заходів: завершення створення Європейського дослідницького простору (European Research Area); поліпшення умов для бізнесу та інновацій; впровадження «Європейських інноваційних партнерств» (European Innovation Partnerships) між ЄС і країнами-членами для прискорення розвитку і перерозподілу технологій; зміцнення і розвиток політичних інструментів ЄС для підтримки інновацій; розширення партнерських відносин і зміцнення зв'язків між освітою, бізнесом і наукою, сприяння розвитку підприємництва шляхом надання підтримки молодим інноваційним компаніям. Для України ці заходи є орієнтирами щодо формування власних напрямів державної інноваційної політики.

Принципи реалізації в Україні нової інноваційної політики такі: інноваційна політика має розроблятися як горизонтальна і торкатися усіх сфер діяльності, що впливають на інновації; інноваційна політика має базуватися на принципах системності й послідовності та приділяти особливу увагу розвитку мережних взаємодій між учасниками інноваційної системи; інноваційна політика має відповідати рівню розвитку країни та враховувати її особливості; на регіональному рівні ефективність державної інноваційної політики залежатиме як від рівня автономності регіональних органів влади у визначенні кола питань, пов'язаних з інноваціями, так і від успішності їх взаємодії з іншими регіонами, координації з державною політикою та пріоритетами центральних органів влади. Генерування попиту на інновації передбачає зміну акцентів у діяльності підприємств і має вирішальне значення у відновленні української економіки. Від того, чи здатні будуть українська влада та суспільство протидіяти наявним викликам, реалізувати намічені перетворення, залежить майбутнє України.

Вертегел А.В., ст. гр. ЕП-15-1мд,

Шляга О.В., к.е.н., доцент – науковий керівник

КРИТЕРІЇ ЕФЕКТИВНОСТІ МОДЕРНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ОБ'ЄКТІВ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Одним з пріоритетних завдань розвитку економіки країни є модернізація виробництва, оскільки на сьогодні підприємства України перебувають у стадії масового старіння і вибуття основних виробничих фондів. Актуальність і необхідність модернізації економіки України обумовлена впливом низки зовнішніх і внутрішніх чинників. Серед найбільш потужних зовнішніх чинників необхідно враховувати той факт, що світовий ринок став глобальним, що обумовлює необхідність відповідної орієнтації економіки і стратегії розвитку кожної країни на виготовлення продукції з інноваційним наповненням, її участі у глобальній конкуренції.

Цілі модернізації виробничих об'єктів включають: випуск нової продукції і продукції з поліпшеними характеристиками; підвищення ефективності парку технологічного устаткування; скорочення трудомісткості виробничих процесів і, як наслідок, оптимізація чисельності операційного персоналу; скорочення тривалості виробничого циклу виготовлення продукції; скорочення втрат (продуктивних і непродуктивних).

Модернізація підприємства у сучасних умовах – це процес трансформації діючого виробництва, який забезпечує перехід об'єкта модернізації на більш високий технологічний уклад. Основним критерієм ефективності модернізації промислових підприємств має бути досягнення такого техніко-технологічного рівня, який дасть змогу модернізованому підприємству виготовляти продукцію з інноваційним наповненням, конкурентоспроможну на зовнішньому і внутрішньому ринках. Проведення модернізації підприємств повинно ґрунтуватися на розроблених програмах (проектах), в яких мають бути чітко визначені перспективи розвитку підприємства, його пріоритетне значення у вирішенні економічних і соціальних завдань, та обґрунтована потреба у відповідних ресурсах на впровадження. Процес планування модернізації промислового підприємства являє собою послідовність дій, що забезпечують здійснення певного виду модернізації підприємства. Він включає визначення цілі модернізації, аналіз, організацію, реалізацію та регулювання процесу модернізації. З точки зору технологічного розвитку підприємств виробничий потенціал є основою їх модернізації. Саме оцінка виробничого потенціалу дає змогу визначити спроможність підприємства до здійснення модернізаційних процесів. За цих обставин важливим завданням в управлінні процесом модернізації постає визначення методів та розрахунок значень основних параметрів виробничого потенціалу.

Макроекономічний ефект від реалізації політики модернізації виробничих об'єктів у складі промислово-технологічного потенціалу економіки багато в чому залежатиме від зміни структури виробництва, що відбуватиметься тільки за умови реалізації комплексу регулюючих заходів щодо підвищення конкурентоспроможності та темпів зростання окремих секторів економіки, у першу чергу тих, які формуватимуть потенційний внесок у ВВП наукоємної продукції та «економіки знань». При цьому, якісний внесок цих секторів буде значно вищим від кількісного ефекту, що свідчить про їх можливу більшу віддачу в середньостроковому періоді.

Таким чином, модернізація, що заснована на використанні високотехнологічних ресурсів, реалізації сучасних систем управління та ефективного залученні інноваційних розробок має бути сьогоднішньою відповіддю української промисловості на інноваційний виклик світової економіки і має забезпечити економічний підйом галузі.

ОСОБЛИВОСТІ ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В ЯПОНІЇ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Планомірність є показником осмисленості діяльності підприємства. Саме тому у японських компаніях приділяють особливу увагу плануванню діяльності підприємства.

Планування у Японії має свої особливості:

1. Перевага віддається довгостроковому, стратегічному плануванню;
2. Орієнтація на масштабні цілі;
3. Індикативне планування;
4. До процесу планування активно залучають усіх працівників підприємства;
5. План не повинен обмежуватися лише визначенням прибутку, обсягів виробництва тощо, а він має чітко окреслювати шляхи досягнення цілей;
6. Плани підлягають корекції, ретельному аналізу причин невідповідності планових показників з фактичними;
7. Процес планування та його результати підлягають жорсткому контролю;
8. Високий рівень відповідальності за виконання плану.

Японці вважають, що задля досягнення поставленої мети розроблена стратегія має характеризуватися такими якостями: цілеспрямованість, гнучкість, системність. А також має враховувати просторові і часові чинники, унікальні можливості компанії та уникати сліпого копіювання стратегій конкурентів-лідерів.

Орієнтування на віддалені цілі є стійким принципом японського планування. Фірми не задовольняються тимчасовими доходами, вони прагнуть стабільно закріпитись на ринку. За твердженням теоретика японського менеджменту Коносукі Мацусіті, кожна компанія, незалежно від її розміру, повинна мати цілі, які б виправдовували її існування. Як правило, цілі японських компаній полягають у забезпеченні постійного довгострокового зростання, а не в отриманні прибутку за максимально короткий термін без забезпечення перспектив розвитку.

Основою японського бізнесу є планомірність, тобто всі дії будь-якого підприємства обов'язково здійснюються відповідно плану. Будь-яка дія включає три операції: планування, сама дія і контроль. Багато дослідників стверджують, що країна буквально переплетена мережею планів, і план в Японії не суперечить ринку.

Діяльність підприємств в Японії здійснюється відповідно до чітко сформованого плану. Завдяки плану, жорсткому контролю за його виконанням та відповідальності за невідповідність планових показників фактичним японські підприємства не тільки ефективно функціонують, а й займають конкурентні позиції в світі та мають значний потенціал для розвитку в майбутньому. Успішність японського бізнесу дає підстави вважати, що планування – важливий, невід'ємний процес для ефективної діяльності підприємства.

Чернишова А.О., ст. гр. ЕП-14-1-д,

Шляга О.В., к.е.н., доцент – науковий керівник

УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІЧНИМИ РИЗИКАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Запорукою успіху управлінського рішення як з приводу введення нового фінансового інструмента, так і стосовно реалізації за його допомогою конкретного проекту має слугувати інститут управління ризиками, або ризик-менеджмент, який включає:

- прогноз виникнення будь-яких потенційних ризиків у процес запровадження нововведення або реалізації конкретного проекту;
- вжиття заходів щодо усунення причин та умов, що породжують ризик, або мінімізацію самого ризику чи негативних наслідків, які можуть виникнути від того чи іншого ризику.

Управління ризиками включає прогнозування можливості настання потенційно ризикової події, що відповідно дає можливість вчасно вжити заходів щодо запобігання або зниження ступеня наслідків, які можуть настати від ризику, який не можна локалізувати.

Під час реалізації економічних проектів завжди постає проблема прогнозування, вибору методів оцінювання і зниження ризиків. Прогнозування економічних ризиків у кожній конкретній ситуації здійснюється з урахуванням особливостей реалізації певного проекту.

При вимірюванні негативних наслідків, що можуть бути завдані ризиком, не можна розраховувати лише на фінансово-економічні інструменти, у тому числі на єдині показники у вартісному виразі. Таке звужене оцінювання визначає лише фінансово-майновий стан підприємства або фінансовий результат (прибуток або збиток) господарської діяльності окремого суб'єкта господарювання і не відображає ймовірності, якості навколишнього ділового середовища, суб'єктивних характеристик. У цьому полягає принципова відмінність між аналізом фінансово-господарської діяльності підприємства і оцінюванням економічних ризиків у межах їх управління.

Після оцінювання й вимірювання економічного ризику постає питання щодо прийняття управлінського рішення стосовно методів його зниження. Головним завданням розв'язання цієї проблеми є забезпечення оптимального співвідношення між рівнем досягнутого зниження ризику і необхідними для нього додатковими витратами.

У світовій практиці існує безліч різних і досить ефективних способів зниження ризику. Найчастіше застосовують такі: страхування, диверсифікація, передання ризику, лімітування, збір додаткової інформації, забезпечення якості виробленої продукції, перевірка бізнесових партнерів, бізнес-планування, підбір персоналу підприємства, організація захисту комерційної діяльності підприємства (у тому числі комерційної таємниці).

Страхування економічної діяльності спрямоване на захист її кінцевого результату, забезпечення досягнення поставлених цілей. За умов ринку особливу актуальність має страхування від фінансових комерційних, технічних ризиків.

Іншим ефективним способом обмеження ризику є диверсифікація – це процес розподілу коштів, що інвестуються між різними об'єктами вкладення, які безпосередньо не пов'язані між собою. У цьому випадку при ураженні ризиками одного з об'єктів інвестування суб'єкт господарювання отримує певний економічний ефект від прибутковості інших.

Як бачимо, управління економічними ризиками підприємства – невід'ємна складова сучасного управління, необхідна для підтримки нормального функціонування підприємства.

Артамонов Р.В., ст. гр. Ф12-2т,

Стоєв В.Л., ст.викл., к.е.н.

МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ. ЗМІСТ І ЗНАЧЕННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Аналіз наукової літератури з цього питання дає можливість зробити висновок про те, що під міжнародними (міждержавними) відносинами слід розуміти відносини, які виходять за межі держав і виникають між ними.

Можна констатувати, що міжнародні економічні відносини — це особлива форма суспільно-виробничих зв'язків між окремими державами, між державами та міжнародними організаціями, між міжнародними організаціями.

За своїм змістом міжнародні економічні відносини є складними. Це обумовлено, по-перше, значною кількістю країн, їх угруповань і міжнародних організацій, які є суб'єктами міжнародних економічних відносин. По-друге, на складність і характер цих відносин істотно впливає і суспільно-політичний устрій країн або їх угруповань. Цілком зрозуміло, що певні особливості в економічних відносинах існували (й існують ще й сьогодні) між країнами з різним соціально-економічним устроєм.

Одночасно слід зауважити, що розвиток міжнародного економічного співробітництва сприяє не лише функціонуванню національного господарського механізму. Таке співробітництво, а це підтверджує і практика міжнародного життя, дає змогу підтримувати і зміцнювати мир на Землі, створювати систему міжнародної економічної безпеки, уникати певною мірою військових конфліктів під час розв'язання спірних питань. Іншими словами, міжнародне економічне співробітництво є реальною матеріальною основою зміцнення миру.

Отже, можна зробити висновок, що нині важливою передумовою реалізації економічного потенціалу будь-якої держави, а також найголовнішою гарантією забезпечення її національної безпеки стає активна участь цієї держави у міжнародному економічному співробітництві на основі належного дотримання принципів і норм міжнародного права, всебічного розвитку передусім міждержавних торговельних зв'язків та взаємопроникнення економік. Сказане повною мірою стосується й України, адже загальновідомо, що країни, які з будь-яких причин опинилися поза межами міжнародних економічних структур, поступово витісняються зі світових ринків, що врешті-решт веде до втрати ними спочатку економічної, а потім і політичної незалежності.

Асаулова Ю.О., ст. гр. МЕТ-14-1,
Голомб В.В., к.е.н., доц. – керівник

РОЛЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У ПІДВИЩЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Для металургійного підприємства сучасна розвинена сфера інформаційних технологій – серйозна конкурентна перевага. На Запоріжсталі успішно реалізують стратегію з розвитку інформаційних технологій, яку прийняли на підприємстві в 2013 році, і сьогодні ІТ-інфраструктура – одна з найсучасніших і технологічних в Україні.

У 2015 році побудовано єдиний домен комбінату «Запоріжсталь», який об'єднав близько 10 тис. користувачів і близько 4,5 тис. автоматизованих робочих місць, всі інформаційні сервіси комбінату ввели в єдиний каталог і тепер вони доступні за єдиним паролем. Використовувались передові серверні апаратні рішення, завершується побудова сучасної мережевої інфраструктури. Сьогодні на комбінаті працює досить зріла інформаційна ERP-система, яку металургійний комбінат створив самостійно. Вона автоматизує управління фінансами, бухгалтерією, виробництвом, матеріальними потоками, якістю, бюджетуванням, збутом, логістикою і персоналом. Нею користуються близько 5,6 тис. співробітників.

Усі розробки спрямовані на зниження витрат – будь то трудовитрати, час або фінанси. Наприклад, дуже важливим для комбінату стало впровадження в 2015 році проекту «Візуалізація уявлення технічної інформації в режимі онлайн», який ще можна назвати «Підприємство на долоні». Цей сервіс дозволяє бачити і ситуацію в цілому по комбінату, і процеси в окремих основних цехах, отримувати інформацію про роботу і стан обладнання, поточну собівартість продукції, виконання планових показників, відвантаження, витрати енергоресурсів і ряд інших даних.

Також у 2015 році на «Запоріжсталі» впровадили проект з обліку оцінки технічного стану обладнання, який передбачає реєстрацію стану контрольних точок і аналіз відхилень в роботі. Це ще один крок до своєчасній профілактиці устаткування, недопущенню аварійних ситуацій і зупинок виробництва, а, отже, до зниження витрат і підвищення загальної ефективності підприємства.

Також на підприємстві діє проект по QR-кодуванню. Спочатку його впровадили для готової продукції, на яку за допомогою QR-коду почали наносити необхідні дані. Це значно знизило кількість повернень і скоротило час інвентаризації з півтори зміни до однієї. Тепер QR-коди наносять на основні засоби підприємства. Планується розвиток QR-кодування і в майбутньому.

Протягом в 2015 року ІТ-служба комбінату ініціювала і реалізувала близько 50 великих проектів, що призводить до підвищення ефективності функціонування підприємства.

Тесленко А.Ю., ст. гр. ЕП-11-2зт,

Бобко Н.А., ст. викладач – науковий керівник

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ФОРМУВАННЯ МОДЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНИХ ВІДНОСИН

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Формування моделей, які представляють на сьогоднішній день комбінацію ділової практики, правового забезпечення й норм корпоративної етики й культури, відбувалося протягом усього ХХ століття, а їхній розвиток не припиняється й донині. У світі існують принаймні три зовсім різних моделі, кожна з яких має зовнішні особливості, але, головне, має власну внутрішню логіку й базові постулати.

В Англії, США, Канаді, Австралії повністю домінує англо-американська модель, що базується на принципі твердого розмежування власності й управління, розвиненому інституті прав власності.

Континентальна європейська модель (німецька), навпроти, обмежує в правах власників компанії, ставлячи суспільні й державні інтереси вище інтересів власників, втягує в корпоративні відносини різні групи стейкхолдерів.

Японська модель, що сформувалася під впливом перших двох і враховує національний колорит, передбачає взаємне проникнення капіталу й орієнтацію компаній насамперед на загальні корпоративні й державні інтереси. При цьому менеджери компаній повністю їх контролюють, будучи практично єдиними учасниками однопалатної ради директорів.

Кожна модель визначає шлях усунення протиріч відповідно до основних принципів і містить у собі механізми контролю за корпораціями й загальним управлінням корпоративними відносинами з боку суспільства.

Таким чином, постає закономірне питання – який міжнародний досвід ми можемо застосувати на Україні? Наша правова система відповідає системі європейського (кодифікованого) права. Структура нашої ради директорів практично повністю (формально) повторює аналогічну структуру в європейських країнах. Можливо, нам варто було б піти по шляху Чехії й Угорщини, що повністю перейняли німецьку модель? Однак зразу ж постає інше питання: а як же бути зі слабкою банківською системою, що навряд чи спроможна запропонувати компаніям достатні інвестиційні засоби й тим більше не має можливість упоратися із завданням головного контролера? Та й структура власності вітчизняних компаній не дає приводів для оптимізму. Крім того, як бути з менеджерами, для яких державний інтерес обмежується сплатою податків і які вважають керовані ними компанії фактично своєю власністю? Але й це ще не все – основним джерелом закордонного інвестиційного капіталу для вітчизняних компаній є саме країни з англо-американською системою корпоративних відносин. Суспільство й бізнес зазнають сильного утиску з їх боку в частині впровадження саме англо-американської практики. Якщо уважно перечитати Кодекс корпоративного поведіння, ми знайдемо в ньому істотно більше подібності з аналогічними документами американського походження, ніж, наприклад, з європейськими.

У цьому випадку вихід може бути тільки один – необхідно вивчати міжнародний досвід, навчитися досконально розбиратися в тонкощах українських відносин власників і менеджерів і спільно будувати українську модель корпоративного управління, що враховує національні особливості, відповідає національним інтересам і сприяє економічному росту й процвітанню.

Батичко О.С., ст. гр. МЕТ-14-1д,

Голомб В.В., к.е.н., доц. – керівник

МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ

ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

На всіх етапах розвитку суспільства праця була і залишається джерелом матеріальних і духовних цінностей, тому проблема спонукання людей до праці ніколи не втрачає своєї актуальності.

Мотивація праці як загальна функція менеджменту – це вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання себе та інших працівників на діяльність, спрямовану на досягнення особистих цілей або цілей організації.

Металургія – зона підвищеної відповідальності та уважності. Саме на прикладі великого підприємства, яким є ПАТ «Запоріжсталь», бачиш, як людина «приручає» величезні потужні агрегати і досягає хороших результатів. Але будь який рекорд меркне на фоні недотримання правил безпечної роботи, тому щодня на комбінаті йде робота по всіх напрямках охорони праці і була введена в дію програма «10 стимулів в галузі охорони праці, промислової безпеки, охорони навколишнього середовища, охорони здоров'я та пожежної безпеки». В її основі – мотиваційні проекти, які зацікавили працівників підприємства і стали справжнім стимулом до безпечної праці. Серед яких:

- Премія від Генерального директора Запоріжсталі (для отримання якої потрібно подати ідею, щодо поліпшення роботи у сфері охорони праці, яку можна поширити на інші підрозділи);

- «Мільйон з охорони праці найкращим бригадам» (Критерії оцінки кращих бригад у сфері охорони праці, промислової безпеки, охорони здоров'я та пожежної безпеки наступні. Колектив, який бере участь у конкурсі, повинен виявити невідповідності вимогам безпеки і усунути їх, а потім розробити, впровадити і систематично виконувати стандартні операційні процедури і письмово оформлений АБВР. Крім того, враховується якісне проведення тренінг-інструктажів з виходом на робоче місце, запобігання аварії та інцидентів, недопущення нещасних випадків і зниження рівня захворюваності в бригаді.);

- Путівки до пансіонатів, санаторіїв та до баз відпочинку зі значною знижкою;
- Кар'єрний ріст;
- Навчання;
- Льготи, надбавки, премії та ін.

Мотивація є однією з провідних функцій управління, оскільки досягнення основної мети залежить від злагодженості роботи людей. Кожен ефективний керівник намагається переконати працівників працювати краще, створити у них внутрішні спонуки до активної трудової діяльності, підтримувати зацікавленість у праці, ініціювати переживання задоволення від отриманих результатів. Важливо також, щоб працівники домагалися досягнення цілей організації добровільно і творчо. Варто застосовувати не лише матеріальну мотивацію, а й моральну. Котра в деяких випадках є більш дієвою, та раціональною в порівнянні з грошовою винагородою за виконану роботу.

До моральних способів мотивації відноситься визнання заслуг (особисте та публічне). Суть особистого визнання полягає в тому, що працівники, які позитивно виділилися у справах підприємства, згадуються в доповідях вищому керівництву фірми чи особисто представляються йому, одержують право підпису відповідальних документів, у розробці яких вони брали участь, персонально вітаються дирекцією з нагоди свят чи сімейних дат.

Бережний В., магістрант гр. ЕП-15-1м,

Коваленко О.В., проф., д.е.н. - науковий керівник

*МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОВІСТЮ НА ЗАСАДАХ ОПЕРАЦІЙНОГО
АНАЛІЗУ*

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Механізм управління прибутком базується на системі операційного аналізу, який ще називають аналіз «обсяг реалізації-витрати-прибуток» (CVP). Формування механізму управління прибутком в системі «обсяг реалізації-витрати-прибуток» дуже важливе для підприємств, що працюють в умовах ринкових відносин. Несприятлива ситуація, що склалася на багатьох українських підприємствах щодо прибутку, вимагає чіткої систематизації підходів до прийняття рішень з управління прибутком. Механізм управління прибутком дозволяє визначити обсяги продажу з точки зору забезпечення беззбитковості виробництва, приймати рішення про цільові розміри прибутку, визначати ціну продажів, аналізувати постійні та змінні витрати тощо. Метод беззбитковості був розроблений у 1930 році американським інженером Л. Раутенштрахом як метод планування, відомий під назвою «графік критичного обсягу виробництва». Ця система дозволяє виявити роль окремих факторів у формуванні прибутку. Аналізуючи дані про беззбитковість виробництва, менеджер може відповісти на питання, що виникають під час зміни напряму дій, а саме: який вплив на прибуток справить зниження ціни реалізації, витрат виробництва, який обсяг продажу потрібен для покриття додаткових постійних витрат, пов'язаних із розширенням підприємства. Аналіз беззбитковості – це аналітичний підхід до вивчення взаємозв'язку витрат, обсягу реалізації та прибутку при різних рівнях виробництва. Він здійснюється для визначення: обсягів реалізації продукції, які забезпечать відшкодування всіх витрат та отримання прибутку; величини прибутку при повному обсязі реалізації; оптимальної структури витрат; впливу зміни величини витрат, обсягу та ціни реалізації на прибуток підприємства.

На сьогодні відомі дві моделі розрахунку точки беззбитковості: економічна та бухгалтерська. За допомогою теоретичної залежності обсягу реалізації продукції, витрат і прибутку від обсягу виробництва будується економічна модель, яка дає основи для побудови бухгалтерської моделі розрахунку точки беззбитковості.

Таким чином, аналіз точки беззбитковості та використання цього методу в практичній діяльності підприємства для планування дозволяє достатньо точно прогнозувати наслідки прийнятих управлінських рішень стратегічного і поточного характеру і визначити майбутній рівень прибутковості підприємства.

Отже, механізм управління прибутком та використання його в практичній діяльності підприємства для планування дозволяє достатньо точно прогнозувати наслідки прийнятих управлінських рішень стратегічного і поточного характеру і визначити майбутній рівень прибутковості підприємства.

Гюльназарян В.В., ст. гр. ЕП-12-1д,

Трифонов Г.Ф., к.е.н., доцент – науковий керівник

ПЛАНУВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Планування зростання продуктивності праці на підприємстві здобуває особливого значення в сучасних економічних умовах, тому що мета кожного підприємства – одержувати прибуток, а також ефективно використовувати свої ресурси, виготовляти більше якісної продукції.

Підвищення продуктивності праці є головним чинником розвитку усього виробництва та підвищення його ефективності.

Планово-економічне обґрунтування можливого підвищення продуктивності праці полягає у тому, що по базовому рівню продуктивності праці та плановому обсягу виробництва продукції спочатку визначається вихідна чисельність промислово-виробничого персоналу підприємства, а потім визначається можливе трудовозбереження під впливом використання того чи іншого чинника росту продуктивності праці. Показники можливого трудовозбереження виражаються сумою людино-років праці, збереженої під впливом використання одного або кількох чинників. Вплив відносної економії робочої сили на обсяг виробництва продукції обліковується за допомогою показників росту продуктивності праці та існуючої єдиної класифікації чинників зростання продуктивності праці.

З усіх існуючих класифікацій чинників росту продуктивності праці можна виділити такі їх основні групи: 1) зумовлені галузевими факторами; 2) удосконалення управління, організації виробництва і праці; 3) зміна обсягів виробництва; 4) підвищення технічного рівня виробництва; 5) структурні зміни у виробництві.

Таким чином, при плануванні зростання продуктивності праці на підприємстві необхідно враховувати резерви, що існують безпосередньо на підприємстві та залежать від його організаційних та технологічних властивостей.

До резервів зростання продуктивності праці відносять: недостатньо ефективне використання можливостей та застосування норм праці порівняно з розрахунковими проектними даними; недовикористання технічних (технологічних) можливостей прогресивних видів сировини, напівфабрикатів, матеріалів; невиконання планів наукової організації праці; відхилення рівня технологічного оснащення від проектного; недотримання заходів плану соціального розвитку колективу; відхилення фактичної якості продукції від встановленого рівня.

Отже, особливу складність при плануванні продуктивності праці представляє необхідність врахування зовнішніх факторів, багато з яких в умовах ринку важко передбачувати. Мова йде не тільки про постійні коливання в попиті і пропозиції на ринку товарів, а й можливі зміни податкових правил, розмірів внесків на соцстрахування, до пенсійного фонду, очікувана інфляція, підвищення тарифних ставок. В цих умовах планування продуктивності праці полягає у видачі по можливості точного прогнозу, щоб керівники підприємства змогли завчасно вжити необхідних заходів для виживання на ринку.

Кононенко В.В., ст. гр. ЕП-15-1мд,

Дробишева О.О., к.е.н., доцент – науковий керівник

ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА ОЦІНКА ЇЇ ЕФЕКТИВНОСТІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Проблеми якості є універсальними і характерними для усіх без винятку країн світу, вони набувають нової, особливої актуальності по мірі поглиблення ринкових відносин, загострення конкуренції, зменшення протекціоністських заходів держав тощо. При цьому саме ринок визначає потребу в продукції і послугах, диктує вимоги до її споживчих властивостей і якості. Як наслідок, випуск конкурентоздатної продукції – головна вимога ринкової економіки, а якість – ключова ознака конкурентоспроможності.

Поняття якості є складним і багатограним. Так, за міжнародним стандартом ІСО 8402-94 якість – це сукупність характеристик об'єкту, що відносяться до його здатності задовольняти встановленим і передбачуваним потребам; за міжнародним стандартом ІСО 9000:2000 якість є мірою, з якою сукупність власних характеристик виконує вимоги. Істотне підвищення вимог до якості продукції і невідповідність традиційним формам і методам технічного контролю якості продукції збільшеним вимогам зумовило пошук ефективніших шляхів забезпечення якості продукції.

Якість продукції значною мірою визначається ефективністю системи управління якістю на підприємстві та належною організацією самого виробничого процесу. Все більше підприємств розуміють необхідність суворого дотримання стандартів системи управління якістю та вимог належної виробничої практики.

Системний підхід до управління якістю почав розвиватися в 60-х роках, коли була розроблена система бездефектного виготовлення продукції (БВП) і здачі її ВТК з першого пред'явлення. Економічний механізм управління якістю продукції об'єднує способи і методи, які спрямовані на забезпечення виробництва і реалізації продукції високої якості. Складовими елементами цього механізму є планування і прогнозування виробництва високоякісної продукції, стимулювання і контроль за виробництвом, стандартизація і сертифікація продукції.

Підприємство повинне удосконалювати свою систему якості, орієнтуючи її на споживача, враховуючи особливості конкретної продукції, охоплюючи усі стадії життєвого циклу, поєднуючи забезпечення управління і поліпшення якості, застосовуючи міжнародні стандарти.

Підвищення якості продукції, як і підвищення ефективності людської праці, розвитку науки і техніки тощо є відображенням історичного процесу. Для підтримання високої якості та конкурентоспроможності готової продукції на підприємстві необхідно постійно впроваджувати новітні технології та одночасно постійно контролювати якість продукції в процесі технологічного циклу. Однак процес контролю має супроводжуватись певними методиками контролю, класифікацією видів браку та відповідними організаційними прийомами його усунення. Система управління якістю, що побудована згідно з принципами загального управління якістю, передбачає постійне вдосконалення маркетингової діяльності фірми, поліпшення якості продукції і задоволення потреб усіх зацікавлених сторін за рахунок створення відповідного менеджменту на підприємстві.

Як свідчить вітчизняний та світовий досвід, застосування систем якості надає підприємствам можливість істотно підвищувати ефективність своєї діяльності. Створення ефективних систем якості, орієнтованих на впровадження сучасного досвіду в галузі організацій та технологій, забезпечує стійке становище підприємств на ринку.

Гладченко О., магістрант,

Коваленко О.В., проф., д.е.н. - науковий керівник

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Проблеми економічного зростання, підвищення конкурентоспроможності в умовах інформаційно-технологічної революції можуть бути вирішені за допомогою ефективних стратегій інноваційного розвитку. Саме послідовна інноваційна стратегія зумовила високу якість життя, національну безпеку, охорону довкілля та високий технічний рівень розвинених країн світу. Отже, мова йде не просто про одноразове використання нововведень для досягнення миттєвих переваг, але про неперервний, детально спланований стратегічний інноваційний розвиток, який формує методи та засоби управління інноваціями та дозволить підпорядкувати впровадження інновацій загальним цілям, перетворюючи інтенсивне впровадження інноваційних процесів у фактор економічного зростання. Аналітичний огляд праць вітчизняних і зарубіжних авторів показав, що іноді в тлумачення поняття «інноваційна стратегія» не тільки вкладається різний зміст, але і розуміння сутності поняття «інноваційної стратегії» знаходимо у різних інтерпретаціях: «стратегія інновацій», «інвестиційно-інноваційна стратегія», «інвестиційна стратегія інноваційного розвитку», «стратегія науково-технічного розвитку», «стратегічне інноваційне управління», «стратегія розвитку підприємства».

Поняття «політика організації» по відношенню до поняття «стратегія» використовується у значенні «місії», тобто основної загальної мети, яка деталізує статус фірми, забезпечує її напрямки і орієнтири у визначенні цілей, стратегії, тактики. У науковій та методичній літературі найпоширенішим до визначення поняття інноваційної стратегії є системний підхід, коли інноваційна стратегія розглядається як елемент корпоративної стратегії розвитку підприємства або як частина загальної соціально-економічної стратегії. При цьому інноваційна стратегія доповнює інші типи функціональних стратегій, особливо стратегії збуту, виробничу, кадрову та фінансову. У рамках цього підходу головна увага приділяється саме стратегічному аспекту управління інноваціями в межах загальної стратегії, тоді як інноваційність діяльності виділяється лише окремим засобом досягнення цілей в структурі загального розвитку. Її розглядають як елемент, що характерний тільки для окремих бізнес-процесів підприємства, та наділяють об'єднуючою функцією. Стратегія інноваційного розвитку визначається як складова частина інноваційного менеджменту та стратегії підприємства, що встановлює, на яку товарно-ринкову комбінацію потрібно орієнтувати підприємству свою інноваційну діяльність.

Аналіз класифікацій дозволяє зробити висновок, що найчастіше відокремлені різними авторами типи інноваційних стратегій володіють однаковими характеристиками, умовами вибору, мають схожі назви, не повторюючи при цьому змісту, або схожі види мають різні назви. Однак в загальному випадку, подібні класифікації описують відмінності інноваційної діяльності підприємства з позиції активної чи пасивної інноваційної політики, радикальних нововведень зокрема в сфері НДДКР та модифікацій, наявних ресурсів, відношення до ризиків та наявної стратегічної позиції підприємства на ринку, де захисні інноваційні стратегії характеризуються концентрацією на певному ринку чи його сегменті, вузькою ринковою орієнтацією чи захистом своєї частки ринку, спрямованістю на збереження стратегічних позицій, прагненням утриматися серед новаторів, а наступальні інноваційні стратегії – постійним розширенням діяльності, освоєнням нової продукції, пошуком конкурентних переваг.

Гаркуша Г.М., ст. гр. ЕП-14-1д,

Дробишева О.О., к.е.н., доцент – науковий керівник

ОБОРОТНІ ФОНДИ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Процес виробництва здійснюється за допомогою об'єднання засобів виробництва і робочої сили. Оборотні фонди є важливою складовою частиною виробничих фондів. Для ефективного ведення господарської діяльності є важливим раціональне використання матеріальних ресурсів та правильна їх організація. В свою чергу правильна організація здійснюється через нормування оборотних фондів, що є обов'язковим. Нормування – це визначення мінімального запасу, який забезпечує безперервність процесу виробництва, тому раціональне використання і правильна організація матеріальних ресурсів пояснюють актуальність даної теми.

Оборотні фонди є частиною виробничих фондів, які приймають участь у процесі виробництва лише один раз, змінюють свою натуральну речову форму і свою вартість переносять на готову продукцію повністю.

Оборотні фонди складаються з таких елементів: виробничі запаси, незавершене виробництво, витрати майбутніх періодів.

Виробничі запаси – це ресурси, що утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг. До них належать запаси сировини, основних і допоміжних матеріалів, закуплених напівфабрикатів, комплектуючих виробів, палива, тари, запасних частин, малоцінних та швидкозношуваних інструментів та господарського інвентарю, що використовується менше одного року, а також інших матеріальних цінностей аналогічного призначення. Вони переносять свою вартість на вартість продукції, що виготовляється, після їх передачі у виробництво.

Незавершене виробництво – це ресурси, які перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва: деталі, вузли, вироби, що потребують подальшої переробки для виготовлення готової продукції. Вони перебувають безпосередньо на робочих місцях або ж у процесі транспортування від одного робочого місця до іншого. На цій стадії нараховується заробітна плата цеховому персоналу, що включається до собівартості продукції.

Витрати майбутніх періодів – грошові витрати, що мають місце у певному періоді, але на собівартість продукції (робіт, послуг) будуть віднесені у наступні періоди; це витрати на підготовку виробництва, винахідництво і раціоналізацію, передплату періодичних видань, тощо.

Співвідношення оборотних фондів у розрізі окремих елементів і стадій функціонування характеризує їхню виробничо-технологічну структуру. Структура оборотних фондів на підприємствах різних галузей має значні відмінності, зумовлені конкретними технологіями і формами організації виробництва, умовами забезпечення матеріальними ресурсами, цінами на них тощо.

Наявність у підприємства достатніх оборотних коштів, потрібних для формування оборотних фондів, є необхідною умовою для його нормального функціонування в умовах ринкової економіки.

Раціональне й ощадливе використання оборотних фондів – першочергова задача підприємств, тому що матеріальні витрати складають $\frac{3}{4}$ собівартості промислової продукції. Зниження матеріалоємності виробів досягається різними шляхами, серед яких головними є впровадження нової техніки, технології, удосконалювання організації виробництва і праці.

УДК 338.26:005.511(083.92)

Грюкова О.Л., ст. гр. ЕП-12 1д,
Слець О.П, доц., к.е.н. – науковий керівник

МЕТА СКЛАДАННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Бізнес-план займає важливе місце в системі планів підприємства. Бізнес-план – це форма конкретизації підприємницької ідеї, тобто план створення або розвитку підприємства. Складання бізнес-плану – це нагальна потреба, продиктована виробничою діяльністю. Розробка бізнес-плану дає змогу побачити серйозні перешкоди на шляху до успіху, якщо такі можливі, ще до моменту вкладання грошей та визнання збитків.

Метою складання бізнес-плану є планування господарської діяльності підприємства на найближчий та віддалений періоди [2, с. 150].

Мету розробки бізнес-плану можна визначити через такі функції.

По-перше, бізнес-план — це інструмент для залучення зовнішнього капіталу, необхідного для реалізації підприємницького проекту.

По-друге, на початковій стадії реалізації підприємницького проекту бізнес-план є основним інструментом комунікації між підприємцем і майбутніми постачальниками, продавцями та робітниками.

По-третє, бізнес-план — це спосіб моделювання системи управління майбутнім бізнесом.

По-четверте, бізнес-план — це спосіб розвитку особистих управлінських якостей підприємця.

По-п'яте, бізнес-план дає змогу перевірити реалістичність підприємницької ідеї ще до її практичної реалізації.

В сучасних умовах в Україні бізнес-план здійснює ще одну важливу функцію — він є інструментом процесу приватизації державних підприємств. Тут він використовується для обґрунтування пропозицій щодо приватизації, для визначення кола завдань, зв'язаних із санацією (оздоровленням) підприємств, які приватизуються. Бізнес-план входить до складу проспектів емісії цінних паперів, які публікуються при акціонуванні економічної організації.

Бізнес-план у різноманітних його формах призначений для різних цілей, і відповідно, для різних спеціалістів. Успіх підприємства залежить від того, наскільки успішно бізнес-план відповідає інтересам тих, на кого він розрахований.[1, с. 386]

Таким чином, в умовах ринкової системи господарювання бізнес-план — це активний робочий інструмент управління, відповідний пункт усієї планової та виконавчої діяльності підприємства; документ, що складається з певною метою, яка найбільше відповідає інтересам внутрішніх та зовнішніх суб'єктів проекту.

Список використаних джерел:

1. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. / Планування діяльності підприємства: навч. посібник. - Київ: Каравела, 2003, 432 с.

2. Мальська М.П., Бордун О.Ю. / Організація та планування діяльності туристичних підприємств: навч. посібник. - К.: Центр учбової літератури, 2012. - 248 с

ПРОБЛЕМИ І НЕОБХІДНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ В СУЧАСНИХ УМОВАХ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Сучасний стан економіки України в часи економічної кризи, яка розпочалася наприкінці 2008 року і продовжує загострюватись, характеризується погіршенням господарської діяльності більшості промислових підприємств. Це вимагає здійснення ринкових перетворень, що забезпечують перехід до нового технологічного способу виробництва, удосконалення процесів планування та управління розвитком промислових підприємств, формування нової стратегії їх розвитку, що забезпечує стійкий стан у ринковому середовищі і вихід з кризи.

Сучасний темп змін в економіці є настільки значним, що стратегічне планування виявляється єдиним способом формального прогнозування майбутніх проблем і можливостей. Діючи в умовах нестабільності зовнішнього середовища, досягти успіху можна тільки тоді, коли зміни вдається передбачити і вжити необхідних запобіжних заходів. Отже, практика застосування стратегічного планування вітчизняними підприємствами пов'язана з переходом до ринкової економіки, з потребою самостійно приймати рішення. Враховуючи це, вітчизняні підприємства намагаються сформулювати новий підхід до системи управління взагалі та стратегічного управління зокрема.

На сьогодні певний досвід розробки стратегічного плану мають більше 40% українських підприємств. Проте, на жаль, воно не має чіткого алгоритму розробки і реалізації, конкретно визначеного інструментарію, вимагає значних витрат часу та ресурсів і не завжди забезпечує отримання очікуваного результату, і саме тому заслуговує на детальне дослідження.

Планування є однією з основних функцій управління й у жодному разі не може бути поза увагою ні практиків, ні науковців. З різних аспектів планування (оперативного, поточного, перспективного) більшість фахівців максимум уваги зараз віддають перспективному, заснованому на моделях стратегії розвитку підприємства в мінливих умовах зовнішнього середовища. Актуальність дослідження питань стратегічного управління і планування для вітчизняного реального сектора обумовлена, насамперед, такими основними причинами: перша з них пов'язана з проблемами забезпечення ефективності діяльності багатьох підприємств та досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем; друга – з проблемами пошуку шляхів виживання в умовах ринку та нових факторів успіху підприємства у конкурентному середовищі. Тому серед багатьох проблем, що вирішуються нині на вітчизняних підприємствах, особливу увагу необхідно приділити проблемі впровадження принципів і елементів стратегічного управління і планування.

Отже, можна стверджувати, що необхідність застосування стратегічного планування не викликає сумніву. В нашій країні склалися певні передумови для його розвитку, серед яких: необхідність реакції на зміни умов функціонування підприємств, потреба в об'єднанні різних напрямків діяльності підприємства в умовах розвитку процесів децентралізації та диверсифікації, наявність яскраво виражених конкурентних переваг і необхідність їхньої підтримки або їх створення, посилення конкуренції, інтернаціоналізація бізнесу, розвиток зв'язків з підприємствами, які використовують систему стратегічного планування, посилення інноваційних процесів, генерація та швидке освоєння підприємствами нових ідей тощо.

МЕТА ТА ЕТАПИ ПРОЦЕСУ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

В умовах конкурентного економічного середовища максимальні можливості промислового підприємства визначаються не максимальними можливостями випуску продукції, а спроможністю підприємства передбачити потенційні зміни в зовнішньому середовищі та готовністю гнучко реагувати на них.

Управління розвитком підприємства припускає потребу розроблення й впровадження інтегрованої системи управління, основою якої є система аналізу й оцінювання стратегічного потенціалу, процесів його зміни. Аналіз існуючих підходів до визначення поняття «стратегічного потенціалу» надає підстави до розробки його узагальненого визначення як сукупності обмежених наявних ресурсів та компетенцій підприємства по досягненню глобальних й стратегічних цілей в майбутньому з урахуванням відповідних умов зовнішнього середовища. Потенціал підприємства може розглядатися як інтегральне відображення (оцінка) поточних та майбутніх можливостей економічної системи перетворювати вхідні ресурси шляхом трансформації властивих її персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага. Розглядаючи стратегічний потенціал як об'єкт управління, слід зазначити, що стратегічний потенціал - це поєднання ресурсів та можливостей, які наявні у підприємства для розробки та реалізації запропонованої стратегії.

Метою формування стратегічного потенціалу підприємства є забезпечення ефективніших шляхів використання ресурсів, резервів і можливостей підприємства з метою максимально ефективною реалізації його стратегії на всіх етапах розвитку. Основною складовою при формуванні стратегічного потенціалу підприємства, яка визначає його потенційні можливості є наявність стратегічних ресурсів.

Головне завдання формування стратегічного потенціалу підприємства полягає в його активізації і нарощуванні при одночасному усуненні хаотичності внутрішнього стану і зовнішньої діяльності та підвищення передбачуваності майбутнього стану підприємства, для чого потрібно зосередити увагу на стратегічних аспектах управління. Продумана стратегія дає можливість вирішити питання узгодженості виробничих і відновлювальних процесів, скоординувати діяльність різних підсистем і тим самим підвищити стратегічний потенціал підприємства.

Процес формування стратегічного потенціалу можна представити у декілька послідовних етапів: збір, аналіз і обробка інформаційних потоків; аналіз факторів діяльності підприємства; вивчення тенденцій розвитку та стратегічних позицій підприємства на ринку; визначення стратегічних напрямків розвитку підприємства та визначення потенційних можливостей; формування стратегії підприємства; оцінка економічних умов реалізації стратегії; оцінка локальних потенціалів; формування стратегічного потенціалу.

Таким чином, формування збалансованого, оптимального за величиною, відповідного цілям розвитку стратегічного потенціалу підприємства дозволить вітчизняним підприємствам не тільки протистояти кризовим явищам, які характерні на сучасному етапі, а й забезпечити сталий розвиток суб'єктів господарювання. Механізм використання сформованого стратегічного потенціалу підприємства передбачає трансформацію всіх видів ресурсів, якими володіє підприємствами за допомогою наявних компетенцій та у відповідності з можливостями, які існують в зовнішньому середовищі, задля забезпечення високої результативності функціонування і розвитку потенціалу підприємства.

Плющакова К.Д., ст. гр. ЕП-13-1д,

Севастьянов Р.В., к.е.н., доцент – науковий керівник

ЕКОНОМІЧНІ НАСЛІДКИ ПОРУШЕННЯ ЕКОЛОГІЧНИХ СТАНДАРТІВ КОНЦЕРНОМ VOLKSWAGEN

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

У вересні 2015 року один з гігантів світової автомобільної промисловості - концерн Volkswagen - опинився в центрі гучного скандалу. Агентство з охорони навколишнього середовища США (EPA) виявило, що програма, яка використовувалася в бортових комп'ютерах моделей концерну з дизельними двигунами, обмежувала роботу очисних фільтрів, включаючи їх на повну потужність тільки при проходженні перевірки на відповідність екологічним нормам.

Таким чином, занижувалися справжні показники шкідливих вихлопів, що дозволяло концерну обходити жорсткі екологічні норми у США та інших країнах.

Американські експерти виявили програми в автомобілях з дизельними двигунами, включаючи моделі Audi A3, VW Jetta, Beetle, Golf і Passat. На ці моделі припадало близько чверті продажів концерну в США.

Через скандал у США Агентство з охорони навколишнього середовища розпорядилось відкликати 482 тисячі автомобілів Volkswagen за навмисне порушення законів про чистоту повітря. Йдеться про автомобілі з дизельним двигуном 2009-2015 років випуску. За даними агентства, в результаті викиди шкідливих речовин в повітря перевищував норму в 10-40 разів.

Тепер автовиробнику загрожує штраф у сумі щонайменше 18 мільярдів доларів та витрати на ремонт принаймні півмільйона автівок. Компанія Volkswagen повідомила, що повністю співпрацює зі слідством.

Концерн Volkswagen в результаті внутрішнього розслідування у листопаді 2015 року виявив порушення у ще 800 тисяч автомобілів. Результати розслідування свідчать, що рівень викиду CO₂ і, відповідно, споживання палива для деяких моделей було встановлено занадто низьким в процесі сертифікації. За попередніми підрахунками VW, порушення призведе до додаткових збитків ще 3 млрд євро, або \$ 2,2 млрд. Компанія не уточнила, про яких саме моделях автомобілів йде мова.

Агентство з охорони навколишнього середовища США звинуватило VW в нових порушеннях. За даними відомства, вони торкнулося транспортних засобів з трьох літровим дизельним двигуном, число яких сягає близько 10 тисяч автомобілів в країні. На цей раз агентство виявило дефектне до Porsche Cayenne 2015 модельного року, Audi A6, Quattro, A7 Quattro, A8 і Q5 2016 модельного року, а також Volkswagen Touareg 2014 модельного року. У свою чергу, Volkswagen відкинув звинувачення в тому, що дефектне програмне забезпечення (ПО) встановлювалося також і на трилітрові дизельні двигуни.

Volkswagen загрожує економіці Німеччини більше, ніж криза в Греції. У минулому році Volkswagen продала 600 тисяч автомобілів у США. Це принесло компанії близько 6% від глобального доходу в розмірі 9,6 мільярдів доларів. Американський регулятор збирається оштрафувати компанію на 18 мільярдів доларів. Всього на рахунках компанії є 24 мільярди доларів, тому після сплати штрафу їй доведеться провести скорочення.

Успішність і значимість концерну не завадили в кінці вересня мініюсту США почати щодо нього кримінальне розслідування. Незабаром до нього приєдналася і Південна Корея. На даний момент розслідування скандалу з ПО дизельних автомобілів Volkswagen йде в Німеччині, Норвегії, 27 американських штатах і країнах Азії.

Хлівний Є.І., ст. гр. ЕП-14-1д,

Конащук В.Л., к.е.н., доцент – науковий керівник

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Під інноваційною діяльністю підприємства розуміють діяльність колективу, спрямовану на забезпечення доведення науково-технічних ідей, винаходів (новацій) до результату, придатного до практичного застосування та реалізації їх на ринку з метою задоволення потреб суспільства в конкурентоспроможних товарах і послугах. У ст. 3 Закону України «Про інвестиційну діяльність» інноваційна діяльність визначається як «одна з форм інвестиційної діяльності», що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу. Ця діяльність охоплює: випуск і поширення принципово нових видів техніки і технології; прогресивні міжгалузеві структурні зрушення; реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат; фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил; розробку і впровадження нової ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального й екологічного становища.

Інноваційна діяльність підприємства пов'язана з трансформацією наукових досліджень і розробок, винаходів і відкриттів у новий продукт або новий технологічний процес, які впроваджуються у виробничий процес, або в новий підхід до соціальних послуг. Інноваційна діяльність передбачає створення цілого комплексу наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, які у своїй сукупності ведуть до створення інновації «під ключ», тобто повністю готової до реалізації на ринку.

Серцевиною інноваційної діяльності на підприємстві є освоєння (комерціалізація) нових видів продукції або методів її виробництва, доставки і реалізації. Визначаючи напрями інноваційної діяльності, керівництво підприємства вирішує, на чому зосереджувати увагу: на продуктових чи технологічних інноваціях. При цьому важливо, хто є «ініціатором» інновації: споживач, постачальник чи конкурент. Інноваційна діяльність у повному обсязі має комплексний, системний характер і охоплює такі види роботи, як пошук ідей, ліцензій, патентів, кадрів, організацію дослідницької роботи, інженерно-технічну діяльність, яка об'єднує винахідництво, раціоналізацію, конструювання, створення інженерно-технічних об'єктів, інформаційну та маркетингову діяльність. Усе це створює прогресивні умови для інноваційного розвитку та активізації інноваційних процесів. Тобто інноваційна діяльність розглядається як сукупність робіт, які виконуються певними організаційними структурами від зародження ідеї, її розроблення і до комерціалізації в умовах конкуренції. Інноваційна діяльність, як і будь-яка інша діяльність, потребує організаторських здібностей. Упровадження інновації у життя – складна і цілеспрямована праця, яка покладає на виконавців додаткові обов'язки: бути завзятими і наполегливими. Якщо ці якості відсутні, то ніякий талант і ніякі знання не допоможуть.

В умовах реформування української економіки існує безліч проблем, які унеможливають нормальне здійснення інноваційної діяльності. У зв'язку з цим необхідне прийняття чи перегляд відповідних законів, надання пільг, створення приватного капіталу, стимулювання припливу в науку талановитої молоді, оновлення наукових кадрів через удосконалення системи оплати праці та відродження престижу професії науковця. Саме достатня підтримка інноваційної діяльності державою допоможе усунути розрив зв'язків науки з виробництвом, що сформувався внаслідок кризових явищ в економіці, і вивести його на конкурентоспроможний рівень.

Захарчук І.О., ст. гр. МЕТ-14-1,

Голомб В.В., к.е.н., доц. – науковий керівник

ЗАХОДИ ЗІ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Визначення заходів щодо зниження собівартості продукції є дуже важливим для будь-якого підприємства, тому що завдяки їх впровадженню підприємство збільшує свої прибутки, а отже, має можливість для розширення діяльності та подальшого економічного і соціального розвитку.

Собівартість не є сталою величиною, яка залежить від методики розрахунку. Однією з особливостей має бути постійна тенденція до зниження собівартості, що досягається зниженням обсягів її складових. До внутрішньовиробничих резервів зниження собівартості слід віднести такі заходи: поліпшення використання основних засобів; механізацію та автоматизацію виробничих процесів; впровадження прогресивних технологій, реконструкцію і модернізацію виробництва; здешевлення сировини та матеріалів; поліпшення використання робочого часу; впровадження передового досвіду, надання належної уваги нормуванню та оплаті праці тощо.

Найбільш ефективним для зниження собівартості продукції підприємства є робота одночасно по декільком напрямам. Так, наприклад ПАТ «Запоріжсталь» для зниження витрат здійснює стратегічне інвестування в модернізацію виробництва з екологічним аспектом, вдосконалює культуру виробництва, підвищує кваліфікацію і мотивацію персоналу, а також приймає тактичні рішення. Розроблено спеціальну програму по скороченню витрат на виробництві. Дана програма передбачає поліпшення операційної діяльності, тобто зниження собівартості за рахунок внутрішніх резервів, застосування передового досвіду, впровадженого в рамках системи подачі пропозицій; збільшення обсягів виробництва; поліпшення організації виробничих процесів і т.д.

Стабільне зниження собівартості продукції і поліпшення показників якості – це безперервний процес, який повинен стати метою для кожного працівника на підприємстві. Для цього на ПАТ «Запоріжсталь» впроваджено систему безперервного вдосконалення, основна мета якої – поетапна реалізація системи заходів щодо постійного поліпшення загальних і підвищенню операційної ефективності кожної ділянки в кожному цеху. Головне при цьому, створена надійна виробнича система, здатна безперервно розвиватися. Першочергова задача – це залучення працівників підприємства в процес безперервного вдосконалення.

Підприємство активно реалізує масштабну інвестиційну програму з урахуванням екологічної складової. У травні 2013 року на ПАТ «Запоріжсталь» введена в експлуатацію агломераційна машина №1 з комплексом вискоєфективної газоочистки. Комплекс, оснащений двома електрофільтрами, унікальний за своїми технологічними характеристиками. Він дозволяє знижувати викиди пилу в навколишнє середовище на рівні 10% від загальної кількості викидів комбінату.

Шумська І.В., ст. гр. ЕП-12-2зт,

Турба О.О., к.соціол.н., доцент – науковий керівник

СКЛАДОВІ УСПІШНОГО МЕДІАБІЗНЕСУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

В Україні, як і в усьому світі, медіа переживають дуже цікавий і нервовий час, можливо, період найсерйознішої структурної трансформації цієї галузі. Інтернет знищує старі моделі, створює нові, які дозволяють відбутися медіа як бізнесу, як інституту.

Для успішного медіабізнесу необхідний якісний контент. Це означає, що як тільки на медіаринку з'являється продукт і люди за нього готові платити, з'являється аудиторія, яку можна пред'явити рекламодавцю. А це є основною моделлю, яка працює в медіабізнесі.

Для побудови успішного медіабізнесу вкрай необхідними є принаймні три складові: по-перше – ринок; по-друге – потрібно на цьому ринку здобути рейтинг, відвоювати свою левову частку, а по-третє – потрібна успішна команда. Якщо ці три компонента присутні і доповнюють один одного, результат буде найкращим.

Крім того, важливим є бренд. Саме бренд доповнює формулу успіху медіабізнесу і створює потенціал для появи інвесторів. У разі створення, наприклад, декількох каналів в Інтернеті, можна знайти для них унікальний контент і він справді буде інтерактивним, однак для забезпечення стабільної роботи медіаканалу завжди бракуватиме сили бренду, який змусить користувача на цей контент прийти, підсісти, залишитися з вами і будувати для вас трафік, який потім можна буде реалізувати.

У тій парадигмі, в якій жили медіа до останніх років, очікувати на якісь суттєві зміни чи певні зрушення годі й було. Це обумовлено низкою причин. Так, зокрема, звична рекламна модель виявилась безвихідною: рекламодавцю продавався не той продукт, який робився, а тих людей, які цей продукт начебто споживають. Причому, навіть визначити, хто його споживає і як, було неможливим. Ця парадигма існувала доти, поки рекламодавець не почав цікавитися правильністю побудови комунікацій відносно бренду і замислюватися над необхідністю існування медіа взагалі. Окрім того, без забезпечення альтернативи рекламному джерелу доходів, побудувати медіабізнес неможливо.

Також для підвищення бюджету в Україні можна було б скористатися зростаючим трафіком на мобільних пристроях, який наразі складає порядку 40-50%. Спосіб для брендів розповісти про себе – зробити рекламу бренду на мобільному пристрої. Це те, що називається «нативна реклама», яка на сьогодні в США складає близько 30-40%. Мова йде про подачу контенту у вигляді, в якому подаються редакційні речі. Ця річ була б затребуваною в Україні принаймні з точки зору рекламодавця.

Ще один момент, на якому варто наголосити: при підготовці інвестиційної пропозиції, необхідно спроектувати свою унікальну торгову пропозицію з точки зору журналістики. Фактично це буде відповіддю на питання «Що таке я маю сказати, без чого люди не можуть обійтись?».

І ще один важливий момент – успішність медіабізнесу визначається його реальністю, тобто медіабізнес повинен бути захищеним від натиску і певною мірою необхідно забезпечити захист медіабізнесу від олігархів. Набагато краще, коли олігархи замість витрачання грошей на медіабізнесі, прагнуть заробляти на медіа. При цьому справжні незалежні медіа зможуть розширитися, вже зараз боротися із проявами корупції і створювати таким чином привабливий інвестиційний медіабізнесовий клімат.

Шкуренко І.М., ст. гр. ЕП-15-1мд,

Слеп'ян Е.В., к.е.н., доцент – науковий керівник

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

В умовах обмеженості ресурсів і гострої конкуренції між підприємствами за одержання більш якісних і дешевих ресурсів, у тому числі і фінансових, актуальним стає питання щодо розробки інвестиційної стратегії підприємства як напряму забезпечення його інвестиційної привабливості.

Пильна увага всебічним аспектам інвестиційної діяльності підприємства обумовлена зростаючою практичною потребою у науково обґрунтованих стратегіях, концепціях, проектах та програмах інвестиційного розвитку. Зважаючи на це, наразі поняття «інвестиційна стратегія» розглядається з різних позицій, протилежно трактується науковими школами, що породжує певну плутанину та невизначеність. В загальному вигляді інвестиційна стратегія представляє собою комплекс довгострокових цілей, найбільш принципових установок і намірів в області капіталовкладень та вкладень у фінансові активи, розвитку виробництва, формування оптимальної структури напрямків інвестування та джерел їх фінансування, а також сукупність дій та їх досягнення.

Зазвичай інвестиційна стратегія реалізується у розробці плану та програми здійснення інвестиційної діяльності, виходячи з ситуації, що склалася на даному етапі розвитку підприємства. Стратегія відображає специфіку підприємства і його переваги, що виникають в результаті змін в економіці. Інвестиційна стратегія підприємства формується з урахуванням існуючих джерел та форм інвестування, їхньої доступності і потенційної ефективності використання.

Вихідною передумовою формування інвестиційної стратегії є загальна стратегія економічного розвитку підприємства. Стосовно неї інвестиційна стратегія носить підлеглий характер і повинна узгоджуватися з нею по цілях та етапах реалізації. Інвестиційна стратегія при цьому розглядається як один з головних факторів забезпечення ефективного розвитку підприємства відповідно до обраної ним загальної економічної стратегії. Процес стратегічного управління інвестиційною діяльністю одержує свою подальшу конкретизацію в процесі тактичного управління нею шляхом формування інвестиційного портфеля. Формування інвестиційного портфеля є середньостроковим управлінням, здійснюваним у межах стратегічних рішень та поточних фінансових можливостей підприємства. Процес тактичного управління інвестиційною діяльністю отримує своє завершення в оперативному управлінні реалізацією окремих інвестиційних програм та проектів.

Оптимальна інвестиційна стратегія має відповідати критеріям: інвестиційна привабливість запропонованих стратегією напрямів діяльності підприємства; взаємоузгодженість та взаємозв'язок стратегічних цілей, завдань і програм; низька чутливість стратегії до змін у зовнішньому середовищі; прийнятий часовий діапазон реалізації стратегії; відсутність суттєвих перешкод на шляху до реалізації стратегії; прийнятний рівень інвестиційних і фінансових ризиків; адекватне ресурсне та організаційне забезпечення стратегії.

Розробка і формування інвестиційної стратегії дозволяє приймати ефективні управлінські рішення, пов'язані з розвитком підприємства в умовах зміни зовнішніх і внутрішніх чинників, що визначають цей розвиток. Вона покликана забезпечити безперебійну інвестиційну діяльність, найбільш ефективно використання інвестиційних коштів та фінансову стійкість підприємства у довгостроковій перспективі.

Гуцуляк І.П., ст. гр. ЕП-15-1д,

Євсевська Л.В., ст. викладач – науковий керівник

СУЧАСНИЙ СТАН ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Запорізька інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Сьогодні важко назвати країну, яка б не була суб'єктом міжнародних економічних відносин і не зазнавала впливу зовнішнього середовища. Формування ринкових відносин в національній економіці не можливе без здійснення відповідних економічних реформ та включення України у світові інтеграційні процеси і особлива роль при вирішенні цих проблем належить зовнішньоекономічній діяльності. Вона є важливою і невід'ємною частиною господарської діяльності усіх учасників ринкових відносин.

За даними Головного управління статистики Запорізької області підприємства області за 2015 р. експортували товарів та послуг на суму 3068,3 млн. дол. США, імпортували – на 1144,9 млн. дол. Порівняно з 2014 р. обсяг експорту зменшився на 21,9%, імпорту – на 31,0%. Позитивне сальдо зовнішньоторговельного балансу області склало 1923,4 млн. дол. Коефіцієнт покриття експортом імпорту дорівнював 2,68 проти 2,37 за 2014 р. Основу зовнішньої торгівлі Запорізької області становили товари, на долю яких припадало 95,6% та 94,7% експорту та імпорту відповідно. Основу товарної структури експорту склали чорні метали, механічне обладнання, жири та олії тваринного або рослинного походження, зернові культури, руди, шлак і зола тощо. Основу імпортних надходжень склали палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки, нікель і вироби з нього, чорні метали, сіль, сірка та каміння, риба і ракоподібні, руди, шлак і зола, пластмаси, полімерні матеріали, літальні апарати та ін. Зовнішньоторговельні операції проводились з партнерами із 140 країн світу. Найсуттєвіші експортні поставки здійснювались до Італії, Польщі, Болгарії, Німеччини, Туреччини, Індії, Китаю, Єгипту. Обсяг експорту товарів до країн ЄС становив 28,0% загального обсягу експорту. У 2015 році порівняно з 2014 р. збільшився імпорт з Білорусі в 3,3 рази, Південної Африки – в 2,2 рази, Індонезії – на 32,5%, Словаччини – на 4,7%. Однак менше ввезено товарів з Норвегії в 2,1 рази, Китаю – в 1,8 рази, Російської Федерації – в 1,6 рази, США – на 29,6%, Польщі – на 29,2%, Німеччини – на 19,9%, Туреччини – на 7,4%.

Аналізуючи статистичні дані зовнішньоекономічної діяльності Запорізького регіону, а також дослідивши обсяги експорту та імпорту товару металопродукції, можна зробити такі висновки: вітчизняний товаровиробник металургійної продукції спроможний вийти на світовий ринок лише за умови виробництва якісної продукції, яка б відповідала існуючим запитам і потребам споживачів; удосконалення експорту металургійного комплексу неможливо розглядати ізольовано, без врахування взаємозалежності між станом економіки й ефективністю зовнішньоекономічних відносин, а також особливостей сучасної економічної кризи та зарубіжного досвіду розвитку експортоспроможних виробництв; диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності може стати механізмом стимулювання подальших структурних перетворень в економіці регіону, якісної перебудови всієї системи зовнішніх економічних зв'язків.

Причинами, що стримують зростання українського експорту, є: посилення міжнародної конкуренції; ускладнений вихід на світові ринки; низька конкурентоспроможність української продукції; відсутність досвіду та знань щодо виходу на світові ринки у більшості підприємств; критично недостатнє інвестування проектів за рахунок внутрішніх ресурсів та обмежені можливості використання іноземних інвестицій і кредитів внаслідок низького міжнародного рейтингу надійності України тощо.

Фалько К.І. ст. гр. ЕП-12-1д,

Євсевська Л.В., ст. викладач – науковий керівник

ПЛАНУВАННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Зовнішньоекономічна діяльність завжди була і буде складовою суспільного розвитку країн, незважаючи на зміни в політичній ситуації, економічній кон'юнктурі та правовому середовищі. Крім того, зовнішньоекономічна діяльність відіграє величезну роль у підвищенні економічного добробуту держави, поліпшенні рівня життя населення і зміцненні положення держави на світовій арені. Експортні операції як складова частина зовнішньоекономічної діяльності є найважливішим джерелом одержання прибутку держави. Досягнення максимальної ефективності експортних операцій, а, отже, максимізація прибутку можлива тільки за умови ефективної організації зовнішньоекономічної діяльності.

При плануванні експортних операцій цілі зовнішньоекономічної діяльності підприємства деталізується в залежності від його загальних цілей. Цілями експорту можуть бути: розширення виробництва; збільшення прибутку за рахунок освоєння нових ринків; отримання економії на масштабах виробництва; підвищення чи підтримка техніко-економічного рівня виробництва під впливом міжнародної конкуренції; збільшення валютних ресурсів підприємства; диверсифікація виробництва.

Встановлення ефективних цілей зовнішньоекономічної діяльності підсилює спонукальні мотиви, встановлює чіткі стандарти і довгострокові орієнтири роботи.

Оскільки товар визначає долю зовнішньоекономічної діяльності, то і вся система заходів, пов'язаних з товаром – створення, виробництво, реалізація, реклама, сервіс, і т.д. – займає центральне місце при плануванні.

Весь процес планування експортних операцій можна умовно поділити на дві стадії: розробка стратегії експортних операцій (стратегічне планування) і визначення тактики здійснення виробленої стратегії (оперативне чи тактичне планування).

Процес планування експортних операцій може бути представлено такими етапами: визначення місії та комплексу завдань, складання «дерева завдань»; аналіз і оцінка внутрішнього та зовнішнього середовищ (інколи даний етап передують етапу визначення завдань); стратегічний аналіз (фірма порівнює завдання і результати дослідження факторів внутрішнього й зовнішнього середовищ, визначає розрив між ними, формує різноманітні варіанти стратегій); порівняння та визначення однієї з альтернативних стратегій, її розробка; складання остаточного стратегічного плану діяльності фірми щодо здійснення експортних операцій; середньострокове планування, розробка середньострокових планів і програм; на основі стратегічного та середньострокового планування розробляються річні оперативні плани і проекти; контроль за виконанням рішень, втілених у планах. Цей етап не є стадією безпосереднього процесу планування, проте він має важливе значення для планування та реалізації стратегії експортних операцій підприємства, тому що дає можливість більш раннього виявлення можливого розриву між плановими показниками і фактичним виконанням та внесення відповідних корективів у цей процес.

У цілому процес планування є нібито замкнутим циклом із прямим і зворотним зв'язком. Виходячи з наведеного алгоритму процесу планування експортних операцій підприємства та координації його цілей у цій сфері, можливо розробити організаційно-економічний механізм управління експортними операціями, що становить напрям для подальших досліджень.

ОРГАНІЗАЦІЯ ВЗАЄМОДІЇ ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

На сьогодні ефективним інструментом економії фінансових і матеріальних ресурсів у процесі руху товару на думку західних дослідників і практиків стають, перш за все, логістичні посередники. Саме спеціалізація торгових посередників на логістичних послугах сприяє розвитку комплексного характеру їх діяльності та значному підвищенню їх загальної ролі у сфері товарообігу. Нарешті, логістичні посередники забезпечують всебічний облік транспортного фактора виробниками і споживачами товарів, більш раціональне використання ними транспортних засобів і послуг як в міжгалузевих, так і у власних інтересах.

Розширення діяльності логістичних посередників пов'язано з особливостями транспортної мережі, структури перевезень і т.д. З розвитком ринкових відносин зміцнюються договірні зв'язки посередників з вантажовідправниками, транспортними підприємствами та вантажоодержувачами. Зросли потреби в організації міждержавних повідомлень, у тому числі між регіонами країн СНД, яка здійснюється логістичними посередниками в багатьох країнах Західної Європи.

Вирішальна роль має належати посередникам в організації руху товару через різні оптові бази і склади, підприємства комерційно-посередницьких організацій колишньої системи державного постачання, транспортні бази загального користування, склади товаровиробників і споживачів. Маючи власні складські потужності, надаючи їх у користування промисловим підприємствам на орендних або коопераційних засадах, координуючи експлуатацію власних виробничих і транспортних складів, посередницькі підприємства можуть бути ініціаторами в проведенні інвестиційної політики розвитку складського господарства, комбінованого та комплексного використання діючих складських об'єктів.

Таким чином, на сучасному етапі господарювання оптові посередники можуть органічно поєднувати закупівлю та реалізацію товарів із забезпеченням їх складування та перевезень. Це в рівній мірі відноситься до діяльності як комерційно-посередницьких фірм у сфері матеріально-технічного забезпечення, так і посередників на оптовому ринку продовольства і промислових товарів.

Удосконалення організації руху товару на основі розвитку логістичної діяльності посередників має сприяти вирішенню двоєдиного завдання: підвищенню ефективності ринкової інфраструктури, економії фінансових і матеріальних ресурсів, з одного боку, та посиленню ролі комерційно-посередницьких організацій та їх впливу на процеси товароруку, з іншого. Отже, розвиток посередницьких послуг у сфері товарообігу має бути взаємопов'язаним з формуванням спеціалізованих організацій нового типу, що надають послуги постачальникам і споживачам щодо забезпечення руху товару, або комерційно-посередницьких організацій і підприємств, що поєднують надання традиційних і нових логістичних послуг.

Бровченко О.В., ст. гр. ЕП-15-1д,

Коваленко О.В., проф., д.е.н. - науковий керівник

ПІДПРИЄМНИЦТВО ЯК СУЧАСНА ФОРМА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Ринкова модель економіки побудована на підприємницькій діяльності, яка в той же час виступає джерелом соціально-економічного розвитку країни. Підприємництво – це складне, багатоаспектне явище, яке можна розглядати з філософської, економічної, юридичної, психологічної та інших точок зору. Дане поняття складалося протягом значного часу, змінюючись під впливом базисних і надбудовних інститутів, психології людей тощо.

Вперше наукове поняття «підприємництво» було введено банкіром-економістом ірландського походження Р.Кантільйоном у XVIII ст. Він розглядав підприємництво як особливу економічну функцію, а ризик вважав основною його характеристикою. В Україні визначення поняття «підприємництво» прописане в Господарському кодексі, в якому зазначається, що «підприємництво — це самостійна, ініціативна, систематична, на власний ризик господарська діяльність, що здійснюється суб'єктами господарювання (підприємцями) з метою досягнення економічних і соціальних результатів та одержання прибутку». Під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, надання послуг тощо.

Сутність підприємництва акумулюється у впливі ініціативної, новаторської, самостійної діяльності. Разом із тим підприємництво — це не будь-яка господарська діяльність, а особливий вид діяльності, і ця особливість характеризується такими суттєвими ознаками, як: 1) самостійна діяльність за власний рахунок, оскільки її основою є власність підприємця; 2) в основі її здійснення лежить власна ініціатива, творчо-пошуковий, інноваційний підхід; 3) є систематичною діяльністю, яка пов'язана з відтворювальним процесом і обов'язково офіційно зареєстрована; 4) здійснюється на власний ризик; 5) метою діяльності є одержання прибутку або власного доходу.

Не треба ототожнювати поняття «підприємництво» та «підприємливість». Підприємливість — це здатність людини (особистості) до самостійних, неординарних, нетипових дій. Тому в умовах ринку практично всі люди мають бути підприємливими, але це не означає, що всі повинні й можуть бути підприємцями. Як показує світовий досвід, лише 5—8 % населення країни є представниками підприємницьких структур.

Значення підприємництва в економічному розвитку країни полягає в наступному: 1) впливає на структурну перебудову в економіці, збільшення обсягів виробництва, інвестиційної діяльності; 2) сприяє розвитку перспективних напрямів господарської діяльності, здійсненню інноваційних процесів; 3) створює сприятливе середовище для конкуренції; 4) забезпечує стимули для високоефективної праці, сприяє раціональному використанню ресурсів; 5) створює нові робочі місця тощо.

Таким чином, під підприємництвом розуміють господарську діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, а суб'єктами підприємництва є підприємці. Ефективна підприємницька діяльність може здійснюватись за певних макроекономічних передумов: наявність прав і свобод для її здійснення; узаконене право власника на засоби виробництва, продукт і дохід від її здійснення; повна відповідальність за результати діяльності; наявність конкурентного середовища; відкритість економіки, сприятливий клімат та позитивна суспільна думка. Її ефективність визначальною мірою залежить від знань, умінь, організаторських здібностей та ініціативи підприємців та фахівців, що її здійснюють.

Мардовець Ю., ст. гр. ЕП-15-1д, Коваленко О.В., проф., д.е.н. - науковий керівник

ЗНАЧЕННЯ ЛІКВІДНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ

Запорізька інженерна академія, кафедра економіки підприємства

В умовах ринкової економіки діяльність кожного господарюючого суб'єкта стає предметом уваги значного кола сторін, зацікавлених у результатах його функціонування. Потреба в аналізі показників ліквідності набирає актуальності у зв'язку з посиленням фінансового обмеження й необхідністю оцінки фінансового стану підприємства.

Розуміння ліквідності у сучасній економічній літературі і практиці перестає бути однозначним. Термін "ліквідність" походить від латинського, що у перекладі означає текучий, рідкий, тобто ліквідність дає тому чи іншому об'єкту характеристику легкості руху, переміщення. У сучасній економічній літературі термін "ліквідність" має широкий спектр застосування, і використовують його в поєднаннях з іншими поняттями, які стосуються як конкретних об'єктів (товар, цінний папір), суб'єктів національної економіки (банк, підприємство, ринок), так і навіть визначення характерних ознак діяльності економічних суб'єктів (підприємства, баланс банку).

Ліквідність є найважливішим показником фінансового стану підприємства, сутність якої полягає в можливості підприємства в будь-який момент розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою майна, яке є на балансі, тобто в тому, як швидко підприємство може продати свої активи, отримати грошові кошти і погасити заборгованість перед постачальниками, і банком щодо повернення кредитів, перед бюджетом та позабюджетними централізованими фондами із сплати податків та платежів, перед працівниками з виплати заробітної плати тощо. Ліквідність суб'єкта господарювання визначається відношенням вартості ліквідного майна, тобто активів, які можуть бути використані для оплати заборгованостей, до короткострокової заборгованості. По суті, ліквідність суб'єкта господарювання є ліквідністю його балансу, яка характеризує зв'язок можливості продажу його активів з одночасною оплатою пасивів.

Так, для власників недостатня ліквідність означає зменшення прибутковості, втрату контролю та часткову чи повну втрату вкладень капіталу. Для кредиторів недостатня ліквідність у боржника означає затримку у сплаті відсотків і основної суми боргу. Поточний стан ліквідності підприємства може вплинути на стосунки з клієнтами, і постачальниками товарів та послуг. Саме тому розрахунок показників ліквідності та їх аналіз має велике значення.

Залежно від того, якими платіжними коштами підприємство може погасити свої зобов'язання, розраховують кілька показників ліквідності. Найважливішим показником є коефіцієнт покриття, що характеризує рівень покриття активами підприємства своїх зобов'язань. Також для оцінки рівня ліквідності розраховують коефіцієнти поточної (швидкої) і абсолютної ліквідності.

Для постачальників товарів найцікавішим є коефіцієнт абсолютної ліквідності. Банк, що кредитує підприємство, більше уваги приділяє коефіцієнтові поточної ліквідності. Потенційні і дійсні акціонери підприємства більшою мірою оцінюють його платоспроможність за коефіцієнтом покриття.

Таким чином, ліквідність є основою фінансової характеристики платоспроможності підприємства та визначає його здатність: 1) швидко реагувати на несподівані фінансові проблеми і можливості; 2) збільшувати активи у разі зростання обсягу продажу; 3) повертати короткострокові борги шляхом звичайного перетворення активів в готівку. Аналіз ліквідності важливий з точки зору внутрішніх і зовнішніх користувачів інформації, бо різні показники ліквідності дають різнобічну характеристику платоспроможності підприємства.

Терехова Л., ст. гр. ЕП-15-1д,

Коваленко О.В., проф., д.е.н. - науковий керівник

БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО НАСЛІДКИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Проблема безробіття сьогодні досить актуальна для України, оскільки за даними державної служби статистики кількість безробітних на початок 2016 р. становила 490,8 тис. чол.

На сьогоднішній день в Україні діє «Державна програма зайнятості населення». З метою вирішення проблеми безробіття створені центри зайнятості, розроблені державні програми щодо зменшення безробіття. Проте ця програма не вирішує проблем безробіття, оскільки в ній відсутні конкретні заходи щодо його скорочення.

Повністю ліквідувати безробіття неможливо, тому що існує категорія громадян, які просто не хочуть працювати. Ця категорія громадян відноситься до категорії працездатного населення. Проблему зменшення безробіття треба вирішувати таким чином, щоб це було вигідно і робітникам, і роботодавцеві, і державі.

За даними Держкомстату, на 1 березня 2015 року в Державній службі зайнятості було зареєстровано 589,1 тис. безробітних, що на 4,4% більше, ніж на 1 лютого. Офіційний показник безробіття в лютому склав 2,1% від загальної кількості населення працездатного віку. У віковому розрізі найбільш уразливими виявилися чоловіки у віці 25-29 років, серед них показник безробіття склав 10,6%.

Станом на 1 квітня 2015 року кількість вакансій у базі даних Державної служби зайнятості становила 67,8 тис. У середньому на одну вакансію претендувало восьмеро людей.

Кількість безробітних у січні 2016 р. по Запорізькій області збільшилася на 4,3% та на кінець місяця становила 29,7 тис. осіб. Кількість вакантних місць в січні 2016 р. по Запорізькій області порівняно із груднем 2015 р. збільшилася у 2,6 рази. Навантаження на одне вільне робоче місце зменшилося у січні 2016 р. на 59,5% і становило 75 осіб. По містах та районах Запорізької області значення цього показника коливалося від 16 осіб у Запорізькому до 940 осіб у Гуляйпільському районах.

Безробіття веде до прямого падіння раніше досягнутого рівня життя людини і тягне за собою тяжкі психологічні травми, що призводять до зростання кількості психічних захворювань. Відбувається загострення криміногенних ситуацій, падає трудова активність, посилюється соціальна напруга. Також збільшуються витрати держави на допомогу безробітним, але ця допомога виплачується не регулярно та не всім кому вона потрібна.

Саме безробіття є головною причиною міграції робочої сили в Україні (5 млн. українців-заробітчан у країнах Заходу). На сьогоднішній день, на жаль, наша держава відома у світі як джерело постачання дешевої робочої сили. Але трудову міграцію українців скоріше можна назвати вимушеною, що є характерним для перехідного типу економіки.

Так, за даними Головного управління статистики по Запорізькій області середньооблікова кількість безробітних, які отримали допомогу по безробіттю впродовж січня 2016 р. становила 20,7 тис. осіб. Середній розмір допомоги по безробіттю становив 1361,97 грн., що на 1,2% менше законодавчо визначеного розміру мінімальної заробітної плати (1378 грн.).

Отже, високий рівень безробіття - це проблема, яку потрібно вирішувати і яка потребує глибокого наукового аналізу та вироблення на цій основі практичних рекомендацій, які можуть використовуватися для розробки і реалізації ефективної соціально-економічної політики, направленої на забезпечення продуктивної зайнятості економічно

активного населення країни та регіонів, зменшення рівня безробіття до мінімального соціально-допустимого рівня.

Коноваленко К.С., ст. гр. ЕП-15 сз,

Коваленко О.В., проф., д.е.н. – науковий керівник

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ФОНДІВ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Підвищення ефективності використання основних фондів у даний час, коли спостерігається глобальний занепад виробництва, дефіцит фінансів і виробничих інвестицій, має величезне значення. Підприємства повинні не тільки прагнути модернізувати свої основні фонди, але й максимально ефективно використовувати їх. Це дуже актуально на сьогоднішній день, тому що основні фонди більшості підприємств є морально і фізично застарілими. Так, за даними статистичної звітності середній коефіцієнт зносу основних засобів на промислових підприємствах досягає 60 %. Більшість українських підприємств застосовують зношене, застаріле обладнання та фактично не відбувається інтенсивного оновлення основних засобів (середній коефіцієнт введення основних засобів навіть не досягає 10 %).

Ефективність використання основних фондів відіграє важливе значення для розвитку діяльності підприємства. Головною ознакою підвищення рівня ефективного використання основних фондів і виробничих потужностей підприємства є зростання обсягу виробництва продукції. Всю сукупність технічних, організаційних та економічних заходів щодо кращого використання основних засобів підприємства можна умовно поділити на дві групи:

- 1) збільшення екстенсивного завантаження;
- 2) підвищення інтенсивного навантаження.

Значному поліпшенню екстенсивного завантаження засобів праці сприяє зниження частки недіючого устаткування, яка на промислових підприємствах України є дуже значною (кілька десятків тисяч одиниць), а також виведення з експлуатації зайвого й неефективно використовованого устаткування. Вирішальне значення для підвищення рівня інтенсивного використання основних засобів має своєчасна заміна та модернізація фізично спрацьованого й технічно застарілого устаткування. Для підтримування порівняно високого технічного рівня виробництва на підприємствах треба щорічно замінювати 4-6% і модернізувати 6-8% діючого парку машин, устаткування та інших видів знарядь праці. Значного підвищення інтенсивного навантаження устаткування на підприємствах можна досягти завдяки застосуванню прогресивних форм і методів організації виробництва (концентрації, спеціалізації, кооперування та комбінування; гнучких, потокових і роторно-конвеєрних ліній), що уможливають використання високопродуктивного автоматизованого устаткування.

Основними шляхами підвищення ефективності використання основних виробничих фондів можуть бути:

1. Підвищення якості сировини, що сприяє підвищенню виходу товарної продукції, а при тих самих діючих основних виробничих фондах - збільшити фондівдачу на 20-25%.
2. Зменшення втрат корисних речовин у відходах. Промислова утилізація відходів на місці їх виникнення дозволяє збільшити обсяги продукції до 20%, а фондівдачу на 10-15%.
3. Впровадження досягнень сучасного науково-технічного прогресу і, в першу чергу, безвідходних, маловідхідних, ресурсозберігаючих технологій і техніки для їх здійснення. Це збільшує вихід продукції з того ж об'єму переробленої сировини і фондівдачу.

Кущенко П.Р., ст. гр. ЕП-15 сз,

Дробишева О.О., доц., к.е.н. – науковий керівник

ІННОВАЦІЙНА СТРАТЕГІЯ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Сучасний етап розвитку світової економіки більшість дослідників називають інноваційним. Будь-які зміни, що здійснюються на підприємствах, повинні носити цілеспрямований характер, тільки в цьому випадку можна говорити про розвиток підприємства та розвиток економіки країни в цілому.

Базовим інструментом управління інноваційним розвитком сучасного промислового підприємства є інноваційна стратегія, яка забезпечує структурованість даного процесу і дає можливість контролювати рівень досягнення визначених цілей. Аналітичний огляд праць вітчизняних і зарубіжних авторів показав, що іноді в тлумачення поняття «інноваційна стратегія» не тільки вкладається різний зміст, але і розуміння сутності поняття «інноваційної стратегії» знаходимо у різних інтерпретаціях: «стратегія розвитку підприємства», «стратегія інновацій», «інвестиційно-інноваційна стратегія», «інвестиційна стратегія інноваційного розвитку» тощо.

На нашу думку, інноваційну стратегію можна визначити як складову загальної стратегії підприємства, орієнтовану на визначення та досягнення перспективних цілей, безпосередньо через інноваційний процес. Тобто, притримуючись логіки загального стратегічного управління, інноваційна стратегія значно розширює, поглиблює та уточнює загальну стратегію розвитку підприємства. Вибір ефективної інноваційної стратегії є основою успіху інноваційної діяльності та розвитку підприємства.

Україна за глобальним індексом інновацій, який характеризує інноваційний розвиток країн світу і визначається з 2007 р., займає 63 місце серед 140 країн. Індекс розраховується за зваженою сумою оцінок двох груп показників: наявні ресурси й умови для впровадження (Innovation Input) та досягнуті практичні результати здійснення інновацій (Innovation Output). З 2013 р. спостерігається суттєве зниження інноваційної активності і, відповідно, зниження позиції України в рейтингу. Це дає підстави на сьогодні віднести її до групи «відстаючі» – країни, що відрізняються слабкістю інноваційних систем. Україна не входить навіть в перші п'ятдесят країн, а відтак, підтверджується відсутність конкурентних переваг у сфері інноваційної діяльності у глобальному масштабі.

Отже, Україна втрачає позиції в інноваційній складовій індексу глобальної конкурентоспроможності, що викликає необхідність розробки спеціальної програми інноваційного розвитку суб'єктів господарювання як у цілому, так і за регіонам. Тому подальших досліджень потребує методологія розробки інноваційної стратегії промислового підприємства, яка дозволить знизити рівень суб'єктивності при виборі і реалізації інноваційної стратегії в конкретних умовах промислового підприємства.

Леоненко А.М., ст. гр. ЕП-15-1сз,

Коваленко О.В., проф., д.е.н. – науковий керівник

ЗАХОДИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Актуальність питань вивчення шляхів зниження собівартості полягає в тому, що у системі показників, які характеризують ефективність виробництва, одне із провідних місць належить собівартості продукції. Групування та оцінка усіх факторів впливу на витрати виробництва та формування собівартості продукції повинні стати для управлінського персоналу підприємства головним орієнтиром для пошуків резервів зниження собівартості продукції.

Під факторами зниження собівартості продукції слід розуміти усю сукупність рушійних сил і причин, які визначають її рівень та динаміку.

Факторами зниження собівартості продукції підприємства є:

1. Підвищення технічного рівня виробництва;
2. Поліпшення організації виробництва і праці;
3. Зміна обсягу виробництва;
4. Скорочення витрат на сировину та матеріали.

По кожному з зазначених факторів, враховуючи конкретну ситуацію на підприємстві та наявні ресурси, розробляються заходи, які спрямовані на досягнення поставлених цілей.

Так, підвищення технічного рівня виробництва може бути реалізовано за рахунок: збалансованого використання виробничих потужностей; суворого дотримання технологічної дисципліни з метою скорочення втрат від браку; підвищення організаційного рівня виробництва з метою скорочення втрат робочого часу і тривалості виробничого циклу; використання транспорту та обладнання в економічно ефективних режимах; впровадження ефективних систем управління якістю продукції.

Досить важливим джерелом зниження собівартості продукції є зростання продуктивності праці. За сучасних умов розвиток науки та масштаби її застосування у промисловості стають найважливішим фактором підвищення ефективності діяльності підприємств. Тому головний приріст продуктивності праці забезпечується шляхом впровадження у промислове виробництво нових технологічних засобів та прогресивних технологічних процесів, автоматизації проектування і виробництва.

Удосконалення організації виробництва і праці може бути реалізовано через підвищення мотивації співробітників та автоматизацію виробництва. Зміна обсягу і структури продукції (з метою зниження умовно-постійних витрат) може бути реалізовано шляхом скорочення витрат на обслуговування і управління виробничим процесом, раціоналізацію організаційної структури системи управління виробництвом. Скорочення витрат на сировину та матеріали може бути реалізовано за такими напрямками: застосування ресурсозберігаючих технологій; зменшення транспортних витрат і витрат на зміст логістичного ланцюга.

Отже, зважаючи на те, що промислові підприємства на сьогодні функціонують в досить несприятливих умовах, важливим при оцінюванні витрат виробництва є дослідження техніко-економічних факторів, зміни їх величини. Оптимізація витрат виробництва та зниження на цій основі собівартості продукції є однією з основних умов зростання прибутку підприємства, підвищення рентабельності та ефективності його роботи.

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ ЗАПРОВАДЖЕННЯ ГРЕЙДЕРНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ В БУДІВНИЦТВІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Система оплати праці в багатьох галузях економіки, зокрема і в будівництві, потребує кардинальних змін. Шляхом вирішення даної проблеми може виступити одна із сучасних систем оплати праці – система грейдування. Сутністю грейдерної системи не є підвищення заробітної плати, а спонукання робітника прикладати максимум зусиль для підвищення продуктивності праці, що позитивно позначатиметься на сумі заробітної плати. Основою системи оплати за грейдуванням є розуміння керівників, що в умовах жорсткої ринкової конкуренції, необхідно займатися своїм основним ресурсом – персоналом і приділяти увагу питанням його мотивації – як матеріальної, так і нематеріальної.

Грейдинг – це метод створення універсальної ієрархії посад (рангів) для всього персоналу компанії; система оцінки, що дозволяє визначити прийнятні для всіх працівників рівні компенсації на основі зіставлення відносної цінності для компанії різних ділянок роботи (посад). Процедуру грейдування слід розглядати як практичний інструмент, який дає змогу повніше врахувати індивідуальні потреби підприємства у диференціації постійної частини заробітної плати.

Особливістю грейдерної системи є те, що даний тип оплати передбачає еквівалентність цінності праці робітника до грошового виразу. Нова система оплати праці дозволяє працівникові чітко зрозуміти, з яких частин складатиметься його зарплата, і самостійно визначати свій дохід.

Впровадження грейдерної системи оплати праці має низку переваг: вона робить підприємство конкурентоспроможним на внутрішньому та зовнішньому ринках, оскільки підвищується «прозорість» компанії для інвесторів і, відповідно, збільшується капіталізація; ввівши систему грейдів, підприємство може позиціонувати себе як серйозного гравця на світовому ринку праці та залучати до співпраці топ-менеджерів та висококласних фахівців зі всього світу; система грейдів оцінює всі типи робочих місць, що робить її надзвичайно цінним інструментом у формуванні структури оплати праці. Критерієм при оцінці посади є рівень впливу позиції посади на компанію в цілому і вплив на кінцевий результат. Окрім того, система базової оплати за грейдама дозволяє підприємству підвищити ефективність використання фонду оплати праці на 10-15% за рахунок стандартизації при визначенні розміру базової частини зарплати, чітких правил її розрахунку, підвищення окладів залежно від підвищення компетенцій та більшої прозорості.

Однак система грейдування має також і свої недоліки: для досягнення потрібного результату недостатньо рівня мотивації персоналу, яких влаштовує посада; побоювання співробітників потрапити до лав звільнених, тому що навряд чи така стратегія підприємства сприятиме ентузіазму, ініціативності, інноваційності, лояльності співробітників до компанії; перехід до системи грейдування є складним та трудомістким процесом для всього підприємства, необхідно запровадити чітко сформовану ієрархічну структуру, яка надасть змогу справедливо нараховувати бали за грейдама.

Таким чином, удосконалювання систем оплати праці, пошук нових рішень, глибоке вивчення західного досвіду є дієвим засобом поліпшення економічного стану будівельної галузі та створення нових мотиваційних стимулів для підвищення зацікавленості працівників до високопродуктивної праці вже в найближчому майбутньому.

Макаров С.О., ст. гр. ЕП-15-1сз,

Коваленко О.В., проф., д.е.н. – науковий керівник

ШЛЯХИ ЗРОСТАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Однією з головних та найважливіших загальногосподарських та галузевих функцій в умовах вітчизняних ринкових реалій є раціональне використання трудових ресурсів на всіх рівнях національної економіки, що сприятиме поліпшенню економічної діяльності, виготовленню конкурентоспроможної продукції і зростанню прибутків працівників. Реалізація цих завдань є неможливою без підвищення продуктивності та ефективності праці.

Продуктивність праці є узагальнюючим, універсальним показником ефективності використання робочої сили. Як і всі показники ефективності, він характеризує співвідношення результатів та витрат, у даному випадку - результатів праці та витрат праці. Зростання продуктивності праці означає збільшення обсягу вироблених благ без збільшення трудозатрат. У широкому розумінні зростання продуктивності праці означає постійне вдосконалення людьми економічної діяльності, постійне знаходження можливості працювати краще, виробляти більше якісніших благ при тих самих або й менших затратах праці.

Отже, продуктивність праці – це показник її ефективності, результативності, що характеризується співвідношенням обсягу продукції, робіт чи послуг, з одного боку, та кількості праці, витраченої на виробництво цього обсягу, з іншого боку. Як і будь-який інших показник, продуктивність праці можна підвищити екстенсивними (за рахунок більш повного використання робочого часу) методами та інтенсивними (за рахунок зміни ступеня напруженості праці і визначається кількістю фізичної та розумової енергії людини, витраченої за одиницю часу).

На сьогодні в Україні майже відсутні концептуальні дослідження та розробки щодо вдосконалення механізму ефективності праці, неналежно розроблені теоретико-методологічні аспекти взаємозалежності між ефективністю праці та її стимулюванням, оцінкою ефекту від праці у системах стимулювання; з теоретичної точки зору існує чимало трактувань, що ускладнює єдину термінологію та формування єдиного підходу до дослідження проблем ефективності праці.

Рівень продуктивності праці можна підвищити шляхом структурних зрушень у виробництві (заміні питомої ваги окремих видів продукції та виробництв); підвищення технічного рівня виробництва (заміні діючих технічних засобів більш прогресивними; запровадження систем машин; механізація та автоматизація виробництва, застосування прогресивних технологій, використання економічних видів сировини, матеріалів, енергії); удосконалення управління, організації виробництва та праці (удосконалення структур та раціональний розподіл функцій управління, збільшення реального фонду робочого часу); збільшення обсягів виробництва (відносне зменшення кількості промислово-виробничого персоналу завдяки зростанню обсягів виробництва); введення та освоєння нових виробничих об'єктів (диверсифікація виробництва та введення в дію нових цехів).

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНИМИ ЗМІНАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Концептуалізація сучасного бачення стратегічних змін на вітчизняних підприємствах знаходиться у колі найбільш актуальних наукових та практичних питань. На впровадження стратегічних змін впливають такі фактори: 1) позитивні, тобто фактори, що сприяють проведенню організаційних змін: усвідомлення необхідності проведення змін; організаційна криза; старіння продукції та технології; зміни законодавчих і економічних важелів; зміни цінностей та норм у працівників; зниження продуктивності праці та якості продукції; зміни стилю управління; використання концепції поведінкових шкіл; 2) негативні, тобто факторів протидії: бюрократична жорсткість структури; протиріччя в цілях; організаційна інерція; застарілі концепції або невизначеність управлінського стилю керівництва; невдачі у впровадженні системних перетворень на підприємствах; опір і побоювання змін.

Науковці розглядають зміни з трьох позицій: як новий стан; як процес руху; як синонім терміну «реорганізація», «трансформація», «нововведення», «організаційні зміни», «реінжиніринг», «реструктуризація», а тому єдиного визначення поняття «зміни» в сучасній управлінській думці не надано.

Управління стратегічними змінами можна трактувати як процес аналізу, прогнозування, контролю та впровадження організаційно-економічних змін на підприємстві, відповідно до вимог ринку та зовнішнього середовища. Для ефективного впровадження підходу до здійснення на підприємстві стратегічних змін передбачаються такі етапи: «розморожування» підприємства, тобто визнання необхідності змін; підготовка змін; подолання опору і здійснення змін; «заморожування» підприємства, тобто становлення та закріплення змін. Згідно з виділеними етапами здійснення стратегічних змін і особливостями процесу стратегічних змін щодо становлення системи стратегічного управління визначено стадії цього процесу на підприємстві: 1) підготовчий етап кардинальної трансформації функціонально-стратегічної компоненти системи управління; 2) формування програми стратегічних змін; 3) подолання опору з боку персоналу; 4) здійснення стратегічних змін за програмою; 5) завершення формування системи стратегічного управління.

Основні віхи програми стратегічних змін щодо становлення системи стратегічного управління на підприємстві: аргументація необхідності напрямку змін; створення команди односторонців; делегування повноважень нижчим рівням управління; створення відповідної інформаційної та комунікаційної політики; подолання опору персоналу; оцінка стратегічних змін.

Розрізняють такі підходи до управління стратегічними змінами на підприємстві: 1) директивний, що передбачає нав'язування змін у кризових ситуаціях та здійснюється за допомогою авторитарного управління без проведення консультацій із працівниками; 2) переговорний – припускає проведення переговорів, досягнення компромісу до початку реалізації змін; 3) завоювання «сердця і умів» – проведення комплексних змін у настановах, цінностях і переконаннях усіх працівників; спрямований на досягнення прихильності і створення уніфікованого бачення; 4) аналітичний застосовується послідовно від аналізу і діагностики ситуації, через постановку цілей, проектування процесу змін, оцінювання результатів до визначення цілей наступного етапу у процесі змін; 5) заснований на дії – визнає, що поведінка менеджерів на практиці розходиться з постулатами аналітичної теоретичної моделі. А пошук можливих рішень, часто методом спроб і помилок, веде до можливого оптимального рішення.

Отже, для досягнення позитивного результату необхідно у процесі проведення стратегічних змін на підприємстві комбінувати дані підходи залежно від конкретної ситуації.

Ніколайчук М., ст. гр. ЕП-15-1,

Морщенок Т.С., к.е.н., доцент - науковий керівник

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Сільське господарство є однією з пріоритетних галузей національної економіки, а Запорізька область - одним із найбільших виробників сільськогосподарської продукції та виробів харчової промисловості серед регіонів України. Площа сільськогосподарських угідь області становить 2246,3 тис. га, або 5,4% сільгоспугідь України.

Характерною особливістю сучасного етапу розвитку сільськогосподарського виробництва є його криза, яка проявляється у погіршенні фінансово-економічного стану господарств і підприємств, зниженні їх доходності і рентабельності, зростанні кількості збанкрутілих товаровиробників.

За даними Головного управління статистики Запорізької області у 2015 р. індекс обсягу сільськогосподарського виробництва порівняно з відповідним періодом 2014 р. становив 108,9%, у т.ч. у сільськогосподарських підприємствах – 111,1%, у господарствах населення – 106,6%. У структурі сільськогосподарського виробництва переважає продукція рослинництва. Центральне місце в рослинництві в даний час і на перспективу займає зерновий комплекс. Так, у 2015 р. господарствами всіх категорій у 2015 р. одержано 2728,1 тис.т зерна, що на 12,8% більше, ніж у 2014 р. Збільшення обсягів зернових культур зумовлено зростанням урожайності на 1,6 ц з 1 га, або на 5,8%.

Основна технічна культура Запорізької області - соняшник. Виробництво насіння соняшнику у 2015 р. збільшилось на 24,7% і становило 961,5 тис.т за рахунок зростання врожайності на 4,6 ц з 1 га.

Другою підгалуззю сільського господарства є тваринництво. Порівняно з 2014 р. загальні обсяги виробництва м'яса, молока та яєць у 2015 р. зменшилися відповідно на 7,1%, на 2,6% та на 1,7%. Обсяг вирощування худоби та птиці також зменшився на 4,5%.

До основних причин погіршення соціально-економічного розвитку сільськогосподарських підприємств України та Запорізької області зокрема можна віднести: політична нестабільність та вчасно не розроблено нормативно-правові акти щодо реформування сільського господарства; позбавлення державного управління розвитком агропромислового комплексу, що призвело до руйнування матеріально-технічного потенціалу аграрного комплексу; низькі темпи техніко-технологічного оновлення виробництва та наявність ризиків збільшення виробничих витрат внаслідок зростання рівня зношеності техніки; нестабільність конкурентних позицій вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках; зростання цін на паливно-мастильні матеріали, сільськогосподарську техніку, мінеральні добрива, засоби захисту рослин та інші матеріали; низька платоспроможність населення та ріст заборгованості із заробітної плати; погіршення демографічної ситуації тощо.

Таким чином, у сучасних умовах господарювання темпи економічного розвитку сільського господарства недостатні, оскільки не вирішуються важливі соціально-економічні проблеми. Це зумовлено як факторами загальноекономічного характеру, так і недоліками аграрної політики держави. Подальший розвиток галузі сільського господарства потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва, що можливо досягти за умови постійного пошуку та реалізації заходів щодо підвищення рівня економічної ефективності господарювання сільськогосподарських підприємств.

ЕФЕКТИВНЕ ЛІДЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Здійснення стратегічного управління на підприємстві потребує ефективного лідерства. Від лідерської позиції керівника залежить реальність реалізації стратегії, тобто низки ідей, концепцій, рішень, проєктів, програм тощо.

Проблема лідерства як складного явища вивчається філософами, психологами, менеджерами. Лідер (від англ. - ведучий, керівник) - це людина, яка завдяки своїм особистісним рисам має переважний вплив на колектив. Поняття "лідер" і "керівник" мають багато спільного. Той і інший організують та спонукають персонал на вирішення поставлених завдань, обирають способи і засоби їх вирішення. Разом з тим, ці поняття зовсім не тотожні. Ключовими відмінностями між лідером і керівником є: 1) вплив керівника ґрунтується на владі, а лідерство базується на процесі соціального впливу і на взаємодії в організації; 2) управління передбачає взаємозалежність "керівник – підлеглий", а лідерство - "лідер - послідовник"; 3) керівник є передусім формальним лідером, але саме лідерство визначає наявність неформальної основи. Можна бути керівником і не бути лідером; 4) лідерство відрізняється від керівництва меншою стабільністю, оскільки залежить від настрою колективу, характеру ситуації і не підкріплено, на відміну від керівництва, системою правових санкцій; 5) процес управління визначається не тільки внутрішніми, але й зовнішніми чинниками, тоді як лідер вирішує тільки проблеми, що виникають у колективі; 6) лідер діє усередині групи, а керівник зв'язує групу з іншими соціальними системами. Отже, лідерство, на відміну від управління - це процес впливу на людей, породжений системою неформальних відносин, формується спонтанно, стихійно, на рівні напівусвідомлених психологічних переваг.

Лідерство виступає одним із головних чинників підвищення ефективності управління. До основних ознак керівника-лідера зараховують такі: діє за покликом серця, запалює та надихає інших, інноватор, палкий прихильник певної ідеї, йому вірять та довіряють. До критеріїв ефективності керівника зараховують такі, як: уміння стимулювати до дій, належати громаді, бути конкурентоспроможним, орієнтуватися на місію організації, орієнтуватися на клієнта, бути підприємливим, бути завбачливими, орієнтуватися на ринок, бути децентралізованим.

Найкращі лідери ті, які забезпечують інтелектуальне лідерство, що передбачає вміння аналізувати пропозиції та ідеї інших, ті, що не тільки мають знання, а й можуть ними поділитись. Лідерство ґрунтується на цінностях керівника, які визначаються як знання, уміння та переконання, що зумовлюють конкретний вибір поведінки менеджера. Зовнішня система цінностей керівника зумовлюється його освітою, уявленням про свою професію, місією та діяльністю організації, її історією та культурою, розумінням природи та важливості продуктів і послуг, які надає організація.

Сьогодні лідери працюють у принципово новому середовищі, і якщо вони мають бажання працювати успішно і надалі, то їм необхідно внести суттєві вдосконалення в поведінку і погляди. Лідерам доводиться відмовлятися від застарілої організаційної моделі та спроб контролювати людей, і створювати умови, які б допомагали працівникам в умовах невизначеності бути інноваційними у своїх діях.

Таким чином, ефективне лідерство є одним із основних інструментів ефективного управління стратегічним розвитком підприємства. Підхід до стратегії підприємства з позиції лідерства розкриває сутність інноваційних змін, вносить ясність у цілі та завдання, створює віртуальний образ майбутнього, відображає унікальність організації, вимальовує

перспективу кожного члена колективу, навіює ентузіазм, спонукає та надихає людей.

СУЧАСНИЙ СТАН ОПЛАТИ ПРАЦІ В ЗАПОРІЗЬКІЙ ОБЛАСТІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Заробітна плата є однією з найважливіших і водночас суперечливих економічних категорій. Для більшості населення країни вона виступає основним джерелом формування родинного бюджету, а її величина значною мірою характеризує рівень добробуту всіх членів суспільства. В той же час оплата праці є суттєвим важелем підвищення ефективності виробництва, а тому впливає на темпи й масштаби соціально-економічного розвитку країни.

Зазначимо, що в Україні рівень оплати праці орієнтується на мінімальну заробітну плату, а її рівень у порівнянні з розвинутими країнами заходу вважається одним з найнижчих. Так, у Люксембурзі та в Ірландії він становить 1642 та 1462 євро відповідно (найвищий в Європі), в Бельгії -1387, у Нідерландах - 1382, у Франції - 1321, у Великобританії - 1010 євро, а в Україні – близько 50 євро.

За даними Головного управління статистики Запорізької області у 2015 р. розмір середньомісячної номінальної заробітної плати, нарахованої на одного штатного працівника підприємств з кількістю працюючих 10 осіб і більше, дорівнював 4200 грн. У порівнянні з відповідним періодом 2014 р. даний показник збільшився на 22,4%. В той же час зазначимо, що реальна заробітна плата у 2015 р. по відношенню до відповідного періоду 2014 р. зменшилась на 19,2%.

До видів економічної діяльності з найвищим рівнем оплати праці відносилися добувна промисловість, постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря, а також металургійне виробництво, де заробітна плата працівників перевищила середній показник по економіці в 1,3–1,8 рази. Найнижчий рівень заробітної плати спостерігався в текстильному виробництві, поштовій та кур'єрській діяльності, будівництві, виробництві паперу та поліграфічній діяльності сільському господарстві, де він не перевищував 70% середньої по економіці.

Упродовж січня–листопада 2015 р. сума заборгованості з виплати заробітної плати в Запорізькій області збільшилась на 13,0%, або на 7,7 млн.грн. і на 1 грудня 2015 р. становила 67,2 млн.грн. Збільшення суми боргу впродовж січня–листопада 2015р. перед працівниками економічно активних підприємств спостерігалось в 6 містах та районах області, найбільш значне – у містах: Запоріжжя (на 5,3 млн.грн.), Мелітополь (на 1,6 млн.грн.), Бердянськ (на 1,3 млн.грн.), а також Василівському (на 0,3 млн.грн.) та К-Дніпровському (на 0,2 млн.грн.) районах області.

Кількість працівників економічно активних підприємств, яким вчасно не виплачено заробітну плату, впродовж 2015 р. зросла на 5,9% і на 1 січня 2016 р. становила 3,8 тис. осіб. Кожному із зазначених працівників не виплачено в середньому 5108 грн, що на 2,2% перевищує розмір середньої заробітної плати за грудень 2015 р.

Таким чином, стан оплати праці найманих працівників в Україні в цілому та Запорізькій області зокрема є незадовільним. Це пояснюється дією зовнішніх та внутрішніх чинників. Подальше реформування заробітної плати має здійснюватися шляхом підвищення ціни робочої сили, встановлення єдиних регуляторів і рівноцінних умов відтворення робочої сили незалежно від форм власності; збільшення тарифної частини у заробітній платі; удосконалення механізму державно-договірного регулювання заробітної плати. Заходи, спрямовані на удосконалення оплати праці, мають включати, насамперед, забезпечення залежності розмірів заробітної плати від особистого внеску працівників у результати праці. Для ефективного вдосконалення оплати праці необхідними є державна підтримка, політична

стабільність та надійна законодавча база з урахуванням сучасного темпу економічного життя та інших актуальних проблем.

ІНФЛЯЦІЯ ЯК ФАКТОР МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ ТА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ

Запорізька інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Диспропорції в економіці, спад виробництва, безробіття, погіршення матеріального становища основної частини населення, політична нестабільність — це ті негативні явища в житті нашого суспільства, які сьогодні характерні для України. Особливе місце за своїм значенням і впливом на посилення економічної кризи в Україні займає інфляція.

Інфляція відноситься до основних індикаторів, що характеризують макроекономічну нестабільність. Інфляція — це приріст цін, викликаний надлишком грошей стосовно до випуску товарів та послуг, і передусім характеризує приріст цін в економіці. В залежності від темпу приросту цін інфляцію умовно поділяють на три види: помірну (повзучу), галопуючу (високу) і гіперінфляцію (дуже високу). Помірна інфляція виникає, коли річний приріст цін складає не більше 10%. Гіперінфляція виникає, коли річний приріст цін вимірюється сотнями тисяч відсотків.

За даними фінансового порталу Мінфін інфляція в Україні складала (таблиця 1). За роки незалежності України найбільший показник інфляції спостерігався у 1993 р. (10256%).

Таблиця 1 – Індекси інфляції в Україні

Показник	Рік							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Індекс інфляції, %	125,8	106,1	99,4	108,2	112,3	110,3	111,6	116,6
Показник	Рік							
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Індекс інфляції, %	122,3	112,3	109,1	104,6	99,8	100,5	124,9	143,3

Інфляцію слід розглядати як наслідок внутрішніх (деформація економіки; монопольне становище великих виробників; високі податки та ставки за кредит; порушення пропорцій між виробництвом і споживанням, попитом і пропозицією тощо) і зовнішніх (зростання цін на світових ринках; скорочення надходжень від зовнішньої торгівлі; від'ємне значення зовнішньоторговельного балансу; посилення інтернаціоналізації господарських зв'язків між державами, що супроводжується загостренням конкуренції на світових ринках капіталів) причин. Отже, до найважливіших інфляційних причин зростання цін можна віднести такі: дефіцит державного бюджету; інфляційно-небезпечні інвестиції; відсутність чистого вільного ринку і досконалої конкуренції та інфляційні очікування тощо. Так, дефіцит бюджету може покриватися за рахунок використання "друкарського верстату", що призведе до збільшення грошової маси. Військові асигнування ведуть до утворення додаткового платоспроможного попиту, та як наслідок – до збільшення грошової маси. В той же час надмірні військові асигнування є головною причиною хронічного дефіциту державного бюджету, а також збільшення державного боргу. Населення запасається товарами наперед, очікуючи їх подорожчання, або виробники підвищують ціну на продукцію, побоюючись підвищення цін з боку постачальників. Все це призводить до інфляції в країні.

Отже, забезпечення стабільності грошової одиниці стає особливо актуальним для України, оскільки індекс інфляції суттєво коливається і має тенденцію до зростання, що не сприяє економічному розвитку країни. До головних соціально-економічних наслідків інфляції можна віднести: зниження життєвого рівня населення; зменшення реальної вартості накопичених грошей; спад виробництва та некеровану інфляцію, що порушує управління економікою в цілому.

Наумов В., ст. гр. ЕК-12-2т,

Стоєв В.Л., ст.викл., к.е.н.

ЗМІНА ВАЛЮТНОГО КУРСУ

ЯК ЗАСІБ СТАБІЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В КРАЇНАХ-ЕКСПОРТЕРАХ НАФТИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Останнім часом відбулися суттєві зміни на світовому ринку нафти. Так, вартість нафти марки Brent станом на 4-й квартал 2015 року становила 36,5 доларів за 1 барель.

У зв'язку із цим країни-експортери нафти зіткнулися із суттєвим падінням загальних доходів, що зумовило пошуки шляхів економічної стабілізації, балансуванню бюджету країн.

Слід констатувати наявність різних підходів в країнах у пошуку такої стабілізації. Так, наприклад, Саудівська Аравія та деякі інші близькосхідні країни вирішили скористатися ситуацією та в умовах падіння цін збільшити до максимально можливих об'єми видобутку та продажу нафти задля усунення більш слабких країн-конкурентів з нафтового ринку. При цьому, задля компенсації подальших втрат в конкурентній боротьбі в Саудівській Аравії було заявлено про продаж державою найбільшої світової компанії із видобутку нафти - Saudi Aramco.

Інший підхід до стабілізації ситуації, принаймні на першому етапі, був прийнятий Російською Федерацією. Так, через низьку ціну на нафту, яка складає 45 відсотків експорту Росії, стабілізація дефіциту державного бюджету була досягнута через девальвацію національної валюти. Так, за прогнозними оцінками, якщо б курс рубля до долару США складав би в Росії 49 рублів за 1 долар, то державний бюджет РФ за підсумками 2015 року мав би дефіцит у розмірі 2 трільйони рублів. В результаті девальвації рубля було заплановано скоротити дефіцит державного бюджету.

Слід констатувати, що країни, в яких експорт нафти складає суттєву частину доходів, постали перед необхідністю суттєвої трансформації своєї економіки, яка потребує докорінної структурної перебудови і переорієнтації на інші сектори.

Нестеренко Є. І. ст. гр. ЕП-12-1д,

Єлець О.П., доц., к.е.н. – науковий керівник

ШЛЯХИ ЗНИЖЕННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

В умовах ринкової економіки, коли головною метою підприємств є прагнення до одержання максимального прибутку, зниження собівартості продукції стає головним чинником на шляху його підвищення.

Собівартість продукції – це грошова форма витрат підготовку її виробництва, виготовлення і збут. Відображаючи рівень витрат на виробництво, собівартість комплексно характеризує ступінь використання усіх ресурсів підприємства, а значить, і рівень техніки, технології та організації виробництва. Чим краще працює підприємство, інтенсивніше використовує виробничі ресурси, успішніше удосконалює техніку, технологію і організацію виробництва, тим нижча собівартість продукції. Тому собівартість є одним з важливих показників ефективності виробництва. Собівартість продукції має тісний зв'язок з їх ціною. Це проявляється в тому, що собівартість слугує базою ціни товару і її нижньою межею для виробника.

Шляхів зниження собівартості продукції є чимало: це і використання менш дорогих матеріалів, це і вдосконалення процесу виробництва, автоматизації робочих місць та скорочення кількості працюючих, це і кооперація з іншими підприємствами, які можуть виготовляти ті чи інші складові за меншими цінами тощо. Однак існує чимало проблем пов'язаних з цим. Так, зменшення витрат на придбання якісних матеріалів та заміна більш дешевими може призвести до пониження якості кінцевого продукту, а це може негативно відбитися на реалізації продукції. Зменшення кількості працівників і автоматизація виробництва вимагає на перших етапах чималі капіталовкладення тощо.

Найбільш ефективним шляхом зниження собівартості продукції є впровадження економних технологій виробництва, переймання світового досвіду по зменшенню собівартості. Так, Японія навчилася економити все: електроенергію, метали, робочу силу для створення більшості матеріальних продуктів. Ресурсоекономні, ресурсозберігаючі технології – це вихід для українського товаровиробника.

Також важливим є дотримання всіх головних принципів ефективного розміщення продуктивних сил: це скорочення шляхів між виробником та покупцем, між виробництвом і сировинною базою.

Дотримання загальних економічних принципів та законів – важливий шлях для зниження собівартості продукції, яка не буде призводити до погіршення кінцевого продукту і дасть для вітчизняного товаровиробника можливість отримувати додаткових покупців та додаткові прибутки.

Чуприна Н.Ю., ст. гр. ЕП-12-2зт,

Турба О.О., к.соціол.н., доцент – науковий керівник

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СТУДЕНТСЬКОЇ ПРЕСИ В УКРАЇНІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Зміни, які відбувалися і відбуваються в сучасному українському суспільстві, мають, безперечно, системний характер, оскільки вони торкаються всіх без винятку сфер та підсистем суспільства – від державної влади, політичних утворень, форми власності до стилю життя та ментальності окремих людей.

Сьогодні, як ніколи, помітна тенденція зростання кількості періодичних видань. Беручи до уваги теперішню ситуацію в поліграфічному секторі України, зокрема, хотілося б виділити із широкого загалу проблем галузі – становище друкованих мас-медіа та їх роль і завдання у розвитку держави. Одним із типів преси є студентська періодика.

Студентство завжди було і є тим суспільним прошарком, який охоче сприймає будь-які зміни і нові віяння. Однак, не часто обговорюється тема розвитку студентської преси, адже майже вся молодь джерелом пошуку та отримання інформації бачить Інтернет, тому в більшості відповідні друковані видання – неприбуткові, а студентські взагалі розповсюджуються безкоштовно.

Студентська друкована преса сьогодні виглядає не так строкато, як, скажімо, загальнополітичні видання. Причина того банальна: фінансування, що його виділяє навчальний заклад, ледве-ледве вистачає на елементарний друк, про колір та добрий папір можуть говорити одиниці. Наклади студентських газет сьогодні не надто великі, більше двох тисяч примірників майже не буває, рекламодавець також не спокушається таким тиражем, а переважна більшість студентських газет не передплачується і не продається. Проте студентська преса все ж має свої перспективи, тому що студентство дедалі активніше входить у громадське життя і скоро назріє потреба створення загальнодержавного студентського видання.

Студентські засоби масової інформації намагаються залучити якнайширше коло респондентів до обговорення різноманітних подій. Найчастіше студенти, які приходять у редакції студентських видань, отримують там перші навички журналістської діяльності. Дуже важливо, щоб вони стали на вірний шлях журналістської кар'єри. Саме тому приділяється значна увага навчанню журналістів, мотивуванню їх до фахового зросту та відточуванню журналістських навичок. А зустрічі з відомими представниками журналістського ремесла допомагають молоді знайти відповіді на багато запитань, визначитися з планами на майбутнє.

Для розвитку студентських засобів масової інформації доцільними будуть наступні заходи: проведення тренінгів з державної реєстрації засобів масової інформації; розробка типових досліджень читацької аудиторії студентських засобів масової інформації для вирішення питань можливості продажу газет та наповнення газет відповідно до запитів читачів; проведення тренінгів для журналістів і менеджерів студентських засобів масової інформації і зустрічей з відомими журналістами для обміну досвідом; налагодження контактів зі студентськими організаціями та органами студентського самоврядування; проведення форуму чи конференції за участю представників студентських видань зі всієї України; створення асоціації студентських засобів масової інформації.

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ РЕКЛАМНОГО РИНКУ УКРАЇНИ*Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства*

За останні декілька років рекламна діяльність в Україні стала відігравати дуже важливу роль у розвитку суспільства та ринків. У зв'язку з цим рекламний ринок почав динамічно розвиватися, використовуючи зарубіжний досвід, а його суб'єкти – втілювати нові ідеї та використовувати нові стратегії. Взагалі розвиток української реклами розпочався лише зі здобуттям Україною незалежності у 1991 р., на відміну від інших країн, у яких історичний розвиток реклами розпочався півтори століття тому. При цьому в нашій державі більшість рекламних процесів проходили або занадто динамічно і швидко, або дуже повільно. Даний факт є однією із причин певного гальмування розвитку рекламного ринку України на фоні інших країн. Сучасний стан ринку реклами дуже важко точно оцінити, зважаючи на загострення політичної ситуації на початку 2014 р. і глобальної економічної кризи, що поглинула усі спектри економіки, у т. ч. і рекламний ринок. За результатами 2014 р. спостерігається падіння місткості практично усіх сегментів рекламного ринку через пряму залежність ринку рекламних послуг від маркетингових бюджетів рекламодавців. За останній рік ці бюджети значно зменшилися у зв'язку із падінням продажу товарів у східних областях України, анексією Криму, коливанням валютного курсу та зниженням купівельної спроможності населення. Виробники товарів та послуг змушені зменшувати витрати на рекламу з метою економії витрат, щоб втриматися на ринку за даних умов.

Спеціально для Forbes керівник українського представництва міжнародної компанії Dentsu Aegis Network Олександр Гороховський розповідає про ситуацію на рекламному ринку за підсумками 2015 року. За його словами стан рекламного ринку в 2015 р. за фактом виявився краще, ніж очікувалося у 2014 р. У першому і другому кварталах 2015 р. бюджети більшості рекламодавців стабілізувалися, компанії почали пристосовуватися до нових ринкових умов. А вже починаючи з третього кварталу, «заморожені» раніше бюджети стали з'являтися на ринку. Одночасно відбулися певні законодавчі зміни: з 6 червня 2015 р. в прайм-тайм на телебаченні можна поставити тільки 9 хв. реклами на годину (раніше було 12 хв.). В результаті в четвертому кварталі поява на ринку грошей, яких не чекали, і скорочення рекламних квот на телебаченні призвело до 100% заповнюваності рекламних блоків на ТБ. Безумовно, від медіа 2014 р. до медіа в 2015 р. ситуація сильно змінилася: бюджети в Інтернет зросли на 12% і перевищили 2,3 млрд. грн.; телебачення і радіо грошей зібрало приблизно на рівні 2014 р. – 3,5 млрд. грн.; преса (понад 1,1 млрд. грн.) і зовнішня реклама (близько 950 млн. грн.) скоротилися в обсягах залучених рекламних бюджетів. Рекламний ринок в 2015 р., можливо, і став менше, ніж в 2014 р., але несуттєво: скорочення бюджетів рекламодавців було оцінено у 5%. На 2016 р. експерти передбачають зростання рекламного ринку. Але, як показує практика, в нашій країні все дуже швидко може змінитися.

Отже, результати проведеного дослідження свідчать, що під впливом змін у політичному середовищі значно погіршився економічний стан держави загалом, знизилася купівельна спроможність громадян, що призвело до зменшення прибутків компаній-рекламодавців та їх рекламних бюджетів. Наслідком цього є суттєве зменшення місткості рекламного ринку та перерозподіл часток різних сегментів в загальному обсязі медіа-ринку. Зважаючи на те, що фінансово-економічна та політична криза в Україні триватиме і надалі, ситуація на рекламному ринку, його місткість, тенденції та ключові рекламодавці постійно змінюватимуться. Саме тому дана тема потребуватиме постійних досліджень у перспективі.

Максименко О.Є., ст. гр. ЕП-15-1мд,

Дробишева О.О., к.е.н., доцент – науковий керівник

ВНУТРІШНЬОВИРОБНИЧЕ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Однією з найважливіших складових розв'язання складного завдання підтримки гнучкості й адаптивності внутрішнього середовища підприємства є удосконалення методичного забезпечення планування та оцінки ефективності зв'язків підрозділів в процесі операційної діяльності. Розробка системи показників планування та оцінки внутрішньовиробничих зв'язків підрозділів є необхідною передумовою для обґрунтування управлінських рішень та контролю результатів діяльності підприємства, визначення резервів підвищення ефективності господарювання та розробки заходів щодо використання цих резервів.

В загальному розумінні планування – це процес визначення (проектування) завдань на майбутнє, умов і засобів їх виконання. Планування діяльності підприємства має два аспекти – зовнішній і внутрішній. Ці аспекти планування тісно пов'язані, але мають специфічні завдання й особливості. Так, перший аспект планування стосується підприємства як юридичної особи і суб'єкта ринку, що функціонує в певному мікро- і макросередовищі. У цьому випадку підприємство розглядається як ціле, і за допомогою планування програмується його поведінка на ринку, напрямки розвитку та їх результати. Внутрішньовиробниче планування представляє собою систему встановлення стратегічних та оперативних напрямів господарювання, обґрунтування узгоджених пропозицій в економічному і соціальному розвитку підприємства та його підрозділів, спрямованих на задоволення попиту ринку і одержання максимально можливих прибутків.

Зміст внутрішніх планів залежить від ступеня економічної самостійності підрозділів. Для підрозділів внутрішньої кооперації, особливо за умов їх технологічної спеціалізації, основними розділами плану є план виробництва і план витрат. Саме вони характеризують мету та ефективність діяльності і контролюються з боку апарату управління. Система внутрішнього планування на підприємстві дещо умовно поділяється на два види: техніко-економічне й оперативно-календарне.

Планування, що називається техніко-економічним, є комплексним і являє собою систему розрахунків з розробки планів технічного, економічного, організаційного та соціального розвитку підприємств, спрямована на виконання у відповідному плановому періоді державних замовлень і замовлень споживачів.

Оперативно-календарне планування стосується лише виготовлення продукції і передбачає календарну ув'язку виробничих процесів, що виконуються в структурних підрозділах підприємства аж до робочих місць, з урахуванням послідовності виробництва продукції та її основних частин, тривалості циклів обробки і складання.

Послідовність планування та оцінки ефективності внутрішньовиробничих зв'язків підрозділів підприємства складається з таких етапів: формування стратегії розвитку та упорядкування виробничої структури підприємства; поточне планування діяльності підприємства та структурних підрозділів; облік результатів та оцінка ефективності діяльності підрозділів та підприємства; коригування стратегії розвитку, структури і поточних планів підприємства в цілому і за підрозділами. Додаткового дослідження потребують методичні аспекти упорядкування системи показників планування внутрішньовиробничих зв'язків підрозділів підприємства для підвищення ефективності системи внутрішньовиробничого планування на підприємстві.

Касіч О.М., ст. гр. ЕП-15-1мз,

Шляга О.В., к.е.н., доцент – науковий керівник

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

На даний момент серед проблем діяльності підприємств провідну роль займає проблема формування, реалізації та розвитку трудового потенціалу. Потенціал підприємства визначається не стільки наявними можливостями, скільки навичками різних категорій персоналу використовувати власні можливості з метою виробництва товарів, здійснення різноманітних послуг (робіт), отримання максимального прибутку й забезпечення ефективного функціонування й стійкого розвитку діяльності підприємства.

Трудовий потенціал є визначальним в ефективності господарювання і забезпеченні конкурентної переваги на ринку для підприємства. При цьому аналіз поточного рівня використання трудового потенціалу відображає недостатньо повне залучення даного ресурсу до відтворювального процесу.

Акцентування уваги керівників на розвиткові трудового потенціалу підприємства дозволить істотно збільшити ефективність праці. Зокрема, на мікроекономічному рівні це приведе до підвищення результативності діяльності комерційного підприємства і його положення на ринку. На макроекономічному рівні вирішення проблеми підвищення ефективності використання трудового потенціалу дозволить розв'язати ряд найважливіших проблем – ефективності національного господарства, стимулювання його розвитку, підвищення рівня зайнятості за рахунок підвищення привабливості праці як чинника виробництва. Отже, дослідження проблеми розвитку персоналу з метою підвищення ефективності використання трудового потенціалу підприємства має велике значення на сучасному етапі розвитку економічних стосунків.

Одним з основних рушіїв використання і підвищення ефективності використання трудового потенціалу працівника є потреба особистості в самореалізації. Саме вона припускає розвиток у процесі праці розумових і фізичних здібностей працівника, його знань і навичок, самоствердження працівника як особистості у виробничій діяльності.

Розвиток трудового потенціалу тісно пов'язаний із демографічним, соціальним, інтелектуальним, інноваційним розвитком суспільства і є найвагомішою метою соціально-економічного управління. Реалізація та використання трудового потенціалу відбувається лише за умов зайнятості та підтримки підприємницької активності людини. Для найманих працівників рівень ефективності реалізації власного трудового потенціалу визначає матеріальні, соціальні, професійні можливості, ступінь задоволення фізичних, духовних, емоційних потреб. Для роботодавця важливим є етап використання трудового потенціалу, оскільки від рівня його ефективності залежать кінцеві результати трудової діяльності, рентабельність виробництва загалом.

Як бачимо, розвиток трудового потенціалу – важливий чинник забезпечення ефективності функціонування підприємства та невід'ємна складова підвищення якості трудової діяльності, особливо в складних умовах господарювання.

Воробйов О.П., ст. гр. ЕП-13-2тд,

Євсевська Л.В., ст. викладач – науковий керівник

ЗОНА ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

27 червня 2014 року у Брюсселі Угода про асоціацію між Україною та ЄС була підписана головами країн-членів ЄС та Президентом України Петром Порошенко. Тимчасове застосування Угоди розпочалося 1 листопада 2014 року, хоча повне тимчасове застосування Розділу IV Угоди про асоціацію (що охоплює Поглиблену та всеосяжну зону вільної торгівлі (ПВЗВТ)) розпочалося 1 січня 2016. Тим часом, для того, щоб засвідчити свою підтримку українським експортерам, ЄС продовжив застосування автономних торгових преференцій (що набули чинності 23 квітня 2014) до кінця цього терміну, тобто вже розпочав знижувати або усувати митні тарифи на товари, що мають українське походження. Завдяки цьому українські експортери отримали кращий доступ до європейського ринку. Причиною тимчасового (а не повного) застосування є необхідність ратифікації Угоди про асоціацію та ЗВТ парламентами 28 країн-членів. Цей процес може бути досить довготривалим, адже кожна країна-член ЄС повинна дотримуватись внутрішніх юридичних процедур.

ПВЗВТ є ключовою частиною Угоди про асоціацію між ЄС та Україною. ПВЗВТ є також частиною ширшої політики ЄС, спрямованої на встановлення стабільних і сприятливих сусідських стосунків шляхом зміцнення економічних зв'язків. ПВЗВТ покликана наблизити Україну до ЄС шляхом відкриття ринків для товарів та послуг, а також за допомогою усунення перепон для торгівлі, особливо беручи до уваги так звані питання, що виникають «поза кордонами» держав, як наприклад, бюрократія та невиправдані бар'єри, що спричиняються нею. Приведення української регуляторної системи у низці економічних галузей до вимог ЄС поступово відкриє для українських експортерів внутрішній ринок ЄС.

ПВЗВТ є найбільш амбіційною двосторонньою угодою, що ЄС коли-небудь укладав з торговельним партнером. Її імплементація відкриє внутрішні ринки ЄС та України шляхом усунення митних зборів і нетарифних торговельних бар'єрів, окреслить план модернізації двосторонніх торговельних та інвестиційних відносин, а також запропонує Україні таку модель економічного розвитку, що матиме позитивний прямий вплив на розвиток бізнесу і життя громадян України, зокрема: зниження тарифів призведе до посилення конкуренції, що у свою чергу дозволить знизити ціни для споживачів; у сфері послуг ПВЗВТ призведе до лібералізації торгівлі і узгодження відповідних стандартів України та ЄС. В Україні, це матиме особливо позитивний вплив на роздрібну та оптову торгівлю, а також на сектор комунікацій; вільний рух капіталу сприятиме економічному зростанню, надаючи легший доступ до фінансових ресурсів та дозволить ефективніше використовувати наявний капітал, з чого матиме велику користь не лише фінансовий сектор України, але також і бізнес.

Отже, на сьогодні однією з найважливіших проблем, з якою стикаються українські і європейські компанії є проблема відмінності технічних норм і стандартів, що ускладнює транскордонну торгівлю. ПВЗВТ передбачає узгодження українських та європейських стандартів для промислових товарів і сільськогосподарської продукції; а це означає, що кожен матиме змогу виробляти та продавати за єдиними правилами, що, в свою чергу, сприятиме покращенню бізнес-середовища в Україні, що відбуватиметься шляхом усунення корупції та через відкриття нових можливостей для інвестицій і модернізацію економіки.

ОСОБЛИВОСТІ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

У 2014 році в Україні почали загострюватись вже існуючі проблеми, а саме залежність від споживання традиційних джерел енергії (вугілля, природний газ та нафта), спад економіки, зростання рівня безробіття, забруднення довкілля.

В Україні було затверджено Стратегію сталого розвитку «Україна-2020». Дана стратегія є дзеркальним відображенням відповідної стратегії розвитку «ЄС-2020», в основі якої лежить концепція сталого розвитку. Стратегія передбачає реалізацію 62 реформ та програм розвитку держави, включаючи реформування енергетики.

Для вирішення цих та інших проблем необхідно досягти поставлених розробленими стратегіями цілей. Однією з таких є зниження енергоємності валового внутрішнього продукту на 20 відсотків до кінця 2020 року. Відомо, що енергоємність ВВП України в кілька разів перевищує даний показник в європейських країнах. Так, якщо у 2012 році енергоємність ВВП Німеччини склала 0,11 т н. е./1000 дол., Данії – 0,1 т н. е./1000 дол., Швейцарії – 0,08 т н. е./1000 дол., Польщі – 0,14 т н. е./1000 дол., то в Україні – 0,36 т н. е./1000 дол. Дотримання умов стратегії 2035 дозволить отримати наступні дані по енергоємності ВВП України: у 2020 році – 0,34 т н. е./1000 дол., у 2025 – 0,27 т н. е./1000 дол., у 2030 – 0,23 т н. е./1000 дол. та у 2035 – 0,17 т н. е./1000 дол. Скорочення енергоємності передбачається за рахунок переходу до використання енергоефективних технологій та обладнання, залучення іноземних інвестицій в енергетичний сектор України, реформування вугільної галузі та модернізації інфраструктури паливно-енергетичного комплексу.

Важливу увагу необхідно приділити впровадженню широкого використання відновлюваних джерел енергії, адже саме вони є одним із найбільш важливих напрямів енергетичної політики України. Стратегія 2020 передбачає збільшення частки відновлюваних джерел енергії до 11%. У свою чергу підвищення рівня енергозбереження може заощадити близько 470 млн. тон умовного палива, що відповідає зменшенню витрат на імпорт енергоресурсів приблизно на 38 млрд. доларів.

Найважливішим пунктом цих стратегій виступає питання енергоефективності. Для зростання інтересу промислових підприємств до економного використання енергоресурсів слід проводити моніторинг втрат при транспортуванні енергії до споживача та завершення процесу переходу на ринкове ціноутворення. Для більш повної реалізації потенціалу енергозбереження необхідно переглянути стандарти енергоспоживання, визначити індикатори енергоефективності та розвивати ринок енергосервісних компаній.

Можна простежити синергетичний ефект енергозбереження, в плані комплексних заходів, які сприятимуть не лише економному використанню енергоресурсів на підприємствах, а й знизять енергоємність економіки. Підвищення рівня енергозбереження має стати метою не лише державної політики, але й окремих підприємств. При спільних зусиллях реалізація заходів з енергозбереження дозволить збільшити ефективність національної економіки в цілому.

Для досягнення максимального ефекту, необхідно залучити до здійснення даних заходів абсолютно всіх суб'єктів господарювання. Такого стану можна досягти завдяки синергетичному ефекту через проведення системних заходів з енергозбереження.

Павлюк О.С., ст. гр. ЕП-15 сз,

Дробишева О.О., доц., к.е.н. – науковий керівник

МЕХАНІЗМ ВИЗНАЧЕННЯ ОЗНАК ТА ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

В умовах ринкової економіки одним із пріоритетів державної політики є оздоровлення господарського середовища. Від діяльності держави за цим напрямом залежить, насамперед, поліпшення бізнес-середовища та інвестиційного іміджу країни. Цьому сприяє ефективне функціонування інституту банкрутства, який є невід'ємним атрибутом механізму державного регулювання економіки, а процедура банкрутства використовується для очищення ринку від неефективних суб'єктів господарської діяльності.

Для виводу економіки з кризового стану потрібний механізм, спрямований на відновлення платоспроможності підприємств-боржників. Для цього необхідно визначити ймовірність банкрутства стратегічних, містоутворюючих та соціально важливих підприємств, заздалегідь застосовувати заходи з випереджувальної фінансової санації та організаційної реструктуризації.

Відновленню платоспроможності підприємств сприяє Закон України від 22 грудня 2011 р. № 4212-VI «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом». Щоб більш результативно запобігати банкрутству, необхідно вирішити завдання запровадження ефективних і адаптованих до вітчизняних умов механізмів визначення ймовірності банкрутства ще до виникнення явних ознак неплатоспроможності підприємства, а також створити відповідну систему моніторингу роботи підприємств.

У даний час найбільш широкого застосування набули такі методичні підходи до побудови методів прогнозування банкрутства:

1) визначення незадовільної структури бухгалтерського балансу підприємства за допомогою методів коефіцієнтного аналізу, формування комплексної бальної оцінки фінансового стану підприємства, визначення рейтингового числа, інтегральної рейтингової оцінки підприємства тощо;

2) система показників У. Бівера для оцінки фінансового стану з метою діагностики банкрутства;

3) моделі інтегральної оцінки загрози банкрутства підприємства, засновані на обліку найважливіших показників, що допомагають виявити кризовий фінансовий стан підприємства, Z-рахунки Е. Альтмана, спеціальні багатофакторні регресійні моделі на основі використання прийомів статистичного методу, який називають «аналізом множинних дискримінант» тощо.

Загальний механізм виявлення ознак неплатоспроможності та прогнозування ймовірності банкрутства, перш за все, включає визначення фінансового стану з позиції можливого банкрутства, використовуючи зазначені методи. Практика їх використання за даними українських підприємств і аналіз експертних висновків показали, що найбільш популярними є методи оцінки, засновані на аналізі фінансових коефіцієнтів. На заключному етапі, враховуючи результати прогнозу, приймаються управлінські рішення, які реалізуються на основі розробки антикризових заходів. Оскільки на сьогодні немає єдиного підходу щодо прогнозування банкрутства підприємств, то, на наш погляд, оціночні показники більш точно характеризують фінансовий стан підприємства та більш обґрунтовано можуть надати рекомендації для проведення санації та реструктуризації.

УДК: 502.17(477)

Попов М.А., ст. гр. ЕП-12-2т,

Севастьянов Р.В., к.е.н., доцент – науковий керівник

ПОНЯТТЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ В ЕКОНОМІЦІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Вперше термін «сталий розвиток» було використано в Стокгольмі під час Першої Всесвітньої Конференції по навколишньому середовищу в 1972 р. Термін використовується як назва нової концепції існування людства. Концепція сталого розвитку була сформульована як спосіб здолання головної для сучасної цивілізації загрози-екологічного розладу на планеті. Загроза складалася з теоретично передбачених небезпек, таких як перенаселення, використання невідновних запасів планети та забрудненням навколишнього середовища.

На момент появи перших думок, пов'язаних з настільки глобальним та складним вирішенням проблеми, прихильниками концепції сталого розвитку були лише деякі вчені та політики, але впродовж 30-ти років розвитку, доповнення та поширення концепції все більша кількість країн включається в всесвітню операцію зі спасіння людства. Україна вперше офіційно погодилася на участь в проекті у 1992 р. під час конференції ООН. Концепція визначила цілісну систему поглядів на сталий розвиток України, правові основи, принципи, завдання та організаційні заходи переходу держави на засади сталого розвитку і стала базою для розробки стратегії сталого розвитку, державних програм, проектів соціально-економічного розвитку на найближчу і віддалену перспективу.

За час розвитку стратегії сталого розвитку Україна визнала свої основні проблеми і визначила основні напрями діяльності: зниження рівня навантаження на природне середовище, оновлення і екологізація підприємств, мінімізація наслідків від Чорнобильської катастрофи, підвищення енергоефективності ТЕС, підвищення матеріального стану населення, утвердження суверенітету та національних цінностей, недопущення або мінімізація екстенсивного використання природних ресурсів, утвердження засад гуманізму та демократії. В сфері державного регулювання пріоритетними напрямками мають бути: макроекономічне планування і довгострокові програми модернізації національної економіки; створення умов для збільшення частки енерго- та ресурсозберігаючого виробництва; розробка системи стимулювання виробництва екологічних товарів та розвиток екологічних послуг; забезпечення зайнятості населення, справедливий розподіл ресурсів та доходів.

Жиронкіна В.С., ст. гр. ЕП-13-1д,

Севастьянов Р.В., к.е.н., доцент – науковий керівник

ПОТЕНЦІАЛ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

В сучасному житті однією з наймасштабніших проблем світу є організація ефективного використання енергії з мінімальним впливом на навколишнє середовище. Україна також приймає участь в вирішенні цього питання. У чинному законодавстві наявні закони «Про енергозбереження», а також у 2006 році було розроблено «Енергетичну стратегію України до 2030 року».

Енергозбереження – це діяльність, що спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів.

Закон України «Про енергозбереження» встановлює принципи державної політики у сфері енергозбереження, які знаходять свою подальшу реалізацію у чисельних підзаконних нормативно-правових актах України.

Енергетичної стратегії України на період до 2030 року визначає пріоритетні напрямки та обсяги енергозбереження в Україні, потенціал розвитку відновлюваних та нетрадиційних джерел енергії в Україні. Зокрема в даному документі визначені такі складові частини структури потенціалу енергозбереження:

Технічна (технологічна) складова потенціалу енергозбереження:

- підвищення ефективності виробництва (видобутку), перетворення, транспортування та споживання енергоресурсів і відповідно зниження енергоємності продукції та надання послуг за рахунок впровадження новітніх енергоефективних технологій та енергозберігаючих заходів.

Структурна складова потенціалу енергозбереження:

- зміна макроекономічних пропорцій в економіці з метою зниження рівнів енергоспоживання;
- зменшення питомої ваги енергоємних галузей і виробництв промисловості та транспорту за рахунок розвитку наукомістких галузей і виробництв з низькою енергоємністю та матеріаломісткістю.

Впровадження галузевого енергозбереження відбувається за такими основними напрямками:

- впровадження нових енергозберігаючих технологій та обладнання;
- удосконалення існуючих технологій та обладнання;
- скорочення втрат енергоресурсів;
- підвищення якості продукції, вдосконалення та скорочення втрат сировини та матеріалів;
- заміщення і вибір найбільш ефективних енергоносіїв.

Питанню енергозбереження та енергоефективності приділено багато уваги. В Україні існує великий потенціал в цій галузі, про це свідчать прогнози багатьох фахівців, що за його рахунок в Україні енергоємність ВВП до 2030 року має зменшитись удвічі. Очевидно, держава зацікавлена в цьому, тому заходи із енергозбереження передбачені в багатьох стратегічних та програмних документах держави та відповідно стимулюються державою.

Похильченко І.М. ст. гр. ЕП-12-1д,

Єлець О.П., доц., к.е.н. – науковий керівник

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПЛАНУВАННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Планування є однією з основних функцій управління як цілими економічними системами, так і окремими господарюючими суб'єктами. В класичному розумінні планування – це процес визначення завдань на майбутнє, умов і засобів їх виконання.

Багато науковців зверталися до визначення сутності категорії «планування». Зокрема, Гринчуцький В. І. визначає планування як розроблення і встановлення керівництвом підприємства системи кількісних і якісних показників його розвитку, в яких визначаються темпи, пропорції і тенденції розвитку підприємства як у поточному періоді, так і на перспективу. Тарасюк Г.М та Шваб Л.І. трактують планування як процес розробки та обґрунтування цілей, визначення найкращих методів і способів їх досягнення при ефективному використанні всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань, і встановленні їх взаємодії.

Іванілов О.С., у свою чергу, говорить, що планування це одна зі складових частин управління, яка полягає в розробці і практичному втіленні планів, які визначають майбутній стан економічної системи, шляхи, засоби та способи його досягнення. Бойко Л.Г. зазначає, що планування це процес безперервної творчої діяльності у напрямку організації виробництва і реалізації тих видів продукції і послуг, які користуються попитом у теперішній час і в довгостроковій перспективі, встановлення найважливіших економічних і соціальних цілей його розвитку, пошуку найкращих технічних засобів і організаційних способів вирішення перспективних цілей і задач.

Швайка Л.А. визначає планування як вид, сфера діяльності органів управління підприємства щодо передбачення його майбутнього стану на основі врахування дії законів розвитку природи і суспільства, а також тенденцій розвитку підприємства, галузі і національної економіки.

Розглянувши різні підходи різних авторів до визначення сутності «планування», можна зробити висновок, що планування – це процес розробки планів, які потрібні для подальшого розвитку підприємства та визначення найкращих методів і способів досягнення цілей при ефективному використанні всіх видів ресурсів, необхідних для виконання поставлених завдань, і встановленні їх взаємодії.

Нечитайло С.І., ст. гр. ЕП-13,

Севастьянов Р.В., к.е.н., доцент – науковий керівник

ПРИЧИНИ БАНКРУТСТВА ПАТ «ДЕЛЬТА БАНК»

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Український універсальний комерційний банк ПАТ «Дельта Банк», довгий час мав статус системного, який за розміром депозитного портфеля населення займав 3 місце. Розвиток потенціалу цієї установи відбувалося за рахунок успішної діяльності в сфері роздрібного споживчого кредитування в кінці 2000-х років, а також на скупці проблемних активів інших установ. З березня 2015 року його було визнано Національним банком України неплатоспроможним.

До однієї з основних причин банкрутства банку можна віднести його агресивну політику. ПАТ «Дельта Банк» скуповував активи банків, виставлених на продаж, і стрімко нарощував свою присутність на банківському ринку. Загалом ця концепція була виграшною але також мала свої ризики, які відображалися в погіршенні фінансового стану банку через скуповування дуже проблемних активів інших банків. Такими для ПАТ «Дельта Банку» стали банки: Омега Банк, Кредитпромбанк і Астра Банк, які були куплені у 2013 році засновником «Дельта Банку» Миколою Лагуном. Ці банки ще у січні були визначними неплатоспроможними, а тимчасова адміністрація повинна була на той період виплатити вкладникам Кредитпромбанку 17 млн. грн., Омега Банку 3,2 млн. грн., саме тому така покупка була дуже ризикованою і мала певні наслідки для банку.

До ще однієї проблеми банку можна віднести обрану бізнес-модель, яка виявилася непридатною в ситуації з кризою і війною. У «Дельта Банку» з одного боку була готовність ризикувати для отримання більшої прибутковості. А з іншого боку вони покривали свої ризики високими процентними ставками, які компенсували потенційне неповернення боргів в разі проблем у частині клієнтів. Саме тому вони виявилися чутливі до тих змін, які відбулися в економіці в результаті революції, анексії Криму та війни на Донбасі - починаючи від падіння обсягів виробництва або фактичного відторгнення металургійного комплексу і закінчуючи споживчим попитом.

Також зіграло свою роль те, що саме у Донбасі та Криму знаходилися більша частина активів та пасивів банку. У Криму залишилося близько 7-8% активів та пасивів банку, а в зоні АТО близько 21-22%.

Єдиним виходом для «Дельта Банку» в таких умовах була націоналізація банку. Але якість активів не дозволяло йому увійти в державний капітал. Тому що з 60 млрд. активів двадцять з них НБУ оцінило як неякісні. А сума необхідної до капіталізації «Дельта Банку» досягала 22 млрд. грн. 2 березня 2015 року «Дельта Банк» був визнаний неплатоспроможним та таким, що підлягає ліквідації.

Рожков В.О., докторант, к.е.н.,

Коваленко О.В., проф., д.е.н. - науковий керівник

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

В сучасних умовах процес успішного функціонування і економічного розвитку українських підприємств багато в чому залежить від вдосконалення їх діяльності у сфері забезпечення економічної безпеки. На діяльність підприємства в сучасних умовах впливають такі чинники, як міжнаціональні, регіональні конфлікти, корупція, та на сам перед – нестабільна політична і соціально-економічна ситуація в країні.

Розглядаючи економічну безпеку як один із видів забезпечення безпеки підприємства необхідно зазначити, що вона займає провідне місце серед всіх інших видів безпеки. У зв'язку з цим дедалі більшої актуальності набуває проблема економічної безпеки підприємств та її моніторинг.

У більшості наукових праць поняття «економічна безпека» розглядається як спроможність економіки забезпечити свій вільний і незалежний розвиток, стабільність громадського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за несприятливих умов і варіантів розвитку подій; здатність держави до захисту національних економічних інтересів від внутрішніх і зовнішніх загроз.

Економічна безпека являє собою універсальну категорію, що відбиває захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях, починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. Економічна безпека підприємства — це захищеність його діяльності від негативних впливів зовнішнього середовища, а також спроможність швидко усунути різноманітні загрози або пристосуватися до існуючих умов, що не позначаються негативно на його діяльності. Зміст цього поняття містить у собі систему засобів, що забезпечують економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівників.

У науковій літературі систему економічної безпеки розуміють також як сукупність взаємопов'язаних елементів, що складають єдине ціле. Вона містить такі складові елементи: суб'єкти безпеки, об'єкти безпеки, механізм забезпечення економічної безпеки. Відмінним є тлумачення основних складових економічної безпеки підприємства, серед яких: фінансова; інтелектуальна; технологічна; правова; інформаційна .

Аналіз науково-теоретичних підходів щодо розуміння сутності поняття «економічна безпека» засвідчує, що не існує однозначної термінології щодо її визначення, оскільки науковці мають власне бачення об'єкту економічної безпеки.

Таким чином, поняття «економічна безпека» трактується: по-перше, через характеристику стану системи, а саме – стійкість, стабільність тощо; по-друге, через здатність протидіяти внутрішнім та зовнішнім загрозам; по-третє, через можливість повноцінного реалізування всіх функцій суб'єкта господарювання; по-четверте, через повноцінне забезпечення усіма необхідними ресурсами та їх використання у виробничо-господарській діяльності.

ЧИННИКИ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

В умовах реформування економіки категорія «виробнича потужність» насичується ринковим змістом, мотиви її руху включають ринкові цільові настанови, а пропорції поєднання особистих і натурально-речових факторів визначаються не тільки технологічною доцільністю, а й знаходяться під сильним впливом вимог, які висувають споживачі.

Вищевикладене зумовлює необхідність дослідження поняття «ефективна виробнича потужність підприємства». Так, під ефективною виробничою потужністю підприємства слід розуміти максимально можливий обсяг продукції, який може бути вироблений підприємством і реалізований на ринку споживачу при визначеному рівні цін. Її межі можна встановлювати, виходячи з графіка беззбитковості підприємства і його виробничої можливості.

Запропоноване поняття поєднує виробничі та маркетингові аспекти діяльності підприємств, сприяє кращому вибору пропорцій і способів поєднання факторів виробництва, виражає кінцеві результати формування і використання економічного потенціалу підприємства, має важливе методичне значення для дослідження шляхів підвищення ефективності використання основних фондів і виробничих потужностей промислових підприємств.

Величина виробничої потужності підприємства формується під впливом багатьох факторів. Головними з них є номенклатура, асортимент та якість продукції, що виробляється; кількість встановленого устаткування, розміри і склад виробничих площ, можливий фонд часу роботи устаткування та використання площ протягом року; прогресивні техніко-економічні норми продуктивності й використання устаткування, зняття продукції з виробничих площ, нормативи тривалості виробничого циклу та трудомісткості продукції, що виробляється (послуг, що надаються).

Під час розрахунку виробничої потужності потрібно приймати до уваги наступні фактори: структуру і величину основних засобів; якісний склад обладнання, рівень зносу; передові технічні нормативи продуктивності обладнання, використання площ, трудомісткість виробів, вихід продукції із сировини; прогресивність технологічних процесів; режим роботи підприємства; ступінь спеціалізації; рівень організації виробництва та праці; якість сировини і ритмічність поставок; фонд робочого часу обладнання.

Введення в економічну теорію поняття «ефективна виробнича потужність підприємства», подальше поглиблення його змісту, розкриття його взаємозв'язку з категоріями, що відображають господарську діяльність підприємств у ринкових умовах, – усе це має важливе методологічне значення для дослідження шляхів підвищення ефективності використання виробничих потужностей і основних фондів промислових підприємств різних галузей у перехідній економіці.

Чікулов Д., магістрант, гр. ЕП-15-1мд,

Слепян Е.В., к.е.н., доцент - науковий керівник

ОСНОВИ РАНЬОГО ВИЯВЛЕННЯ ЗАГРОЗИ БАНКУРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

У процесі становлення ринкових стосунків в Україні всі ланки фінансової системи виявилися в глибокій кризі. На грані банкрутства перебуває сьогодні безліч підприємств, які не мають можливості своєчасно виконувати свої зовнішні і внутрішні зобов'язання, тобто загальний фінансовий стан як приватизованих, так і державних підприємств значно погіршав. Лише за минуле десятиліття обсяг матеріальних запасів на вітчизняних промислових підприємствах зменшився більш, ніж на 1/3, грошових коштів і відвантаженої продукції - на 6 і 11% відповідно, об'єм дебіторської заборгованості виріс в 1,5 разу.

Антикризове фінансове управління представляє собою систему принципів і методів розробки і реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, спрямованих на попередження і подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних фінансових наслідків. Головною метою, яку переслідують підприємства у процесі антикризового фінансового управління, є відновлення фінансової рівноваги підприємства і мінімізація розмірів зниження його ринкової вартості, що викликаються фінансовими кризами.

Сучасна економічна наука має у своєму арсеналі велику кількість різноманітних прийомів і методів прогнозування фінансових показників, у тому числі в плані оцінки можливого банкрутства. Існують наступні основні підходи до прогнозування фінансового стану підприємства відносно можливого виникнення банкрутства: а) розрахунок індексу кредитоспроможності; б) використання системи формалізованих і неформалізованих критеріїв; в) оцінка і прогнозування показників задовільності структури балансу.

Відомі на сьогодні традиційні методи оцінки кризової ситуації мають певні недоліки:

- по-перше, неадаптованість зарубіжного інструментарію кризової діагностики до діяльності вітчизняних підприємств;
- по-друге, поширений управлінський підхід дає загальну характеристику кризовій ситуації, в той час, як прийняття рішень вимагає кількісного обґрунтування;
- по-третє, серед аналітичних показників діагностики банкрутства не виділено чітких критеріїв, орієнтованих на ідентифікацію ранніх ознак та глибини фінансової кризи;
- по-четверте, існує неузгодженість методичної та нормативно-правової бази антикризового регулювання в Україні.

Як визначається у розглянутих роботах вітчизняних вчених, можна дійсно визнати банкрутство негативним феноменом у підприємницькій практиці українського господарства, що не тільки є наслідком глибокої фінансової кризи, а й значно послаблює ґрунт для розвитку всієї економіки України в подальшому, а тому потребує серйозного ставлення і термінового викорінення цієї проблеми з господарського життя України.

Отечко Ю.С., магістрант, гр. ЕП-15-1мз,
Слеп'ян Е.В., к.е.н., доцент - науковий керівник

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ОБОРОТНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Фінансовий стан підприємства значною мірою залежить від наявності та ефективності використання оборотних коштів. Перш ніж почати обґрунтування проекту підвищення ефективності формування і використання оборотного капіталу підприємства розглянемо сутність оборотного капіталу.

Термін “оборотний капітал” походить від англійського поняття “circulating capital” і з’явився в словниковому обігу в зв’язку з активним використанням англомовних джерел економічної літератури. В україномовних джерелах з економічної теорії його синонімами є “оборотні засоби”, “оборотні кошти”, “оборотні активи”, “поточні активи”. Проте, незважаючи на неоднорідність термінів, економічна сутність поняття, що ними визначається, трактується у вітчизняній та зарубіжній літературі досить однозначно. Це сукупність грошових коштів, авансованих підприємством для формування оборотних виробничих фондів і фондів обігу, які використовуються в межах одного відтворювального циклу або в короткостроковому періоді (до одного року), що забезпечують безперервний процес виробничо-господарської діяльності та приносять економічну вигоду. Ефективність використання оборотних коштів характеризується швидкістю їхнього обертання, оборотністю. Прискорення оборотності цих коштів зумовлює: по-перше, збільшення обсягу продукції на кожен грошову одиницю поточних витрат підприємства; по-друге, вивільнення частини коштів і завдяки цьому створення додаткових резервів для розширення виробництва.

Підвищення ефективності формування і використання оборотного капіталу підприємства повинно, в першу чергу, забезпечити пошук компромісу між ризиком втрати ліквідності і ефективністю роботи. Це зводиться до рішення двох важливих задач: 1) забезпечення платоспроможності підприємства. Тобто підприємство повинно мати можливість вчасно оплачувати рахунки, виконувати зобов'язання. Підприємство, що не має достатнього рівня оборотного капіталу, може зіткнутися з ризиком неплатоспроможності; 2) забезпечення прийнятної об'єму, структури і рентабельності активів.

Одним з ключових факторів підвищення ефективності виробництва є прискорення обігу коштів. На жаль, кризові явища в розвитку української економіки спричинили істотні негативні зміни як в тривалості обігу більшості підприємств, так і його структури.

Повний обіг коштів включає в себе такі структурні складові: час виробництва, час обігу; період перебування обігових коштів у сферах виробництва й обігу, не пов'язаних з основним напрямом виробничої діяльності підприємств. Прискорення оборотності оборотних коштів з обороту приводить до вивільнення матеріальних ресурсів і джерел їх формування, при уповільненні – до обороту залучаються додаткові кошти. Тобто кожне підприємство повинно намагатися, як можна більше прискорити оборотність оборотного капіталу, задля досягнення абсолютного та відносного вивільнення оборотного капіталу.

Абсолютне вивільнення має місце, якщо фактичні залишки оборотних коштів менше нормативу або залишків попереднього періоду при збереженні або перевищенні об'єму реалізації за даний період. Відносне вивільнення оборотних коштів має місце в тих випадках, коли прискорення їх оборотності відбувається одночасно із зростанням виробничої програми підприємства, причому темп зростання об'єму виробництва випереджає темп зростання залишків оборотних коштів.

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РИЗИКУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

У практичній діяльності ризику можуть бути настільки великими, що здатні зупинити виробничу роботу, змусити підприємця відмовитися від здійснення операцій, що вимагають великих початкових інвестицій і часу. У той же час наявність фактора ризику є для підприємця сильним стимулом для постійного здійснення режиму економії, змушує його ретельно аналізувати рентабельність проектів, розробляти інвестиційні кошториси, наймати відповідні кадри.

Оскільки економічний ризик є невід’ємною рисою підприємницької діяльності, то зі зміною форм і механізмів господарювання підприємств в умовах переходу країни до ринкових відносин слід виділити його особливості.

Особливістю сучасного економічного ризику є його тотальність, всеосяжність. Це пояснюється багатьма причинами, але визначальною є та, що стрижень ринкових перебудов становить науково-технічний прогрес. Передбачити його результати з абсолютною точністю неможливо, оскільки він ґрунтується на науковій творчості. Науково-технічний прогрес породжує нові технології, види матеріалів, які в стислий строк можуть здійснити революцію на ринку. Тому капіталовкладення, які раніше вважалися перспективними, можуть призвести до створення потужностей з виробництва неконкурентоспроможної продукції. Або навпаки, сектор національної економіки з обмеженої галузі діяльності перетворюється на індустрію, яка визначає розвиток сучасної економіки, як наприклад, інформатика.

Формування поняття ризику відбувалося поетапно і визначалося особливостями епохи. Так, у домашинну епоху економічний ризик ототожнювався з ризиком втрати (заморські подорожі, азартні ігри тощо). У машинну епоху економічний ризик – це ризик первісного ринку, банкрутства, втрати засобів для існування. У сучасну, технотронну епоху ризик втрати не є визначальним. Сучасна інтерпретація економічного ризику – це не втрата, якої можна зазнати під час реалізації підприємцем управлінського рішення, а можливість відхилення від цілі, заради якої приймалось рішення. Тобто сучасний економічний ризик визначається не стільки втратами, скільки відсутністю значних економічних результатів.

Безумовно, економічний ризик містить негативні моменти для підприємця, який приймає рішення. Проте повна відсутність ризику для нього – свідчення серйозних дефектів в організації процесу управління підприємством, ознака відсутності стимулів до компетентного керівництва і побічне свідчення відсутності демократії.

Важливість фактора економічного ризику зумовила перетворення його на товар; створився потужний ринок ризику. Диференціація умов господарювання та прийняття рішень щодо об’єктів ризику, а також різне відношення до ризику у суб’єктів спричинюють необхідність обміну ризиком. Потужними споживачами ризику є страхові компанії, фірми, організації, фонди. Вони отримують ризик від багатьох суб’єктів ризику і за деяку винагороду повертають їм певні гарантії. Іноді економічний ризик бажаний для суб’єктів, тому він створюється штучно (гральний бізнес). Таким чином, економічний ризик, виступаючи об’єктивною необхідністю сучасного суспільства, набуває ті риси і особливості, які притаманні соціально-економічному стану країни на певному етапі її розвитку.

Кушакова Н.О., аспірант,

Коваленко О.В., проф., д.е.н. - науковий керівник

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МЕТАЛУРГІЙНОЇ ГАЛУЗІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Металургійній галузі притаманні свої особливості формування собівартості, які обумовлені технологією виробництва металу. Категорія «собівартість» властива природі розвинутого товарного виробництва, коли важливо не лише визначити результат господарської діяльності підприємства, але і визначити економічну ефективність випуску продукції, вибрати найбільш вигідний варіант їх конструкції та технології виготовлення.

Для виробництва багатьох видів металургійної продукції необхідно 15-18 переділів, починаючи з видобутку руди та інших видів сировини. У складі металургії виділяють три основних переділи: доменне, сталеплавильне і прокатне виробництво. Залежно від поєднання технологічних процесів у металургії виділяють виробництво повного циклу, враховуючи всі стадії технологічного процесу металургійного виробництва і виробництво неповного циклу, яке представлено підприємствами, де здійснюються не всі стадії технологічного процесу. Це так звані переробні заводи, виробництво яких обмежене одним або кількома етапами обробки металу.

На металургійних підприємствах планування, облік і аналіз виробничих витрат здійснюються за:

- граничним методом, тобто калькуляції собівартості складаються в цілому по цеху і охоплюють витрати на виробництво всієї продукції, запланованої до виробництва в цеху в даний період;

- видами продукції (сортові калькуляції), що складаються окремо для кожного виду продукції, яка виробляється.

Планові та звітні калькуляції собівартості продукції складаються на кожний металургійний переділ і, таким чином, охоплюють усі стадії її виробництва. Використання сортових калькуляцій собівартості має велике значення в плануванні та аналізі, оскільки дозволяє розкрити внутрішньовиробничі резерви, перейняти й розповсюдити досвід передових підприємств, здійснювати контроль над витратами на виробництво продукції.

Найбільш поширеними у металургійній галузі вважаються попередільний та нормативний методи обліку витрат.

Попередільний метод обліку застосовується на виробництвах з однорідною за вихідною сировиною, матеріалом і характером обробки масовою продукцією. Перетворення сировини в готову продукцію на таких підприємствах відбувається в умовах безперервного і короткого технологічного процесу чи ряду послідовних виробничих процесів, кожний з яких або група яких являють собою окремі самостійні переділи (фази, стадії) виробництва. Попередільний метод обліку застосовується також у виробництвах з комплексним використанням сировини.

Нормативний метод - це основний метод виробничого обліку, який сприяє впровадженню прогресивних норм витрат, це метод дієвого контролю за рівнем витрат виробництва, що дає можливість використати дані обліку для виявлення резервів зниження собівартості продукції і оперативного управління виробництвом. Нормативний метод обліку передбачає визначення собівартості продукції на основі встановлених норм витрат і відхилень від них у процесі виробництва. При нормативному методі обліку витрат підставою для визначення фактичної собівартості є нормативна калькуляція, яка складається заздалегідь за кожним видом виробу. Нормативна калькуляція обчислюється за діючими на

початок місяця нормами витрат матеріалів і праці.

Коберницька Ю.В., магістрант гр. ЕП – 15мз,
Дробишева О.О., доц., к.е.н. – науковий керівник

ПРОБЛЕМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

На сьогодні оцінка фінансово-економічного стану підприємства є досить актуальною для будь-якого суб'єкта господарської діяльності в Україні. Адже, в умовах ринкових відносин зростає економічна, правова і соціальна відповідальність підприємств.

Кожне підприємство самостійно відповідає за свою роботу та ухвалює рішення щодо подальшого розвитку. Як наслідок, виживає той, хто найкраще використовує наявні ресурси з метою отримання максимальної суми прибутку за результатами здійснення господарської діяльності. При цьому різко зростає значення аналізу фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання.

Фінансово-економічний стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансово-економічних відносин підприємства. Аналіз фінансово-економічного стану зорієнтований на оцінювання фінансового стану, фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства в цілому. З метою отримання більш достовірних оцінок фахівці рекомендують різні методики визначення фінансово-економічного стану підприємства. Не існує єдиної загальноприйнятої методики аналізу фінансово-економічної діяльності. Основні методики оцінки фінансово-економічного стану підприємств можна поділити на: класичні методики, матричні методики, проактивні методики, групи прогностичних методик. На нашу думку, в сучасних умовах доцільно використовувати матричну методику, за допомогою якої підприємство може не лише оцінити свій стан у статичі, а й прогнозувати можливі варіанти подальшого розвитку.

Основними проблемами здійснення фінансово-економічного аналізу підприємств є:

- комплексне виявлення факторів, які визначають той або інший результат фінансово-господарської діяльності підприємства;
- правильне визначення рівня дотримання вимог ліквідності як необхідної умови функціонування підприємств у ринковій економіці, яка через об'єктивність законів свого існування не забезпечує жодному суб'єкту господарювання гарантії від банкрутства;
- урахування та визначення соціальної спрямованості діяльності підприємств;
- необхідність дослідження взаємозв'язків і причинних зв'язків між управлінськими рішеннями, які приймаються у ході виробничого або іншого підприємницького процесу, і досягнутими результатами.

Для вирішення даних проблем необхідно забезпечити прийняття ефективних господарських, управлінських рішень; забезпечити прийняття ефективних господарських, управлінських рішень; підвищити кваліфікаційний рівень працівників на підприємствах; удосконалити методику проведення фінансово-економічного аналізу шляхом розробки та уточнення системи показників, яка забезпечить можливість всебічної оцінки становища підприємства на ринку; забезпечити комплексне виявлення факторів впливу на результат його діяльності.

Таким чином, вирішення наявних проблем та правильна оцінка фінансово-економічного стану підприємства за сучасних умов господарювання необхідна, як для його керівництва і власників, так і для інвесторів, партнерів, кредиторів, державних органів, а також для розвитку взаємовідносин в умовах невизначеності розвитку економіки.

Голомб В.В., к.е.н., доцент

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ МИТНОЇ ВАРТОСТІ ІМПОРТОВАНИХ ТОВАРІВ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Митна вартість ввезених на територію України товарів займає важливе місце у регулюванні зовнішньоекономічної діяльності держави. Оскільки ця величина є основою для нарахування митних платежів, то її розмір значно впливає на суму надходжень до державного бюджету. Вважається, що визначення митної вартості товарів є однією з найбільш складних, відповідальних та суперечливих процедур у митній справі.

На сучасному етапі існують наступні проблеми у вирішенні митних спорів щодо визначення митної вартості імпортованих товарів.

Перша, і найголовніша – це відсутність у органів державної фіскальної служби довіри до вартості товару, зазначеної в договорі, і, як наслідок - часте ігнорування основного методу визначення митної вартості та необґрунтоване використання шостого (резервного методу). Частково вирішити цю проблему зможе запровадження обміну даними та відкриття доступу до бази даних з оформлення експортних декларацій для контролю вартості товару, який експортується в Україну.

Друга проблема стосується якості додаткових документів, які декларант відповідно до Митного кодексу України має надати для доведення правильності визначення митної вартості. Через відсутність у Митному кодексі визначення поняття «експертних організацій» орган доходів і зборів при митному оформленні товарів самостійно здійснює перевірку наявності у них відповідних повноважень і приймає рішення щодо прийняття до розгляду виданих ними експертних документів. З огляду на це, на практиці органи доходів і зборів відмовляють декларантам у прийнятті наданих ними документів від експертних організацій за суто формальними ознаками. На нашу думку, необхідно законодавчо визначити критерії до експертних організацій, які уповноважені надавати висновки про якісні та вартісні характеристики товарів, а також вимоги до оформлення зазначених висновків.

Третьою проблемою є повернення суб'єктам ЗЕД суми фінансових гарантій у спорах щодо митної вартості. Одним із шляхів вирішення цього питання може стати задоволення вимог про стягнення разом зі скасуванням рішення про коригування митної вартості, що дозволить відновити ефективність судового захисту імпортерів.

ЩОДО ПЕРСПЕКТИВ ЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ ІНЖЕНЕРНОЇ ОСВІТИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Що призводить до зниження привабливості вищої, особливо інженерної, освіти в останні роки? Ринок освітніх послуг незалежної України розвивався стрімко, від 149 ВНЗ в 1991 р. до 353 в 2008 р. (зростання у 2,37 рази), що було пропорційним збільшенню кількості студентів (у 2,38 рази). Однак таке різке підвищення кількості ВНЗ виявилось необґрунтованим з точки зору потреб ринку праці України у фахівцях з вищою освітою і за наступний період з 2009 по 2015 роки кількість студентів скоротилася в 1,64 рази, хоча кількість ВНЗ скоротилося лише в 1,27 рази (до 277 ВНЗ). Ситуація ускладнилася ще й демографічною кризою, в Україні останні 15 років фактична чисельність 17-річних осіб (потенційних абітурієнтів) неухильно знижується: з 791,6 тис. чол. у 2003/04 н.р. до 376,5 тис. чол. у 2015/16 н.р. і до 364,3 тис. чол. (прогноз) у 2018/19 н.р.

Тенденція зменшення кількості абітурієнтів призводить до загострення механізмів ринкової конкуренції на ринку освітніх послуг. Здавалося б, всі повинні розуміти, що без широкого кола осіб з інженерною освітою в країні нікому буде рухати технічний прогрес. Так, у США, Європі і Китаї кількість випускників інженерних спеціальностей упродовж останнього десятиліття збільшувалася щорічно, відповідно, на 8, 16 і 25 відсотків. В Україні ж тенденція протилежна, випуск молодих інженерів щорічно зменшується на 8 відсотків.

На фоні суттєвого зменшення ліцензійного обсягу для інженерних спеціальностей вражаючим є функціонування наразі в Україні 190 (!) факультетів юридичної освіти. Приклади з минулорічної вступної кампанії (за звітами МОНУ): у провідних ВНЗ країни найбільші конкурси були на такі спеціальності: у КНУ імені Тараса Шевченка - «юриспруденція» та «міжнародне право» (до 40 чол. на місце); у Києво-Могилянській академії - «правознавство», у НТТУ «КПІ» - «соціологія і право» (30 чол. на місце); у НАУ - «міжнародні відносини» та «правознавство» (70-80 чол. на місце). До речі, в ЗНУ найпопулярнішою також виявилася спеціальність «правознавство» (519 заяв).

Перекося у виборі абітурієнтами пріоритетних спеціальностей очевидні. І якщо раніше МОНУ стимулювало вибір значимих для країни спеціальностей шляхом виділення додаткових бюджетних місць, наразі Міністерство підіграло не завжди зрілому вибору абітурієнтами спеціальності, змінивши правила формування кількості бюджетних місць (пропорційно кількості поданих абітурієнтами заяв в кожен ВНЗ). Звісно, зарплата та імідж інженера знизилися, натомість з ТВ-екранів майже щоденно чути новини про по суті безкарні багатомільйонні корупційні діяння колег колишнього генпрокурора Пшонки, авто-свавілля їхніх дітей-мажорів. От і виникає у багатьох спокуса суддійської чи прокурорської кар'єри. Далі можна згадувати недоліки виховання у школі, в родині... Але дуже важлива роль у профорієнтації абітурієнтів залишається за колективами і, особливо, за викладачами інженерних ВНЗ (без перекладання цієї роботи на штатних працівників кадрів чи приймальних комісій). Тільки висока якість підготовки випускників, неформальне проведення практик, міцний контакт випускових кафедр з виробництвом зможуть забезпечити гідне працевлаштування, і, як наслідок, високий авторитет спеціальності. До речі, заробітна плата на флагмані Запорізької промисловості ВАТ «Запоріжсталь» навіть для молодих спеціалістів є вельми достойною, на комбінаті дієвою є програма омолодження інженерних кадрів..

Безверха І.І., аспірант,

Коваленко О.В., д.е.н., професор – науковий керівник

ВПЛИВ ВИРІЗНЯЮЧИХ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ МЕТАЛУРГІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Світовий ринок металургійної продукції є висококонкурентним, що змушує вітчизняні підприємства металургії приділяти особливу увагу формуванню та підтриманню стійких конкурентних переваг, удосконаленню організаційно-економічної системи, формуванню ефективних підходів до управління конкурентоспроможністю, найбільш доцільних до застосування за сучасних умов господарювання. Вітчизняні металургійні підприємства користувались, і ще певною мірою продовжують користуватися монополією або отримують вигоди завдяки ринковим обмеженням для інших гравців ринку. Все це не стосується дійсних вирізняючих конкурентних переваг, тому, що перевага може бути вирізняючою лише тоді, коли виникає з ознаки, якої бракує іншим фірмам.

Аналізуючи діяльності сучасних конкурентоспроможних підприємств можна виявити, що серед них повторюються три види основних відмінних рис. Першою з яких є архітектура, що являє собою мережу релятивних контрактів усередині або навколо підприємства. Підприємство встановлює взаємовідносини зі своїми працівниками і між ними (внутрішня архітектура), зі своїми постачальниками або клієнтами (зовнішня архітектура) або в межах групи підприємств, що займаються спорідненою діяльністю. Архітектура уможливорює організації здобуття організаційного знання, встановлення способів поведінки і еластичне реагування на обставини, що змінюються, забезпечує відкритість інформації.

Другим джерелом вирізняючих переваг є інновації, проте вони рідко є тривалим джерелом конкурентних переваг, що є виключною власністю підприємства, тому що вдала інновація швидко притягує наслідувачів. Легко можна утримати перевагу тільки в разі нечисленних інновацій, за якими діє патентна охорона. Зокрема, інновації в металургії є досить важливим фактором конкурентоспроможності, тому, що в даній галузі їх скопіювати, наслідувати може бути досить дорого та складно, а використання запатентованих технологій підприємствами, що патентом не володіють важко приховати. Нерідко таємниця процесу виробництва продукції або інші ознаки ускладнюють відтворення інновації через інші фірми. Найчастіше, однак, для того, щоб завдяки інновації набути конкурентної переваги, потрібно застосувати цілу гамму підтримуючих стратегій.

Третій вид вирізняючих переваг пов'язаний з репутацією. У певному сенсі репутація є своєрідним видом архітектури, але така поширена і цінна, що найкраще трактувати її як відмінне джерело конкурентної переваги. Важливим елементом дієвих стратегій багатьох підприємств є перетворення початкової вирізняючої переваги, спертої на інновацію або архітектуру в тривалішу, виникаючу з репутації.

У формуванні конкурентних переваг підприємства зазвичай актуалізуються дві цінності, а саме: вартість для клієнта і вартість для акціонерів. Слід підкреслити, що ключем до успіху сучасних металургійних підприємств, функціонуючих в умовах глобалізації ринкової економіки, є задоволення клієнта і максимізація вартості для акціонерів.

Отже, процес формування конкурентної переваги є перш за все процесом перепроєктування стилю управління. Сучасне металургійне підприємство повинне постійно аналізувати і вдосконалювати свою діяльність, що вимагає певної системи, яка допомагає отримувати заплановані результати і діяти ефективно, тому саме логістичний підхід до управління металургійним підприємством і є тим змістом вказаного перепроєктування стилю управління вітчизняних підприємств металургії.

Новоструєв М.В., аспірант,

Коваленко О.В., проф., д.е.н. - науковий керівник

ФАКТОРИ ТРАНСФОРМАЦІЇ ТА ВПЛИВУ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ У ВИРОБНИЦТВІ НОВИХ ВИДІВ КАБЕЛЬНО-ПРОВІДНИКОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра економіки підприємства

Ринок кабельно-провідникової продукції почав повільно розвиватися на початку 90-х років минулого століття та зважаючи на стрімкій прогрес він остаточно сформувався на початку XXI сторіччя. Однак, багато підприємств та їх продукція виявились неконкурентоспроможними внаслідок успадкованого з радянських часів застарілого обладнання та технологій, повільним освоєнням нових видів продукції, відсутністю реальних інвестицій у технологічні процеси. Вказані аспекти призвели до низького попиту на вироблену ними продукцію та повільне подальше просування вироблених товарів до споживачів ринку.

На сучасному етапі в Україні ринок впровадження кабельно-провідникової продукції широко розвинений та вже достатньо сформований. Зважаючи на негативну економічну ситуацію, падіння темпів промисловості, кризові явища та значну конкуренцію і, як наслідок, нечітку управлінську складову, виробники кабельної продукції стикаються із багатьма економічними та управлінськими проблемами у своїй галузі. Серед іншого, це залежність від багатьох видів імпортованої сировини, яка є безпосередньою складовою у виробництві майже всього спектру кабельної продукції на різних етапах виробництва, а також постійне підвищення витрат на енергоресурси, вартості на паливо, тощо. Не зважаючи на сучасну економічну ситуацію на даному етапі, вітчизняні підприємства – виробники кабельно-провідникової продукції орієнтуючись на західних партнерів постійно працюють і проваджують новітні технології та вдосконалюють сучасні технології по виробництву нових типів і видів кабелю. У вказаному контексті варто зауважити, що в даний час ринок впровадження та виробництва кабельно-провідникової продукції досить розширений та виділяє такі основні різновиди як: мідні та алюмінієві провoda, шнури та кабелі. До кожного з цих різновидів належить цілий спектр різноманітних видів та типів кабелів провідів і шнурів у розрізі, зокрема: перетину кабелю, конфігурації жили, внутрішнього наповнення та опору жили, декількох складових внутрішньої та зовнішньої оболонки, міжшарові складові, технічні характеристики та умови, сфера застосування і таке інше.

З огляду на вказані типи та технічні характеристики виділяють основні види кабелю, які в свою чергу поділяються на різновиди, а саме: кабелі судові, шахтні, управління, водопогружні, підземні, наземні для повітряних ліній електропередач, кабель контрольний, броньований, вогнестійкий, силовий, кабелі для рухомого складу, кабелі гнучкі в гумовій ізоляції, сигнально-блокувальні; а також провoda телефонні, установчі, монтажні та різні типи шнурів. В більшості технічні можливості та умови потужних українських виробників дозволяють виробляти до тисячі найменувань у розрізі перетину кабелю. Однак, враховуючи значні обмеження, вказана кабельна продукція виготовляється більшістю українських підприємств на замовлення.

Вказані обставини зумовлюють виробників кабельно-провідникової продукції до освоєння принципово нових механізмів і факторів управління своєю економічною ефективністю, що сприятиме оптимізації та трансформації всієї системи виробництва такого важливого виду промисловості. Таким чином, в умовах ринкових перетворень та кризових економічних явищ, конкурентоспроможність, прибутковість та інвестиційна привабливість підприємств кабельно-провідникової продукції в значній мірі залежить від якості та ефективності впровадження нових факторів системи управління.

Тимохін В.В., ст. гр. ЕП-15-1сз,

Коваленко О.В., проф., д.е.н. – науковий керівник

СТРАТЕГІЧНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Висока ймовірність виникнення і розвитку кризи в процесі діяльності будь-якого підприємства зумовлює необхідність здійснення аналізу фінансового стану підприємства з метою виявлення кризових явищ та ситуацій. За умов кризового стану та загрози банкрутства антикризове управління, як специфічний різновид управління підприємством, покликане забезпечити вихід підприємства з кризи. На сьогоднішній день залишається розповсюдженою думка про антикризовий менеджмент як поточне управління, основними пріоритетами якого є забезпечення досягнення цілей виживання підприємства. Проте, зазначимо, що стратегічний підхід до антикризового управління та використання стратегічного інструментарію при проведенні аналізу кризового стану підприємства мають важливе значення.

В економічній літературі в залежності від цілей і методів здійснення діагностики кризового стану виділяють: експрес-діагностику банкрутства та фундаментальну діагностику банкрутства.

Поряд з експрес-діагностикою, важливим інструментом системи раннього запобігання кризового стану та прогнозування банкрутства є однофакторний та багатофакторний дискримінантний аналіз. Найбільш відомими моделями є системи показників В. Бівера, модель Е. Альтмана, Спрінгейта, Таффлера та Тішоу, моделі Сайфуліна Р.С. та Кадикова Г.Г., галузеві моделі Терещенка О.О. та інші.

На нашу думку вихід з кризового стану та ефективне функціонування підприємства багато в чому залежить від правильного та вчасного виявлення загроз зовнішнього середовища та можливостей їх подолання. Складна політична, соціальна та економічна ситуація в Україні підвищує вагомість факторів зовнішнього середовища.

В умовах високого рівня нестабільності макросередовища особливої актуальності набуває використання методу прогнозування кризового стану підприємства за «слабкими сигналами», який передбачає спостереження та врахування сигналів щодо втрати фінансової рівноваги. Це єдиний метод стратегічного оцінювання, який згадується в економічній літературі присвяченій антикризовому управлінню підприємством.

Для визначення вірогідності настання кризового стану можуть бути використані наступні методи та методики стратегічного аналізу: стратегічний аналіз макроекономічних факторів зовнішнього середовища функціонування підприємства (економетричне моделювання; кабінетні дослідження; методи статистичної оцінки; PEST-аналіз та ін.); стратегічний аналіз мікроекономічних факторів зовнішнього середовища функціонування підприємства або аналіз безпосереднього оточення (аналіз життєвого циклу галузі; аналіз вхідних і вихідних бар'єрів в галузі; бенчмаркінг; методи експертних оцінок та ін.); стратегічний аналіз внутрішнього середовища підприємства (SWOT-аналіз; SPACE-аналіз; портфельні методи аналізу та ін.); стратегічний аналіз продукту; стратегічний фінансовий та інвестиційний аналіз; аналіз стратегії та прийняття стратегічних рішень (матриця вибору головної стратегії; аналіз ключових факторів успіху).

Отже, стратегічний підхід до аналізу кризового стану підприємства передбачає використання певних інструментів стратегічного аналізу для уточнення ступеня кризового стану та визначення потенціалу його виживання та розвитку у майбутньому.

Тунік Т.І., ст. гр. ЕП-14-1д,

Шляга О.В., к.е.н., доцент – науковий керівник

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА В ІНФОРМАЦІЙНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

Перехід до глобальної ринкової економіки – це рух підприємництва в середовище високої конкуренції, підвищеного ризику банкрутства, ослаблення господарюючих позицій та різносторонніх деструктивних факторів. За таких умов досягнення стабільності функціонування суб'єктів господарювання та існування їх на ринку є актуальним та важливим завданням. Для його реалізації важливого значення набуває економічна безпека всіх суб'єктів підприємницької та інших видів діяльності.

Ситуація української економічної дійсності спонукає до необхідності створення систем управління економічною безпекою підприємств, які забезпечуватимуть стан захищеності їхніх життєво важливих інтересів від недобросовісної конкуренції, протиправної діяльності кримінальних формувань й інших зовнішніх і внутрішніх загроз. Ці системи безпеки повинні бути скоординованими на збереження функціонування й розвиток підприємств відповідно до їхніх статутних цілей, визначеної місії, матеріальних й інтелектуальних ресурсів тощо, за яких гарантується стабільність діяльності, комерційний успіх, прогресивний науково-технічний і соціальний розвиток підприємства.

Економіка як система відносин охоплює певні об'єкти господарювання, ключовими з яких є підприємства, на рівні яких зазвичай формуються комерційні конфлікти і проблеми. Проте у нормативно-правових актах поняттю економічної безпеки підприємств не приділено достатньої уваги, що є неприпустимим. Взагалі це певною мірою відображає ставлення держави до підприємництва. У Концепції економічної безпеки України економічна безпека розглядається як «стан економіки, суспільства та інститутів державної влади, при якому забезпечується реалізація та гарантований захист національних економічних інтересів, прогресивний соціально-економічний розвиток України, достатній оборонний потенціал навіть за несприятливих внутрішніх та зовнішніх процесів».

Економічна безпека підприємства являє собою стан захищеності його діяльності від негативного впливу зовнішнього середовища, а також здатності швидко усунути загрози, пристосуватися до наявних умов, що негативно впливають на його діяльність. Зміст цього поняття включає систему заходів, які забезпечують конкурентоспроможність і економічну стабільність підприємства, а також сприяють підвищенню рівня добробуту працівників. Тому належна робота керівництва підприємства з формування системи його економічної безпеки має бути в тому числі направлена на виявлення джерел і розробку заходів з мінімізації негативного впливу факторів на життєдіяльність підприємства. Економічну безпеку підприємства можна розглядати також як сукупність якісних і кількісних показників, найважливішим серед яких вважається рівень економічної безпеки, який визначається станом використання корпоративних ресурсів за критеріями рівня економічної безпеки підприємства.

Метою забезпечення економічної безпеки будь-якого підприємства має бути забезпечення стійкого та максимально ефективного функціонування підприємства сьогодні та забезпечення високого потенціалу його розвитку в майбутньому, захист від зовнішніх і внутрішніх факторів тощо. Саме тому, економічна безпека підприємства в інформаційній економіці та його ефективне управління повинні ґрунтуватися на цілях успішного функціонування і розвитку підприємства за всіма сферами його діяльності і впливу.

Федорова А.С., ст. гр. ЕП-12-1д,

Єлець О.П., доц., к.е.н. – науковий керівник

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД БЮДЖЕТНОГО ПЛАНУВАННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

За сучасних умов бюджет є умовою ефективного функціонування держави, і розвинені зарубіжні країни пройшли значний шлях, завдяки якому кожна країна напрацювала свою схему бюджетних відносин. Бюджетне планування — це науково обґрунтований процес визначення джерел формування і напрямків використання бюджетних фінансових ресурсів для забезпечення пропорційного й динамічного соціально-економічного розвитку суспільства.

В процесі розвитку держав формувались і поліпшувались бюджетні системи. На сьогодні в розвинених країнах існують дві форми державного устрою – унітарна (єдина, ціла) та федеративна. Бюджетні системи федеративних держав (США, Канада, ФРН) складаються із федерального бюджету, бюджету членів федерації та місцевих бюджетів, а бюджетні системи унітарних держав (Франція, Італія, Японія, Великобританія, Україна) – із державного та місцевих бюджетів. В європейських країнах питання формування державного бюджету та його розподілу між регіонами вирішується за активної участі регіонів. Для цього їм надано більше самостійності, ніж в Україні, забезпечено відповідні юридичні права, які держава не може порушити. Загалом, зарубіжні країни складають бюджет на 3-5 років із можливим внесенням змін до нього, а структура державного бюджету має свої національні особливості, які в свою чергу залежать від адміністративної системи, особливостей національної економіки тощо.

Наприклад, у Великобританії Державний бюджет складається з двох частин: звичайного бюджету і національного фонду позик. Звичайний бюджет призначений для фінансування поточних витрат держави. Його витрати поділяються на щорічно затверджені Парламентом і постійні витрати консолідованого фонду. До щорічно затверджених Парламентом відносять витрати на оборону, економічні і соціальні цілі, субсидії місцевим органам влади, допомога країнам, що розвиваються, на управління. Витрати консолідованого фонду не розглядаються Парламентом, до них відносять: виплати по державному боргу, внески до бюджету і інших фондів ЄЕС, витрати за "цивілізованим листом" (утримання королеви і двору). Дохідна частина бюджету в основному формується за рахунок податкових надходжень (понад 90 %). Звичайні бюджети найчастіше є дефіцитними і "покриваються" позичкою з національного фонду пози. Бюджетний рік триває з 1 квітня до 31 березня. Особливістю бюджетного процесу Великобританії є те, що замість єдиного бюджетного закону Парламент щорічно приймає так званий "фінансовий закон", який фіксує зміни, внесені в систему бюджетних доходів, а також один чи кілька законів, які уповноважують уряд витратити протягом року з тією чи іншою метою певну кількість грошей.

Отже, зарубіжний досвід бюджетного планування дуже важливий для України. Світовий досвід підтверджує: коли влада фінансує свої потреби з власних надходжень, ця влада є підконтрольною, діє більш ефективно і відповідально.

Шевцова Т.М., ст. гр. ЕП-12-1д,

Єлець О.П., доц., к.е.н. – науковий керівник

ОСНОВИ ПЛАНУВАННЯ РЕКЛАМНИХ КАМПАНІЙ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

В сучасних умовах рекламодавці зацікавлені в скороченні рекламних витрат при здійсненні рекламних кампаній при одночасному підвищенні ефективності рекламних заходів.

Більшість вчених визначає рекламну кампанію як комплекс рекламних заходів, розроблений відповідно до програми маркетингу і спрямований на споживачів товару, які мають відповідні сегменти ринку, з метою викликати їх реакцію, що сприяє вирішенню фірмою-виробником своїх стратегічних чи тактичних завдань. Американські фахівці під рекламною кампанією розуміють загальний рекламний план для серії різних, але взаємопов'язаних реклам, що з'являються в різних ЗМІ протягом певного часу.

У разі планування рекламної кампанії складніше прийняти рішення про засоби поширення рекламних матеріалів, ніж при плануванні разових реклам. У даному випадку важливо раціонально розподілити бюджет між різними носіями, відібрати найбільш відповідні для реалізації цілей рекламної кампанії ЗМІ, визначити правильну послідовність їх застосування, вибрати відповідне поєднання засобів реклами, розробити детальний план-графік використання носіїв.

Плануючи використання тих чи інших видів засобів поширення інформації, необхідно знати, які показники охоплення, частоти і сили впливу забезпечує кожен з цих видів; переваги та недоліки різних видів носіїв; їх відповідність характеристикам цільової аудиторії, специфіці рекламованого товару, особливостям рекламного послання. Остаточне рішення приймається на основі аналізу порівняльної вартості різних видів носіїв.

Центральним етапом планування реклами є творчий план. При його розробці потрібно звернути увагу на ступінь залучення споживачів у процес ухвалення рішення про покупку, визначити стратегію рекламного звернення, розробити комерційні аргументи, продумати деталі виконання звернення. Медіа-план, заснований на глибокому маркетинговому аналізі, передбачає необхідність аналізу особливостей реклами. Медіа-план включає вибір конкретних медіа-засобів, розробку медіа-графіка та оцінку результатів медіа-планування. При розробці медіа-стратегії необхідно враховувати креативні та комунікативні компоненти.

Бюджет реклами може визначатися різними способами: методом цілей і завдань, методом конкурентного паритету, з урахуванням частки від продажів, залишковим методом, методом експертних оцінок. Залежно від того, для якої товарної категорії або торгової марки розробляється бюджет, можуть застосовуватися різні методи.

Таким чином, планування реклами дозволяє отримати ряд переваг рекламодавцю. Воно засноване на ретельному вивченні ситуації. Планування рекламних кампаній являє собою більш складний процес у порівнянні з разовими рекламами. Це обумовлено тим, що кампанії тривають досить довго, переслідують декілька цілей, охоплюють великі територіальні ринки і різні цільові аудиторії, вимагають використання декількох засобів реклами для передачі рекламних послань, мають великі рекламні бюджети.

Блохіна Ю.В., ст. гр. ЕП-12-1д,

Трифонов Г.Ф., к.е.н., доцент – науковий керівник

ПЛАНУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ЕП

План по собівартості продукції є одним з найважливіших розділів плану економічного і соціального розвитку підприємства. Планування собівартості продукції на підприємстві має дуже важливе значення, так як дозволяє знати, які витрати будуть потрібні підприємству на випуск і реалізацію продукції, які фінансові результати очікується в плановому періоді. Метою планування собівартості продукції є визначення оптимального рівня витрат на виготовлення і збут продукції високої якості при найбільш раціональному використанні матеріальних ресурсів.

Розробці плану собівартості повинен передувати ретельний техніко-економічний аналіз господарської діяльності підприємства та його структурних підрозділів. Головним змістом аналізу має бути глибоке дослідження шляхів удосконалення техніки, технології, організації праці та управління, ліквідації непродуктивних витрат втрат і браку.

Вихідними даними для розробки плану по собівартості є: обсяг виробництва продукції в натуральному і вартісному вираженні; норми витрати живої і матеріалізованої праці на одиницю продукції; ціни, тарифи, ставки податків і зборів; норми амортизаційних відрахувань на повне відновлення основних фондів; нормативне відрахування на соціальне і медичне страхування та ін.; плани технічного розвитку, вдосконалення організації виробництва, праці та управління; матеріали аналізу господарської діяльності за попередній період.

План по собівартості продукції включає в себе наступні розділи: 1. Кошторис витрат на виробництво продукції (складається за економічними елементами). 2. Собівартість всієї товарної і реалізованої продукції. 3. Планові калькуляції окремих виробів. 4. Розрахунок зниження собівартості товарної продукції по техніко-економічних факторах.

Найважливішими якісними показниками плану по собівартості продукції є: собівартість товарної і реалізованої продукції; собівартість одиниці найважливіших видів продукції; витрати на 1 грн. товарної продукції; відсоток зниження собівартості по техніко-економічних факторів; відсоток зниження собівартості порівнюваної продукції.

На практиці найбільше поширення одержали два методи планування собівартості продукції: нормативний і за техніко-економічними факторами, які, як правило, застосовуються в тісному взаємозв'язку.

Сутність нормативного методу полягає в тому, що при плануванні собівартості продукції застосовуються норми і нормативи використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, тобто нормативна база підприємства.

Метод планування собівартості продукції за техніко-економічними факторами є кращим в порівнянні з нормативним методом, оскільки дозволяє врахувати багато факторів, які будуть самим істотним чином впливати на собівартість продукції в плановому періоді: технічні; організаційні; зміна обсягу, номенклатури і асортименту продукції; рівень інфляції в плановому періоді; специфічні фактори, які залежать від особливостей виробництва. Всі ці фактори в остаточному підсумку впливають на обсяг випуску продукції, продуктивність праці (вироблення), зміна норм і цін на матеріальні ресурси.

Таким чином, планування собівартості промислової продукції та пошук можливих шляхів її зниження є головними завданнями підприємства при реалізації економічно-ефективної діяльності в умовах ринкової економіки.

Бабак Э.В., аспирант,

Коваленко Е.В., проф., д.э.н. - научный руководитель

**СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО
МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА
ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Запорожская государственная инженерная академия, кафедра ЭП

На сегодняшний день наиболее актуальным вопросом бизнеса промышленных предприятий выступает приоритет совершенствования организационно-экономического механизма развития производственного потенциала промышленного предприятия в Украине в условиях глобализации рынка сырья и экономической конкуренции продукции на мировом рынке.

Приоритетным показателем совершенствования организационно-экономического механизма является направление достижения синергизма взаимодействия планирования (прогнозирования) затрат, объемов производства и сбыта продукции для получения наибольшей эффективности деятельности промышленного предприятия с учетом взаимодействия всех структур и подразделений.

Выбор критериев механизма организации оценки и совершенствования производственного потенциала - это не только его качественное, количественное значение при определении производственного потенциала, а и формирование синергизма доходности, ликвидности, рыночной активности, продуктивности оборотного и основного капитала с учетом изменения объема производства продукции для обеспечения наибольшей эффективности деятельности предприятия.

Поэлементный и пофакторный анализ состава, структуры экономического состояния, производственного потенциала приведет к мероприятиям текущего и перспективного характера по совершенствованию организационно-экономического механизма развития производственного потенциала промышленного предприятия в Украине, а именно - выявление резервов рыночной ситуации, научно-технического, производственно-технического, стратегического и синергизма взаимодействия для достижения повышения текущего и перспективного дохода предприятия.

Таким образом, используя исследования, возможность совершенствования организационно-экономического механизма производственного потенциала промышленного предприятия приведет к балансу синергизма взаимодействия и результатов, что окажет позитивное влияние на общее состояние промышленного предприятия Украины на мировом рынке.

Воронкова В.Г., проф., д.ф.н., зав. кафедри МОУП

ІМІДЖ ВНЗ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОГО СУСПІЛЬСТВА, КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ТА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Імідж ВНЗ - це комплекс факторів економічних (фінансових), соціокультурних, освітянських, наукових, міжнародної діяльності, профорієнтаційних. Нами виділено напрями підвищення іміджу ВНЗ, в проблемному полі яких можливо досягти успіху в умовах інформаційного суспільства, глобалізації та інтеграції вищої школи до загальноєвропейського простору. **Аналіз конкурентних переваг** - це комплексний аналіз, який має за мету виявити слабкі та сильні сторони організації, її можливості та загрози її становищу на ринку. На основі прогнозних оцінок, які одержані в ході аналізу, встановлюються цілі і розробляються стратегії. На нашу думку, слід виробити місію організації. Змістом іміджу ВНЗ є **місія організації**, представлена: 1) філософією (базові погляди, принципи і цінності, системи мотивів); 2) описом сфери діяльності, продукту організації; 3) цілей організації (поточні та стратегічні); 4) характеристикою потенціалу організації та технологій; 5) описом внутрішньої концепції, сильних сторін організації, її конкурентних переваг, перспектив розвитку; 6) характеристикою освітнього ринку послуг; 7) описом зовнішнього іміджу організації; 8) корпоративною культурою. **Місія організації** – це філософія існування, стратегічна мета, принципове призначення організації, якими вона відрізняється від інших організацій і в рамках яких визначається характер її дій. Слід також включати в імідж ВНЗ – його організаційний розвиток як процес удосконалення формальних відносин (процесів управління, розподілу та координації прав, обов'язків, відповідальності, організації праці) і неформальних сторін організаційної діяльності (підвищення знань, навичок та досвіду, організації підвищення кваліфікації, перекваліфікації та раціонального використання кадрів) з метою досягнення найефективнішого балансу сил між ними на основі застосування ефективних методів управлінської діяльності та формування організаційної (корпоративної) культури організації. Імідж ВНЗ в умовах інформаційного суспільства, конкурентоспроможності та глобалізації залежить від багатьох складових, зокрема міжнародної і наукової діяльності, що є пріоритетними.

1. Міжнародна діяльність та її розвиток включає угоди, направлені на розширення міжнародних зв'язків, спільні наукові теми, публікацію вітчизняних вчених у зарубіжних виданнях, а саме діяльність, що визначається наступними індикаторами, що свідчать про якість міжнародної діяльності: частка коштів, що надійшли від міжнародної діяльності у спеціальний фонд державного бюджету календарного року; частка науково-педагогічних працівників, що мають почесні звання у зарубіжних ВНЗ; частка міжнародних семінарів, конференцій за участю від загальної кількості семінарів і конференцій у звітному навчальному році; частка науково-педагогічних працівників, які мають публікації у виданнях іноземних держав, або у виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз; частка міжнародних грантів, патентів і ліцензій, від загальної їх кількості, отриманих у звітному навчальному році.

2. Наука та її розвиток (держбюджетні теми, статті в н/м базах даних і головне – індекс Гірша, згідно з яким прораховується діяльність вчених), необхідний для підвищення ефективності рейтингу ВНЗ; видання збірників наукових праць, що випускаються в ЗДІА: «Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії», «Економічний вісник», «Металургія», представленість їх редколегіями з вчених іноземних держав та публікація статей іноземних вчених у наших збірниках. Розширення наукових контактів кафедри МОУП з зарубіжними партнерами - Маріямпольською колегією – підготовка спільних наукових проєктів. Зараз кафедра працює над другим науковим проєктом - видання

монографії «Публічне управління і адміністрування» з зарубіжними партнерами (вченими Прибалтики) та готує ряд спільних науково-практичних конференцій із зарубіжними партнерами.

3. Одним з основних напрямів діяльності ЗДІА є розвиток усіх видів міжнародного співробітництва, підготовка студентів до здійснення професійної діяльності на рівні світових стандартів. Міжнародна діяльність ЗДІА спрямована на забезпечення його інтеграції в міжнародну наукову спільноту, здобуття додаткових можливостей щодо прискореного розвитку в межах Болонського процесу і європейської інтеграції. У контексті підтримання міжнародних зв'язків значна увага приділяється організації спільних з міжнародними навчальними закладами наукових досліджень. Реалізація міжнародної спрямованості наукової роботи відбувається як на змістовному, так і на організаційному рівнях і полягає: у залученні до участі в традиційних наукових конференціях науковців і студентів; в організації кафедрями конференцій, семінарів, круглих столів за участю іноземних фахівців; в активізації участі в зарубіжних наукових конференціях професорсько-викладацького складу академії. Комплексний імідж ВНЗ залежить, починаючи від ректора до асистента, тому що імідж – виявляється у стабільності ВНЗ, іміджу персоналу, і залежить від психологічного клімату на кафедрах і підрозділах, корпоративної культури та різноманітних організаційних заходів, що проводяться в академії, а головне, настільки академія буде інкорпороватися у міжнародне наукове товариство.

Безперечно, це робота всього колективу, а не однієї кафедри чи викладача. Слід розпочинати з себе і кожний повинен зробити внесок у спільну справу – розвиток іміджу академії, а не вважати, що це повинен зробити хтось інший. Головне на сучасному етапі розвитку вищої освіти в умовах інформаційного суспільства, конкурентоспроможності та глобалізації – це забезпечення інтеграції вітчизняної освіти й науки інтеграції у світовий простір із збереженням і захистом національних інтересів. Для підвищення міжнародної конкурентоспроможності навчального закладу - продовжувати активну роботу у поширенні Болонської конвенції, яка передбачає створення Європейського простору вищої освіти; налагодження ефективного обміну викладачами і студентами з метою підвищення їх професійного рівня і підготовки сучасних конкурентоспроможних фахівців (отримання другого європейського диплому у країнах ЄС); прийняття активної участі у багатогранних програмах; налагодження та розвиток зв'язків з міжнародними організаціями (фондами) з метою можливого залучення коштів останніх для реалізації навчальних (наукових) програм (проектів) щодо вдосконалення підготовки кадрів та матеріально-технічного забезпечення навчального процесу; розширення контактів у сфері спільного виконання науково-практичних проектів, зокрема шляхом створення спільних наукових центрів, необхідних для ліцензування аспірантури; проведення міжнародних науково-практичних конференцій, семінарів, тренінгів, круглих столів, спрямованих на активну наукову міжнародну співпрацю; пошук та розповсюдження інформації щодо міжнародних програм обміну, надання стипендій та грантів; налагодження ефективного обміну викладачами і студентами з іноземними вищими навчальними закладами з метою підвищення їх професійного рівня; поширення інформації щодо досягнень трудового колективу, сутності освітніх послуг, що надаються академією за рахунок поширення інформації. Таким чином, імідж ЗДІА залежить від багатьох факторів, серед яких слід виділити міжнародну, наукову, профорієнтаційну, PR-діяльність про нові освітні програми кафедр і факультетів, які в цілому направлені на формування певного іміджу ЗДІА як центру інтелектуального розвитку людських ресурсів, які в умовах інформаційного суспільства, конкурентоспроможності та глобалізації будуть сприяти формуванню іміджу академії як центру підготовки інтелектуальних ресурсів.

МЕХАНІЗМИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ*Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП*

Розвиток світової спільноти свідчить про те, що особливої уваги заслуговують теоретичні та практичні аспекти взаємодії механізмів публічного управління та адміністрування в системі органів публічного адміністрування.

На думку В.Малиновського, механізми публічного адміністрування – це сукупність засобів організації управлінських процесів та способів впливу на розвиток керованих об'єктів, що базуються на принципах наукової обґрунтованості, об'єктивності, цілісності, узгодженості з використанням відповідних методів управління, спрямованих на реалізацію цілей публічної адміністрації [1, с. 118].

Сутність елементів механізмів публічного адміністрування, О.Поступна, розкриває через приведення об'єкта управління до бажаного стану шляхом організації каналів прямих та зворотних зв'язків, що перетворюють життя суспільства в єдиний цілеспрямований ефективний виробничий організм, який постійно розвивається.

Механізми публічного адміністрування - спеціальні засоби, що забезпечують здійснення регулюючого впливу публічних адміністрацій на соціально-економічні територіальні системи різних рівнів з метою забезпечення гідних умов життєдіяльності людей.

Механізми публічного адміністрування – це спеціальні засоби, що забезпечують здійснення регулюючого впливу публічних адміністрацій на соціально-економічні територіальні системи різних рівнів (села, селища, райони у містах, міста, райони, області, Автономна республіка Крим, уся країна) з метою забезпечення гідних умов життєдіяльності людей, що проживають у державі, та громадян України, що тимчасово проживають за її межами. За особливостями побудови механізми публічного адміністрування поділяються на цільові (спрямовані на досягнення певної мети) механізми публічного адміністрування, механізми функціонування системи публічного адміністрування на різних етапах суспільного розвитку країни та механізми здійснення процесу публічного адміністрування різними владними органами та окремими посадовими особами.

Комплексний механізм публічного адміністрування складається з таких видів механізмів: економічного (механізм публічного адміністрування банківською, грошово-валютною, інвестиційною, інноваційною, кредитною, податковою, страховою діяльністю тощо); мотиваційного (сукупність командно-адміністративних та соціально-економічних стимулів, які спонукають державних службовців до високоефективної роботи); організаційного (об'єкти, суб'єкти публічного адміністрування, їх цілі, завдання, функції, методи управління та організаційні структури, а також результати їх функціонування); політичного (механізми формування економічної, соціальної, фінансової, промислової політики тощо); правового (нормативно-правове забезпечення: закони, постанови Верховної Ради України, укази Президента України, постанови і розпорядження Кабінету Міністрів України, а також методичні рекомендації, інструкції тощо).

Література:

1. Малиновський В. Я. Словник термінів і понять з державного управління / В. Я. Малиновський. – К. : Атіка, 2005. – 240 с.
2. Регіонально-адміністративний менеджмент: Навчальний посібник / Під ред. д.філос.н., проф. В.Г. Воронкової. – К: ВД „Професіонал”, Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.

РОЛЬ ІДЕОЛОГІЧНОЇ СОЦІАЛІЗАЦІЇ У ПРОЦЕСІ ДЕРЖАВОТВОРЕННЯ*Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП*

У перехідному суспільстві, яким є й українське, проблема забезпечення ідеологічної соціалізації набуває особливого значення, бо є однією з передумов успішності розвитку країни, визначення світоглядно-ціннісного обґрунтування його вектору. Однак процеси ідеологічної соціалізації в сучасній Україні мають переважно хаотичний, спонтанний, нецілеспрямований і суперечливий характер. Для більшості громадян України ідеологічна соціалізація зводиться до адаптивної стратегії – механічного, часто поверхового пристосування до нових соціополітичних й економічних реалій і цінностей, без їх усвідомлення і прийняття як базисних складників власного світогляду.

Криза ідеологічної сфери, що має затяжний характер, гальмує подальші модернізаційні процеси в суспільстві, руйнує духовні засади нації, розмиває перспективи розбудови держави, адже існування і стійкий розвиток держави детермінується не лише єдністю політико-економічного простору, а й ідеологічною єдністю. Інтеграційний потенціал ідеології реалізується за наявності вираженої й узгодженої ідеологічної матриці, яка містить визначальні, консолідуючі суспільство, націю і державу цінності, соціальні ідеали та пріоритети розвитку. Така єдність забезпечує підтримку вектору розвитку, легітимність влади та гармонійний розвиток суспільства в цілому.

Основним механізмом, який дозволяє підтримувати стабільне функціонування соціальної системи в цілому виступає ідеологічна соціалізація як процес засвоєння індивідом ідеологічних норм і цінностей, найбільш фундаментальних економічних, соціально-політичних, правових, культурних, духовних, екологічних та інших орієнтирів сенсоутворюючих установок, що складають ціннісно-нормативне ядро ідеологічної системи. При цьому відбувається й формування у індивіда власної ціннісної ієрархії. Ідеологічна соціалізація може здійснюватись на базі вже засвоєних особистістю фундаментальних цінностей, базових понять політичної і правової сфер життя. Ідеологічно соціалізована людина може бути політично не соціалізованою, оскільки критерієм успішної політичної соціалізованості є політична активність особистості. Вона розуміється як процес долучення індивіда до ідеологічної культури, його становлення як учасника ідеологічних відносин, ідеологічних процесів.

Ідеологічна соціалізація може відбуватись як через цілеспрямований ідеологічний вплив суспільства та його інститутів на особистість, так і стихійно, тобто шляхом «м'якого» впливу соціального середовища, в якому відбувається становлення особистості, її власної активності, через самосоціалізацію індивіда. Інституційний механізм ідеологічної соціалізації розгалужений, адже процес ідеологічної соціалізації відбувається протягом всього життя індивіда і через різні соціальні інститути. Він включає інститути сім'ї, освіти, засобів масової інформації, державу, політичні партії, сукупність інститутів громадянського суспільства тощо. Слід зауважити, що важливі всі соціальні інститути, які тією чи іншою мірою здійснюють ідеологічну функцію шляхом формування системи цінностей, що є ядром ідеологічної матриці та їх трансляції, але провідною у цьому процесі є просвітницька діяльність, яка найбільшою мірою реалізується через систему освіти і самоосвіти. Звісно, йдеться не про закріплення на державному рівні конкретної ідеології, а про державницьку ідеологію, спрямовану на захист і реалізацію національних інтересів. Корисним для України може бути досвід Німеччини, яка успішно здійснює ідеологічну соціалізацію, зокрема, через систему університетської освіти.

ПУБЛІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ ЯК ПРОЦЕС ВИРОБЛЕННЯ, ПРИЙНЯТТЯ ТА ВИКОНАННЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Актуальність обраної теми полягає у підвищенні якості прийнятих управлінських рішень, що досягається шляхом удосконалювання процесу прийняття управлінських рішень. Сучасний менеджер, що залучає в процес реалізації структурно-інноваційної політики перетворення господарського комплексу держави, зобов'язаний володіти системними знаннями, навичками й уміннями в галузі підготовки, прийняття й реалізації управлінських рішень. Розробка управлінських рішень - один з найбільш важливих управлінських процесів. Необхідність ухвалення рішення пронизує усе, що робить керівник, формуючи цілі і процес їх досягнення. Тому розуміння природи прийняття рішень надзвичайно важливо для всіх, хто хоче процвітати в мистецтві керування. Нові економічні відносини вимагають підготовки значної кількості сучасно мислячих менеджерів, які б володіли новітньою методологією управління, рішучістю, ініціативністю, помноженими на доказовість та переконливість. Особливий інтерес у контексті даного дослідження становлять наукові розробки вітчизняних і зарубіжних науковців, у яких аналізуються питання обґрунтування рішень, а саме: Алачева Т., Беседовський О., Дайновський Ю., Данилович М., Дарманська Г., Єршова О., Карлик Ю., Лабскер Л., Макарюк О., Назаренко Н., Найт Ф., Пантелєєва О. та інші. В цих працях увагу зосереджено на теоретичних засадах розроблення та ухвалення рішень, методичних положеннях щодо їх обґрунтування, механізмах запобігання негативних наслідків прийняття рішень тощо. Процес прийняття рішень вивчався наукою завжди, зокрема спеціалістами була розроблена теорія прийняття рішень. Під теорією прийняття рішень слід розуміти систему знань, що відбиває суть процесу прийняття рішень, закономірності, з урахуванням яких вони розробляються, приймаються і реалізуються на практиці. Зараз критично переробляється ряд положень теорії прийняття рішень, яка збагатила теорією і практикою передових шкіл управління. Суть управлінського рішення виявляється в людській діяльності, ролі і місці рішення в процесі управління. Вироблені рішення повинні відповідати функціям підприємства і задачам, що ним вирішуються, обстановці, що складається, кооперативним інтересам тих, хто спільно досягає поставленої мети, а також задовольняти вимогам об'єктивних законів управління. Загальними етапами в процесі прийняття рішення є такі: робота з інформацією, підготовка варіантів рішення, оцінка ефективності вибраного варіанту й ін. Кожний етап характеризується специфічними операціями і процедурами діяльності особи, що приймає рішення в різних умовах. Таким чином, ефективність рішення залежить від всебічного аналізу процесів і проблем виробничо-господарської, збутової, фінансової та інших видів діяльності з орієнтацією на інтереси, стратегічні цілі підприємства. Також, важливим є врахування чинників, пов'язаних з економією матеріальних, фінансових і трудових ресурсів та отриманням оптимального прибутку.

Література:

1. Воронкова В.Г. Менеджмент та адміністрування: Навчально-методичний посібник / В.Г.Воронкова, М.А.Ажажа - Запоріжжя, ЗДІА, 2011. - 260 с.
2. Дегтяр А. О. Управлінські рішення в органах державної влади: / А. О. Дегтяр, В. Ю. Степанов, С. В. Тарабан ; за заг. ред. А. О. Дегтяра. – х.: с.а.м., 2010. – 276с.
3. Сергієнко Т.І. Принципи побудови ефективної технології розробки прийняття проектних рішень// Місце і роль студентської молоді в прискоренні соціально-економічного розвитку. Монографія / за ред. Т.М. Берднікової, Н.О. Євтушенко. - Запоріжжя: ЗНУ, 2014. - С.142-151.

Венгер О.М., доц., к.політ.н.

ЦІННОСТІ ТА «ДЕРЕВО ЦІЛЕЙ» ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Підвищення ефективності діяльності системи органів публічної влади в сучасних умовах, посилення невизначеності та складної прогнозованості розвитку світової економіки, збільшення інформаційних потоків і прискорення процесів глобалізації передбачає необхідність зміни механізмів її цілепокладання, надання їй наукового обґрунтованого і раціонального характеру. Об'єктивно цілі публічного управління народжуються і мають народжуватись «знизу» – іти від потреб та інтересів людей, які і є головним джерелом влади в будь-якій демократичній державі. Отже, потреби суспільства і проблеми, що турбують його членів, є справжнім і актуальним джерелом формування цілей публічного управління. У процесі цілепокладання цілі та цінності дуже тісно взаємопов'язані: на основі сформованих цінностей у суспільстві формуються відповідні цілі, при цьому останні здійснюють опосередкований вплив на цінності. Як правило, цінності прийнято розглядати у трьох основних формах: суспільні цінності, предметно втіленні цінності, особисті цінності. Цінності також варто розглядати у двох аспектах. По-перше, цінності є виразом потреб суспільства. По друге, цінності створюються та забезпечуються державними органами та інститутами. А отже, показником якості діяльності публічного адміністрування є відповідність перших цінностей другим, тобто коли публічна сфера і, зокрема, держава в змозі тим чи іншим способом задовольнити потреби суспільства. На думку Ю.Щербакової, поняття «цінності» невід'ємні від поняття «оцінка» (співвідношення реальних явищ з цінністю) та «мета» (проект досягнення). Цінності – це кінцеві цілі людини, критерій оцінювання будь-якого феномену, у тому числі й державного управління та адміністрування [2, с.48]. Цілі в публічному адмініструванні – це ідеальний образ бажаного стану суб'єкта або процесу адміністрування, що формується на основі пізнання з урахуванням їх об'єктивних закономірностей і організаційних форм, а також певних потреб і інтересів суспільства [1]. Для успішної діяльності організації публічного адміністрування необхідне планомірне та суспільне управління, що неможливе без встановлення цілей на державному рівні. Система цілепокладання повинна формуватися на моделі 4П – передбачати, прогнозувати, програмувати, планувати. При цьому не слід забувати, що цілі державного управління мають відповідати принципу пріоритету потреб та інтересів суспільного розвитку. Для ефективного визначення цілей державного управління доцільно використовувати метод побудови «дерева цілей». Формування «дерева цілей» передбачає складну процедури, коли спочатку необхідно обґрунтувати стратегічні цілі, а потім здійснити структурування цих цілей за всіма іншими їх видами. При формуванні «дерева цілей» необхідно: по-перше, виконувати дії від складної до більш простішої дії, а по-друге, виконувати дії за певною послідовністю, коли кожна наступна ціль деталізує попередню. Актуальною проблемою цілепокладання в сфері публічного адміністрування є забезпечення її адекватності потребам та інтересам суспільства. Вирішення даної проблеми може перетворити цілепокладання на рушійну силу функціонування публічної влади та забезпечити розвиток суспільства.

Література

1. Ястремська О.М. Публічне адміністрування: Навч. посібник / О.М. Ястремська, Л.О. Мельник – Х.: ХНЕУ ім. С. Кузнеця, 2015 – 132с.
2. Щербакова Ю.Е. Цінності об'єднаної Європи: монографія / Ю.Е. Щербакова. – К.: ВЦ «Академія», 2014. – 208с.

МІСЦЕ І РОЛЬ ЗВОРОТНИХ ЗВ'ЯЗКІВ В ПУБЛІЧНІЙ СФЕРІ ТА ПУБЛІЧНІЙ ПОЛІТИЦІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Управлінський процес являє собою систему різних відносин, у якій мають місце прямі і зворотні зв'язки. Вплив суб'єкта, що управляє (органа, посадової особи) на об'єкт, – це встановлення прямих зв'язків з об'єктом. Вплив може бути активним, навіть силовим, а може бути м'яким «управлінням дирижера» чи зовсім навіть непомітним. Для гарного налагодженого управління характерним є останнє: не аврали і штурми, надзвичайні чи екстрені заходи, а непомітна на перший погляд управлінська робота завжди дає найкращий ефект, коли форми прямого управління різко змінюються. Проте застосовувати їх необхідно вкрай обережно, так як вони можуть зруйнувати управлінський механізм. Об'єктом управлінського впливу, прямих зв'язків являється не тільки зовнішній по відношенню до управляючої системи об'єкт, але й різні ланки самої управляючої системи, між якими встановлюються або вертикальні зв'язки підпорядкування, або субординації (ієрархія), або горизонтальні [1]. В останньому випадку вони зводяться до координації, взаємодії, взаємодопомоги для здійснення єдиних цілей державного чи муніципального управління. Вплив суб'єкта (органа, посадової особи) на об'єкт управління породжує зворотні зв'язки, які встановлює об'єкт з суб'єктом. До суб'єкта управління поступає інформація про поведінку об'єкта, про виконання чи невиконання управлінських команд, яка збирається у рецепторах управляючої системи. Такими рецепторами можуть виступати органи чи посадові особи, які безпосередньо здійснюють управління, аналітичні центри. Система, яка працює з врахуванням зворотних зв'язків, враховує інформацію, що поступає на рецептори, якщо інформація має стрибкоподібний характер, то мають місце викривлення. В рецепторах відбувається відбір і перетворення інформації, відокремлення істотного від неістотного, узагальнення матеріалу для висновків, що робить суб'єкт управління гнучким і сприяє ефективності. Якщо управлінський вплив є непоміченим, і якщо об'єкт не змінив своєї поведінки чи здійснив прямий супротив суб'єкту управління, останньому необхідно на основі висновків, зроблених з отриманої інформації, приймати нове рішення, встановлювати прямі зв'язки іншого роду. Рішення може бути різним (використання інших методів впливу), але у будь-якому випадку воно модифікує, змінює і прямі, і зворотні зв'язки. Нова інформація про поведінку об'єкта управління знову оцінюється управляючою системою і розпочинається новий цикл управління. Дослідження процесів управління на основі вивчення прямих і зворотних зв'язків з використанням методів кібернетики та інформатики отримало у західній літературі «введення (інформація)» – «виведення (рішення)». Способи вирішення зворотних зв'язків можуть бути активними (дії у знак згоди з управлінським рішенням, протест) і пасивним (поточна інформація). У західній літературі найбільш результативним способом активних зворотних зв'язків у процесі управління вважається партиципація – добровільна участь населення в урядових проектах чи заходах місцевого самоуправління. Зворотні зв'язки представляють собою цінність для визначення якості управління [2]. Саме від об'єкта поступає інформація про адекватне розуміння чи виконання «команд», які свідчать про недоліки у системі управління (недостатня кваліфікація кадрів, недостатність зв'язку, чи будь-які недоліки у роботі). У системі управління мають значення і його цілі, які повинні узгоджуватися з загальнолюдськими цілями (свобода, демократія, соціальна справедливість) та бути реальними. Цілі управління визначають сутність управлінського рішення, тобто вибір дій, за допомогою яких вони можуть бути досягнуті. Проте для досягнення успіху велику роль відіграє й стабільність управління, його гнучкість, послідовна робота апарату, ресурси апарату, послідовна діяльність інститутів безпосередньої

демократії, громадянські ініціативи тощо. Таким чином, використання зворотних зв'язків у публічному адмініструванні сприяє підвищенню його результативності, дієвості, ефективності, подолання різного роду негараздів, посилення точності інформації, конкретизація цілей, взаємодія між адміністрацією та населенням [3].

Література:

1. Бевзенко Л.Д. Социальная самоорганизация. Синергетическая парадигма: возможности социальных интерпретаций / Л.Д.Бевзенко. – К.: Институт социологии НАН Украины, 2002. – 437 с.

2.. Воронкова В.Г. Формування синергетично-рефлексивної моделі самоуправлінського суспільства: цивілізаційний контекст / В.Г.Воронкова // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: [зб.наук.пр.] – Запоріжжя: Вид-во ЗДІА, 2012.- Випуск №49. - С.17-28.

3. Бех В.П. Генезис соціального організму країни: Монографія.- 2-е вид. / В.П. Бех .- доп. – Запоріжжя: Просвіта, 2000. –

УДК 65.015

Мороз О. С., к.е.н., доц.

ОЦІНКА УСПІШНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ ФУНКЦІЙ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

В сучасних умовах, коли результати діяльності об'єктів управління тісно взаємопов'язана та залежать від чіткості і злагодженості дій інших учасників ринкових взаємовідносин, проблема оцінки успішності реалізації управлінських функцій, яка полягає в оцінці результативності процесів управління та їх ефективності є настільки актуальною, що стає визначальною як у збереженні стабільності і міцності позицій об'єктів управління, так і у подальшому їх розвитку.

Вибір Україною курсу демократичних реформ та об'єктивні процеси розвитку й модернізації суспільства в цілому визначають перехід від традиційних моделей управління до розбудови їх механізмів на засадах демократичного врядування. В умовах розгортання демократичних перетворень, значно зростає активність і роль у розв'язанні суспільних проблем громадських структур шляхом їх впливу на управління не тільки громадськими і державними справами, а також на бізнесову діяльність.

Оцінюючи успішність функціонування управлінської діяльності шляхом визначення її результативності та ефективності, необхідно зважати на те, що управлінська праця має свої суттєві особливості, які полягають, зокрема, у наступному:

□ в залежності від виконуваних управлінських функцій характер управлінської праці змінюється, поєднуючи в собі (в кожному випадку в різних співвідношеннях) як працю адміністративну (безпосереднє управління діяльністю й поведінкою людей шляхом виконання різних організаційно-адміністративних операцій спрямованих на забезпечення координації діяльності окремих виконавців і колективів), такі працю евристичну (діяльність, головна характеристика якої є творча складова, що пов'язана з дослідженнями, аналізом, розробкою пропозицій, рекомендацій, проектів, а також виконанням аналітичних і конструктивних операцій з метою підготовки та вироблення й прийняття різного роду управлінських рішень), а також працю операторську, яка є працею, що поєднує розумову й фізичну роботу, при якій виконуються стереотипні операції детермінованого (визначеного) характеру, з метою забезпеченням керівників і фахівців інформацією та її обліком (є своєрідною протилежністю евристичної праці).

□ специфічним є як предмет управлінської праці (інформація різного роду та форми - іноді управлінська праця називають інформаційною працею), так і форма отримуваних результатів її здійснення (результат діяльності управлінського персоналу виявляється у вигляді кінцевого продукту праці сукупного працівника, тобто в результатах діяльності усього колективу організації, її підрозділів, тощо);

□ ускладнена не тільки кількісна оцінка безпосередніх результатів управлінської праці (за винятком виконавців операторської праці), що вимагає застосування непрямих та опосередкованих показників для оцінювання її успішності, а також, завдяки творчій складовій у структурі цього виду діяльності, механізація й автоматизація управлінських процесів (знов таки крім операторської праці), що унеможлиблює оперативну та об'єктивно оцінювати відхилення їх здійснення від регламентованого та вносити необхідні корективи.

Шляхом оцінювання ефективності та результативності управлінської праці (не залежно від сфери управлінської діяльності та форм і методів її здійснення) отримується характеристика, яка відображає не тільки перебіг процесу управління, а і визначається стан об'єкта управління, кількісні та якісні характеристики його функціонування, тощо. Це приводить до того, що для оцінки успішності функціонування тієї чи іншої моделі управління на сьогоднішній день використовується кілька різних понять, яким у вітчизняній термінології відповідає одне слово – “ефективність”. Наприклад, оцінка ефективності системи управління розглядається з точки зору:

□ так званої, “технічної ефективності”, в показниках якої знаходить відображення характер здійснення діяльності, яка оцінюється, та в якій мірі фактичні результати цієї діяльності можуть наближати до задекларованих цілей або завдань. Таку ефективність прийнято розглядати в якості показника “результативність” (визначається терміном “effectiveness”) розуміють, який свідчить про те, що “ті справи, які робляться, є саме правильні справи”;

□ так званої, “економічної ефективності”, показники якої характеризують те, як саме реалізується діяльність, яка оцінюється та наскільки продуктивно використовуються ресурси, що необхідні для здійснення цієї діяльності. Таку ефективність прийнято розглядати в якості показника “продуктивність” (для визначення використовується термін “efficiency”), під яким мають на увазі, те “наскільки правильно робляться ті справи, які відбуваються”.

Крім того, в якості обов'язкового показника має бути використано показник “економічність” (“economy”) – показник, що відображає відносну економію ресурсів, отриману за рахунок застосування різних способів (методів та засобів) надання послуг і виробництва продуктів за умови досягнення заданих їх обсягів. Даний показник виражає відносну вартість альтернативних способів (методів та засобів) досягнення результатів, що визначені за необхідні (при цьому загальний обсяг робіт / послуг залишається незмінним і відповідає поставленій меті).

Таким чином, можна зробити висновок, що успішність функціонування будь якої системи управління (поза залежністю від її форм, методів та сфер застосування) визначається тим, щоб об'єктом управління під час його діяльності виконувалися лише тільки “правильні справи”, при цьому ці справи мають робитися “правильно” (в правильний спосіб) та “економно” (з мінімальними витратами).

Література:

1. Мороз О. С. Теоритические вопросы измерения и повышения эффективности управленческого труда [Текст] // Экономика и право. – 2004. – №3, С.69-72;

2. Эффективность и результативность в рамках концепции эффективно-сти в государственном управлении: вопрос терминологии //«ExpertOnline» от 04.08.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу (URL):<http://expert.ru/2015/08/4/effektivnost-i-rezultativnost-v-ramkah-kontseptsii-effektivnosti-v-gosudarstvennom-upravlenii-vopros-terminologii/>

НОВІ ТЕНДЕНЦІЇ У ВЗАЄМВІДНОСИНАХ СУСПІЛЬСТВА ТА БІЗНЕСУ*Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП*

Бізнес є дуже впливовим фактором у розвитку суспільства і яку роль він буде відігравати надалі залежить від кожного із нас незалежно від посади і соціального становища, оскільки усі ми у тій чи іншій мірі причетні до бізнесу. Щоб визначити перспективну роль у відносинах бізнесу і суспільства у першу чергу треба з'ясувати по перше – які цілі і завдання ставить перед собою суспільство і які складові є базою і підґрунтям для його розвитку. По друге – яке місце на сьогодні займає бізнес у системі взаємовідносин з іншими структурами і на скільки його діяльність відповідає потребам суспільства. Сучасна організація є складовою оточення, з багатьма складовими, від яких залежить саме існування організації. До таких складових відносять споживачів, постачальників, засоби інформації, групи суспільного тиску, спілки або об'єднання, працівників тощо. Організації несуть відповідальність перед суспільством, в якому функціонують зайнятість, прибуток і дотримання закону. Організації повинні спрямувати частину своїх ресурсів і зусиль за соціальними каналами. Вони зобов'язані жертвувати на добробут і удосконалення суспільства, відповідально діяти в таких багато чисельних сферах, як захист життєвого середовища, охорона здоров'я і безпеки, громадянські права, захист інтересів споживачів тощо.

Організаційні цінності також мають велике значення для діяльності організації. Корпоративна культура самим серйозним чином впливає на поведінку членів організації. Культура організації аж ніяк не єдине джерело впливу на етику, але вона є самою могутньою з цих сил, тому що визначає її цінності. Суперечки про роль бізнесу в суспільстві породили чисельні аргументи за і проти соціальної відповідальності. Аргументи на користь соціальної відповідальності: сприятливі для бізнесу довгострокові перспективи підприємства, соціальні дії яких поліпшують життя місцевого населення і ліквідують необхідність державного регулювання, можуть мати власний інтерес через вигоди, що забезпечуються участю в житті суспільства; зміна потреб і надій широкої публіки; наявність ресурсів для надання допомоги у вирішенні соціальних проблем; моральні зобов'язання бути соціально відповідальними. Аргументи проти соціальної відповідальності: порушення принципу максимуму прибутку; витрати на соціальні потреби; недостатній рівень звітності широкій публіці; невміння задовольнити соціальні потреби, непрофесіоналізм; застосування соціальної відповідальності тільки з рекламною метою. Підприємці та менеджери повинні вибирати такий варіант соціальної відповідальності, який забезпечував би переваги та сприяв усуненню чи послабленню недоліків.

Таким чином, відмітимо, що бізнес- це майстерність. У США, Італії, Іспанії і багатьох інших країнах основне число місць для роботи забезпечують малі підприємства, а їх працівники складають так званий «середній клас» - фінансовий фундамент процвітання держави. Половину робочих місць в США дають малі підприємства, в Іспанії – всю економіку країни формує середній бізнес, в Японії – багато сімейних фірм локалізуються навколо великих компаній і працюють по замовленням на високому професійному рівні. Це люди, які мають середньостатистичний дохід для даної країни. Розвиток середнього класу- це задача складна, щоб її вирішити тільки за допомогою ініціативи знизу, потрібна взаємодія держави і бізнесу з використанням мережевих та Інтернет-економіки, що сприяє розвитку як середнього класу, так і економіки в цілому.

Література:

1.Тимцуник В.І. Публічне адміністрування: Навчальний посібник / В.І. Тимцуник. – К.: 2013.

ПУБЛІЧНА СФЕРА – ЄДНІСТЬ ЕКОНОМІЧНОЇ, СОЦІАЛЬНОЇ ТА ПОЛІТИЧНОЇ СФЕР: ЗАГАЛЬНОСИСТЕМНІ МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ АНАЛІЗУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Загальні принципи концепції самоорганізації відтворюються у фізичних, хімічних, біологічних і соціальних системах, причому у високоорганізованих системах вони втілюються з найбільшою повнотою. Якщо у кібернетиці регуляція поведінки була функцією особливого блоку, то концепція самоорганізації виходить з уявлення про відсутність будь-якого окремого органу управління. Так, в організмі поведінку визначає не мозок, не нервова система, а організм у цілому. У психології концепції самоорганізації можуть бути розповсюджені на широкий спектр об'єктів – від психофізіології до соціальної психології. З розвитком синергетики (Хакен), одного з напрямків концепції самоорганізації, були вироблені спроби математичного моделювання соціальних і психічних процесів. З теоретико-методологічної точки зору концепції самоорганізації є реалізацією системної моделі, з якою пов'язані багато наукових напрямів, що мають відношення до психології: структурологія К. Леві-Стросса і М.Бахтіна, загальна теорія систем Л.фон Барталанфі, вчення про домінанту А.Ухтомського. У самій психології у перші десятиріччя ХХ ст. виникли напрямки концепцій синергетики, які мають ряд загальних рис: гештальттеорія, психоаналіз, аналітична психологія. Істотною особливістю самоорганізуючих систем являється їх здатність до самодобудовування, самовідродження, що представляє особливий інтерес для вивчення механізмів і розробки методів психотерапії [1].

Синергетична концепція самоорганізації, що розробляється у синергетиці та суміжних з нею областях, слугує природничо-науковою конкретизацією філософського принципу саморуху матерії. Клас систем, здатних до самоорганізації, – це нерівновагомі, відкриті, нелінійні, дисипативні системи, тоді, як замкнуті, виведені із рівноваги системи, намагаються повернутися до рівновагового стану і при цьому ентропія (показник міри хаотичності їх поведінки) зростає до максимального значення (друге число термодинаміки), відкриті системи, що знаходяться у сильно нерівновагомих станах, можуть здійснювати перехід від безладу, хаосу, – до порядку. На відстані від рівноваги у відкритих системах, якими і є публічне адміністрування, можуть спонтанно виникати нові типи структур (І.Пригожин) і відкритість системи означає наявність у ній джерел обміну речовини чи енергії з оточуючим середовищем [2]. Більшості рішень нелінійного рівняння відповідає більшість шляхів еволюції систем управління та самоорганізації як у суспільстві, так і у природі. Завдяки нелінійності має силу найважливіший принцип «посилення флуктуації»: у результаті розростання малих змін на рівні елементів може виникнути новий макроскопічний стан системи. Поняття нелінійності набуває світоглядного смислу. У далекій від рівноваги відкритій і нелінійній дисипативній системі ефект може виникати лише тоді, коли робота об'ємнихджерел енергії, нарощуючи неодорідності у суцільному середовищі, виступає інтенсивним фактором, розсіюючим неоднорідності, тобто стає дисипативним фактором. Парадоксальність само підтримки структури, незважаючи на розмиваючий фактор неоднорідності, відображається у терміні публічного адміністрування як «дисипативної структури» Концепція самоорганізації – науковий напрямок, що виник у 50-60-х рр.. ХХ с. на основі статистичної фізики (І.Пригожин, Г.Хакен), теорії систем і кібернетики (Г. фон Ферстер, Х.Матурана), що вивчають закономірності виникнення структури у нерівновагомих системах неупорядкованих елементів. Саме ця теорія самоорганізації і є центральною у публічному адмініструванні [3].

Принципи самоорганізації визначають суть процесів, які відбуваються у хаосі, сутність, яка породжує собою наступні цілісні смисли: 1) принцип динамічної ієрархічності;

2) принцип незворотності змін як фактор розвитку і становлення; 3) принцип універсальності і безперервності самоорганізації; 4) принцип відносності і самонормування. 1. Принцип динамічної ієрархічності - це основний принцип проходження системою точок біфуркації і формування нового порядку. Цей принцип описує виникнення нової якості системи по горизонталі, тобто на одному рівні, коли повільні зміни параметрів порядку мегарівня приводять до біфуркації, нестійкості системи на макрорівні і перебудови його структури. Включення у схему мікрорівня дозволяє описати процес зникнення і народження у точці біфуркації макрорівня. У цій точці колективні змінні та параметри порядку макрорівня повертають свої ступені свободи в хаос мікрорівня, розчиняючись у ньому. Потім у безпосередній взаємодії мега- і мікрорівней народжуються нові параметри зумовленого макрорівня. Процес народження параметрів порядку: «управлінські зверхповільні параметри мегарівня» + «короткоживучі змінні мікрорівня» = параметри порядку, структуроутворюючі довгоживучі змінні мезо- (мікро)рівня». 2. Принцип незворотності змін як фактор розвитку і становлення. Виникнення нових параметрів порядку – подія, яка не має зворотного руху, а поєднані у кооперації елементи набувають нової якості, а їх роз'єднання приводить також до нових якісних змін, тобто висхідна (до первинного поєднання) якість незворотна (закон розбіжності Богданова). 3. Принцип універсальності і безперервності самоорганізації виходить з того, що класичне уявлення про облаштування і процес упорядкування світу орієнтоване на те, що все суще упорядковане, а безлади, які виникають, можна подолати і вони є приватними випадками порядку і долаються діями їх законів. 4. Принцип відносності і самонормування. Даний принцип не є новим, і широко використовується у самих різноманітних наукових доробках. Самонормування приводить до народження відносних величин (параметрів, констант), тобто всі параметри і константи будуть виконувати свої функції тільки у рамках власного (відносного) простору [4].

Література:

1. Атаманчук Г.В. Государственное управление (организационно-функциональные вопросы): учебное пособие:- М.: ОАО НПО «Экономика», 2000.- 302 с.
2. Воронкова В.Г. Управление как единый социальный организм // Нова парадигма: альманах наукових праць.- 1999.- Вип.10.- С.8-19.
- 3.Філософія антикризового державного управління: монографія / Під ред. В.Г.Воронкової.- Запоріжжя: РВВ ЗДІА. - 2014.- 290 с.
4. Попов С.М. Наукова парадигма суб'єкт- суб'єктного управління в умовах сучасного континууму //Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: Збірник наукових праць / Гол. ред. В.Г.Воронкова.- Вип.43.- Запоріжжя: Вид-во ЗДІА, 2010.- С.166-175.

УДК 65.015

Бут В.В., ст.викл.

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ТА ЗАГРОЗ НА ДІЛЬНІСТЬ ПУБЛІЧНОЇ СФЕРИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

На публічне адміністрування великий вплив здійснює зовнішнє середовище (макросередовище), що включає наступні складові: економічне середовище; політичне середовище; соціальне середовище; науково-технічне середовище; правове середовище; культурне середовище; природне середовище; ідеологічне середовище; демографічне середовище; географічне середовище [1]. Існує ряд факторів внутрішнього середовища, що впливають на сутність публічного адміністрування: цілі системи; стратегія розвитку (цілі,

задачі, зміст); функції управління (склад, зміст, ступінь централізації); методи управління (механізми реалізації); технології процесів управління; інформація управління; техніка управління; персонал управління (соціально-культурні, психологічні, професійно-кваліфікаційні характеристики); організаційна культура (цінності, стандарти поведінки, традиції, філософія управління); джерела (фінансові, людські, матеріальні ресурси); дослідження і наукові розробки (портфель угод, стан науково-дослідницької бази, склад кадрів, НІОКР). Великий вплив на формат парадигми публічного адміністрування здійснюють цінності орієнтації зі специфічними типами цільових переваг: 1) теоретичні – істина, знання, раціональне мислення; 2) економічні – практичність, корисність, накопичення багатства; 3) політичні – влада, визнання; 4) соціальні – людські відносини, відсутність конфліктів; 5) естетичні – гармонія, форма і симетрія; 6) релігійні (етика, моральні проблеми). Рекомендується включати до аналізу публічного адміністрування: PEST – аналіз (PEST – згідно перших букв англійських термінів Political-legal (політико-правові), Economic (економічні), Socicultural (соціокультурні), Technological (технологічні). Політико-правові фактори – це урядова стабільність чи нестабільність, податкова політика і законодавство; антимонопольне законодавство, закони по охороні оточуючого середовища, регулювання зайнятості населення, зовнішньоекономічне законодавство; позиція держави щодо іноземного капіталу; профспілки та інші групи тиску (політичні, економічні). Економічні фактори – тенденції валового національного продукту; стадії ділового циклу; відсоткова ставка і курс національної валюти; кількість грошей в обігу; рівень інфляції; рівень безробіття; контроль за цінами і заробітною платнею; ціни на енергоресурси; інвестиційна політика. Соціокультурні фактори – демографічна структура населення; стиль життя; звичаї і уподобання; соціальна мобільність населення; активність населення. Технологічні фактори – державна політика в сфері НТП; захист інтелектуальної власності; витрати на НІОКР з різних джерел [2]. Для адекватного розуміння діяльності публічного адміністрування слід проаналізувати матрицю загроз: матрицю профілю середовища; модель М.Портера конкурентних сил; зовнішніх стратегічних факторів; рівень стратегії вибору. Властивості, що характеризують публічне адміністрування: безперервність функціонування і розвитку системи, яка функціонує на основі конкуренції, багатоманітності форм функціонування і розвитку, здатності його до оновлення та саморозвитку; альтернативність напрямів функціонування на основі прогнозування та вибору альтернатив; формування організованості системи; адаптивність – здатність системи функціонувати при зміні параметрів зовнішнього середовища, адаптації системи до цих змін; організаційність – приближення до показників-пропорційності, безперервності, ритмічності, ефективності; стандартизація – забезпечує сумісність даної системи з іншими системами та їх взаємозалежність в умовах розвитку міжнародної кооперації; інноваційний характер розвитку, що направлений на ефективне використання природних ресурсів, праці і капіталу, упровадження патентів і ноу-хау, конкурентоспроможності товарів; упровадження інноваційного шляху, що є єдиним шляхом розвитку економічних систем, які впливають на сталий розвиток сучасного українського суспільства. Публічному адмініструванню властивий закон забезпечення оптимального функціонування і самореалізації соціального суб'єкта у відповідності з об'єктивними тенденціями через посередництво свідомого впливу на об'єктивні процеси з метою перетворення існуючої можливості на реальну.

Література:

1. Філософія антикризового державного управління: монографія / Під ред. В.Г.Воронкової.- Запоріжжя: РВВ ЗДІА. - 2014.- 290 с.
2. Попов С.М. Наукова парадигма суб'єкт- суб'єктного управління в умовах сучасного континууму //Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: Збірник наукових праць / Гол. ред. В.Г.Воронкова.- Вип.43.- Запоріжжя: Вид-во ЗДІА, 2010.- С.166-175.

Бабич О.Б., доц., к.н.держ.упр.

ПРО ПИТАННЯ КОМЕРЦІАЛІЗАЦІЇ НАУКИ*Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП*

Зменшення фінансування вітчизняної науки зайвий раз оголило проблему критеріїв оцінювання ефективності діяльності науковців. Власне як і оголилося питання ефективності витрачання бюджетних коштів на фінансування науково-дослідних робіт у ВНЗ. З іншого боку, нарешті, перед науковими установами України намалювалося питання комерціалізації, в межах якого став актуальним самостійний пошук джерел (залучення) фінансування науки тощо. Це, природно, внесе суттєві корективи і в науково-дослідну проблематику науковців України.

Тут, саме менше, йдеться про два аспекти. По-перше, про реальну вартість та оцінку витрат на здійснення певних наукових досліджень. А по друге, про можливість майбутньої комерціалізації власних наукових розробок. Де автоматичне постає питання: А кому власне ці винаходи потрібні? І хто вам замовляв ці розробки? Тобто натякається на прикладний аспект досліджень, це раз. На те що повинен бути реальний замовник можливого майбутнього продукту, це два. Наприклад, науковці певної кафедри ВНЗ розробили винахід і навіть зареєстрували його або оформили патент, але ж на нього немає покупця, або у винаходу є аналоги-замінники, або він занадто недосконалий, або ціна питання нецікава для виробників (немає позитивної економіки для виробництва). Тобто ніхто не думав про кінцевого споживача, або ж здійснювалась розробка заради розробки по принципу: «Робимо те що вміємо! І дайте нам під це фінансування!»

При такому підході і сама наукова діяльність може бути хибною (або безглуздою) і намагання віднайти під це фінансування можуть не отримати підтримки жодного інвестора, як приватного так і державного. І тут не може йти і мови про популяризацію науки, бо власною популяризацією у нас займаються лише політики...

Крім того, сьгоднішні вимоги часу змушують науковців вміти працювати в межах проектного фінансування. Тобто йдеться про планування та нормування роботи, формування проектно-дослідницької команди, дотримання плану-графіку робіт, вчасне звітування щодо витрачених ресурсів, отриманих результатів та виконання запланованих пунктів плану, підготовку кінцевого звіту, презентацію напрацювань по проекту та отриманих наукових результатів тощо. Обов'язково вироблення пропозицій щодо подальшого використання результатів проекту... Сюди ж можна додати – вміння домовлятися, вміння шукати партнерів, вміти працювати із замовником, спонсором, грантодавцем, або вміння працювати в межах встановлених технічними умовами вимог проекту тощо...

До речі, навіть в межах комерціалізації науки, треба визначитися: ви фабрика що постійно продукує нові інноваційні рішення і ви не знаєте кому їх продавати, або ви зпродували одне якесь рішення та, власне, бажаєте його продати? Зрозуміло, що без зацікавлених суб'єктів господарювання комерціалізація таких напрацювань скоріше за все не відбудеться.

Що ж стосується визначення наукової проблематики, то є простий та зрозумілий принцип: Хто оплачує, той і замовляє... Те що замовляє держава, те вона ж і оплачує. Зрозуміло, що оскільки зменшується державне фінансування, то автоматично повстає питання пошуку нових джерел фінансування наукових досліджень. І тут, природно, не можна не згадати про можливість залучати фінансування із програми Горизонт-2020. До речі, їхня проблематика, що наприклад представлена у пріоритеті «Суспільні виклики», відповідає пріоритетам політики в рамках стратегії «Європа 2020» та викликам, які стають перед громадянами Європи та інших країн світу. Зокрема, таке фінансування зосереджене на таких напрямках:

- Охорона здоров'я, демографічні зміни та добробут;
- Безпека продуктів харчування, сталє сільське господарство та лісництво, дослідження води (включаючи питну воду), біоекономіка;
- Безпечна, чиста та раціональна енергетика;
- Раціональний, «зелений» та інтегрований транспорт;
- Навколишнє середовище, зміна клімату, ефективність використання ресурсів та сировини;
- Європа у мінливому світі – включеність, інноваційність та розумність суспільства;
- Безпечні суспільства – захист свободи та безпеки Європи і її громадян.

Кожен напрямок містить цілком реальну конкретику щодо затребуваних у Європі для дослідницької діяльності питань. Тобто питань, за вивчення яких Європа готова платити (фінансувати). І можливо це не комерціалізація науки у прямому розумінні слова, але ж, можливо, однозначно той шлях яким сьогодні необхідно рухатися вітчизняним науковцям.

УДК 061.213:329.78

Тимошишина А.С., ст. гр. М-12-1д, Богуславська О.Г., доц., к.ф.н. – науковий керівник

ГРОМАДСЬКІ МОЛОДІЖНІ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК ШКОЛА ГУМАНІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Сучасний світ ми розглядаємо як самоорганізуючу систему, ключовою характеристикою якого є глобалізація, що детермінується бурхливим розвитком інформаційних технологій. Зараз важливе місце у суспільстві займають громадські молодіжні організації. Тому, є потреба у філософському розгляді громадських молодіжних організацій як школи гуманістичного управління в умовах сучасного глобалізованого інформаційного суспільства і світу в цілому.

Як свідчать дослідження, сучасне суспільство не тільки глобалізується на основі науково-технічних виробничих сил, а й стрімко соціалізує й знищує біосферу, створюючи окультурені і генетично змінені організми, тим самим формує нове, інформатизоване буття.

Глобалізація світової економіки, посилення взаємозв'язків і взаємозалежності країн, необхідність пристосування національних економік до змін у світовому господарстві вимагають запровадження дієвих методів ефективного управління в діяльності громадських молодіжних організацій.

В контексті гуманістичного менеджменту управління соціально-економічним та соціально-культурним розвитком набуває все більш практичної значущості.

Тому гуманістичне управління молодіжними організаціями в умовах сучасного глобалізованого суспільства є надзвичайно складним, так як воно характеризується специфічною формою існування цивілізації, якою є нестійкість і постійна мінливість.

Гуманістичне управління в умовах глобальної системи є надзвичайно складним синергетичним процесом, в якому бізнес, світова економіка, політичні рішення і економічні процеси прямо і у великій мірі залежить один від одного.

В умовах глобалізаційного суспільства та глобалізації соціально-економічних процесів і переходу суспільства до інформаційного суспільства режим управління набуває особливої значущості для досягнення розвитку.

Таким чином, у сучасному світі громадські молодіжні організації виступають як школа гуманістичного управління, яка являє собою сукупність методологічних підходів і елементів, що являються результатом теоретичних уявлень і продуктом історично складеної практики управління. В сучасному глобалізованому світі управління громадськими молодіжними

організаціями повинно бути більш дослідженим, щоб за допомогою такого гуманістичного управління суспільство не потерпало від змін та була більша стійкість у світі.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПУБЛІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Теоретико-методологічні засади публічного управління та адміністрування здійснили глибокий вплив на сприйняття та управління різними організаціями, розкрити сутність організацій як відкритих систем. Л. Берталанфі є основоположником теорії систем, контури якої були розроблені ще в 30-х рр. Х ст. Обставини підштовхнули Л.Берталанфі до розробки біологічної теорії відкритих систем, яка була побудована не на редукціоністському аналізі основних елементів живої системи, а на врахуванні функціональних і взаємопов'язаних критеріїв її існування. Організми існують у тісному взаємозв'язку з зовнішнім середовищем, їх функція і структура підтримуються за допомогою безперервного обміну інформацією з зовнішнім середовищем. Теорія відкритих систем та інші біологічні концепції здійснили серйозний позитивний вплив. Теорію відкритих систем Л.Берталанфі пов'язав з теорією організаційних систем та теорією людських відносин, які є прикладом подальшого розвитку теорії відкритих систем та їх застосування до організацій. Ідеї теорії відкритих систем присутні у теоріях систем Каца і Кана, Парсонса, Ф.Селзніка і Ч.Бернарда, а також в теоріях людських відносин Ф.Ротлісбергера і У.Діксона, Ф.Герцбекрга і Д.Макгрегора. Такі автори, як У.Черчмен, Дж.Вікерс і П.Чекланд різними способами доводили, що людські системи мають свої неповторні особливості і стверджували, що людські системи можуть бути лише зрозумілими в термінах системних значень (ідей, концепцій, цінностей), за допомогою яких люди описують світ. Отже, для оцінки людських систем публічного управління та адміністрування необхідно звання і розуміння системних значень і суперечностей між ними. Такі концепції, як теорія відкритих систем, будуть корисними до тих пір, поки вони стимулюють навчання і розуміння як одного з способів здійснення аналізу [1]. Це відповідає підходу Г.Моргана, що використовував метафору відкритої системи у якості одного з можливих способів описання організації. Очевидно, що вплив теорії відкритих систем Л. Берталанфі на теорію адміністрування виявився великим, так як ці теорії допомогли сформулювати теорії управлінням 1950-1960- рр. Крім того, дана концепція присутня і в практичних методах менеджменту, що використовувалися на кінці ХХ- початку ХХІ століття. Л.Берталанфі дав перший імпульс розвитку нового системного напрямку у науці, відіграв ключову роль в організації. Доведено в публічному управлінні та адмініструванні, що організм представляє собою комплексну систему, яка складається з системи взаємопов'язаних, об'єднаних в єдине ціле елементів. Під патронажем організації теорія систем дала різні нові розгалуження у вигляді теорії комплексності, кібернетики, теорії інформації, системного підходу до вирішення проблем, системотехніки і системної філософії. Задачею організації було стимулювання всіх видів діяльності, пов'язаних з науковим вивченням систем, їх координація на міжнародному рівні. Таким чином, теоретико-методологічні засади публічного управління та адміністрування сприяли проникненню в сутність організації як відкритої системи, на яку впливає зовнішнє середовище, тому процес розвитку повинен бути адекватним змінам і вимогам середовища. Кожна організація повинна вирішувати дві проблеми: 1) виживання в умовах плинного середовища; 2) внутрішньої інтеграції.

Література:

1.Максименюк М.Ю. Філософські засади публічного адміністрування / М.Ю.Максименюк // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: збірник наукових праць. – Запоріжжя: ЗДІА, 2015. - №61 – С.207-226.

Хлебнікова А.А., аспірант,

Воронкова В.Г., проф., д.ф.н. - науковий керівник

ПРОБЛЕМИ ЛЮДИНИ У ВІРТУАЛЬНО-КОМУНІКАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

В умовах глобалізації і розвитку інформаціологічного суспільства відбувається зміна комунікативної парадигми, яка приводить до появи нових проблем людини у віртуально-комунікаційному просторі. Нові комунікаційні форми створюють якісно інше соціокультурне середовище, яке пред'являє нові вимоги до людини, формуючи новий тип інтелектуальної діяльності. Тому з концептуально-філософської точки зору, устремління до глобальності сполучається з формуванням нових вимог до особистості, яка повинна бути цілісною, і в той же час бути частиною мережевого суспільства, мати доступ до інформації, вміти розкодувати інформацію найбільш адекватним чином, приймати участь у виробництві інформації. Розвиток мережевого суспільства в епоху глобалізації створює умови для нової диференціації суспільства, що пов'язано з сегментацією отримувачів інформації в аудіо-візуально-друкованій формі. Принципова соціокультурна значущість цивілізаційних трансформацій на основі нових інформаційних технологій відбувається у зв'язку з тим, що ці трансформації змінюють не тільки соціальну структуру суспільства, але й менталітет людей. Це новий істотний фактор, який якісно змінить у недалекому майбутньому не тільки соціальну структуру суспільства, але й базові цінності і моральні норми. Стрімкий розвиток інформації, глобалізація комунікативного простору, перехід до нової екранної культури впливають на специфіку спілкування, форми зв'язку, характер ціннісно-світоглядних установок людини. Складність заключається в тому, що сучасний процес глобалізації являється відкритим і незавершеним, а комунікація і технології удосконалюється з великою швидкістю, що утруднює розуміння фундаментальної значущості комунікативних процесів, їх зв'язок з глобалізацією. Наслідки фундаментальних зсувів у соціальному житті і ментальності людей не усвідомлюються у повній мірі після того, як людина починає користуватися новими технологіями, практикувати нові види взаємодії у глобальній комунікаційній мережі. В той же час не можна зрозуміти суть трансформацій у сучасній культурі без врахування нових комунікаційних технологій мережевого суспільства, що активно розвивається в епоху глобалізації. В результаті цих процесів складний процес зміни комунікаційних стандартів сприймається як занурення країни у простір мозаїчної, хаотично орієнтованої культури, у зв'язку з чим загострюється питання ціннісних орієнтирів особистості в мережах. Проблемою дослідження виступає дослідження соціальних мереж як засобів конструювання комунікативного простору сучасного суспільства. Всебічний аналіз соціальних мереж, мережевої комунікації як феноменів сучасної соціальної реальності, визначення їх конструктивного потенціалу потребує міждисциплінарного підходу – соціальної філософії, комунікології, соціології комунікації, когнітивістики і віртуалістики. В умовах глобалізації на перший план висувуються проблеми його інтелектуалізації, створення і упровадження нових технологій, що базуються на ефективному використанні головного стратегічного ресурсу суспільства – знання, що свідчить про набуття людським суспільством нової якості і створення інфосфери – інформаційної культури.

Література:

1. Воронкова В.Г. Філософія глобалізації: соціоантропологічні, соціоекономічні та соціокультурні виміри. Монографія / В.Г.Воронкова. - Запоріжжя: Видавництво ЗДІА, 2010.- 272 с.

Зверева О.В., аспірант,

Воронкова В.Г., проф., д.ф.н. – науковий керівник

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ТРАНСФОРМАЦІЇ УКРАЇНСЬКОГО СУСПІЛЬСТВА В ІНФОРМАЦІЙНЕ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Визначаючи перехід до інформаційного суспільства як цивілізаційну парадигму розвитку сучасної України, спостерігається значна складність та суперечливість процесів соціальної та економічної трансформації країни в умовах глобалізації. Характерними рисами інформаційного суспільства є тенденція до домінування знань, інформації та ідей як основних ресурсів, поряд з традиційними природними, трудовими, матеріальними та фінансовими ресурсами. Також, для інформаційного суспільства характерним є розвиток громадянського суспільства, розширення можливостей особистісної та професійної реалізації громадян, позитивний вплив інформаційних технологій на якість життя людей. Ефективними в такому середовищі можуть бути лише ті, хто володіє навичками вмілого користування інформацією та має вільний доступ до неї. Особливо складним та болісним для українського суспільства даний процес стає в умовах глобалізації, з характерним для неї стрімким розвитком інформаційно-комунікаційних технологій та послабленні впливу державних інституцій. Серед причин нестабільності, поряд з природньо складним процесом будь-якої трансформації, можна назвати соціалістичне минуле країни, і, як наслідок тривалої надмірної протекціоністської політики держави, неготовність людей брати на себе відповідальність за своє життя, недосконалість публічного управління. Тому таку надзвичайну актуальність набуває розробка практичних адаптивних заходів та прогресивних механізмів розвитку інформаційного суспільства в Україні з урахуванням всіх можливостей та загроз. Серед позитивних можливостей формування українського інформаційного суспільства можна визначити: 1) можливість здійснення підприємницької діяльності, яка має прямий вплив на добробут країни, не прив'язуючись до місця знаходження суб'єкту, що, в свою чергу, потребує з боку держави розуміння механізмів та специфіки підприємницької діяльності в умовах інформаційного суспільства, зміни податкового законодавства в цій сфері та створення сприятливих умов для розвитку підприємницької діяльності; 2) розвиток інформаційних технологій сприяє підвищенню ефективності публічного управління, транспарентності, децентралізації повноважень органів державної влади; 3) інформаційне суспільство надає нові можливості для формування та розвитку професійних інформаційно-комунікативних навичок, особливо у молоді, що сприяє її ефективній реалізації в сучасних прогресивних сферах діяльності: розробці новітніх інформаційних технологій, програмного забезпечення, розширенні ринку сфери послуг, яке є визнаною світовою тенденцією. Серед загроз інформаційного суспільства слід визначити: 1) ігнорування глобалізаційних тенденцій на державному рівні, що позбавляє Україну шансів бути конкурентоспроможною на світовому ринку; 2) проблеми поширення та доступу до інформаційних мереж; 3) відсутність достатньої кількості висококваліфікованих кадрів у сфері інформаційних технологій; 4) значна затримка розвитку громадянського суспільства, здатного до самоуправління. Таким чином, максимальне використання можливостей інформаційного суспільства, з одночасним урахуванням загроз, дозволить розробити ефективні практичні адаптивні заходи та прогресивні механізми розвитку інформаційного суспільства в Україні

Література:

Воронкова В.Г. Философия информационного общества в контексте глобализационных процессов современности // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: [зб.наук.пр.] – Запоріжжя: Вид-во ЗДІА, 2015. - Вип.61. - С. 13-23.

Ганцовський О.А., магістр гр. М-14-1м,

Воронкова В.Г., проф., д.ф.н.- науковий керівник

ЗАГАЛЬНІ ВИЗНАЧЕННЯ КОНЦЕПЦІЇ «ІНФОРМАЦІЙНЕ СУСПІЛЬСТВО»

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

«Кто владеет информацией, тот владеет миром»

Н.М. Ротшильд

Історична поява концепції «інформаційне суспільство» бере початок близько середини ХХ століття. Приблизно в одні ж ті самі роки, американський соціолог Д. Белл та австрійсько-американський економіст Ф. Махлупа почали приділяти значну вагу «інформації» в житті суспільства та економіці країни. Було визначено, що близько 29% валового національного продукту США було вироблено «індустрією знань» – це поняття було введено Ф. Махлупа у 1959 р. [1]. При розвиненні концепції «постіндустріального суспільства» Д. Белл визначив, що «суспільство, в економіці якого пріоритет перейшов від переважного виробництва товарів до виробництва послуг, проведення досліджень, організації системи освіти і підвищення якості життя і, що впровадження нововведень все більшою мірою залежить від досягнення теоретичних знань» [2]. Термін «інформаційне суспільство» було введено в 60-х роках ХХ століття. На сьогоднішній день вже існує багато визначень даного терміну. Наведемо декілька, на думку автора, повних та точних визначень інформаційного суспільства. В. М. Бебик розглядав – це «як суспільство, в якому кожна людина може накопичувати, розповсюджувати та отримувати інформацію». На думку І.В. Арістової – «громадське суспільство з розвиненим інформаційним виробництвом і високим рівнем інформаційно-правової культури, в якому ефективність діяльності людей забезпечується розмаїттям послуг на основі інтелектуальних інформаційних технологій та технологій зв'язку». На думку автора, інформаційне суспільство – це можливість кожної людини розвиватися, робити дослідження, аналізувати та виражати власні думки, завдяки відкритому доступу до загальної інформації всього світу. Основні ознаки інформаційного суспільства, є: легкий доступ до будь-якої інформації; наявність сучасної інформаційної технології; розвинення інформаційної інфраструктури. Серед складових інформаційного суспільства виступає – людина, інформація, знання та інформаційні технології. Отже, інформаційне суспільство, як концепція бере своє начало у ХХ ст. де приділяється увага до ролі інформації і знань в житті людини; зростання інформатизації та інформаційних технологій; глобальний доступ до світових інформаційних ресурсів. Фундаментально можна зауважити, що зрозуміння суспільством потрібності, вагомості та цінності інформації у всіх сферах життя – вже є багато. Сучасні інформаційні технології дозволили прискорити процеси генерації і формування нових інформаційних ресурсів і створили базу для інтенсивного росту інформації. У теперішній час кількість інформаційних ресурсів щороку подвоюється. Темпи росту інформаційних ресурсів перекрыли темпи зростання інформаційних потреб людини, які обмежені і наближаються до своєї межі. Людство стикнулось з новою проблемою – проблемою засвоєння ними лавино зростаючих ресурсів. Таким чином, наступила епоха інформаційного насичення, чи епоха інформаційної кризи. Вирішення цієї проблеми можливе лише за рахунок науково-технічного прогресу.

Література:

- 1.Махлуп Ф. Производство и распространение знаний в США – М.: Прогресс, 1966. – 462 с.
- 2.Белл Деніел Прихід постіндустріального суспільства // Сучасна зарубіжна соціальна філософія. – К., 1996. – С.194-251.

Дроздовська О.М., відповідальний секретар,

Воронкова В.Г., д.ф.н., проф. – науковий керівник

ФІЛОСОФІЯ МОДЕЛЕЙ ІНВАЛІДНОСТІ: КОНЦЕПЦІЇ ОСМИСЛЕННЯ ЛЮДИНИ З ОСОБЛИВИМИ ПОТРЕБАМИ

*Творчо-виробниче об'єднання телевізійних програм філії НТКУ «Запорізька регіональна
дирекція»*

Актуальність теми зумовлена тим, що кількість осіб з інвалідністю в Україні постійно зростає. Євроінтеграція передбачає впровадження в життя принципів толерантності, гуманізму, доступності. Один із шляхів трансформації суспільства щодо ставлення до людей з особливими потребами – зображення в ЗМІ осіб з інвалідністю як повноправних членів соціуму. З давніх часів дослідники мають різне розуміння причин виникнення інвалідності, інтеграції цих осіб у соціум, їх фізичних, розумових і психічних можливостей. Осмислення людей з особливими потребами Гіпократом, Лікургом, Аристотелем, Плінієм Старшим, Галеном значною мірою залежало від доби, в якій вони жили. Наукові теорії Д.Локка, Ж-Ж.Руссо, Ф.Пінеля, П.Ханта, М.Олівера, Ф.Вуда мають широке впровадження в сучасному цивілізованому суспільстві. Мета дослідження – охарактеризувати концепції інвалідності та визначити найоптимальніші моделі інвалідності для відображення їх у засобах масової інформації. Моделі інвалідності поділяються:

- 1- моральна модель «інвалідності»;
- 2-благодійна модель;
- 3-медична модель;
- 4-реабілітаційна модель;
- 5-економічна модель;
- 6-соціальна модель;
- 7-британська модель;
- 8-модель HANDICAP;
- 9-культурна модель «інвалідності».

Дослідниками виділяються різні моделі інвалідності. Найдавнішою з них є моральна – «модель особистої трагедії» – інвалідність як покарання за гріхи. Мета благодійної моделі – викликати співчуття до особи як «жертви обставин». Згідно з культурною моделлю інвалідність розглядається як «особливий культурний феномен». Медична модель інвалідності в Україні є найпоширенішою, вона розглядає людину з особливими потребами як хворого, якого потрібно постійно лікувати. [1, 46]. Реабілітаційна модель є різновидом медичної – інвалідність як потреба в послугах фахівців з реабілітації. В основі економічної моделі, як продовження медичної, є дилема: платити працівнику з інвалідністю за втрату заробітку чи роботодавцю за втрату продуктивності. Концепція соціальної моделі: обмеження полягають у бар'єрній природі суспільства. Британська модель інвалідності виражається в деінституціалізації – зменшенні кількості інтернатних установ і обслуговуванні осіб за місцем проживання. Модель Handicap: інвалідом може стати будь-хто, на чьому шляху трапляються перешкоди.

Література:

1. Інвалідність та суспільство: навчально-методичний посібник. За заг. редакцією Байди Л.Ю., Красюкової – Еннс О.В. / Кол. авторів: Байда Л.Ю., Красюкова – Еннс О.В., Буrows С Ю., Азін В.О., Грибальський Я.В., Найда Ю.М. – К., 2012. – 216 с.

ГАРАНТІЙ ПРАВ ДЕРЖАВНИХ СЛУЖБОВЦІВ ПІД ЧАС ЗАСТОСУВАННЯ ДИСЦИПЛІНАРНОГО СТЯГНЕННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Дисциплінарна відповідальність є одним із видів юридичної відповідальності, яка полягає в обов'язку працівника відповідати перед роботодавцем за вчинення дисциплінарного проступку шляхом застосування дисциплінарного стягнення. Правовий механізм дисциплінарної відповідальності складають правові норми, які передбачають підставу відповідальності, стягнення, порядок їх застосування та оскарження, гарантії. Державні службовці несуть спеціальну дисциплінарну відповідальність, яку передбачають не лише загальні нормативні акти – КЗпП України, Конвенції МОП, ратифіковані Верховною Радою України, а й спеціальні – Закон України «Про державну службу» від 10.12.2015 р. (набуває чинності 01.05.2016 р.), Закон України «Про запобігання корупції» від 14.10.2014 р. та ін.

Відповідно до ч.1 ст.66 Закону України «Про державну службу» від 10.12.2015 р. до державних службовців застосовується один із таких видів дисциплінарного стягнення: 1) зауваження; 2) догана; 3) попередження про неповну службу відповідність; 4) звільнення з посади державної служби [1].

Систему юридичних гарантій прав державних службовців під час застосування дисциплінарного стягнення складають:

- відповідність стягнення ступеню тяжкості вчиненого проступку та вині державного службовця;
- необхідність враховування характеру проступку, обставин, за яких він був вчинений, обставин, що пом'якшують чи обтяжують відповідальність, результатів оцінювання службової діяльності державного службовця, наявності заохочень, стягнень та його ставлення до служби;
- застосування стягнення тільки в разі встановлення факту вчинення дисциплінарного проступку та вини державного службовця, виключаючи відповідальність в разі діяння у стані крайньої потреби або необхідної оборони;
- накладення за кожне порушення службової дисципліни лише одного дисциплінарного стягнення;
- неможливість застосування стягнення під час відсутності державного службовця на службі у зв'язку з тимчасовою непрацездатністю, під час перебування його у відпустці або у відрядженні;
- строк застосування дисциплінарного стягнення – не пізніше шести місяців з дня виявлення проступку, без урахування часу тимчасової непрацездатності або перебування у відпустці, або якщо минув рік після його вчинення;
- право на ознайомлення з матеріалами дисциплінарної справи, на оскарження застосованого дисциплінарного стягнення;
- право на правову допомогу адвоката або іншого уповноваженого ним представника.

Отже, права державних службовців під час застосування дисциплінарного стягнення гарантуються чинним законодавством.

Література:

1. Про державну службу: Закон України від 10.12.2015 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2016. – № 4. – ст. 43.

ЗАСТОСУВАННЯ ІНТЕРАКТИВНИХ МЕТОДІВ НАВЧАННЯ НА УРОКАХ

ЕКОНОМІКИ

Запорізький навчально-виховний комплекс №68

Трансформаційні процеси в політичній, економічній та соціальній сферах України в кінці ХХ – на початку ХІХ ст. ст. зумовили якісні перетворення і в освітній галузі. Оновлене інформаційне суспільство – суспільство знань потребує активних, самостійних, творчих, здатних адаптуватись до стрімких змін у світі особистостей з економічним мисленням. Економічна освіта і виховання допомагають людині легше орієнтуватися в економічній діяльності і приймати правильне рішення, виконувати свої економічні функції. Ефективними засобами формування зазначених якостей в учнів є інтерактивні методи навчання.

Інтерактивність (від англ. «interaction» — взаємодія) – принцип організації системи, при якому мета досягається шляхом інформаційного обміну між елементами цієї системи. Такий вид навчання називають особистісно зорієнтованим, основою якого є соціокультурний діалог у системі «педагог-дитина» на основі її розуміння, прийняття й визнання. Відтак, інтерактивне навчання – це перш за все діалогове навчання, у ході якого здійснюється взаємодія вчителя та учня [1]. Інтерактивні методи включають велику кількість новітніх ідей у проведенні тематичних занять з початкових дисциплін, зокрема, економіки. Педагогідидакти виділяють такі форми інтерактивного навчання, як: «мозковий штурм», «карусель», «мозаїка», «мікрофон», «акваріум», дискусія, ділова й ситуаційно-рольова гра, аналіз конкретних ситуацій, робота в малих групах та ін. [2, с.33]. Впровадження особистісно зорієнтованого навчання висвічує проблеми учнів, на які варто звернути увагу необхідно вчителю: відсутність власної думки та боязнь висловлювати її публічно перед класом; невміння слухати інших та об'єктивно оцінювати їх думку; неготовність до прийняття компромісного рішення в процесі навчання тощо.

В той же час застосування інтерактивних методів навчання сприяє набуттю учнями культури дискусії, виробленню вміння приймати спільні рішення, покращенню спілкування, наданню особистісного сенсу навчання – замість «вивчити» і «запам'ятати» ключовим принципом стає «обдумати» і «застосувати». Під час інтерактивного навчання учень відчуває себе активним учасником процесу набуття знань, що обумовлює внутрішню мотивацію навчання і сприяє його ефективності. Питання формування пізнавальної активності учнів відносяться до числа найбільш актуальних проблем сучасної педагогічної практики, що обумовлено новими завданнями для освітян – готувати молоде покоління з активною життєвою позицією, критичним творчим мисленням, здатне до співпраці, з прагненням до самоосвіти та самовдосконалення. Отже, використання інтерактивних технологій при викладанні економіки дозволяє значно покращити рівень засвоєння матеріалу учнями, підвищити рівень їх знань та якість набутих навичок. Разом з тим, удосконалення навчання передбачає високий інтелектуальний, методичний та психологічний рівень учителя-новатора.

Література:

1. Іванова-Комарщук О. Корисність інтерактивних методів навчання / О.Іванова-Комарщук // Відкритий урок: розробки, технології, досвід. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/school/method/technol/6564/>
2. Сучасний урок. Інтерактивні технології навчання: Наук.-метод. посібник / О.І. Пометун, Л.В. Пироженко. За ред. О.І. Пометун. – К.: Видавництво А.С.К., 2004. – 192 с.

Кравченко О.В., викладач вищої категорії, викладач-методист

ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ МЕТОДІВ НА ЗАНЯТТЯХ З ПРАВОВИХ ДИСЦИПЛІН У КОЛЕДЖІ

Торговий коледж Запорізького національного університету

циклова комісія соціально-економічних та правових дисциплін

Одним із важливих завдань, які сьогодні ставить перед вищою освітою України, є забезпечення якості підготовки молодших спеціалістів за фахом на рівні євроінтеграційних стандартів. Спеціальна освіта у коледжі є головною метою в системі безперервної освіти, яка базується на основі вивчення дисциплін фундаментального та гуманітарного циклів, зокрема, правових дисциплін. Пізнавальна активність є важливим засобом стимулювання самостійності, творчого підходу до опанування змісту освіти студентами та досягнення високих результатів у майбутній професійній діяльності.

Аналіз сучасного стану навчання вказує на те, що цілі не можуть бути ефективно реалізовані лише традиційними формами та методами навчання. Потреба в оновленні освіти сприяла появі й поширенню великої кількості нових підходів до організації навчально-виховного процесу, інноваційних методів і технологій навчання та виховання.

Забезпечення творчої самореалізації студентів потребує ефективних педагогічних ідей, використання проблемного та продуктивного навчання, інноваційних технологій та методу проєктів [1, с. 15]. Теоретичні й практичні аспекти використання інтерактивних технологій навчання відображено у працях Л. Ампілогової, Н.Побірченко, Л.Глущенко, Л. Варзацької, О.Пометун, Л.Пироженко, О. Удовенко, А. Мартинець та ін.

На сьогодні педагогічною наукою напрацьовано велику кількість інтерактивних технологій. Так, О. Пометун та Л. Пироженко виділяють чотири групи інтерактивних технологій: інтерактивні технології кооперативного навчання; інтерактивні технології колективно-групового навчання; технології ситуативного моделювання; технології опрацювання дискусійних питань [2, с. 33].

На заняттях з правових дисциплін у коледжі викладач може застосовувати інтерактивні методи при організації наступної роботи із студентами: організація тематичних занять; організація тимчасових творчих колективів при роботі над навчальним проєктом; організація дискусій і обговорень спірних питань, що виникли в колективі; для створення освітніх ресурсів (курсів лекцій, дипломних робіт, творчих робіт, аудіо і відеоматеріалів та ін.). Враховуючи вікові, психологічні особливості статусу студентів коледжу, для вирішення навчальних завдань викладачу права краще всього використовувати наступні інтерактивні форми: кейс-технології; відео конференції; «круглі столи»; «мозковий штурм»; дебати; фокус-групи; ділові і рольові ігри; case-study (аналіз конкретних, практичних ситуацій); навчальні групові дискусії; тренінги.

Отже, інтерактивні методи обумовлюють внутрішню мотивацію навчання студента. Питання формування пізнавальної активності студентів відноситься до числа найбільш актуальних проблем сучасної педагогічної практики, що зумовлено необхідністю готувати молоде покоління з активною життєвою позицією, критичним творчим мисленням, здатним до співпраці з іншими, з прагненням до самоосвіти, самовдосконалення та кар'єрного росту.

Література:

1. Педагогіка вищої школи : навч. посібник / Т. І. Туркот. – К. : Кондор, 2011. – 628 с.
2. Сучасний урок. Інтерактивні технології навчання: Наук.-метод. посіб. / О. І. Пометун, Л. В. Пироженко, за ред. О. І. Пометун. – К. : Видавництво А.С.К., 2006. – 192 с.

УДК: 346.57.338

Гамбург І.А., к.ю.н., доцент кафедри цивільного, адміністративного та фінансового права
Інституту права імені Володимира Сташиса

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У КОНТЕКСТІ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

Класичний приватний університет, кафедра ЦАФП

Серед основних напрямків державної політики національної безпеки України на сучасному етапі визначено економічну сферу, зокрема, контроль за експортно-імпортною діяльністю, спрямований на підтримку важливих для України пріоритетів та захист вітчизняного виробника. Саме економічна складова, з огляду на її масштабність і наслідки, посідає перше місце з аспектів, які живлять корумпованість. Кожний восьмий, за даними статистики, з усіх скоєних злочинів припадає на правопорушення в економічній сфері.

Тому, на сьогодні для України вирішення питання економічної безпеки через ефективне державне регулювання є по суті питанням її подальшого збереження як суверенної держави і можливості досягнення стратегічної мети, що проголошується у вітчизняних Програмах економічних реформ, Державних цільових програмах, Концепціях економічної безпеки і т.ін. щодо економічного зростання та підвищення добробуту більшості населення України.

Одним з ключових елементів забезпечення національної економічної безпеки є система технічного регулювання, що відповідно до ст. 12 Господарського кодексу України є основним засобом регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання, а за змістом включає стандартизацію, підтвердження (оцінку) відповідності (сертифікацію), єдність вимірювань (метрологію), управління якістю, ринковий нагляд. Саме технічне регулювання спрямоване на виконання завдань виробництва та реалізації якісних, безпечних товарів, захисту прав споживачів, інтересів суспільства та держави.

На сьогодні не сформований інститут законодавства про технічне регулювання, хоча законодавство про стандартизацію, оцінку відповідності, метрологію і т.ін. (складових технічного регулювання) містить низку законів, численні підзаконні акти. Також відповідні сфери регулюються у багатьох нормативно-правових актах спеціального законодавства щодо різних видів господарської діяльності, виготовлення і реалізації певних видів продукції, виконання робіт, надання послуг тощо. Аналіз вказаного законодавства свідчить про наявність в ньому паралелізму щодо вирішення однопорядкових питань, колізій між нормами як законів, так і підзаконних нормативно-правових актів, незавершеність визначення щодо окреслення змісту технічного регулювання, правового статусу суб'єктів та багатьох інших питань, які потребують вирішення на рівні законодавства.

Прийняті численні загальні та спеціальні Програми та Концепції в основному є суто декларативними, з року в рік не виконуються.

Світова фінансово-економічна криза, політична та економічна криза в Україні обумовлюють необхідність вдосконалення правового забезпечення технічного регулювання господарської діяльності, що має бути реалізована у таких напрямках: 1. Прийняття кодифікованого закону «Про технічне регулювання». 2. Прийняття Концепції економічної безпеки України з урахуванням її членства в СОТ та європейської інтеграції, яка б передбачала конкретні заходи, спрямовані на захист національних економічних інтересів. Головне, щоб в цих нормативно-правових актах був розроблений дієвий механізм реалізації нормативних положень, види та засоби відповідальності за правопорушення в означеній сфері.

Орлова І.М., доц. к.ю.н., кафедра цивільного, адміністративного та фінансового права

ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ СУТНОСТІ ДЕРЖАВ У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ

*Класичний приватний університет, кафедра цивільного, адміністративного
та фінансового права*

Розбудова в Україні ринкової економіки, поява нових видів господарської діяльності, ускладнення господарських відносин змінює роль держави у сфері господарювання. Тому дослідження сутності держави в означеній сфері є актуальним. Найбільш сталою та пануючою юридичною конструкцією держави є конструкція держави як правового суб'єкта. У цьому підході до визначення держави існує кілька точок зору: 1) держава – юридична особа; 2) держава – особливий правовий суб'єкт.

Перша точка зору у значній мірі побудована на строгому поділі всіх суб'єктів права на два види – на фізичних та юридичних осіб. Вважається, що якщо держава не є фізичною особою, то вона особа юридична. Слідуючи цій точці зору, держава або є юридичною особою, і тоді її можна визнати правовим суб'єктом, або вона не є юридичною особою, і тоді не може бути й мови про те, щоб держава розглядалася як суб'єкт права.

Представники науки господарського права називають державу особливим правовим суб'єктом, якому притаманні такі властивості: держава приймає закони, якими керуються всі інші суб'єкти господарського права; держава може приймати адміністративні акти, з яких виникають господарсько-правові відносини незалежно від волі іншої сторони; держава зберігає владні функції навіть тоді, коли вона вступає у побудовані на засадах рівності правові відносини тощо.

Аналіз положень Цивільного кодексу України та Господарського кодексу України свідчить про закладення в них підходу, за яким держава та юридичні особи вважаються різними суб'єктами. Без сумніву держава є особливим правовим суб'єктом, має свої суттєві відмінності від усіх інших правових суб'єктів та заслуговує на особливий розгляд.

Для пізнання сутності держави у сфері господарювання необхідно розглянути її з тих позицій, в яких вона найбільше проявляє себе у господарських відносинах: по-перше, як регулятор економіки країни, по-друге, як учасник господарських відносин.

Економічна функція, виконувана державою, на сьогодні зводиться до такого: здійснення законодавчого регулювання господарської діяльності; контроль за дотриманням передбачених законом правил господарської діяльності; захист відносин, які виникають у зв'язку з цими правилами, і прав їх учасників; забезпечення соціальної спрямованості; виправлення недоліків ринкової стихії без порушень природної саморегуляції суспільства. Господарський кодекс України (ст. 5 та 6, гл. 2) законодавчо закріплює економічну функцію держави. Для реалізації державою своїх завдань як регулятора економіки законодавством передбачається використання різноманітних засобів регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання: державне замовлення, ліцензування, патентування й ін.

Держава – специфічний учасник господарських відносин. Характеризується деякими особливостями з точки зору ознак суб'єктів господарського права: має власне майно, яке реалізує в економічному обороті, зокрема, право власності на такий специфічний об'єкт, як державна казна; має спеціальну, цільову правоздатність (тобто правосуб'єктність, що втілюється в компетенції); бере участь у господарських відносинах як опосередковано (через створені державою юридичні особи), так і безпосередньо (через органи державної влади); не потребує спеціальної легітимації, набуття якої-небудь особливої організаційно-правової форми, оскільки її статус уже закріплений чинним законодавством тощо.

Таким чином, держава – особливий правовий суб'єкт, сутність якого у сфері господарювання проявляється у таких аспектах: як регулятор економіки країни, як учасник господарських відносин.

“ОСТАТОЧНІСТЬ” РІШЕННЯ ТРЕТЕЙСЬКОГО СУДУ З ТОЧКИ ЗОРУ ВИМОГ СТ. 55 КОНСТИТУЦІЇ УКРАЇНИ

Запорізький гуманітарний коледж ЗНТУ ПЦК “Правознавства та гуманітарних дисциплін”

Ініційована Президентом України судова реформа обумовлює необхідність вирішення цілої низки проблем у цій сфері не тільки кадрового, але також юридично-колізійного характеру. Однією із проблем такого роду виступає те, що Закон України “Про третейські суди” [1], а також Цивільний процесуальний кодекс України [2] (далі ЦПК України) визначають, що рішення третейського суду є остаточним і оскарженню не підлягає. У цьому сенсі практичну зацікавленість викликає питання про те чи можна після укладення третейської угоди у випадку виникнення спору одній стороні відмовитися від неї і звернутися з позовом до суду загальної юрисдикції? Системний аналіз чинного цивільно-процесуального законодавства дозволяє нам зробити однозначну відповідь на це запитання. Так, у відповідності до положень п. 6 ст. 207 ЦПК України якщо між сторонами укладено договір про передачу спору на вирішення до третейського суду і від відповідача надійшло до початку з'ясування обставин у справі та перевірки їх доказами заперечення проти вирішення спору в суді, суддя зобов'язаний залишити заяву без розгляду. Такий стан речей, на нашу думку, є неприпустимим. Так зокрема, Конституцією України передбачається низка гарантій, однією із яких є право судового захисту, що передбачена статтею 55 Конституції України [3], згідно з якою права і свободи людини і громадянина захищаються судом. Це означає, що кожному гарантується захист прав і свобод у судовому порядку. Суд не може відмовити у правосудді, якщо громадянин України, іноземець, особа без громадянства вважають, що їх права і свободи порушені або порушуються, створено або створюються перешкоди для їх реалізації або мають місце інші ущемлення прав та свобод. Відмова суду у прийнятті позовних та інших заяв, скарг, оформлених відповідно до чинного законодавства, є порушенням права на судовий захист, яке згідно зі статтею 64 Конституції України не може бути обмежене. Крім того у п. 1 ст. 6 Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод зазначається, що кожен має право на справедливий і публічний розгляд його справи упродовж розумного строку незалежним і безстороннім судом, встановленим законом, який вирішить спір щодо його прав та обов'язків *цивільного* характеру. Таким чином можна дійти висновку про те, що положення ст. 207 ЦПК України та ст. 51 Закону України “Про третейські суди” істотно суперечать положенням Основного закону України та Конвенції захист прав людини і основоположних свобод, що мають вищу за них юридичну силу, і, відповідно, потребують приведення першої групи нормативних актів у відповідність до вимог другої, з точки зору вираження нормативно-правової позиції відносно можливості оскарження рішень третейських судів, принаймні на рівні судів апеляційної інстанції.

Література:

1. Про третейські суди: Закон України від 11.05.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1701-15>.
2. Цивільний процесуальний кодекс України: Закон України від 18.03.2004 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1618-15>.
3. Конституція України: Закон України від 28.06.1996 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр>.

Вороніна Н.Г., старший викладач кафедри міжнародної економіки та економічної теорії

ВПРОВАДЖЕННЯ МЕТОДУ ПРОЕКТІВ ДЛЯ ФОРМУВАННЯ КЛЮЧОВИХ КОМПЕТЕНЦІЙ СТУДЕНТІВ КОЛЕДЖУ НА ЗАНЯТТЯХ З ОСНОВ ЕКОНОМІКИ

Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

Наше сьогодення характеризується тим, що зміни ідей, технологій і знань відбуваються швидше, ніж зміна поколінь. Здатність сприймати ці зміни й творити їх самому – найважливіша властивість людини XXI століття. Зростання конкуренції на ринку праці пред'являють до всіх працівників незалежно від сфери їх діяльності специфічні вимоги: самостійність мислення, свобода дій, готовність ефективно досягати поставленої мети. Виходячи з цього, однією з основних задач сучасної системи професійної освіти є формування конкурентоспроможного молодого фахівця, який вміє не тільки застосовувати власні знання, а й готовий змінюватися, пристосовуватися до нових вимог ринку праці оперативно отримувати необхідну інформацію, швидко приймати ефективні рішення та навчатися впродовж всього життя.

Економічні, соціальні та інші чинники розвитку цивілізації посилюють зацікавленість суспільства результатами освіти і зумовили появу (поруч із традиційними: кількість років навчання, здобуття певного ступеня освіти) нових, вагоміших і більш реалістичних індикаторів цих результатів. Такими індикаторами в багатьох країнах стали саме компетенції, що визначають готовність випускника навчального закладу до життя, його участі у суспільному виробництві.

Ключові компетенції – комплекс певного рівня знань, умінь, навичок, ставлень, які можна застосувати в широкій сфері діяльності людини (вміння вчитися, загальнокультурна, громадська, здоров'язберігаюча, соціальна компетентність та компетентність з питань інформаційно-комунікаційних технологій) [1, с.21].

Одним із перспективних засобів навчання, який дозволяє ефективно вирішувати сучасні задачі, що ставить перед системою освіти суспільство вважається метод проектів. Цей метод відомий ще з 20-х років минулого століття і базується на роботах американського педагога Дж. Дьюї та його послідовника Вільяма Кілпатріка.

Метод проектів – це спеціально організований викладачем та самостійно виконаний студентом комплекс дій, що завершується створенням творчого проекту. Студенти включаються безпосередньо в практичну діяльність, через яку вони мають опанувати теоретичні знання, необхідні для вирішення конкретних завдань[2].

Проекти, які можуть використовуватися на заняттях з основ економіки дуже різноманітні. За формою розрізняють інформаційні, дослідницькі та творчі проекти. За обсягом та часом створення можна виділити короткострокові (2-4 годин), середньострокові (10-12 годин) та довгострокові, які виконуються протягом всього навчального курсу дисципліни. Результатом діяльності студента над проектом є захист роботи на аудиторному занятті або виступ на студентській конференції.

Ефективність методу проектів пояснюється тим, що при його використанні створюються умови для творчої самореалізації студентів, підвищується мотивація для отримання знань. Студенти набувають досвіду вирішення реальних проблем з огляду на майбутнє самостійне життя, які проектують у навчанні.

Література:

1. Андреев А. Л. Компетентностная парадигма в образовании: опыт философско-методологического анализа / А.Л.Андреев // Педагогика – 2005.– № 4. – с.19–26.
2. Логвін В. Метод проектів в контексті сучасної освіти //Завуч–№26вересень 2002.

ТЕНДЕНЦІЇ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКУ БІОГЕНЕЗИСУ І СОЦІОГЕНЕЗИСУ*Європейський університет (м.Київ)*

Тенденції взаємозв'язку біогенезису і соціогенезису під впливом людини як суб'єкта екологічних відносин дійшли до стану найгостріших суперечностей по широкому спектру факторів: а) змінюється співвідношення різних видів і форм розвитку у природному середовищі, розгалужуються гілки прогресивної та регресивної еволюції, деформуються темпи і спрямованість процесів в неорганічному і органічному світі; б) порушується природна єдність всієї геосфери планети через постійно виникаючі обурення, що вносяться в атмосферу, гідросферу, педосферу і частину літосфери; в) істотно трансформуються і послабляються всі функції біоти: енергетична, середоутворююча, концентраційна, транспортна, деструктивна, системоутворююча і невідворотно видозмінюються прояви законів розвитку і функціонування екосистем і біосфери в цілому. Все це визначає межу сучасної епохи і ставить людство перед необхідністю радикального перегляду стратегії життя. Фундаментальною і глибинною причиною екологічних колізій є внутрішня диференційованість самої природи людини як біологічної, соціальної і духовної істоти, системна триєдність якої маже бути підірвана надмірним розвитком однієї сторони на шкоду іншій. Перетворююче людиною оточуюче середовище у сукупності потоків абіотичних, біотичних, антропогенних, соціально-техногенних прискорено виводить людину з поля притягання атрактора, який сприяв колись процвітанню *Homo sapiens*, перетворюючи в об'єкт все збільшуючого зворотного взаємовпливу, і починає же загрожувати власній антропній ідентичності, що проявляється в денатуралізації, тобто деструкції біологічних механізмів відтворення нормального життя, яке у сполученні з такими явищами, як десоціалізація, зверхсоціалізація, деіндивідуалізація, свідчить про тотальну кризу сучасної людини. Певним методологічним недоліком слід вважати абстрактний аналіз біосфери поза теоретичного осмислення закономірностей розвитку і функціонування її біоти як головного системоутворюючого чинника, так як такий варіант інтерпретації виключає можливість правильного освідомлення тих змін, які вносить людська діяльність у тканину біосферних явищ. Крім того, і саму людину як суб'єкта і об'єкта екологічних відносин при аналогічному розгляді редукують до досить вузького набору якостей, за межами яких залишаються істотні характеристики його буття. Не викорінений і технократичний підхід, який проблему виживання людства і окремого індивіда пов'язує з кардинальними трансформаціями (у кращому випадку) антропної ідентичності. В екології людини як цілісній світоглядній системі людина трактується цілісно, у взаємозв'язку суперечливих сторін її внутрішньої природи з об'єктивними умовами життя, середовищем проживання у всій багатоманітності. Першопричиною екологічних колізій є внутрішня суперечливість самої природи людини, що створює можливість розузгодження її біологічних, соціальних і душевно-духовних начал. В основі екології людини – кореляція між образом самої людини і цінністю середовища проживання; процесом росту автономності технічної реальності і рівнем пригнічення природно-натурального не тільки поза сферою людини, але і в самій людині, що приводить до пониження ролі чуттєво-емоційної сфери та інтуїтивно-творчих здібностей людини з загрозою втрати антропної ідентичності. Тільки цілісність людини при провідній ролі духовно-моральних стремлінь може стати гарантом вирішення глобальних екологічних криз.

Сформульовані екологічні імперативи, рекомендації і підходи до оптимізації системи «людина-біосфера» можуть стати передумовою створення більш перспективних теорій, чим стійкий розвиток, тому що відношення до природи повинно визначатися культурою, яка базується на цінностях практичного гуманізму.

МЕГАСОЦІУМ ЯК ДУХОВНА РЕАЛЬНІСТЬ

Кафедра управління інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції Інституту економіки освіти Національного педагогічного університету імені М.П.Драгоманова (м.Київ)

Мегасоціум у традиційному структурному розумінні уявляється трьома блоками: 1) елементами – культури, держави, міжнародних структур – державних і недержавних, регіональних утворень, систем управління комунікаційних та інформаційних мереж, маргінальних утворень; 2) топології – території, населення, ресурсів, геополітичного положення, цивілізаційної моделі, потенціалу – економічного, політичного; 3) взаємозв'язків – торгів, міжнародних відносин, війни, міграції, громадянського суспільства, культурного обмін. Мегасоціум в еволюційному інваріанті включає: 1) духовне ядро (генотип організму): зростання інформаційної насиченості; розширення масштабів і сфер духовного виробництва (творчості); збільшення частки духовної складової у суспільному житті. 2) соціальне ядро (генотип організму): зростання організаційної складності; прогрес моральних задач; накопичення колективної пам'яті; 3) природне ядро (генотип організму): демографічне зростання; розширення кола використаних ресурсів; зростання енергоозброєності. Мегасоціум як історична форма інтеграційної тенденції включає: 1) ідеологічні форми: мова; письменність; релігія; політичні вчення; мистецтво; 2) соціальні форми: нація; місто; феодалізм, монархія, імперія, держава, наднаціональні утворення; урбанізація; комунікації; соціальні і політичні інститути; торгівля «переселення» фінансів. 3) природні форми: сім'я; рід; плем'я; община; етнос; переселення народів. У залежності від характеру того чи іншого організму критерій цілісності мегасоціуму буде залежати від кількості рівнів свободи у межах цілого, і буде далеко не однаковим: наприклад, міра цілісності соціального організму завжди буде нижчою цілісності організму біологічного. У першого буде більше рівнів свободи, ніж у другого. Такий характер взаємовідносин між мегасоціумом і соціумом. Під соціумом слід розуміти різного масштабу локальні людські спільноти певного типу (рід; плем'я; община, нація, держава, регіональна чи культурна спільнота). Крім того, рівень цілісності організму залежить від фазового стану організму у процесі його життєвого циклу: так, наприклад, від зародження до зрілості він зростає, а потім знижується до повної руйнації чи загиблі організму. Коли в організмі падає диференціація його органів і органи набувають більшої самостійності, починають бути більш витривалими, живуть згідно своїх законів, то вони все менше потребують зв'язків з іншими органами. Три життєвих просторів Мегасоціуму, що виростають з його ядра, роблять неможливим говорити по цілісність кожної із них. Першочергово існує природна (фізична) цілісність, яка забезпечується включенням Мегасоціуму в організм більш високого порядку – планету Земля. Вона забезпечує контури цілісності, єдність фізичних процесів і базових умов існування у частині ресурсів і ландшафту географічного і біосферного простору. У контурі цієї спільноти зароджується людина, яка здатна творчо рефлектувати і замикати на собі цей світ, як соціальну і ідеальну цілісність. «Портрет» Мегасоціуму буде неповним без розгляду таких феноменів, як цивілізація і культура, які є сукупністю «просторів», смислів, цінностей і творчих продуктів, яка виникає як результат відносин людини зі Світом і представлені полями, що структурують сумісне буття людей і соціалізують їх життєву діяльність на основі загальних умов і норм.

Література:

1. Мельник В.В. Концептуальні засади взаємодії людини і суспільства в умовах глобалізації / В.В. Мельник // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: [зб. наук. пр.]. – Запоріжжя: Вид-во ЗДІА, 2016. – Вип. 64. – С.242-254.

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

В сучасних умовах конкурентоспроможність продукції вітчизняних підприємств формується послідовно на всіх етапах і стадіях ділового циклу. У наукових дослідженнях [1;2], зазначено, що конкурентоспроможність продукції формується, як сума зусиль виробника, спрямованих на забезпечення якості продукції на етапах передвиробничого маркетингу, на всіх стадіях виробництва продукції і на етапі обслуговування продукції у споживача. Модель забезпечення конкурентоспроможності продукції наведена на рис. 1.

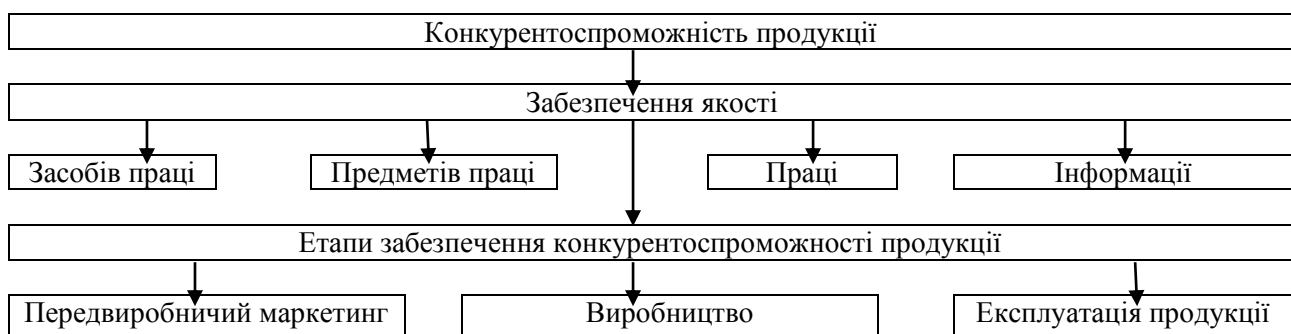


Рисунок 1 – Блок-схема моделі забезпечення конкурентоспроможності продукції

Головною запорукою конкурентоспроможності продукції підприємства є її якість. Завдання конкурентоспроможності продукції підприємства в сучасних умовах зводиться до утворення ринкового механізму розподілу ринку між продукцією підприємств-конкурентів. У центрі цього лежать механізми формування конкурентоспроможності продукції підприємства, що зображено на рис. 2.

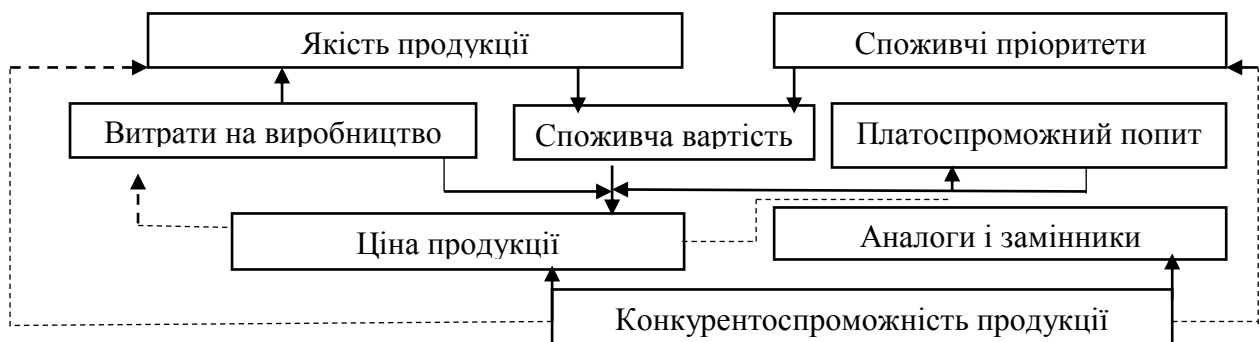


Рисунок 2 – Формування механізмів конкурентоспроможності продукції в сучасних умовах

Отже, формування механізмів конкурентоспроможності продукції підприємства в сучасних умовах повинно здійснюватися відповідно до моделі забезпечення конкурентоспроможності продукції.

Література:

1. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики: монографія / Кузьмін О. Є., Долішній М. І., Булеєв І. П. та ін. ХНЕУ. – Харків : ВД "ІНЖЕК", 2006. – 248 с
2. Русин-Гриник Р. Р. Сутність та структура організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю підприємства / Науковий вісник НЛТУ України. - 2010. - № 20/5. – С. 240-247.

Алексеева С.С., магістрант .гр. М-15-1мз,

Венгер О.М., доц., к.п.н. – науковий керівник

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ ПОШУКУ І ВІДБОРУ ПЕРСОНАЛУ В ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ РИНКУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

В сучасних ринкових умовах ефективно функціонування будь-якої організації насамперед визначається ступенем розвитку її персоналу. Найвищих соціально-економічних результатів досягає саме та організація, яка укомплектована відповідними працівниками, котрі володіють необхідними знаннями та вміннями, мотивовані до узгодженої з цілями організації поведінки, для яких створено належні умови, тобто сформовано відповідну культуру організації [1]. Саме тому, найактуальнішим завданням в управлінні кадрами організації в сучасних умовах, є удосконалення механізмів пошуку і відбору персоналу. Пошук персоналу в реаліях сьогодення, базується на так званій концепції «Аналіз людських ресурсів» – АЛР (Human Resources Accounting), яка запропонована Е. Флемхольцем на початку 60-х років, і являє собою, перш за все, процес пошуку перспективних працівників і формування бази даних про них для наступного залучення на вакантні або на ті, що стануть вакантними, посади і робочі місця [2]. Ефективний пошук персоналу полягає у формуванні необхідного кадрового резерву і за своїм змістом є офертою для потенційних працівників організації. Процес накопичення та аналізу кадрової інформації в сучасних умовах необхідно автоматизувати, що дозволить економити час та зусилля працівників кадрових відділів підприємства. Що стосується удосконалення механізму відбору персоналу організації, то тут, як зазначає професор В.Г. Воронкова: «...УЛР дозволить поліпшити процес планування потреби в персоналі, планування бюджету придбання людських ресурсів і, надавши систему оцінки економічної цінності кандидатів, дозволить менеджеру, відповідальному за відбір, тих, хто здатний принести компанії велику користь» [2].

Важливим кроком під час відбору є визначення вимог до працівника, відповідність яким вважається підставою для зарахування його на роботу. Оскільки ці вимоги можна класифікувати на необхідні і бажані, то складають дві моделі: модель «ідеального працівника» (такого, який цілком відповідає всім вимогам) та модель допустимих вимог (рис. 1).

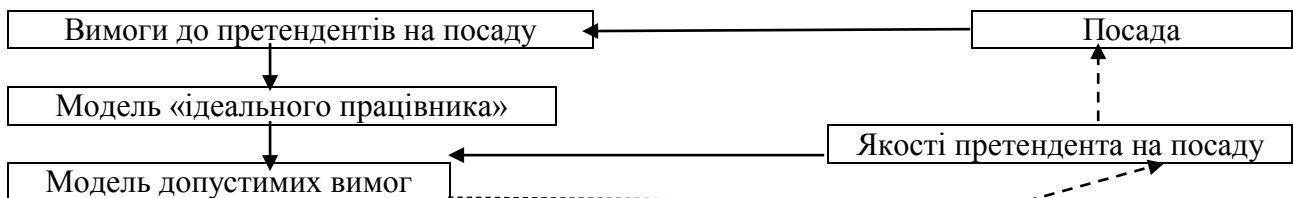


Рисунок 1 – Схема відбору працівника на посаду

Отже, можемо резюмувати, що задля удосконалення механізмів пошуку і відбору персоналу в організації в умовах ринку необхідне використання сучасних концепцій та інформаційних технологій, що надають можливість найоб'єктивніше оцінити якості претендента на посаду, а саме: провести аналіз документів та біографічних даних, організувати тестові випробування та центри оцінювання (assessment centre) тощо.

Література:

1. Хміль Ф. І. Управління персоналом: Підручник / Ф. І. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.
2. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Навчальний посібник. – К. : Професіонал, 2006. – 576 с.

Вінник Н.В., магістрант .гр. М-15-1мз,

Богуславська О.Г., доц., к.ф.н.– науковий керівник

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЛІ КЕРІВНИКА ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Напрями підвищення ефективності діяльності керівника організації в сучасних ринкових умовах необхідно розглядати у взаємозв'язку з проблемою формування ефективної кадрової політики держави. Як, зазначає у своїх працях професор В.Г. Воронкова, неможливо професійно розроблену кадрову політику держави реалізувати за участі слабо підготовлених, недосвідчених керівних кадрів [1-2]. Причому, зазначений взаємозв'язок має як прямий (кадрова політика держави – формування інституту керівників), так і зворотній вплив (інститут керівників – кадрова політика держави). У першу чергу, вдосконалення діяльності керівника організації в умовах ринкової економіки потребує відмови від всього ідеологічно-рутинного та забюрократизованого, що було в командно-адміністративній системі (рис. 1).

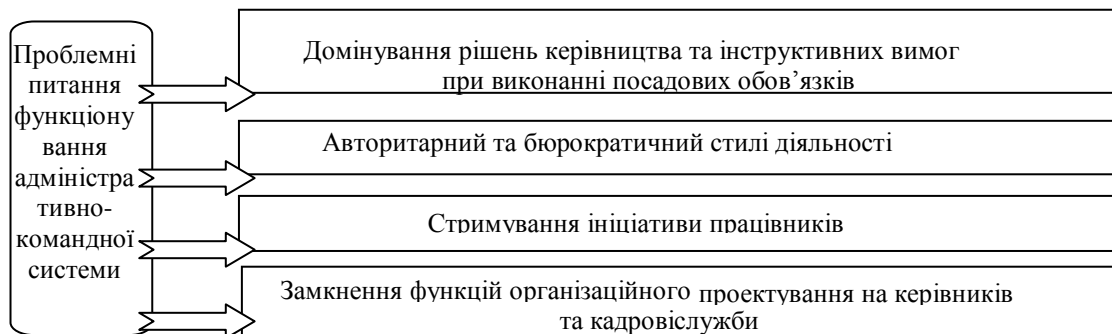


Рисунок 1 – Організаційні та функціональні недоліки адміністративно-командної системи.

По-друге, удосконалення діяльності керівника на сьогодні неможливе без застосування ефективних управлінських технологій. Їх спектр дуже великий, оскільки об'єктом управління є все суспільство та різноманітні сфери суспільної діяльності (рис. 2).

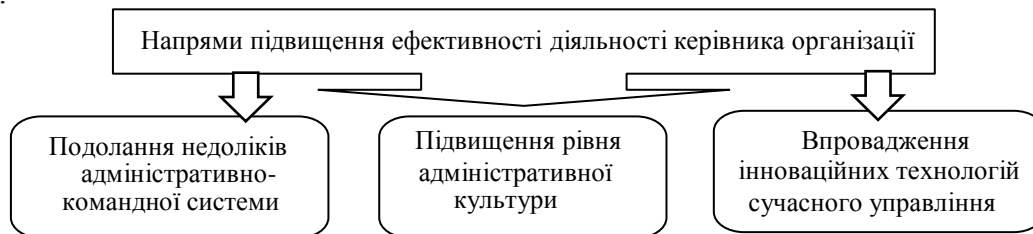


Рисунок 2 – Напрями підвищення ефективності діяльності керівника організації

Таким чином, в сучасних ринкових умовах, напрями підвищення ефективності діяльності керівника організації пов'язані із людиною-керівником (його професійні знання, досвід, психофізичні можливості) та з умовами, в яких працює керівник (пріоритет цінностей, що поділяються народом і владою, врахування політичної обстановки тощо).

Література:

1. Воронкова В.Г. Кадровий менеджмент. – К.: ВД «Професіонал», 2004. – 176с. 576 с.

Владика О.Ю., магістрант гр. М-15-мз,
Мороз О.С., доц., к.е.н. – науковий керівник

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ КРИЗИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Кадровий потенціал – це трудові можливості підприємства, здатність персоналу до генерування ідей, створення нової продукції, його освітній, кваліфікаційний рівень, психофізіологічні характеристики і мотиваційний потенціал. Основними складовими кадрового потенціалу є: освіта; рівень кваліфікації; професійні здібності; професійні навички; психометричні характеристики кадрів підприємства, що займаються інноваційною діяльністю[1]. Кадровий потенціал підприємства характеризується такими кількісними та якісними показниками[2]: а) кількісні показники: чисельність працівників; професійно-кваліфікаційний склад кадрів; статевий склад; середній вік працівників; стаж роботи на підприємстві в цілому і на певній посаді; укомплектованість підприємства кадрами(рівень заміщення посад) та ін.; б) якісні показники: індивідуально-кваліфікаційний потенціал кожного працівника (професійні характеристики); індивідуальні професійні характеристики(професійний досвід, соціально-психологічні особистості, конкурентоспроможність працівника); соціально-психологічні й організаційні параметри групової динаміки: групова згуртованість, соціально-психологічний клімат, організаційна культура та цінності підприємства тощо. Кадровий потенціал підприємства визначається не тільки кількісним складом персоналу, який безпосередньо чи опосередковано пов'язаний з інноваційною діяльністю підприємства, а також і його якісними характеристиками, які розуміються як активи персоналу. Під активами персоналу розуміється сукупність колективних знань співробітників підприємства (організації), їх творчих здібностей, умінь вирішувати проблеми, лідерських якостей, підприємницьких і управлінських навичок. Сюди також включаються психометричні дані і відомості про поведінку окремих осіб в різних ситуаціях. Тому можна дати наступні визначення творчого потенціалу[3]. Рівень кваліфікації кадрів - запорука високої продуктивності праці. Кадровий потенціал підприємства відіграє провідну роль у вирішенні науково– технічних, організаційних та економічних завдань для досягнення накреслених результатів господарювання. Ступінь забезпеченості підприємства робочою силою та раціональне їх використання значною мірою визначають організаційно– технічний рівень виробництва, характеризують ступінь використання техніки та технології предметів праці, створюють умови високої конкурентоспроможності та фінансової стабільності[4]. Таким чином, кадровий потенціал організації відіграє провідну роль у вирішенні науково – технічних, організаційних та економічних завдань для досягнення накреслених результатів господарювання. Ступінь забезпеченості організації робочою силою та раціональне їх використання значною мірою визначають організаційно – технічний рівень виробництва, характеризують ступінь використання техніки та технології предметів праці, створюють умови високої конкурентоспроможності та фінансової стабільності.

Література:

1. Йохна М.А., Стадник В.В. Економіка і організація інноваційної діяльності. – К.: «Академія», 2005.
2. Гринкевич С.С. Дослідження взаємозв'язку трудового та кадрового потенціалів/ С.С. Гринкевич, Н.Р. Гураль// Економічний форум. – 2011. – №3.
3. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.

4. Михайлова Л.І. Управління персоналом.- К.:Центр учбової літератури, 2014. - 248 с.

Гребнева К.М., магістрант групи М-15-1 мз,
Сергієнко Т.І., доц., к.політ.н. – науковий керівник

РОЛЬ КЕРІВНИКА В УПРАВЛІННІ ЗМІНАМИ В ОРГАНІЗАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Актуальність теми обумовлена сьогоденним становищем в країні. Сучасність потребує глобальних змін – це стосується, на сам перед, як змін структурних, на рівні уряду, так і змін в компаніях, організаціях, де найчастіше керівник є не професіоналом своєї справи.

В наш час власники успішних компаній, організацій та підприємств хочуть бачити креативного, освіченого керівника, лідера, харизматичну особистість, яка знає і зможе змінити становище підприємства, організації на краще, для постійного підвищення ефективності діяльності.

Дослідивши досвід українських та зарубіжних авторів – таких, як В.Воронкова, О.Мороз, В.Рульєв, В.Афанасьєв, А.Зуб, Д.Гаулман, Ф.Манфред, Кетс де Врієс, Ф.Аналоуї, Е.Шейн стосовно ролі керівника в управлінні змінами, слід зазначити, що основою успішного проведення змін, будь - то на підприємстві чи в організації, є, на сам перед, готовність керівника реалізовувати програми перетворення; налагоджуванні стійких зв'язків з усіма співробітниками, які мають безпосереднє відношення до впровадження змін. Керівнику необхідно вміти проводити оцінку інвестиційних проектів за різних умов інвестування та фінансування; вміти вчасно забезпечувати підприємство необхідними ресурсами; знаходити та вміти оцінювати перспективу розвитку на нових ринках; знати основні бізнес - процеси в організації та брати участь у впровадженні інновацій.

Насамперед, повинна бути ясна концепція або гарна ідея. Треба вміти визначати мету.

На мій погляд, на шляху до європейського майбутнього, слід керуватися нормами поведінки, такими як чесність та порядність. Тому що репутація і етичні норми в бізнесі для зарубіжних партнерів мають велике значення.

В Україні ще залишилися керівники з вузьким та одноманітним світоглядом, які не займаються саморозвитком, але, все ж таки, є надія, що сучасні менеджери, професіонали своєї справи, зможуть зламати стереотипи управління пострадянських часів.

Отже, керівник в управлінні змінами це, в першу чергу, відповідальна особа, яка відповідає як за свої вчинки так і за те, куди вона веде тих, хто їй довірився. Керівник, не здатний керувати своїми почуттями, котрий нехтує етичними нормами, моральним кодексом навряд чи буде успішним. Чим вище рівень лідерства керівника, тим більше повинна бути відповідальність за сказані слова.

Великий вплив на необхідність постійно щось міняти чинять економічні фактори, технологічні процеси, міжнародні аспекти.

В сучасному світі новітніх технологій не можливо залишатися без змін і завдання справжнього керівника вміти сформулювати групу односторонців, визначити цілі, ідею та бути організатором діяльності на шляху зростання підприємства, постійно проводити моніторинг організаційного середовища, що допоможе забезпечити бажаний розвиток підприємства в сучасних умовах. Роль керівника в управлінні змінами в організації в сучасних умовах направлена на те, щоб сприяти підвищенню ефективності своєї організації, бути харизматичною особистістю та виробляти в собі лідерські якості.

Література:

1.Організаційна поведінка. Підручник / В. О. Новак, Т. Л. Мостенська, О. В. Ільєнко. – Київ : Кондор, 2013. – 498 с.

Клінкевич Д.В, магістрант гр. М-15-мз,
Воронкова В.Г, проф., д.ф.н.– науковий керівник

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Актуальність проблеми полягає в тому, що ефективний розвиток підприємств в умовах трансформації залежить від стратегічного менеджменту - процесу стратегічного управління або процесу реалізації визначеної стратегії в часі і коригування стратегії з урахуванням нових обставин, покликаних забезпечити підприємству найкраще конкурентне положення в зовнішньому середовищі і досягнення поставлених цілей. Недостатня увага і неефективне застосування управління стратегічною діяльністю підприємства, що функціонують в умовах трансформації, пояснюється поруч чинників, до яких можна віднести: нерозуміння важливості і ролі стратегічного управління в системі ухвалення управлінських рішень з боку перших керівників підприємств, методів оптимізації рішень і сучасних методів аналізу і оцінки стратегічного управління при визначенні цілей і завдань соціально - економічного розвитку підприємницьких структур і реалізації організаційно-економічних механізмів їх реалізації. Метою управління стратегічною діяльністю підприємства є забезпечення стійкої стратегічної позиції для життєздатності підприємства у невизначеному майбутньому. Стратегічне управління ґрунтується на системі стратегій, які містять конкретні взаємопов'язані підприємницькі, трудові та організаційні стратегії. Стратегія не є чітким планом розвитку підприємства, це скоріше заздалегідь розроблена реакція підприємства на зміни макросередовища та спланована лінія поведінки, що вибрана для досягнення позитивних результатів. Стратегічне управління, представляє сукупність форм, методів, способів і елементів управління, за допомогою яких формується концепція і стратегічний план розвитку підприємства, а також визначається стратегія його ефективного функціонування. Таким чином, використання стратегічного підходу в управлінні - ще не панацея від усіх бід, необхідно вибрати саме ту стратегію, яка є абсолютно адекватною для діяльності конкретного підприємства та відповідає зовнішньому оточуючому середовищу. Стратегічний менеджмент (стратегічне управління) - це процес оцінки зовнішнього середовища, формулювання організаційних цілей, ухвалення рішень, направлених на створення і утримання конкурентних переваг, здатних забезпечити бізнесу прибуток в довгостроковій перспективі; це, перш за все безперервний процес, а не одноразове зусилля по розробці стабільного стратегічного плану. Він починається з оцінки ситуації зовні і всередині компанії, вироблення можливих напрямів застосування сил компанії, вибору якнайкращою з виявлених альтернатив і розробки докладного тактичного плану, направленою на поетапне здійснення вибраної стратегії. Здійснення вибраної стратегії вимагає постійного моніторингу змін навколишнього зовнішнього і внутрішнього середовища і відповідною даним змінам корекції самої стратегії. Стратегічний менеджмент організації - система з трьох елементів: а) стратегія, як сукупність управлінських рішень щодо перспективного її розвитку; б) відповідна структура управління, зорієнтована на розроблення і впровадження стратегії; в) організаційна культура, в результаті чого утворюється трикутник: «стратегія розвитку - організаційна структура - організаційна культура», який має бути внутрішньо стійким і перебувати в гармонії з зовнішнім середовищем.

Література:

1. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: підручник / Б.М. Мізюк. – Львів : Магнолія, 2011. – 392 с.

Назаренко А.Ю., магістрант гр. М-15-мз,
Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник

ФОРМУВАННЯ ІМІДЖУ КЕРІВНИКА ЯК КОНКУРЕНТНОЇ ПЕРЕВАГИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

В сучасних умовах імідж керівника є одним з головних елементів іміджу усієї організації. Позитивний імідж безсумнівно може стати конкурентною перевагою при створенні образу організації в сучасних ринкових умовах господарювання. Імідж керівника – це цілісний несуперечливий образ керівника в свідомості оточуючих та підлеглих, який відповідає цілям, нормам, цінностям, прийнятим в організації і очікуванням, що пред'являються до керівника [1]. Безперечно в умовах сьогодення найважливішим для іміджу керівника організації є соціальні аспекти. Саме вони створюють чітку картину, яка описує обстановку навколо організації. Як зазначає професор В.Г. Воронкова, головною рисою хорошого і грамотного керівника є вміння заручитися підтримкою якомога більшої кількості людей [2]. Існує певна класифікація головних функцій формування іміджу керівника організації. Однією з таких функцій є соціальна пристосованість. Саме соціально адаптований керівник завжди досягне поставлених конкурентних цілей. Уміння згладжувати і приховувати негативні особистісні дані – ще одна позитивна іміджева складова сучасного керівника. Бездоганному керівнику необхідно навчитися відволікати погляд людей від власних недоліків за допомогою чудових манер поведінки, вишуканого одягу, зачіски, макіяжу тощо. Виходячи з перерахованих характеристик і наукової бази з даної проблематики [1-3], можемо визначити, що сучасний керівник зможе вибудувати свій позитивний імідж, що дозволить йому досягти ділового успіху та позитивно вплинути на конкурентоспроможність підприємства, якщо буде дотримуватися певних умов (табл. 1).

Таблиця 1–Основні складові компоненти формування позитивного іміджу керівника

№	Назва компонентів
1	Вміння ефективно управляти наявними ресурсами на основі самоменеджменту
2	Стиль управління відображає культуру керівництва, у чому вирішальну роль відіграє керівник
3	Стиль ділових відносин – важливий елемент іміджу, за яким роблять висновки про фірмовий стиль
4	Стиль поведінки, манери, способи вирішення конфліктів, почуття гумору, культура мовлення тощо
5	Особиста культура керівника визначається інтелектуальним і освітнім рівнем, самовихованням і т.п.
6	Зовнішній вигляд керівника включає одяг, взуття, зачіску, макіяж, аксесуари
7	Сімейні цінності керівника, його сім'я, діти, стосунки з батьками
8	Відносини з державними установами та ЗМІ формуються на основі професіоналізму та відкритості

Таким чином, створити позитивний та привабливий імідж – означає працювати не тільки на підвищення особистого статусу, але й на загальну ефективність організації. Тому що, позитивний імідж керівника організації в сучасних умовах має значний вплив на формування іміджу організації в цілому та може стати однією з конкурентних переваг, а для цього керівник повинен бути лідером всіх процесів в організації, дивитися в майбутнє, бути харизматичною особистістю..

Література:

1. Дуднева Ю. Е. Імідж керівника як управлінська та соціально-психологічна категорія / Ю. Е. Дуднева// Вісник Харківського політехнічного університету. – 2012. – №15. – С. 83.
2. Воронкова В.Г. Філософія гуманістичного менеджменту (соціально-антропологічні виміри). Монографія. Запоріжжя, РВВ ЗДІА, 2008. – 254 с.

3. Воронкова В.Г., Беліченко А.Г., Мельник В.В., Ажажа М.А. Етика ділового спілкування: Навч.посіб. – Львів : «Магнолія – 2006», 2000. – 312 с.

Шаповал С.О., магістрант гр. М-15-мз,

Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник

МЕТОДОЛОГІЯ АНАЛІЗУ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ В УМОВАХ «СУСПІЛЬСТВА ЗНАНЬ»

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Нові закономірності і тенденції формування інформаційного суспільства, що еволюційно переходить в «суспільство» знань», потребують методології аналізу людських ресурсів, що представляють собою запас знань, навичок, мотивацій, інвестиціями в які може бути освіта, набуття професійного досвіду, охорона здоров'я, географічна мобільність, пошук інформації. Управління людськими ресурсами – головна функція будь-якої організації. У рамках концепції управління людськими ресурсами персонал порівнюється з основним капіталом; витрати на нього розглядаються як довгострокові інвестиції; кадрове планування переплітається з виробничим, і працівники стають об'єктом корпоративної стратегії. Активно впроваджується групова організація праці, у зв'язку з чим робиться акцент на створення команди, на розвиток здібностей людей і формування корпоративної культури. Кадрові служби вирішують організаційні й аналітичні питання, а також надають підтримку лінійним керівникам з метою полегшити адаптацію працівників у компанії. У концепції людських відносин стверджується, що людина сьогодні прагне, по-перше, до способу існування в соціальному зв'язку з іншими людьми, по-друге, до економічної функції, що потрібна групі й цінується нею. Таким чином, управління людськими ресурсами спрямоване на розв'язання принципово нових, довгострокових завдань, на підвищення економічної та соціальної ефективності роботи організації, підтримку її балансу із зовнішнім середовищем. Людські ресурси – найбільш складний об'єкт управління в організації, оскільки, на відміну від речових факторів виробництва, є живим, має можливість самостійно приймати рішення, діяти, критично оцінювати пред'явлені до нього вимоги, має суб'єктивні інтереси тощо. Людські ресурси є "мотором" будь-якої організації [1]. Взагалі трудовий (людський) потенціал трактується як наявні та прогнозовані трудові можливості, що характеризуються кількістю працездатного населення, його професійно-освітнім рівнем, іншими якісними характеристиками. Тому застосування системного підходу в аналізі кадрового потенціалу передбачає насамперед широке застосування методу декомпозиції, який дозволяє розчленувати складні явища на більш прості і полегшує тим самим їх вивчення. З методом декомпозиції тісно пов'язаний метод послідовної підстановки, що дозволяє, зокрема, вивчити вплив на функціонування персоналу кожного чинника в окремо, виключаючи вплив інших факторів. Метод порівнянь дає можливість, наприклад, аналізувати управління персоналом з урахуванням фактору часу. При цьому порівнюється бажане стан підсистеми в майбутньому з нормативним станом або з її станом у минулому періоді. В результаті виключається неспівмірність і розширюються можливості для порівнянь. Метод структуризації цілей передбачає кількісне та якісне обґрунтування цілей підсистеми управління персоналом з точки зору їх відповідності цілям організації. Експортно-аналітичний метод передбачає залучення висококваліфікованих фахівців в області менеджменту. Метод головних компонентів дозволяє відобразити в одному показнику властивості багатьох показників, що характеризують певне явище. Досвідчений метод пов'язаний із системним і ситуаційним аналізом.

Література:

1. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Навчальний посібник. – К.: Професіонал, 2006. – 576 с.
2. Гапоненко А.Л., Орлова Т.М. Управление знаниями: Как превратить знания в капитал / А.Л.Гапоненко, Т.М.Орлова.- М.Эксмо, 2008.- 400 с.

Юрик І.А., ст. гр. М-15-1мз,

Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ В УПРАВЛІННІ ЛЮДСЬКИМИ РЕСУРСАМИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Корпоративна культура зумовлює багатогранну та складну композицію припушень, звичаїв і установок, що бездоказово приймаються та розділяються членами трудового колективу. Говорячи про роль корпоративної культури в управлінні людськими ресурсами сучасної організації, не можна не погодитися зі словами професора В.Г. Воронкової, яка зазначає, що «основою життєвого потенціалу організації є, її корпоративна культура: те, заради чого люди стали членами однієї команди; те, як будуються відношення між ними; які стійкі норми і принципи життя і діяльності організації вони розділяють; що, на їхню думку, добре, а що, погано»[1]. Саме тому, удосконалення механізмів корпоративної культури в контексті управління людськими ресурсами організації, є основою підтримки стратегії розвитку організації та вагомою складовою ефективного ведення бізнесу, тому що культура формує соціально-психологічний клімат і корпоративний дух. В умовах сьогодення процес ефективного управління корпоративною культурою організації базується на постійній підтримці існуючої культури, шляхом реалізації її відповідності основним цінностям та нагородам за кінцевими результативними бізнес-показниками. Створення нововведень та змін в структурі корпоративної культури організації майже завжди приводить до дискомфорту та дисбалансу, особливо зі сторони персоналу, що і спонукає змінювати механізми управління шляхом відповідних перетворень в системі корпоративної культури. Механізми удосконалення (реформування) корпоративної культури мають тісний зв'язок з відповідною стадією розвитку організації, а саме: 1) заснування – початковий розвиток; 2) середній вік; 3) зрілість; 4) занепад [2]. Удосконалення механізмів корпоративної культури в управлінні людськими ресурсами в організації обумовлює оптимальне використання системи важелів корпоративної культури з метою досягнення якомога кращих результатів діяльності персоналу організації (див. рис. 1).



Рисунок 1 – Важелі управління корпоративною культурою організації з метою її вдосконалення

Отже, удосконалення механізмів корпоративної культури організації відкриває нові можливості підвищення ефективності бізнес-процесів, шляхом покращення функціонування усіх підсистем управління персоналом, а зокрема формування корпоративного духу та регулювання соціально-психологічних відносин всередині колективу.

Література:

1. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Навчальний посібник. – К.: Професіонал, 2006. – 576 с.
2. Балабанова Л.В. Стратегічне управління персоналом підприємства: навч. посібн. / Л.В. Балабанова. – Донецьк, Дон НУЕТ, 2010. – 191 с.

Нікітенко К.Г., магістрант гр. М-15-мз,
Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник

КОМУНІКАТИВНІ ТЕХНОЛОГІЇ У РОЗВИТКУ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Актуальність комунікативних технологій у розвитку туристичного бізнесу в умовах глобалізації обумовлюється тими об'єктивними процесами, що свідчать про якісні зміни в життєдіяльності сучасної людини. Це стосується, насамперед, зростання ролі туристичного бізнесу в системі суспільного виробництва в умовах ринку, посилення залежності соціалізації людини і реалізації нею свого потенціалу від туристської активності, а також змін у змісті й характері праці під впливом глобалізації соціально-економічних процесів і підвищення мобільності людини, що стимулює розвиток туристичної індустрії. Туристська діяльність людини та її результат обумовлюють вирішення таких важливих соціальних завдань, як повноцінне відтворення людини як біосоціальної істоти, надання особистості нових емоційних та естетичних вражень і засвоєння нею передових форм соціального досвіду. Актуальність теми удосконалення розвитку туристичного бізнесу в умовах ринку в тому, що подальший розвиток ринкових процесів в Україні, створення передумов для її успішної інтеграції у світове економічне співтовариство потребує суттєвих змін у визначенні пріоритетних форм, методів і напрямів діяльності в умовах глобалізації. Саме туризм найбільш суттєво впливає на розвиток політичних, економічних, соціальних, культурних відносин і міжособистісних стосунків у міжнародному масштабі, стає змістом та стилем життя для мільйонів людей в умовах інформаційного суспільства. Україна володіє різноманітними туристично-рекреаційними ресурсами, значним потенціалом для розвитку міжнародного туризму. Останніми роками і в Україні почали надавати все більше уваги розвитку туризму. Перспективи розвитку туристського комплексу України багато в чому залежать від посилення державного регулювання туристської сфери на загальнонаціональному рівні, яке повинне поєднуватися з сучасною стратегією просування регіональних турпродуктів. З одного боку, сучасний стан туризму в Україні розцінюється як кризовий, пов'язаний з різким падінням досягнутих раніше об'ємів надання туристських послуг, скороченням матеріальної бази туристської галузі і значною невідповідністю потребам населення в туристичних послугах. З іншого боку, наголошуються високі темпи будівництва туристичних об'єктів, що відповідають найвищим світовим стандартам, значне зростання кількості числа туристичних організацій по всій території України. Тому туристичні підприємства для успішної роботи та зайняття своєї ніші на ринку послуг повинні використовувати удосконалення всіх сфер, починаючи від маркетингової діяльності і закінчуючи його рекламною діяльністю для того, щоб розпізнати, ідентифікувати і оцінити існуючий або прихований попит на туристичні послуги, які підприємство пропонує або може запропонувати, і спрямувати зусилля фірми на розробку, виробництво, розподіл, продаж і просування цих товарів і послуг. Достатньо суперечливе і складне перше десятиріччя становлення ринкових відносин у нашій країні, а також його кризові чинники зумовили, з одного боку, швидке насичення ринку туризму, збільшення кількості туристичних фірм, якісних та кількісних показників їхньої діяльності. З іншого - на туристичному ринку України явно переважає імпорту туризму, що суттєво зменшує його значення для розвитку національної економіки.

Література:

1.Воронкова В.Г. Розвиток туризму як соціального і культурного явища в умовах глобалізації та крос-культурної комунікації / В.Г.Воронкова // Наукові записки Київського університету туризму, економіки та права .- К.: КУТЕП.- 2010.- № 8.- С.23-35.

Свалов А.О., магістрант гр. М-15-м,
Венгер О.М., доц., к.політ.н. – науковий керівник

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ В УМОВАХ РИНКУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Сучасна підприємницька діяльність може ефективно здійснюватись і розвиватись за умови належного дотримання вимог не тільки економічного, а й соціально-духовного та політичного характеру. Будь-який підприємець, безперечно, повинен уміти професійно (і завдяки цьому успішно) вести справу у своїй фірмі, постійно брати активну участь у задоволенні потреб ринку щодо нових товарів і послуг за можливо низькими (помірними) цінами. Зрозуміло, що це вимагає від нього новаторського підходу до власної діяльності та ретельного обліку витрат виробництва. Проте до конкретних дій підприємця господарська реальність висуває не менш важливі вимоги (критерії оцінки діяльності). Морально-етичного і духовного характеру. Йдеться проте, що у своїй діяльності підприємець має обов'язково керуватись ustalеними у всіх цивілізованих країнах нормами поведінки. Підприємницька діяльність значною мірою регулюється комплексом норм законодавства (трудового, господарського тощо). Проте далеко не всі норми можуть бути строго (точно, достатньо, достатньо повно) сформульовані. У практичній діяльності підприємця великого значення набувають неформальні контакти між бізнесменами, створення особливої атмосфери довіри, чесності та порядності у ділових стосунках, вірність слову, поважання замшів і традицій, тобто тих неписаних правил поведінки і дій, котрі становлять суть поняття "етика підприємництва". Без чесності і порядності в системі відносин між фірмами, банками та окремими фізичними особами ефективна і тривала підприємницька діяльність просто неможлива. Етика підприємництва означає здійснення господарської діяльності фірми, її керівництва, окремого підприємця відповідно до етичних, тобто ціннісних (духовних) критеріїв поведінки, соціально відповідальних дій у дусі того культурного середовища, до якого підприємець тяжіє. Як свідчить досвід країн з розвинутою ринковою і соціально спрямованою економікою, протягом останніх років триває широка дискусія з питань культури підприємництва як в теорії, так і в практиці господарювання. В поняття "підприємницька культура" вкладають неоднаковий зміст, але вихідною позицією неодмінно залишається уявлення про культурний світ як про світ людської гідності. Культура підприємництва має привертати увагу передовсім до етичного та поведінкового начал у діяльності підприємця як засобів легітимізації підприємницької влади. Вона є важливим чинником гуманізації сучасного бізнесу. Однак це залежить від того, яке місце у підприємницькій діяльності займатимуть традиційні й набуті цінності й навички. Підприємницька культура охоплює широкий спектр питань ділової етики та етикету. У кожній галузі чи сфері підприємницької Діяльності існують свої правила поведінки, але майже у всіх конкретних випадках вони базуються на: чесності й законопослушності підприємця; забезпеченні високої якості й технічного рівня своєї продукції; забезпеченні безпеки праці; чесних і порядних відносинах з постачальниками, клієнтам партнерами по бізнесовій діяльності. На думку зарубіжних підприємців, існують певні ustalені етичні норми бізнесу котрих треба обов'язково дотримувати. Основні з них такі: найвища продуктивність і найбільший прибуток не повинні досягатися за рахунок завдання шкоди довкіллю; конкуренція має здійснюватись чесно, за встановленими правилами; морально-етичні норми завжди мають перевагу перед економічними інтересами.

Література:

1.Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Навчальний посібник. – К.: Професіонал, 2006. – 576 с.

Роїк М.І., магістрант гр. М-15-м,

Крайнік О.М., доц., к.е.н – науковий керівник

ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКУ

Запорізька державна інженерна академія

Інформаційні системи (підсистеми) стратегічного рівня – інструмент допомоги керівникам вищого рівня. За їх допомогою готуються стратегічні дослідження, аналізуються тренди, тенденції розвитку, що направлене на приведення діяльності організації у відповідності зі змінами зовнішнього середовища і відповідною організаційною можливістю. Інформаційні системи можуть бути диференційовані функціональним чином. Головні організаційні функції, типи продаж і маркетингу, виробництва, фінансів, бухгалтерського обліку і людських ресурсів, можуть обслуговуватися невеликими власними інформаційними системами. У великих організаціях, підфункції кожної з цих головних функцій також повинні мати власні локальні інформаційні підсистеми. Все залежить від конкретних способів формування інформаційних потоків, а також інформаційного поля підприємства. Інформаційні системи, що мають деяке число функціональних підсистем, які розпорошені територіально по підрозділам і філіалам компанії, мають власну архітектуру і конфігурацію, програмно-апаратні засоби, систему управління і персонал, називаються інформаційними системами (Distributed Information Systems — DIS). Вся інформація, яку використовує менеджер у повсякденній діяльності у процесі прийняття рішень, може бути умовно розподілена на три категорії: 1) формалізована; 2) частково формалізована; 3) неформалізована. У залежності від міри формалізації визначаються і типи рішень - структуровані, частково структуровані - і неструктуровані. Напрями підвищення ефективності інформаційної системи на підприємстві зводяться до: 1) системи підтримки діяльності керівника (Executive Support Systems - ESS) на стратегічному рівні; 2) управлінські інформаційні системи (Management Information Systems - MIS); 3) системи підтримки прийняття рішень (Decision Support Systems - DSS) на середньому управлінському рівні; 4) робочі системи знання (Knowledge Work System - KWS); 5) системи автоматизації документознавства (Office Automation Systems - OAS); 6) системи діалогової обробки транзакцій (Transaction Processing Systems - TPS), що обслуговують виконавчий (експлуатаційний) рівень організації. Дана комп'ютеризована система для автоматичного виконання великої кількості транзакцій (Transactions) складає стандартний бізнес-процес цього рівня. Приклади – комерційні розрахунки, замовлення, реєстрація продаж, заповнення стандартних форм, платіжних відомостей, звітної документації. На цьому рівні цілі, задачі, ресурси точно визначені, їх виконання з мінімальним ризиком, як правило, формалізоване [1]. Правила досить жорсткі, відповідність шаблонам повинно бути повним, об'єми даних є великими і структура даних (Data Flow and Data Structure) чітко ідентифіковані і контролюються автоматизованими засобами. Перші управлінські інформаційні системи (Management Information Systems — MIS) стали з'являтися у 70-х рр. XX ст. у зв'язку з розвитком обчислювальної техніки. Вони забезпечують інтерактивний доступ до показників поточної діяльності організації, архіву звітів і рішень, наказів, розпоряджень, протоколів нарад, звітним форм, що в основному орієнтовані на внутрішнього споживача і обслуговують функції планування, управління підрозділами і службами, контролю і підтримки рішень на управлінському рівні.

Література:

1. Осипов Г.В., Лисичкин В.А., Вирин М.М. Становление информационного общества в России и за рубежом: учеб. пособие / Г.В.Осипов, В.А.Лисичкин, М.М.Вирин; под общ.

ред. В.А.Садовниченко.- М.:Норма: ИНФРА-М., 2014.- С.9.

Козакевич І.В., магістрант гр. М-15-м,

Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник

СИНЕРГЕТИЧНА МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ЇЇ РОЛЬ У НАУКОВОМУ ПІЗНАННІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

В основі синергетичної парадигми як рефлексивної моделі антикризового державного управління особливе відношення до певних явищ і процесів: 1) в основі синергетики концепція неурівноваженої динаміки і самоорганізації нелінійних динамічних процесів антикризового державного управління, що детермінує нову матрицю бачення об'єкта управління в якості складного цілого; 2) перехід до неурівноваженого стану встановлює когерентність, яка являє собою один із видів зв'язку, так як у рівновазі матерія сліпа, а поза рівновагою – стає адекватною; 3) синергетика досліджує клас систем антикризового державного управління, які знаходяться за межами кордонів стану термодинамічної рівноваги. Порівняння синергетичної і постмодерністської моделей нелінійних динамік свідчать про тотожність тих парадигмальних зрушень, які породжені природньо-науковим і гуманітарним пізнанням. До числа найбільш значущих зрушень слід віднести: 1) переосмислення детермінізму в плані нелінійної його інтерпретації; 2) відмова від класичної номотетики і орієнтація на плюральну багатоманітність опису, завдяки чому і може бути зафіксований нестабільний самоорганізований об'єкт; 3) ідеографічний метод не просто висувається в сучасній культурі на передній план, але і претендує на статус універсальної методології; метод, що використовується для аналізу індивідуальних, унікальних подій, - предметів чи суб'єктів; 4) в концептуальне поле вводиться феномен темпоральності, що знаменує собою парадигмальний поворот сучасної науки “від існуючого до виникаючого”, що відповідає задачі синтезу концепцій буття і становлення.

Розпад суб'єкт – об'єктної опозиції приводить до зняття розколу культурного середовища на “дві культури” (традиційний дуалізм) “наук про природу” і “наук про дух”, що відкриває можливості для діалогу цих двох стилів пізнання і мислення. Самоорганізація – процес, в ході якого створюється, відтворюється чи удосконалюється організація складної динамічної системи. Процеси самоорганізації можуть мати місце тільки в системах, що володіють високим рівнем складності і великою кількістю елементів, зв'язки яких мають не жорсткий, а імовірнісний характер. Процеси самоорганізації виражаються в перебудові існуючих і утворення нових зв'язків між елементами системи. Особлива відмінність процесів самоорганізації – їх цілеспрямований, але разом з тим і природний, спонтанний характер: ці процеси, що протікають при взаємодії системи з оточуючим середовищем, в тій чи іншій мірі, відносно незалежні від середовища. Самоорганізовані процеси характеризуються такими діалектичними суперечливими тенденціями, як неурівноваженість і нестійкість, дезорганізація і організація, безладдя і порядок. По мірі виявлення загальних принципів самоорганізації стає можливим формувати більш адекватні моделі синергетики, які мають нелінійний характер, тобто враховують якісні зміни. Синергетика уточнює уявлення про динамічний характер процесів і реальних структур і систем, розкриваючи зростання упорядкованості і ієрархічної складності самоорганізованих систем на кожному етапі еволюції матерії

Література:

1. Синергетика і творчість : монографія / За ред. В. Г. Кременя. – К. : Інститут обдарованої дитини, 2014. – 314 с.
2. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Навчальний посібник. – К.: Професіонал, 2006. – 576 с.

Кравцова І.В., магістрант гр. М-15-м,

Воронкова В.Г, проф., д.ф.н.– науковий керівник

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ КРИЗИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Вітчизняна і зарубіжна наука та практика нагромадили величезний досвід інструментарію, механізмів, технологій та стратегій управління кадровим потенціалом в умовах відносної стабільності або кризової ситуації в суспільстві. Однак, сьогодні ми стали свідками тотальної кризи, яка охопила не тільки економічну сферу, але й політичну, соціальну та сферу моралі. За цих умов відомі теорії та прикладні технології управління кадровим потенціалом перестають діяти. Відтак, маємо протиріччя між традиційними теоріями, які ефективні в умовах стабільного функціонування організацій, і викликами кризових явищ. Сьогодні, в умовах ускладнення суспільно-економічних процесів і політичних криз, зароджуються нові знання, набувається новий досвід, який ще не сформувався у цілісну наукову систему. Сучасний світ ставить серйозні запити до управління кадрового потенціалу і актуалізує цю проблему як в теоретичному, так і прикладному аспектах, тому питання, пов'язані з ефективною системою менеджменту персоналу, широко висвітлюються на сторінках наукових видань вітчизняних і зарубіжних вчених [1]. Сьогодні кадри – це не просто фактор діяльності (організації), це не просто сукупність людей відповідної кваліфікації чи компетенції, це соціальна людина, наділена соціальною відповідальністю і високим рівнем свідомості своєї участі у житті не тільки окремо взятого підприємства чи організації, але й суспільства в цілому. Виходячи з такого розуміння ролі людини, виділимо основні аспекти ролі кадрового потенціалу, на які треба звернути увагу під час наростання кризових явищ. Це, по-перше, аспекти ціннісного характеру; по-друге, соціального характеру; по-третє, нормативного характеру; по-четверте, мотиваційного характеру. Власне, завдяки цінностям людини вивіряється кожна її дія, вчинок і визначається рівень потреб, зокрема: потреба у збереженні підкреслює в людині відданість традиціям, бажання комфортності, потребу у захисті, відчуття безпеки; потреба у змінах розвиває саморегуляцію, пошук свого місця у цих змінах та адекватної системи стимулювання; потреба у самовизначенні розвиває рису прихильності та прагнення до універсалізму; потреба у розвитку відкриває у людини бажання влади, прагнення досягнути чогось в житті, стимулює гедоністичні настрої. Позиція особистості може проявлятися через систему внутрішніх мотивів, потреб, прагнень, які визначають ставлення людини до світу і до самої себе, її світоглядні аспекти та поведінку (активну чи пасивну) в соціумі. Позиція особистості також відображає її рівень свідомості, розуміння нею своєї ролі в суспільстві (високий рівень свідомості) та в системі соціальних зв'язків організації. Основою нових віянь в управлінні кадровим потенціалом повинні стати аспекти ціннісного, соціального, нормативного та мотиваційного характеру. Крім того, необхідно перефокусувати управління на особистість, створивши умови для самоуправління, самореалізації, самоідентифікації, розвитку організаційної культури на основі нових цінностей [2].

Література:

1. Буркинський Б.В., Горячук В.Ф. Соціальні проблеми в практиці управління / Б.В. Буркинський, В.Ф. Горячук //Економіка України. – 2013. – № 1(614). – С. 67-80.
2. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади : навчальний посібник / В.Г. Воронкова та інші [За заг. ред. В.Г. Воронкової]. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.

Близнюк О.С., магістрант гр. М-15-м,

Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник

УПРАВЛІННЯ КОНФЛІКТАМИ У РАМКАХ ПРОЕКТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УМОВАХ КРИЗИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

У процесі реалізації завдань проекту часто виникають ситуації, коли інтереси працівників не збігаються. Це може призводити до конфліктів, що є, насамперед, наслідком невідповідності структури проекту та поділу праці, а також і роз'єднаності людей із різноманітними ціннісними уявленнями. Тому важливого значення набуває вміння управляти конфліктами. Конфлікт - це відсутність згоди між двома чи декількома суб'єктами, зіткнення протилежних сторін, сил, які можуть бути конкретними особами або групами працівників, а також: внутрішній дискомфорт однієї людини. Класична точка зору на конфлікт в промисловості) виявлялась у тому, що він не повинен виникати. Але визнано, що певний ступінь конфліктності обов'язковий у відносинах. Конфлікт може бути позитивним, якщо він: є основою для початку дискусії з обговорення того чи іншого питання; сприяє розв'язанню того чи іншого питання; покращує стосунки між людьми; дає змогу зняти напруженість; дає змогу працівникам повніше розкрити свої можливості. Конфлікт може бути негативним, якщо він: відриває людей від розв'язання важливих питань; викликає почуття невдоволеності в колективі; веде до особистісної або групової ізоляції, а також протидіє порозумінню. Конфліктні ситуації з позитивними результатами мають підтримуватися в організації. Конфлікти зазвичай поділяються на психологічні й соціальні. Психологічний конфлікт пов'язаний із психологічними проблемами одного індивідуума (наявністю конкуруючих бажань, бажанням уникнути негативних результатів тощо). Соціальний конфлікт - це конфлікт, що виникає між індивідуумами, їх групами, а також системами та підсистемами. Завдання менеджера зводиться до вміння керувати конфліктами, оскільки вони можуть носити конструктивну (спільний пошук розв'язання конфлікту з вигодою для обох сторін) і деструктивну (коли кожен учасник конфлікту залишається при своїй думці) форму. Конструктивні конфлікти пов'язані з розбіжностями і боротьбою по принципових проблемах науково-технічної і соціальної політики організації. Вони сприяють запобіганню застою, служать джерелом ідей, супроводжують формування нових наукових напрямків. Тому таких конфліктів не варто уникати, а плідно використовувати шляхом задоволення об'єктивних вимог конфлікуючих сторін. Для цього менеджер повинен вміти відрізнити безпосередній привід конфлікту від його причини, що може покриватися конфлікуючими сторонами. Важливо встановити, як предмет розбіжності стосується виробничих проблем, в якій мірі - ділових і особистих взаємин учасників конфлікту. Головне - домогтися взаєморозуміння учасників конфлікту, що визначає такі можливі випадки розв'язання конфлікту: взаємне примирення на об'єктивній основі; компроміс, що базується на частковому задоволенні бажань обох сторін. У будь-якому випадку, основою примирення повинні бути об'єкти задоволення вимог обох сторін, викриття неспроможності помилкових претензій, проведення профілактичної й виховної роботи. Деструктивні конфлікти можуть виникнути на тлі різкої розбіжності поглядів, інтересів людей у результаті невірною розуміння навколишньої виробничої реальності. Управління конфліктом - це цілеспрямована дія на ліквідацію (мінімізацію) причин появи конфлікту або корекцію поведінки учасників.

Література:

Тернер Дж. Родни. Руководство по проектно-ориентированному управлению / Дж. Родни Тернер / Пер. с англ. – М.: Изд. дом Гребенникова, 2007. – 552 с.

Раєвська М.В., магістрант гр. УП-15-м,
Сергієнко Т.І., доц., к.політ.н. – науковий керівник

РОЗРОБКА ПРОЕКТУ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ РИНКУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Актуальність даної теми полягає в тому, що проблеми з якими стикається сучасна економіка України та сучасні глобалізаційні процеси поставили українські підприємства перед необхідністю діяти за правилами, нормами і принципами діяльності господарюючих суб'єктів, перейматися не лише оперативними планами, а й проблемами розвитку, виробляти, коригувати стратегічне майбутнє та організовувати діяльність підприємств за вимогами ринку. Але, така практика багатьом підприємствам дається непросто, оскільки не вистачає досвіду роботи в ринкових умовах і, відповідно, досвіду стратегічного управління.

Реалії сьогодення свідчать, що низький рівень якості сучасного стратегічного управління спричинений переконаністю керівників у недоцільності і неможливості його використання в майбутньому з урахуванням нестабільності зовнішнього середовища; недостатнього рівня підготовки і кваліфікації менеджерів; слабкою теоретичною обґрунтованістю розроблених стратегічних та управлінських рішень; нерозвиненістю стратегічного мислення керівного складу; недостатньою їх обізнаністю в теорії і практиці стратегічного менеджменту. Проблемам стратегічного управління присвячені праці відомих зарубіжних вчених І. Ансоффа, Р. Акоффа, П. Друкера, М. Мескон, Г. Мінцберга, А. Дж. Стріклєнд, М. Еддоус та ін, а також, вітчизняних дослідників, таких як: І. Ігнат'єва, М. Мартиненко, О. Скібіцький, Л. Абалкін, А. Анчишкіна, М. Круглова, Н. Пермічева, С. Шаталіна, В.Воронкова та ін.

Досліджуючи теоретико-методологічні виміри формування стратегії розвитку підприємства в умовах сьогодення, необхідно розглянути методологію стратегічного управління, тому що саме вона є сучасним інструментом управління розвитком діяльністю підприємства в умовах наростаючих змін у зовнішньому середовищі і пов'язаної з цим невизначеності. Термін "методологія" походить від грецького *methodos* і *logos* та трактується як вчення про методи пізнання й перетворення світу. Іншими словами методологія це вчення про систему наукових принципів, форм і способів дослідницької діяльності - має чотирирівневу структуру [3, с. 36]. Сьогодні розрізняють фундаментальні та загальнонаукові принципи, що становлять власне методологію, конкретно наукові принципи, що лежать в основі теорії тієї чи іншої дисципліни або наукової галузі, і систему конкретних методів і технік, що застосовуються для вирішення спеціальних дослідницьких завдань [1, с. 234]. Ці ознаки поняття "методологія", що визначають її функції в науці, дають змогу зробити такий висновок: методологія - це концептуальний виклад мети, змісту, методів дослідження, які забезпечують отримання максимально об'єктивної, точної, систематизованої інформації про процеси та явища.

Щодо методології стратегічного менеджменту, то це сукупність принципів, специфічних методів відносно вироблення та прийняття стратегічних рішень і способів їх практичної реалізації для досягнення цілей підприємства, що дозволяють оптимально використовувати існуючий внутрішній потенціал підприємства [2, с. 43]. Таким чином, стратегічне управління здійснюється з урахуванням місії підприємства, і його основна задача полягає в тому, щоб забезпечити взаємозв'язок місії з основними цілями підприємства в умовах змінного зовнішнього оточення. Також, особливого значення в стратегічному управлінні набувають засоби реалізації цілей. Особливість цілей полягає в тому, що вони "вимальовують" загальні контури майбутнього організації; засоби - показують, як ця ціль

повинна досягатися з урахуванням зовнішнього оточення [4, с. 159]. Отже, стратегічне управління - це управління яке пов'язане з розробкою і концептуалізацією уявлень про те, куди прямує підприємство з урахуванням його можливостей. Стратегічне управління повинне орієнтуватися на поточне управління підприємства, пам'ятаючи, що стратегія це план, який інтегрує політику підприємства в єдине ціле та допомагає орієнтуватися на майбутнє. Отже, сьогодні вимагає від керівного складу уміння ефективно використовувати сучасні підходи і технології управління, спрямовані на підвищення іміджу підприємств та ефективність прийняття управлінських рішень.

Це в свою чергу свідчить про те, що жодне підприємство не може досягти переваги над конкурентами за всіма показниками [5, с. 87]. Тому, необхідно вибирати пріоритети та виробляти такі стратегії, які б максимально відповідали ринковим вимогам і якнайкраще використовували сильні сторони підприємства та його можливості. Виходячи з того, що стратегічний потенціал підприємства є відображення його внутрішнього середовища і складається з системи ресурсів, джерел їх поповнення, можливостей та управлінських здібностей, то в основі формування стратегій, має лежати стратегія його розвитку. В стратегічному управлінні стратегія розглядається як довгостроковий якісно визначений напрямок розвитку підприємства, який стосується сфери його діяльності, системи внутрішніх зв'язків, розвитку відносно зовнішнього оточення, що приводить підприємство до цілей. Вибір стратегії й в цілому успішність діяльності підприємства в значній мірі залежить від його стратегічної позиції. З вищезазначеного виходить, що призначення стратегії підприємства полягає у забезпеченні в довгостроковому періоді стійкого розвитку і високої конкурентоспроможності складних соціально - економічних систем на основі мотивації персоналу, інновацій, зростання й ефективного використання економічного та людського факторів, протистояння до зовнішніх загроз, досягнення стійких конкурентних переваг.

Також, зазначимо, що методологічні аспекти стратегічного управління на підприємстві полягають в тому, що за допомогою різноманітних методів, таких як: метод порівнянь, динамічний, нормативний метод, експертно - аналітичний метод, структуризації цілей, метод аналогії, метод 6-5-3, можна розробити чітко організоване комплексне стратегічне планування та вдосконалити структуру управління підприємством, щоб забезпечити вироблення довгострокової стратегії для досягнення цілей підприємства і створення управлінських механізмів реалізації цієї стратегії через систему планів.

Література:

1. Виханский О.С. Стратегическое управление: учебник. - 7-е изд., перераб. и доп. / О.С. Виханский - М.: Гардарики, 2011. - 296 с.
2. Воронкова В.Г. Економічне обґрунтування проектів: навч.-метод. посібник для спеціалістів ЗДІА спец. 7.050201 "МОе" / В. Г. Воронкова - Запоріжжя: ЗДІА, 2009. - 117с.
3. Воронкова, В. Г. Менеджмент та адміністрування: навч.-метод. посібник для студ. ЗДІА спец. 6.030601 "МОе" ден. та заоч. форм навчання / В. Г. Воронкова, М. А. Ажажа; ЗДІА. - Запоріжжя: ЗДІА, 2011. - 258 с.
4. Дудин М.Н., Лесников Н.В. Стратегический менеджмент: учебник. / М.Н. Дудин – М.: КНОРУС, 2012. – 256 с.
5. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса. Концепции и методы планирования: учебное пособие. / В.С. Ефремов – М.: Финпресс, 2009. – 192с.

Дремова О.М., магістрант гр. УП- 15-м,
Крайнік О.М., доц., к.е.н. – науковий керівник

РОЗРОБКА ПРОЕКТУ РЕКЛАМНОЇ КОМПАНІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ В УМОВАХ ІНТЕРНЕТ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Переважна особливість інтернету-реклами складається в легкому впливі на певні вузькі цільові аудиторії, що просто неможливо досягнути при допомозі ширококомовному ЗМІ. Рекламна компанія в Інтернет - це легко керований процес, тобто коректива інтенсивності показів, фокусування реклами і навіть самі рекламні блоки, які можна вносити безпосередньо в процесі проведення рекламних заходів. До самої значної особливості інтернет-реклами можна віднести можливість аналізувати ефект заходів в режимі реального часу. Рекламній кампанії в Інтернет повинно передувати серйозне дослідження на предмет наявності цільових аудиторій. На основі такого аналізу складається медіа-план, в якому вказується наступна інформація: місце розміщення реклами і періодичність її показу; формати реклами, що використовуються (графіка, текст); текст рекламних модулів; передбачуваний ефект від заходів, що плануються. Що ж додає Інтернет до набору традиційного ЗМІ? У чому значення його присутності в медіа-плані? Передусім, це донесення реклами до активної, інноваційної частини цільової аудиторії. Сам факт просування бренду в Інтернет працює на імідж: споживачі знають, що саме прогресивні, динамічні, сучасні компанії активно використовують ресурси і інструменти глобальної Мережі. Нові можливості в області реклами вимагають своєрідного підходу і особливих рішень. Значний вплив на прийняття рішення про використання Інтернет як ще одного інструменту реклами надає дешевизна публікацій в Мережі у порівнянні з друкарським і телевізійним ЗМІ. Наприклад, якщо тиражування буклету може обійтися в сотні доларів, то розміщення сайту може бути і безкоштовним. Інтернет практично не накладає обмежень на обсяг інформації, що надається. Але головною перевагою розгортання рекламної кампанії в Інтернет є можливість фіксувати дії кожного користувача, автоматично накопичувати ці дані (наприклад, занести в корпоративну базу даних), автоматично їх обробляти і аналізувати їх. Такий підхід дозволяє отримати ефект не тільки від реклами, але і використати отримані дані для різних маркетингових досліджень. Приблизно в 90% випадків об'єктом реклами в Інтернеті є не товари або послуги, а рекламуючий сайт. Від його стану залежить успіх або неуспіх рекламної кампанії. Сайт повинен містити докладну інформацію про фірму, в зручній відвідувачу формі розказувати про предмет продаж, бути якісно оформленим, враховувати психологію користувача Інтернет. Web-сайт - це не тільки візитка фірми, але і тонкий маркетинговий інструмент, що дозволяє з'ясувати інтереси цільової аудиторії, зміцнювати імідж фірми, просувати торгову марку, залучати потенційних клієнтів і партнерів. Сайт компанії може використовуватися для реклами, отримання загального уявлення про фірму, розпізнавання бренду, забезпечення зв'язків з широкою публікою, офіційних повідомлень для друку, прямого збуту, підтримки замовника і технічної допомоги. Ключами до успіху в перерахованих напрямках є вдало розроблений сайт і ефективні маркетингові заходи. Можна виділити три основних способи попадання відвідувачів на Web-сайт компанії: він може бути виявлений за допомогою пошукових машин; на сайт можна перейти по гіпертекстових посиланнях; про нього можна взнати з інших джерел інформації, в тому числі традиційних (газети, журнали, радіо і т.д.). Розглянемо схему дій потенційного клієнта на сайті його компанії, що зацікавила. Як правило, клієнт може перервати процес взаємодії з інтернет-ресурсом в двох ключових точках: після демонстрації йому рекламного блоку (частіше за все баннера) і після переходу на сайт фірму-рекламодавця. На першому

етапі відповідальність за ефективність лягає виключно на фахівців з реклами. На другому етапі ефективність часто залежить від власника інтернету-ресурсу. Таким чином, Інтернетом-рекламою прийнято називати тільки перший етап рекламних заходів в Інтернет - етап залучення уваги до ресурсу. Але існує і другий етап, який проводиться на самому інтернет-ресурсі, його успіх залежить не тільки від активності залучення аудиторії, але і від якості сайту, його відповідності очікуванням цільової аудиторії. Подібні питання знаходяться в компетенції інтернет-маркетологів. Рекламна кампанія, направлена на сповіщення користувачів Інтернет про web-сервер, може містити наступні заходи: реєстрація сервера на пошукових машинах; розміщення безкоштовних посилань в каталогах; реєстрація на тематичних серверах; розміщення посилань на інших серверах; публікація на інших серверах матеріалів, посилання на сервер; розміщення платних рекламних оголошень на серверах, що добре відвідуються; участь в телеконференціях; використання списків розсилки; використання імені сервера у всіх видах рекламної продукції компанії; використання традиційних видів реклами. Інтернет є ідеальним засобом для створення реальних інтерактивних систем, необмежених за часом або рекламною площею, що визначає його як ідеальний спосіб створення іміджевої і товарної реклами. При цьому низька вартість аудиторного контакту нарівні з сегментною невизначеністю, яка в іміджевій рекламі не так важлива, визначає сервер Інтернет, як універсального носія для даного вигляду реклами.

На даний момент підприємствам і організаціям можна активно використати наступні види інтернету-послуг: 1. Безкоштовна і платна реєстрація сайту у всіх значущих серверах. Задача рекламодавця - добитися того, щоб його сторінки стояли в перших рядах результатів пошуку за ключовими словами, що мають відношення до його сайту. 2. Контекстний показ реклами. У цьому випадку рекламодавець "купляє" у пошуковій системі певні ключові слова. Наприклад, туристична фірма може купити слова "курорт", "готель", "тур". При здійсненні пошуку, запит якого містить одне з цих ключових слів, користувач, крім посилань на сторінки, побачить відповідну рекламу даної турфирми. 3. Банерна реклама. Традиційно рекламні заходи в Інтернет асоціюються з баннерами (графічними рекламними блоками). Баннер являє собою прямокутне графічне зображення, що розміщується на сторінці веб-видавця на сайті фірми-рекламодавця. Одним з ефективних рекламних методів є участь в обмінній баннерній мережі. Принцип цього типу реклами полягає в тому, що деяка компанія показує на web-сторінках свого сайту баннерну рекламу, а замість отримує покази рекламних блоків на сайтах учасників баннерної мережі. При використанні баннерних мереж можна отримати можливість управління показами, по таких параметрах як географія користувача, тематика сайтів для показів, час показів і деяких інших в залежності від механізму і політики баннерної мережі. Варіюючи ці надбудови, можна максимально збільшити ефективність рекламної кампанії і зекономити немало коштів. Таким чином, баннерообмінні мережі є самим малобюджетним інструментом інтернет-маркетингу для просування на ринку. 4. PR-методи. При запуску нової рекламної компанії доцільно розіслати по мережевих виданнях пресс-реліз, що роз'яснює деякі аспекти компанії і продукту. Якщо дана торгова пропозиція є унікальною, то гарантований широкий резонанс не тільки в мережевій пресі, але в місцях неформального віртуального спілкування (конференції, чати). 5. Direct marketing. Найбільш ефективним способом реклами є персоналізоване звернення до споживачів. Розсилка рекламних повідомлень певному колу потенційних клієнтів - один з самих ефективних способів поширення рекламної інформації. Даний спосіб дає найбільший відгук. Незважаючи на те, що більшість поштових адрес широко доступна, і створені обширні бази даних для прямої розсилки, здійснювати подібну діяльність неетично. 6. Текстова реклама. Одним з популярних рекламних носіїв є текстовий блок. Однак текстова реклама поступається баннерам в тому плані, що графіка може набагато більш ефектно представляти об'єкт реклами, формувати і просувати імідж. До переваг використання реклами в форматі текстового блоку можна віднести низьку вартість розробки і показу, а також упевненість в тому, що можливість побачити текстовий блок є у всіх користувачів Мережі.

Боклаг В.С., студент гр. М- 15-сз

Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ КРИЗИ

Запорізька державна інженерна академія

Трудові ресурси, як об'єкт управління, являє собою сукупність взаємопов'язаних елементів, що характеризують населення, яке має необхідний фізичний розвиток, розумові здібності та знання для роботи в народному господарстві, його формування, розподіл і використання, які знаходяться у взаємодії з матеріальними і фінансовими ресурсами, упорядкуванню з боку суб'єктів управління різних рівнів. В сучасних ринкових умовах господарювання забезпечення ефективної діяльності підприємств, підвищення рівня їх рентабельності та конкурентоспроможності можливе лише завдяки ефективного використання трудових ресурсів. Адже якими б досконалими та сучасними не були засоби виробництва, технології, і навіть досягнення науково-технічного прогресу, саме працівники, їх інтелект, креативність, ініціативність, вміння та навички визначають соціально-економічний розвиток не тільки підприємства, але й країни в цілому. Тому дослідження сутності трудових ресурсів, управління трудовими ресурсами є надзвичайно актуальним. Управління трудовими ресурсами на регіональному та державному рівнях на рівні певного суб'єкта господарювання є могутнім важелем управління господарською діяльністю підприємства галузі і в цілому економічної системи. Тому на сьогодні, зважаючи на соціально-економічні умови в Україні і в сфері економіки зокрема, і на те, що основою і вирішальним чинником будь-якого підприємства є люди, удосконалення і розвиток системи управління трудовими ресурсами є одним із першочергових завдань у розв'язанні проблем економіки. Дослідження питання облікового відображення витрат на трудові ресурси пропонуємо здійснювати відповідно до розуміння економічної сутності та структуризації таких вкладень. За основу групування витрат взято класифікацію, розроблену Т. В. Давидюк та Н. В. Починок, яку розширено шляхом введення класифікаційної ознаки - вплив на економічний результат. За даним підходом витрати на формування та використання трудових ресурсів пропонується обліковувати відповідно до діючої методики, а витрати на розвиток працівників включати до складу нематеріальних активів як складова вартості трудових ресурсів (права на використання професійних знань). Виходячи з етапності управління трудовими ресурсами, першою групою витрат, які виникають в підприємства на шляху досягнення стратегічних цілей діяльності є витрати на формування трудових ресурсів. На сьогодні в силу розвитку соціально-економічних відносин у вітчизняних олійно-жирових підприємств значно розширився арсенал можливих джерел покриття власних потреб в кадрових ресурсах, які доцільно розмежувати на внутрішні та зовнішні. Зовнішні джерела включають: державні центри зайнятості, приватні кадрові агентства, участь в ярмарках вакансій, розміщення оголошень в засобах масової інформації тощо. До внутрішніх резервів варто віднести: ротацію кадрового складу, професійний розвиток працівників, суміщення професій, рекомендації керівництва та ін. Рішення щодо обрання того чи іншого джерела формування трудових ресурсів ґрунтується на обраній підприємством кадровій політиці – політиці «створення» або «придбання» трудових ресурсів.

Література:

- 1.Дорошенко Л.С. Управление трудовыми ресурсами: Учебное пособие. – К.: МАУП, 1997. – 60 с.
- 2.Коломійцев В.Е. Універсальний словник економічних термінів: інвестування, конкуренція, менеджмент, маркетинг, підприємництво. – К.: «Молодь», 2000. – 383с.

Кучменко В.К., магістрант гр. М- 15-м

Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМІВ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПРИВАТНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ РИНКУ

Запорізька державна інженерна академія

Центральне місце у сучасних методах управління персоналом – питання розвитку та удосконалення систем його стимулювання. Але, удосконалення системи стимулювання трудової діяльності без знань мотивації та де мотивації персоналу неефективно. Чим більше система стимулювання відповідає мотивації робітника, групи, колективу, тим сильніше дія такої системи та вище ефективність стимулів. Організації, чії співробітники добре працюють, в цілому показують кращі результати, а зміна ставлення працівників до праці підвищує прибутковість компанії. Необхідно розглянути поняття трудової мотивації та визначити основні шляхи її підвищення. Удосконалення системи мотивації персоналу є одним із головних завдань керівників усіх рівнів. Система преміювання та соціальних пільг, корпоративні програми нематеріального стимулювання є важливими елементами в системі мотивації персоналу, але не гарантують стійко високого рівня мотивації співробітників. Зміст роботи, стиль керівництва, взаємовідносини в колективі, можливості професійного і кар'єрного зростання, визнання, це ті фактори в системі мотивації персоналу, які впливають на рівень мотивації співробітників іноді істотно більше, ніж рівень винагороди. Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації. Мотивація – це процес спонукання себе й інших до певної діяльності, спрямованої на досягнення особистих цілей або цілей організації. В основі цього процесу лежить використання різноманітних мотивів, серед яких можна виділити матеріальні, соціально-психологічні, духовні, творчі. Змістовні теорії мотивації ґрунтуються на виявленні тих внутрішніх спонукань (потреб), які змушують діяти людей так, а не інакше. До цієї групи відносяться теорії А.Маслоу, Мак Клееланда, Ф.Герцберга, С.Бернарда. Всі потреби людини можуть бути класифіковані на первинні і вторинні. Мотивація праці – це прагнення працівника задовольнити свої потреби (одержати певні блага) за допомогою трудової діяльності. Стимулювання праці припускає створення механізму, при якому активна трудова діяльність дає певні, заздалегідь зафіксовані результати, стає необхідною й достатньою умовою задоволення значимих і соціально обумовлених потреб працівника, формування в нього мотивів праці. Система мотивів повинна опиратися на певну базу (нормативи трудової діяльності). Удосконалення механізмів мотивації праці на приватному підприємстві включає перелік стимулюючих систем в організації: 1) заробітна плата; 2) бонуси; 3) участь у прибутках; 4) оплата транспортних витрат або обслуговування власним транспортом; 5) ощадні фонди; 6) трудове або організаційне стимулювання; 7) стимулювання, що регулює поведінку працівника на основі вираження суспільного визнання. Важливим є використання методу функціонально-вартісного аналізу - методу техніко-економічного дослідження функцій управлінського персоналу організації, спрямованого на пошук резервів зниження витрат на управління й досягнення кращих виробничо-комерційних результатів на основі вибору ефективних способів керування.

Література:

1. Воронкова В. Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади : навчальний посібник / В.Г. Воронкова та інші [За заг. ред. В.Г. Воронкової]. – К. : ВД «Професіонал», 2006. – 576 с.

Рибакова Т.О., спеціаліст гр. М-15 сз,

Постол О.Є., доц., к.політ.н. - науковий керівник

РОЗРОБКА СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ВЕЛИКОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ КРИЗИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Актуальність обраної теми полягає в тому, що в наслідок змін форм господарювання, удосконалення процесів, що відбуваються в зовнішньому середовищі діяльності, перед підприємствами будь яких форм власності постають численні проблеми. Сьогодні виживання й розвиток підприємств в довгостроковій перспективі залежить від уміння своєчасно передбачити зміни на ринку й відповідно адаптувати свою діяльність, змінюючи асортимент продукції та послуг, форми обслуговування, збутову мережу, організаційну структуру. Стратегія управління персоналом тісно взаємопов'язана зі стратегією управління підприємством. Причому в основі перших двох стратегій лежить саме стратегія управління підприємством. Під стратегічним управлінням розуміється управління, що спирається на трудовий потенціал як на основу підприємства, орієнтує виробничу діяльність чи надання послуг у відповідності до попиту споживача, здійснює гнучке регулювання та своєчасні зміни на підприємстві, які відповідають виклику оточення, і дозволяють добиватися конкурентних переваг [1, с. 234]. Стратегічне управління дає можливість підприємству зміцнити своє становище на ринку шляхом реалізації поставлених цілей. Вагомий внесок у дослідження основних питань науки розвитку персоналу внесли розробки багатьох учених, у тому числі Т.Базарова, Н. Волгіна, Б. Генкіна, Р. Гетгарда, А. Ерошіна, Б. Єрьоміна, В.Воронкова, О. Кібанова, А. Лобанова, Є. Маслова, Ю. Одегова, А. Турчинова та багатьох інших. Вивчення проблематики розвитку персоналу на локальних регіональних рівнях висвітлені в роботах: В. Герчікової, М. Грачова, В. Дятлова, І. Залюбовського, Н. Костюкова, Шекшня, В. Шкатулла, М. Щепакіна. Поряд з цим, необхідно констатувати, що проблема управління розвитку персоналу підприємства ще не стали об'єктом спеціального наукового дослідження. На особливу увагу заслуговують питання, які пов'язані зі створенням комплексного методологічного підходу щодо оптимізації процесів формування та реалізації розвитку персоналу сучасного підприємства. Розвиток персоналу є однією з важливих соціально-економічних характеристик будь-якого підприємства, і особливе значення даний аспект набуває в умовах ринкової економіки для великих підприємств. [2, с. 29]. Дана стратегія забезпечується заходами, пов'язаними з оцінюванням кадрів з метою виробничої адаптації та атестації персоналу, плануванням трудової кар'єри робітників і фахівців, стимулюванням розвитку персоналу. Стратегія управління персоналом на великому підприємстві розглядається як цілісна стратегія роботи з персоналом, яка визначає її генеральний напрям і принципи установки на довгу перспективу, об'єднує різні елементи і форми кадрової роботи, і має за ціль створення високопродуктивного і високопрофесійного колективу, здатного гнучко реагувати на зміни зовнішнього і внутрішнього середовища. Основним змістом розвитку персоналу на підприємствах є, по-перше, забезпечення підприємства кваліфікованим персоналом персоналом, включаючи планування, відбір і найм, вивільнення, аналіз плинності персоналу та ін.; по-друге, розвиток працівників; по-третє, удосконалення організації і стимулювання праці, соціальні виплати.

Література:

1. Виноградський М.Д. Управління персоналом: навч. посіб. /М.Д. Виноградський, Є.В. Беляєва, А.М. Виноградська, О.М. Шкапова. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 504 с.

2. Воронкова В.Г. Управління людськими ресурсами: філософські засади. Навчальний посібник. – К.: Професіонал, 2006. – 576 с.

Середа В.В., студент гр. М- 15-сз,

Ажажа М.А., доц., к.н.держ.упр. - науковий керівник

ФОРМУВАННЯ МЕХАНІЗМІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Запорізька державна інженерна академія

Здатність будь-якого підприємства бути конкурентоспроможним в сучасних умовах є досить актуальним питанням на сьогодні, оскільки для того щоб підприємство розвивалося потрібно забезпечити: ефективність виробництва, потрібний обсяг випуску сучасної продукції, покращення якості, наявність фінансових активів, можливість випуску товару-новинки. Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції в умовах подальшого розвитку економіки пов'язана, насамперед, з розробкою системи управління конкурентоспроможністю. Завоювання й утримання конкурентних переваг - ключові фактори успіху підприємства в конкурентній боротьбі. Особливої гостроти ця проблема досягає в умовах посилення інтенсивності конкуренції на окремих ринках, де від виробників продукції потрібно постійно відслідковувати зміни попиту, вартості сировинних ресурсів, а питання рентабельності активів прямо залежить від ступеня використання новітніх підходів у сфері стратегічного маркетингу. Питанням розробки методології управління конкурентними перевагами різних об'єктів присвячені роботи як закордонних вчених - Ф. Котлера, М.Портера, А. Томпсона, І. Ансоффа, Г. Асселя, так і вітчизняних дослідників - І. Герасимчук, Л. Решетникової, М. Азаряна, М.Ажажа, В. Воронкової, О.Мороза, Ф. Ярошенка.. Також, значний внесок у дослідження конкурентоспроможності економічних суб'єктів, здійснили такі вітчизняні економісти, як В. Андрійчук, В. Апопій, С. Бабенко, О. Білорус, В. Будкін, І. Бураковський, З. Варналій, В. Вергун, О. Власюк, В. Воротін, А. Гальчинський, В. Геєць, Я. Гончарук, Б. Губський, М. Долішній. Проте існують питання у цій сфері, що потребують подальшого дослідження та вивчення. Формування конкурентних відносин сприяє створенню розвиненого, цивілізованого ринку, що включає сферу виробництва й товарообміну. Завдяки активному інтересу до проблем підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, що виник внаслідок розвитку ринкових відносин, з'явилася велика кількість розробок, спрямованих на вирішення цієї проблеми. Для сформованих концептуальних підходів до управління конкурентними перевагами характерна безліч відмінностей, що стосуються не тільки понятійного апарату, а й постановки цілей, теоретико-методологічної й практичної бази процесу дослідження й аналізу ринку [1, с. 55]. Незважаючи на значні досягнення в теорії й практиці управління конкурентоспроможністю підприємства, є ряд проблем, які залишаються предметом дискусій і обговорень вчених-економістів. Зазначимо, що механізм управління конкурентоспроможністю підприємства базується на технічних, економічних, соціальних, психологічних, правових, комерційних, організаційних аспектах. Вони, хоч і є складовими однієї ланки забезпечення конкурентоспроможності продукції та підприємства в цілому, але функціонують у певній послідовності відповідно до їх важливості. Конкурентні позиції підприємства на ринку залежать від тієї підтримки, яку підприємство отримує з боку національних державних органів, від ефективної та обґрунтованої державної політики. Формування механізмів конкурентоспроможності продукції підприємства в сучасних умовах залишається однією з найважливіших і найпріоритетніших тем наукових досліджень в умовах глобалізації та інтеграції.

Література:

1. Воронкова В.Г., Беліченко А.Г., Желябін В.О., Ажажа М.А. Основи підприємництва: теорії і практикум: Навч. посібник / В.Г.Воронкова. - Львів: "Могнолія 2006", 2009. - 454с.

Фень Д.О., студентка гр. М – 12-1,

Романенко Т.П., доц. – науковий керівник

МИТНО-ТАРИФНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Запорізька державна інженерна академія

Одним з найголовніших складових компонентів зовнішньоекономічної діяльності держави у межах державної політики економічного розвитку країни є державна підтримка експортної діяльності підприємств, що охоплює всі сфери ринкових відносин з іноземними країнами або групами країн.

Для регулювання зовнішньоекономічної діяльності у сфері зовнішньої торгівлі держава використовує систему заходів, що поєднують у собі економічні та адміністративні методи відповідно до чинного законодавства. Законодавством України визначено застосування методів митно-тарифного та нетарифного регулювання зовнішньоторговельної діяльності. Використання обох цих методів відповідає загальносвітовій практиці.

За допомогою митно-тарифного регулювання більшість країн світу вирішують питання не тільки захисту національного виробника та поповнення державного бюджету, але і питання економічної безпеки країни. Митно-тарифні міри – це сукупність організаційних, економічних та правових заходів здійснюваних у встановленому чинним законодавством порядку державними органами і направлених на регулювання зовнішньоторговельної діяльності [2]. В основу реалізації митно-тарифного регулювання закладено застосування митного тарифу. Митний тариф України – це систематизований, згідно з Українською класифікацією товарів зовнішньоекономічної діяльності, перелік ставок ввізного мита, яке справляється з товарів, що ввозяться на митну територію України [3]. Серед основних функцій митного тарифу особливо виділяються фіскальна і протекціоністська функції. Є випадки, коли митний тариф може використовуватись для розвитку національного експорту шляхом встановлення низьких ставок мита, а в деяких випадках і нульових ставок щодо окремих товарів, необхідних для виготовлення національними підприємствами продукції, що сприяє розвитку національного виробництва та створення додаткових робочих місць.

Другий метод регулювання експортних операцій – нетарифні обмеження. Нетарифні обмеження, які використовуються для регулювання експорту, відбуваються у випадку вивозу товарів, які вважаються дефіцитними на національному ринку. А також при експорті товарів у рамках міжнародних товарних угод з метою стабілізації відповідного транснаціонального товарного ринку. Нетарифне регулювання здійснюється за допомогою спеціальних нормативно-правових актів та спрямоване на забезпечення позитивного зовнішньоекономічного балансу України. Для обмеження або заохочення експорту окремих груп товарів, захисту вітчизняних товаровиробників в Україні запроваджено режим ліцензування, квотування, отримання сертифікату [1]. Отже, задовільну експортну ситуацію національні підприємства матимуть лише за умов інтегрування у світову економіку як учасники інноваційної спільноти, здатні створювати на базі придбаних нововведень власні інноваційні та високотехнологічні продукти та послуги, що задовольнятимуть потреби міжнародного споживчого ринку.

Література:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.91 // Вісник Верховної Ради України. – 1991. – № 29.
2. Закон України «Про митну справу» від 26.06.91 № 1262 – XII // Укр. митниця. – К.: Лібра, 1991.

3. Закон України «Про єдиний митний тариф» від 06.02.96 р. // Галицькі контракти. – 1996. – № 10.

Фень Д.О., ст. гр. М-12-1д,

Богуславська О.Г., доц., к.ф.н. – науковий керівник

ЯПОНСЬКА ФІЛОСОФІЯ УПРАВЛІННЯ В КОНТЕКСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГРОМАДСЬКИХ МОЛОДІЖНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Молодіжні громадські організації (в Україні) - об'єднання громадян віком від 14 до 35 років, метою якої є здійснення і захист своїх прав і свобод та задоволення політичних, економічних, соціальних, культурних та інших спільних інтересів. Японські методи управління кардинально відрізняються від європейських та американських. Можна навіть сказати, що основні принципи японського та європейського менеджменту лежать у різних площинах, маючи при цьому небагато точок перетину. Японське управління перш за все відрізняється своєю направленістю: основним предметом управління є трудові ресурси. Мета японського менеджера – підвищення ефективності роботи підприємства в основному за рахунок підвищення продуктивності праці робітників, на відміну від американського та європейського менеджменту, де головною метою є максимізація прибутку, тому принципи японського менеджменту частково застосовуються в управлінні молодіжними громадськими організаціями в Україні. На думку японського спеціаліста по менеджменту Хідекі Йосихара існує шість характерних ознак японського управління: гарантія зайнятості та створення атмосфери довіри; гласність та цінності підприємства; управління, засноване на інформації; управління орієнтоване на якість; постійна присутність керівництва на виробництві; підтримання чистоти та порядку. Молодіжні громадські організації створюються та діють на засадах добровільності, рівноправності їх членів, самоврядування, законності та гласності, зокрема: молодіжні організації зобов'язані доводити до відома громадськості відомості про свою діяльність у формах, що не суперечать законодавству; інформація, що міститься у статутах, про склад керівних органів, про джерела матеріальних та інших надходжень, а також пов'язана з діяльністю молодіжних громадських організацій, не є конфіденційною або іншою інформацією, яка охороняється законом. Сучасні методи управління склалися в Японії в умовах післявоєнної розрухи, яка поставила перед керівниками задачу відновлення соціального, політичного та економічного життя. Під впливом американської окупаційної адміністрації майбутні японські менеджери познайомилися з американською ідеологією та методами управління бізнесом. Саме і цей період лідери японського бізнесу почали розуміти соціальну відповідальність за результати своєї діяльності. Найважливішими концепціями японського менеджменту є: система пожиттєвого найму; система колективного прийняття рішень. Молодіжні та дитячі громадські організації залучаються органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування до розроблення і обговорення проектів рішень з питань державної політики щодо дітей та молоді. Також важливою особливістю управління є безперервне навчання, яке приводить до постійного вдосконалення майстерності, саморозвитку, а також досягнуті результати приносять моральне задоволення. Таким чином сучасне японське управління отримало дух відкритості, який дозволив підкорити технологічний розвиток рішенням висунутих самим життям проблем. Японську систему управління можна розглядати як синтез імпортованих ідей та культурних традицій. Японський менеджмент є гідним для наслідування прикладом, тому молодіжні громадські організації мають прагнути перейняти цей корисний досвід.

**ВНУТРІШНІЙ ІМІДЖ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК МОТИВУЮЧИЙ ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ
ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПЕРСОНАЛУ У СУЧАСНИХ ОРГАНІЗАЦІЯХ***Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП*

Успішність сучасної організації значною мірою залежить від її іміджу. У ньому концентруються об'єктивні і суб'єктивні цінності, закладені в основу діяльності суб'єкта. Сукупність цих цінностей визначає конкурентні переваги кожної окремої організації. Позитивний імідж організації безпосередньо впливає на її ринкові позиції. А досягнення стійкого позитивного іміджу в умовах сучасної конкуренції формує атмосферу особливої прихильності і довіри споживача до організації, створюючи для неї низку додаткових переваг. Саме це визначає актуальність проблематики формування внутрішнього іміджу та обумовлює необхідність розгляду категорії «корпоративний імідж» як об'єкта управління та визначення факторів, що впливають на формування позитивного іміджу організації. У країнах з розвинутою ринковою економікою управління іміджем є самостійною областю досліджень. Питанням формування корпоративного іміджу організації та його структурі присвячені наукові роботи закордонних і вітчизняних учених: Б.Джі, К.Боулдінга, Д.Дороті, Б.Жан-П'єра, Г.Даулінга, Ф.Котлера, І.В.Алешіної, О.Е.Бінецького, Г.Г.Почепцова, В.М.Шепеля, Т.М.Томілової, Ю.О.Смирнової та інших. Проте, багато аспектів управління корпоративним іміджем залишаються проробленими в недостатній мірі, особливо це стосується внутрішнього іміджу організації, який є важливим мотивуючим фактором підвищення ділової активності персоналу. Організацію формування іміджу в сучасній науковій літературі пропонують проводити за різними етапами та різними аспектами. Так, американська дослідниця Б. Джі пропонує певні етапи формування іміджу, які загалом називає майстер-планом. Ряд відомих світових компаній створювали свій імідж саме за допомогою, так званого, майстер-плану. На думку автора, майстер-план іміджу складається з чотирьох основних частин, а саме: створення фундаменту; зовнішній імідж; внутрішній імідж; невідчутний імідж. План виявляється найбільш ефективним тоді, коли всі його складові частини задіяні і працюють разом. Корпоративний імідж – це синтез уявлень про організацію, що склалися у представників різних груп громадськості (цільових аудиторій). Аналіз сучасних публікацій з питань управління іміджем показує, що внутрішній імідж визначається як образ організації, що складається у свідомості персоналу цієї організації. Імідж керівника є одним з компонентів загального корпоративного іміджу і містить у собі, крім зовнішньої, і внутрішню складову. Внутрішній імідж керівника - це цілісний несуперечливий образ керівника, що зложився у свідомості робітників, відповідає цілям, нормам, цінностям, прийнятим у цільовій групі, і очікуванням, що висувуються членами групи до керівника. Імідж персоналу як складова внутрішнього іміджу складається з наступних змінних: компетентність персоналу, культура персоналу, соціально-демографічний профіль організації. Перераховані характеристики можуть бути оцінені працівниками організації в процесі оперативних внутрішніх контактів досить повно. Особливо важливу роль грає імідж персоналу при адаптації знову прийнятого працівника в організації. Внутрішній імідж організації може складатися стихійно або формуватися цілеспрямовано. Результатом стихійного формування може бути як відсутність бажаного мотиваційного ефекту, так і трансляція в зовнішнє середовище інформації, що негативно впливає на загальний корпоративний імідж. У зв'язку зі складною структурою категорії «внутрішній імідж» та перехресним впливом факторів формування необхідно розробляти

цілісну комплексну систему заходів щодо створення та підтримки позитивного внутрішнього іміджу організації.

Рябцева А.С., ст. гр. М-12-1д,

Воронкова В.Г., проф., д.ф.н.- науковий керівник

ФІЛОСОФІЯ ЕКЗИСТЕНЦІАЛІЗМУ В УМОВАХ СУЧАСНОГО СВІТУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Екзистенціалізм, або іншими словами філософія життя –це напрямок у філософії ХХ століття, головним предметом вивчення якого стала людина, її проблеми, труднощі та існування в оточуючому світі взагалі. В 20-ті – 70-ті роки він набув актуальності та став одним із найпопулярніших філософських напрямків у Західній Європі. Виникненню та розвитку екзистенціалізму сприяли такі фактори: моральні та етичні, економічні та політичні кризи, що охопили людство перед Першою світовою війною, під час неї та на порозі Другої світової війни; бурхливий розвиток науки і техніки та використання технічних досягнень на шкоду суспільству (вдосконалення військового оснащення, зброї, отруйних речовин); небезпека загибелі всього людства (винайдення та використання ядерної зброї, екологічна катастрофа); посилення жорстокості ставлення людей один до одного (особливо на тлі війн); розповсюдження тоталітарних режимів, які повністю пригнічують особистість людини. Чи не ці проблеми людство переживає на даному етапі свого розвитку і у цей час? Чи не така наша сучасність стільки років потому? Можна простежити досить чіткі паралелі між проблематикою світу ХХ та ХХІ століття. Глобалізаційні кризи, розвиток нових технологій вбивства та війни, нещадне винищення та експлуатація природних ресурсів, наявність світового тоталітарного агресора – це все те, чим живе сучасна людина, це середовище в якому формується її особистість, її екзистенція. І особливої уваги потребує, що людство має живих свідків однієї війни, і в той час, майже стоїть на порозі нової. І це може бути та війна, результатом якої стане винищення людей взагалі. Філософи – екзистенціалісти замислювалися над такими проблемами: унікальністю людської особистості, глибиною її почуттів, переживань, тривог, сподівань, життя взагалі; значною різницею та протиріччям між внутрішнім світом людини та оточуючим її середовищем; безперервним та безрезультатним пошуком сенсу життя та внутрішнього вибору; проблемою відчуження людини (суспільство та держава стали для неї чужими, реальністю, яка повністю нехтує особистістю та подавляє її «Я»); самотністю в оточуючому світі, відсутністю місця, де можна почувати себе потрібним. Екзистенціалізм – філософія пошуку як свого внутрішнього «Я», так і зовнішнього місця у житті. На даний час вона дуже актуальна та популярна у Європі. У сучасному світі простежуються тенденції зміщення центра тяжіння філософських досліджень на проблеми людини, її життя в оточуючому світі, пошуку самого себе, збереження унікальності та сенсу життя. Дана проблематика може стати ключовим питанням філософії у майбутньому, витіснивши на другий план проблему первинності і відношення матерії та свідомості. Філософія екзистенціалізму, виникнувши в середині ХХ сторіччя, перевернула всю свідомість людини. Людина почала усвідомлювати себе не лише, як щось відмінне від тварини, але і як особистість, вона почала розуміти своє буття, мислення, стани своєї душі. Але екзистенціалістів цікавить не мислення взагалі, а мислення кожної окремої людини. Вони прагнуть звільнитись від кайданів повсякденного життя, прагнуть скинути їх і усвідомити в чому сенс справжнього буття, справжнього існування. Кожна людина виступає окремою оригінальною особистістю, вона живе своїм життям, але їй необхідно усвідомити своє існування, зрозуміти його суть, і лише тоді вона пізнає істину життя. Отже, ми бачимо що ця проблема повинна дуже серйозно поставати в суспільстві, особливо сьогоденному.

Література:

1.Воронкова В.Г. Філософія: навчальний посібник / Валентина Воронкова .- ВД «Професіонал», 2004.- 460 с.

Литвиненко Ю.С., ст. гр. ЕП-12-2т,

Ажажа М.А., доц., к.н.держ.упр. – науковий керівник

НЕОБХІДНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Менеджмент (англ. management - управління, завідування, організація) – це процес управління кадрами і ресурсами для успішного виконання поставлених цілей з мінімальними затратами та в мінімальні строки. Цьому сприяє планування, організація, мотивація та контроль. Сьогоднішній менеджмент містить два елементи: концепція управління; практичні засоби ефективного керівництва, або уміння керувати.

Охарактеризувати менеджмент можна як вчення, що ґрунтується на законах, закономірностях, правилах, технологіях. Завдяки менеджменту суспільство з неупорядкованого перетворюється на організоване і ефективне. Менеджмент працює з людьми, які різняться одне від одного традиціями, інститутами, рівнем освіти, звичками. При переході від теорії до практики потрібно використовувати такі моделі, що відповідають місцевим умовам. Задачею менеджменту є інновації, випробувальний контроль (огляд) і використання дії наукових підходів, норм, методів, які надають перспективну, стійку та ефективну роботу працівників (людини) за рахунок виготовлення конкурентоспроможного товару.

Менеджмент межує майже зі всіма сферами діяльності. Менеджмент представляє собою сукупність методів, засобів та елементів управління. Близько десяти років тому спеціалісти гадали, що головною метою менеджменту є отримання доходу і випередження країн щодо продуктивності праці. Останніми роками в Україні дещо змінилося ставлення до менеджменту. Опубліковані праці відомих теоретиків і практиків менеджменту, почалася активна підготовка керуючих менеджерів. Але все ж в українському менеджменті чимало питань, які вимагають уваги та розв'язання. Першим головним питанням менеджменту в Україні є проблема нестачі кваліфікованих працівників у сфері управління. Другим питанням є корумпованість економіки України. Третьою проблемою можна назвати надлишкову чисельність керівництва держави, що безперестанно збільшується.

Питання прогресу менеджменту в нашій країні можна вважати цілком розв'язними при досить високому темпі зростання економіки. Пріоритетним напрямом сучасного розвитку економіки, що орієнтується на відносини на ринку, є розроблення методологічного і теоретичного місця щодо застосування українськими організаціями в своїй роботі менеджменту. Пошук варіантів покращення методики керівництва є головною ознакою українського буття, розроблення позиції щодо багатьох питань управління відносно до ринкових умов і на базі осмислення іноземного досвіду.

Отже, слід зробити висновок, що для України економічні та соціальні проблеми досить чуттєві через брак висококваліфікованих та одночасно патріотично налаштованих працівників. Нам буде нелегко зробити фундаментальний крок вперед доки український менеджмент не сприйме цінностей та правил чинних у сучасному світі, не оволодіє сучасними методами менеджменту.

Література:

1. Скібіцька Л.І. Тайм – менеджмент: навч. посібник для економ. вузів / Л.І. Скібіцька; Мін-во освіти і науки України. – К; 2009. -528 с.
2. Хміль Ф.І. Становлення сучасного менеджменту в Україні: проблеми теорії та практики. – Львів: Львівська комерц. академія, 2006. – 206 с.

ДОСЛІДЖЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ*Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП*

Сучасне економічне становище вимагає від підприємств постійного пошуку напрямів удосконалення своєї діяльності. Для свого ефективного функціонування підприємства мають раціонально використовувати всі наявні ресурси, особливу увагу приділяючи кадрам, тобто персоналу. Адже використання нових підходів в управлінні персоналом та його постійний розвиток є запорукою успішної роботи підприємств. Під управлінням персоналом розуміють діяльність спрямовану на найефективніше використання працівників для досягнення цілей підприємства. Для результативного здійснення цього управління необхідно приділяти значну увагу економічним стимулам та соціальним гарантіям, які були б спрямовані на зближення інтересів працівника та підприємства [1]. Сама ж система управління персоналом є складовою системи управління підприємством. Основною метою даної системи є забезпечення підприємства кадрами, їх ефективне використання, професійний та соціальний розвиток. Ця система являє собою сукупність прийомів, методів та технологій організації роботи з персоналом. Функції системи управління персоналом підприємства, за напрямками їх реалізації, можна розділити на три основні: формування персоналу (аналіз трудового потенціалу, планування, добір, прийом, адаптація та вивільнення персоналу); розвиток персоналу (навчання, соціальний розвиток, формування корпоративної культури та іміджу організації); використання персоналу (організація праці, мотивація, контроль, компенсації, оцінка результатів праці) [2].

Провідним завданням системи управління персоналом є забезпечення підприємства робітниками, які задовольняють його вимоги. Також необхідно забезпечувати їх професійну та соціальну адаптацію, яка в результаті сприятиме росту продуктивності праці, швидкому засвоєнню соціальної інформації, зростанню активності робітників та, як результат, досягненню головних цілей підприємства. Для цього, необхідно також піклуватися про сприятливу сферу реалізації трудового потенціалу, забезпечуючи при цьому розвиток особистих здібностей кадрів та отримання останніми задоволення від виконання власних робочих обов'язків. Якість результатів роботи працівників залежить від їх рівня освіти та кваліфікації. Саме через це система управління персоналом має забезпечувати підприємство високоосвіченими, висококваліфікованими, висококультурними та ерудованими працівниками. Використання систем мотивації, контролю, компенсації тощо, в системі управління персоналом, передбачає отримання результату у вигляді досягнення особистих цілей та цілей організації. Таким чином, система управління персоналом відіграє вирішальну роль у досягненні підприємством успіху. Саме тому, велику увагу потрібно приділяти цій системі, яка забезпечує організацію необхідною кількістю кадрів, певних професій та спеціальностей відповідної кваліфікації, формування стабільних колективів шляхом скорочення плинності кадрів і збільшення трудової дисципліни.

Література:

1. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності. Підручник. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/1451060541025/ekonomika/upravlinnya_personalom.

2. Антощишина Н.І. «Сучасний погляд на систему управління персоналом в аспекті забезпечення конкурентоспроможності підприємства» // Ефективна економіка, 2014, № 9. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3350>.

Ковальський М.С., ст. гр. ЕТ-12-1д,

Ажажа М.А., доц., к.н.держ.упр. – науковий керівник

ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ У КОНТЕКСТІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

З давніх-давен люди, які мали підлеглих, використовували різноманітні способи заохочення до праці, для підвищення працездатності та якості виконуваної роботи. Вчені намагалися зрозуміти, який спосіб та метод мотивації являється найефективнішим.

Всі люди працюють заради особової мети. Одні прагнуть до матеріальних цінностей, інші – до признання та поваги серед спільноти, а деяким – просто подобається та справа, якою вони займаються. Але, в кожному випадку потрібна неабияка мотивація.

Задача менеджера – незмінна. Вона являє собою пошук ефективних шляхів заради досягнення певного результату. Для того, щоб довірити комусь важливу справу, необхідно психологічно підійти до цього моменту. Неймовірно важливо знати, на що здатна людина і за ради чого вона прикладе максимум зусиль для виконання довіреної роботи. Саме ці знання допоможуть дізнатися, яким методом індивідуальної мотивації потрібно користатися.

Процес мотивації складається з потреби та мотивів. Потреби являють собою внутрішні спонукання к діям. А мотив, дозволяє особистості реалізовувати на практиці всі її здатності з певним рівнем ефективності.

Існує омана, яка переростає у проблему: матеріальна мотивація. (З цього виду, виникає логічне питання : Скільки потрібно людині грошей для того, щоб вона виконувала роботу з натхненням та на сто відсотків ? Не існує певного максимуму. Коли людина отримує стільки, скільки вона хотіла – починає діяти установка «Грошей більше – роботи менше». Тож, це не найкращий спосіб заохотити людину до ефективних дій протягом великого проміжку часу.)

Розглянувши основну проблему, можна переконатися в існуванні неправдивої інформації, щодо найкращого способу мотивації – фінансового. Результатом чого, являється некоректна організація на підприємствах. Але певний прогрес також присутній, так як керівники розуміють важливість цього питання та необхідність її вирішення.

Саме цьому, виникає необхідність знаходження деяких нестандартних та неприродних шляхів мотивації заради підвищення організації та результату.

Таким чином, проблема підвищення мотивації серед робітників певного підприємства стала неймовірно гострою та актуальною серед задач менеджменту. Впровадження різноманітних видів мотивації – це дуже тонкий та важливий момент, який потребує певного часу та фінансового вкладання. Для вибору найкращого, а найголовніше – найефективнішого, методу мотивації – необхідно розуміти можливості, бажання та мотиви робітника. В результаті чого, ми повинні чітко бачити досягнення цілі, яку ми перед собою поставили, як менеджери, вихід на новий рівень прибутку та ефективного використання ресурсами.

Література:

1. Управління людськими ресурсами: філософські засади: Навчальний посібник під ред. д.філос.н., проф. Воронкової В.Г. – К.: ВД „Професіонал”, 2006. – 576 с.

Бромирська Н.А., ст. гр. ЕТ-12,

Ажажа М.А., доц., к.держ.упр. – науковий керівник

ВІДМІННІСТЬ МЕНЕДЖМЕНТУ ВІД АДМІНІСТРАТИВНО-КОМАНДНОГО УПРАВЛІННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Адміністративно-командна система управління - це централізоване державне управління, яке примушує підприємства виконувати планові настанови за допомогою наказів та інших позаекономічних методів. Для цієї системи характерне пряме управління підприємствами з центру, ретельний контроль держави за виробництвом і розподілом, управління за допомогою адміністративно-наказових методів.

Така система керівництва макроекономікою свідчить про управління всіма підприємствами з єдиного центру - вищих органів адміністративної влади, що виключає самостійність і демократичне самоуправління підприємств. Так держава повністю контролює виробництво та розподіл продукції, у результаті чого виключаються вільні ринкові зв'язки між окремими господарствами. Державний апарат керує діяльністю господарств за допомогою адміністративно-розпорядчих методів. Це зводить нанівець вільну підприємливість працівників, у суб'єктів підприємницької діяльності зникає матеріальна зацікавленість у результатах праці.

Адміністративне управління виправдано застосовується за надзвичайних обставин, таких як війна, голод, господарська розруха. За цих обставин командне керівництво здатне швидко сконцентрувати людські і матеріальні ресурси на вирішальних ділянках господарства, успішно виконати порівняно прості завдання виробничого характеру. Більшість фахівців схиляються до того, що за екстремальних умов такий тип управління є єдино можливим і ефективним.

Під менеджментом розуміють управління організацією, яка функціонує виключно в умовах ринкової економіки, тобто управління підприємницького типу. Цей тип управління припускає, що дії керівника зумовлені не командами «зверху», а існуючою ситуацією, і дає право та обов'язок проявляти ініціативу, самостійно приймати рішення, відповідати за їх результати.

Ринкова економіка на відміну від адміністративно-командної системи управління є системою, що заснована на приватній власності, свободі вибору і конкуренції, вона сконцентрована на особистих інтересах, роль уряду обмежена. Ця система передусім гарантує свободу споживача, яка виражається у вільному споживчому виборі на ринку товарів і послуг. Свобода підприємництва виражається в тому, що кожен підприємець, згідно своїм інтересам, самостійно визначає, як йому розподілити свої ресурси і при бажанні може організувати процес виробництва товарів і послуг самостійно. Власник промислового підприємства самостійно визначає, яку продукцію виробляти, для кого, як саме і в якій кількості, за якою ціною реалізовувати вироблений товар, на що витратити отриманий прибуток. Свобода вибору складає основу конкурентних відносин. Приватна власність є основою ринкової економіки. Вона виступає гарантією дотримання укладених контрактів і невтручання третіх осіб. Економічна свобода — це фундамент і складова частина свобод громадянського суспільства.

Література:

<http://www.bibliotekar.ru/economicheskaya-teoriya-2/176.htm>

<http://www.grandars.ru/student/nac-ekonomika/rynochnaya-ekonomika.html>

Данова Ю.О., ст. гр. ЕТ-12-1д,

Ажажа М.А., доц., к.н.держ.упр. – науковий керівник

ДОСЛІДЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

У сучасних умовах економіки підприємства, будь-якого виду діяльності, особливу увагу приділяють управлінню персоналом. Управління персоналом (УП) – це діяльність, яка спрямована на досягнення максимально-ефективного використання робочої сили за для досягнення встановлених цілей підприємства. До загальних цілей УП відносять: підтримання конкурентоспроможності виробництва в ринкових умовах; забезпечення ефективності роботи підприємства для отримання оптимального прибутку; досягнення високого рівня соціального ефективного функціонування колективу.

Ефективне УП та найбільш повне досягнення встановлених цілей в значній мірі залежать саме від засобів управління. Виділяють три основні групи засобів управління. Перша група - прямі засоби безпосереднього впливу, що включають в себе: делегування наказів та обов'язків, тобто перерозподіл між співробітниками не тільки виконання зазначених повноважень, а також певних компетенцій, для надання самостійного простору й разом з ним додаткової відповідальності; бесіди з працівниками й обговорення в колективі, що допоможуть налагодити інформаційний зв'язок, підвищити мотивацію робітників через залучення їх до вирішення конкретних питань й створити атмосферу довіри у колективі; мотивація і покарання, тобто оцінка якості людської праці. Мотивація являє собою систему стимулів: грошова винагорода, відпустки, пільги, підвищення, тощо. До покарання відносять: позбавлення премії, відпрацювання додаткових годин, штраф, догана, тощо; службовий нагляд та контроль за результатами роботи; комунікація і інформація; директиви і вказівки.

До другої групи відносять непрямі чи опосередковані засоби УП, що включають характеристику посади, за для конкретизації завдань та вимог к працівнику, контролю і адаптації працюючого к робочому місцю, та оцінку робітника за його особистим внеском. Третя група – квазізасоби. До цієї групи відносять неформальні групи. Неформальні групи створюються через саму сутність природи людини. Виділяють соціологічні і організаційні причини створення цієї групи: соціальні та расові відмінності; наявність неформальних лідерів, формалізованість організаційної структури, чутки та недоінформованість. Ці групи можуть вплинути на підприємство як позитивно так і негативно. Завдання керівництва є формування складових груп так, щоб вони забезпечували лише позитивний вплив на колектив, а відповідно й на підприємство.

Також необхідно зауважити, що в УП важливе значення має вибір стилю управління. Існує два стилі - авторитарний та ліберальний. Для авторитарного стилю управління характерно одноосібне прийняття керівником усіх рішень, постійний тотальний контроль за виконанням наказів, відсутність інтересу до робітника як до особистості. Такий стиль управління забезпечує високі результати роботи (прибуток, продуктивність), але й має свої недоліки, яких більше ніж переваг: високий ступінь помилкових рішень, відсутність ініціативності підлеглих, незадоволеність працівників своєю роботою та несприятливий психологічний клімат, тощо. Засоби авторитарного стилю управління доцільно й виправдано застосовувати лише в критичних ситуаціях (аварії, воєнні дії і т.п.). Ліберальний (пасивний стиль), з однієї сторони, дає можливість для самовираження та творчої діяльності колективу, а з іншої сторони, такий «самоплив» не має контролю праці робітників, що знижує показники ефективності виробництва. Через те, вибір стилю та засобів УП повинен здійснюватись завжди ситуативно, виходячи з конкретної ситуації, а не бути раз і на завжди.

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ*Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП*

Ефективність – характеристика, яка визначає результативність управління підприємством, що, в свою чергу, більш докладно вивчають та розвивають. Кожне підприємство вибирає свої напрями діяльності, а для того щоб вибрати той чи інший напрям, потрібно провести певну оцінку, тобто оцінити за певними критеріями. Отримавши результати, можна визначити напрямком майбутнього розвитку підприємства, стратегією, приймати відповідні рішення та документально підтверджувати для підтримки рівня або збільшення ефективності управління підприємства. Метою є розгляд підходів до оцінювання ефективності управління підприємством, визначення найбільш доцільного для індивідуальної ситуації та найбільш показового, який покаже найбільш достовірні показники ефективності у загальному випадку.

Розглянемо деякі підходи до визначення ефективності управління підприємством.

Діагностичний підхід заснований на розподіленні проблем за блоками, він визначає економічну ефективності заходів з автоматизації та раціональнішого процесу управління. У цьому підході під ефектом розуміють виробничі втрати, яких потрібно уникати, вдосконаливши систему управління. Наступний підхід заснований на визначенні оцінок ефективності окремих функцій управління, таких як маркетинг, планування, організація та контролю. Він визначає конкретні порушення у системи управління. Такий підхід часто використовують для оцінки ефективності внутрішньофірмового управління.

Ресурсний підхід визначає ефективність використання ресурсів, які присутні на певному підприємстві та залучені для намічених цілей. Для цього розраховуються значення ефективності управління наявними ресурсами та після застосування відповідного економіко - математичного апарату дають загальну характеристику ефективності управління підприємством. В основі цільового підходу до визначення ефективності управління підприємством закладене визначення ступеня виконання цілей, які поставлені перед цією організацією. Дуже важливим є чітке визначення ієрархії та взаємозв'язок цілей.

Підхід з точки зору економічного механізму менеджменту є самим комплексним на сьогоднішній день. Даний механізм містить в собі як внутрішньофірмове управління так і управління виробництвом та персоналом. Підхід враховує велику кількість чинників, серед яких соціально-психологічні та комунікативні, що впливають на систему управління і діяльність по її вдосконаленню, не кажучи про рівень стимулювання.

Інший підхід - підхід з позицій технології менеджменту, який оцінює ефективність технологічних етапів менеджменту: визначення цілей і стратегії розвитку фірми, ухвалення і реалізації управлінських рішень. Відомо, що кожне підприємство має певні особливості, які цей метод враховує. Це досягається встановленням значень індивідуального характеру математичних терезів для кожної окремої оцінки ефективності технологічних етапів і суворих значеннями показників, які використовують для розрахунку цих приватних оцінок.

Отже, задача оцінки ефективності управління підприємством - розрахунок індивідуальних оцінок ефективності технологічних етапів управління і вироблення їх математичних терезів. Кожен з цих методів унікальний, але не завжди виконуються індивідуальні умови, які характеризуються конкретними чинниками. З цього можна зробити висновок, що існуючі підходи не розглядають ефективність саме як комплексну характеристику управління, тому що кожен з них не враховує впливу всіх чинників функціональних підсистем на розглядані підходи.

Калініченко О.О., ст. гр. ЕТ-12-1д,

Ажажа М.А., доц., к.н. держ. упр. – науковий керівник

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ МАРКЕТИНГУ ПЕРСОНАЛУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

На сьогоднішній день набув актуальності один з напрямків маркетингу – це маркетинг персоналу, який передбачає розробку стратегій управління персоналом, забезпечує створення та реалізацію механізму узгодження інтересів персоналу та роботодавців. Будь-яке підприємство має ціль утриматися на ринку товарів і послуг, вдосконалити та реалізувати свою маркетингову тактику та стратегію, а всі цілі та прагнення не можуть бути досягнуті без ефективного використання маркетингу персоналу.

Персонал є одним із головних ланок виробничого процесу підприємства тому, що функціонування підприємства, яке є конкурентоспроможним на ринку залежить не тільки від нових технологій, від системи контролю якості продукції, від технічного переозброєння підприємства, а й від кваліфікації співробітників. Якими б не були сучасні технології та інновації на підприємстві, без кваліфікованого та професійного персоналу всі вони не принесуть максимальної користі та не підвищать ефективність діяльності підприємства. Тому розвиток виробництва потребує все більшою мірою використання системи управління персоналом при використанні маркетингових підходів. Потрібно розглядати людські ресурси, як ключ до процвітання підприємства. На сьогоднішній день зростає необхідність постановки і вирішення ряду певних проблем, з якими зустрічаються керівники при організації системи маркетингу персоналу, а саме:

- розробка системи підготовки та безперервного навчання персоналу;
- залучення до співпраці висококваліфікованих спеціалістів з управління кадрами;
- забезпечення зайнятості, стабільності та підвищення професійних умінь;
- формування сприятливого клімату колективу.

Щоб вирішити ряд існуючих проблем, для реалізації високої якості робочої сили потрібно приділити увагу навчанню персоналу не лише поза межами підприємства, а й на підприємстві, що дозволить придбати необхідні знання для подальшої успішної праці на вищих посадах. Також підприємство повинне створювати всі умови для залучення працівників, навички яких відповідають його цілям та створювати санітарно-гігієнічні умови праці, які забезпечують нормальний рівень її інтенсивності. Вирішити проблему забезпечення зайнятості можна за допомогою пристосування можливостей робітників до умов виробництва.

Отже, маркетинг персоналу повинен бути спрямований на підвищення конкурентоспроможності підприємства, розробки його іміджу, для вирішення довгострокових цілей та отримання максимального рівня прибутку. При правильному керівництві персонал може вирішувати найскладніші питання, які можуть стати перед підприємством в час нестабільного ринкового середовища. Для цього маркетинг персоналу має забезпечити оптимальне використання людських ресурсів, адже вони є формулою успіху для подальшого процвітання підприємства тому, що інколи мінімальні вкладення та максимальне використання «людських ресурсів» дозволяють підприємству виграти в конкурентній боротьбі.

Література:

1. Маркетинг соціальних послуг: Навчальний посібник / Під ред. д.філос.н., проф. В.Г. Воронкової. –К.: „Видавничий дім „Професіонал”, 2008 – 576 с.

ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ У МЕНЕДЖМЕНТІ ПІДПРИЄМСТВА*Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП*

Менеджер це спеціаліст, який використовує різноманітні тактику і методи управління та сприяє досягненню організацією чи підприємством певних цілей. Менеджер стимулює працівників, спонукаючи цим бажання працювати, що в свою чергу сприяє досягненню цілей організації. З цього маємо один з принципів менеджера: керувати - вести людей до успіху. Одним з головних факторів управління є мотивація. " На першому місці стоять люди; якщо немає відповідного персоналу, той інші фактори виробництва наврядчи допоможуть у досягненні організаційної мети" підкреслює Т. Пітерс – визнаний авторитет у галузі менеджменту. " Коли у нас вже є сформований штат розумних і енергійних людей, як наступний крок це стимулювати їх творчі здібності" (А. Моріта) [1].

По суті найголовнішим завданням керівництва є спрямування працівників на досягнення організаційних цілей. При результативній організаційній структурі, модернізованому устаткуванні та без чинної мотивації працівників, бажаних результатів підприємство не досягне. При досягненні ефективних результатів праці, низький рівень мотивації не приваблює працівників на результат. У теперішніх умовах проблемою мотивації виступає її недосконалість. На підприємствах недофінансовують заходи по спрямуванню на вдосконалення мотивації робітників, а іноді і зовсім не приділяють мотивації належної уваги.

Мотивація яка спрацювала один раз, не буде ефективною двічі – потреби безперервно змінюються. Отже будь які процеси мотивування шляхом задоволення потреб працівників безкінечні.

Базові методи мотивації працюючих в сучасних умовах: виплати у грошовому еквіваленті за досягнення поставлених цілей; покарання - при принесеній шкоді працівником підприємству; соціальні політики - надання працюючим додаткових пільг, виплат та послуг соціального характеру; нематеріальні стимули - вдячність, письмова подяка керівництва; професійне зростання – можливості відкриття широкого спектру перспектив: отримання спеціальних знань, розвиток особистих якостей, тощо; кар'єрне зростання – стимул до виконання обов'язків оперативно та якісно, працювати старанно; зворотній зв'язок – забезпечується за допомогою внутрішнього сайту підприємства, організувавши для цього спеціальну рубрику [2]. Результат праці робітників також залежить від психологічного клімату у трудовому колективі та управління що використовує менеджер. Є низка завдань, які повинен виконувати керівник, для досягнення оптимального клімату в колективі – підтримувати атмосферу довіри, зацікавленості в досягненні організаційної мети та сприяти двосторонній комунікації між робітниками та керівництвом.

Таким чином, якими б не були інноваційні технології підприємства, його ідеї та зовнішні умови, без ефективною мотивації персоналу – високої продуктивності праці можна не очікувати. Вклад у людські ресурси стає довгостроковим фактором конкурентоспроможності та стійкості функціонування підприємства. Сучасний керуючий повинен врахувати всі фактори для забезпечення успішної роботи підприємства. При формуванні систем мотивації керівникам слід спиратися на класичні теорії мотивації та враховувати менталітет народу [1].

Література:

1. Крушельницька О.В. Управління персоналом: Навч. посібник. – К., «Кондор». – 2006. – 308 с
2. Армстронг П.М. Практика управления человеческими ресурсами. – М.: 2012. – 848с.

РОЛЬ КРЕІВНИКА НА СУЧАСНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ КРИЗИ*Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП*

Сучасні економічні умови характеризуються високою динамічністю, нестаціонарністю, що визначає нестабільні умови функціонування і незадовільний рівень прогнозування динаміки розвитку соціально-економічних систем, до яких належать підприємства, банки, муніципальні системи тощо. Це призводить до "уразливості" соціально-економічних систем, до впливів як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, що спонукає керівника шукати нестандартні рішення виникаючих питань, які можуть йти врозріз з інтересами працівників. Саме для «виживання» підприємства в таких сучасних умовах функціонування керівник повинен максимально ефективно використовувати трудові ресурси підприємства, перерозподіляти, перекваліфіковувати персонал для виконання поставлених завдань в умовах кризи (обмеженого фонду оплати праці).[1] Відновлення керованості організацією (можливості оперативно приймати і реалізовувати управлінські рішення, ефективно вирішувати які виявляються проблеми) є одним із основних завдань які ставляться перед керівниками підприємства, а роль самих керівників стає життєво важливою в сучасному сьогодні.

Керівник має не лише ефективно використовувати потенціал кожного співробітника на тлі зростання незадоволеності працівників своєю працею, а й нести покладену на нього відповідальність за аналіз та прогнозування потреби підприємства в нових або відмова від старих фахівців, стану персоналу на майбутні періоди. [2] Для виживання підприємства/організації в умовах кризи начальник має підібрати особливий психологічний настрій команди управління та колективу в цілому при край необхідній зміні у підходах до управління поведінкою персоналу в умовах кризи використовуючи аналіз трудового потенціалу, реалізації професійних і творчих здібностей працівників та об'єктивної оцінки результатів діяльності. Лише одна або декілька осіб керівного складу мають провести детальний аналіз потреби в персоналі (на основі поточних показників роботи компанії в цілому) і планування чисельності, виконати контроль ефективності діяльності підприємства, переглянути системи оплати праці та системи мотивації персоналу в таких надскладних умовах при цьому забезпечуючи конкурентоспроможність виробляє мого продукту чи послугу. Визнання нових економічних умов гри на світовому ринку, направлення рішень та існуючого потенціалу на утримання компанії «на плаву», детальне вивчення трьох основних складових: фінанси, бізнес-процеси, персонал; пошук «вузьких місць», зміна грошової мотивації співробітників – і результат не заставить себе довго чекати (приклад: Генрі Форд та оплата праці механікам конвеєру.)

Таким чином, людина яка керує підприємством (керівник) відіграє вирішальну роль у досягненні підприємством успіху. Саме тому, велику увагу потрібно приділяти підбору на цю посаду «зрілої», врівноваженої, дисциплінованої та відповідальної особи.

Література:

1. Мороз О. В. Інституціональні особливості превентивного антикризового управління підприємством / О.В. Мороз, І. В. Шварц // Вінниц. нац. техн. ун- т. – Вінниця: УНІВЕРСАМ, 2006. – 137 с.
2. Шершньова З. Є. Антикризове управління підприємством [Текст] / З. Є. Шершньова, В. М. Бага-цький, Н. Д. Гетьманцева // М-во освіти і науки України, Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К.: КНЕУ, 2007. – 676 с

Кіях Д.Р., ст. гр. М-15,

Капітаненко Н.П., доц., к.ю.н – науковий керівник

КОНСТИТУЦІЙНЕ ПРАВО НА ЖИТТЯ ТА ЙОГО ЗМІСТ

Запорізька державна інженерна академія, МОУП

На сьогоднішній день у списку найбільш актуальніших проблем суспільства на першому місці знаходиться питання конституційного права людини на життя. Держава завжди намагається захищати це право, оскільки воно є основою творення всіх інших прав та свобод людини.

Чіткого та конкретного визначення цього поняття «життя» не існує, причиною цього є той факт, що зазначене поняття досліджують різні науки, і кожна наука дає своє визначення. Так, наприклад на думку біологів, життя – це сукупність різних та не схожих одне на одного процесів, які відбуваються в організмах істот, іншими словами це життя людей та тварин. Якщо дати визначення з соціальної точки зору — це поняття означає активність або різні інші прояви людини у суспільстві. Але жодне з даних визначень нераціонально використовувати під час вивчення права. У юридичній галузі, а саме у вітчизняній конституційно-правовій теорії прийнято вживати такий термін, як «право на життя». Однак це визначення викликало дискусії серед науковців, деякі вважали правильним його використання, а інші були його противниками. Тому для загального вживання прийнято використовувати такі поняття, як «право на недоторканість життя» та «право на народження» [1, с. 163]. Їх суть полягає в тому, що вони передбачають не лише народження людини, але й подальший захист її прав та свобод, а також захист її тілесної недоторканості.

Основою проблем охорони та захисту права на життя є саме зміст права, тобто сукупність елементів, які дають змогу розкрити сутність права. В загальному вигляді зміст суб'єктивного права складається з певних елементів: право поведінки, право вимоги, право на користування та ін.

Що ж до права на життя, то суть права поведінки полягає повністю в діяльності людини, тобто щоб вона могла забезпечити собі безпечне біологічне існування. Сенс права вимоги полягає в тому, що кожна людина може вимагати виконання своїх прав та свобод від виконуючих органів, до яких можна віднести державу та різні організації, як державні так і міжнародні. Наприклад, якщо на людину був скоєний напад або спроба пограбування, то вона має право вимагати, щоб людину, яка скоїла даний злочин покарали, тобто притягнули до відповідальності й отримати від неї моральну компенсацію, або ж матеріальну [2, с. 177].

Право користування – це коли людина має змогу вільно розпоряджатися та користуватися власним життям за умов власної безпеки. У різних міжнародно-правових актах, у тому числі в Конституції України, зміст права на життя та його суть узагальнюється тим, що воно належить кожній людині, підлягає охороні з боку закону і ніхто не може позбавити іншу людину життя.

Отже, розкриваючи зміст права на життя, перш за все треба брати до уваги, що воно є основним природним правом, без якого всі інші права втрачають сенс, оскільки вони не матимуть основи для свого існування. Цей фактор обумовлює обов'язок держави забезпечувати збереження та охоронювання життя.

Література:

1. Ольховик Л. А. Право на життя / Л. А. Ольховик // Актуальні проблеми політики: зб. наук.пр. – Одеса: Юрид. л-ра, 2003. – Вип. 17. – С. 160–167.

ПРАВОМІРНА ПОВЕДІНКА ЯК ЧИННИК СУСПІЛЬНОГО ПОРЯДКУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Правомірна поведінка — це вольова поведінка суб'єкта права (дія чи бездіяльність), яка відповідає приписам правових норм, не суперечить основним принципам права і гарантується державою. Основною юридичною ознакою правомірної поведінки є: а) відповідність поведінки нормам права, праву взагалі; б) одиниця виміру, за допомогою якої, з погляду права, дається оцінка поведінки; в) здатність права регулювати певну поведінку суб'єктів, а також властивість цієї поведінки бути врегульованою правовими засобами.

Правомірна поведінка являє собою загальну форму реалізації суб'єктивних прав і обов'язків, втілення правових настанов у життя, форму перенесення юридичних можливостей і необхідностей у соціальну дійсність.

В час соціальних змін молодь країни поступово формує власний життєвий потенціал, оскільки дуже скоро має вступити у вільне незалежне життя, створюючи власне суспільство. І саме в залежності від того, наскільки успішно це покоління буде засвоювати правові основи оновлюваного суспільства, настільки успішними будуть в подальшому для цього покоління процеси соціалізації. Правомірна поведінка являється ключовим етапом у цих процесах.

Загальновідомо, що правова поведінка є різновидом людської поведінки, а саме - одним із виявів суспільних відносин. Відповідно, сумлінне виконання трудових обов'язків, укладання шлюбу або ж його розірвання, порушення правил і норм дорожнього руху тощо, - усе це види правової поведінки громадян, посадових осіб у різних сферах суспільного життя. Правова поведінка є надзвичайно складним соціальним і психологічним явищем, у якому сплітаються фактичне і юридичне, емоційне й вольове, зовнішнє та внутрішнє. З огляду на суспільну важливість, розкриття поняття «правомірна поведінка» особистості у суспільстві є важливим і актуальним завданням на сьогоднішній день.

Правомірна поведінка насамперед є різновидом правової поведінки. Однак правомірна поведінка відрізняється від правової активності. Адже під правовою активністю розуміють насамперед внутрішньо усвідомлене, суспільно корисне, цілеспрямоване, ініціативне поведіння суб'єктів у галузі права [1, с].

Важливою особливістю об'єктивної сторони правової активності є насамперед ініціативний характер діяння суб'єкта, а не тільки його суспільно корисний, цілеспрямований характер, що має позитивний результат. Суб'єктивна сторона правової активності характеризується не тільки усвідомленням потреб та інтересів ініціативної діяльності, а й готовністю до неї. Громадська корисність правомірної поведінки означає насамперед наявність особливого інтересу суспільства у дотриманні встановленого правопорядку. Свідомість у свою чергу зводиться до вибору людиною варіантів поведінки: правомірної чи протиправної, оскільки вона вільна у цьому виборі, робить його свідомо, керуючись власними інтересами і потребами.

Отже, наявність різновидів правомірної поведінки дають змогу законодавцям встановити рівні правила поведінки і норми відповідальності для всього населення.

Література:

1. Теорія держави і права. Академічний курс [Текст] : підручник / [Зайчук О. В. та ін. ; за ред. О. В. Зайчука, Н. М. Оніщенко]. – Київ : Юрінком Інтер, 2006. – 685 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ebk.net.ua/Book/law/zaychuk_tdp/part3/2302.htm

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ЗЛОЧИННОСТІ СЕРЕД НЕПОВНОЛІТНІХ*Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП*

Боротьба зі злочинністю неповнолітніх є однією з найважливіших проблем українського суспільства, тому що в Україні склалась надзвичайно загрозлива динаміка правопорушень неповнолітніх, яка перевищує темпи зростання злочинності дорослих у кілька разів. Більшість проблем, зокрема тих, що пов'язані з дотриманням прав неповнолітніх виникають саме тому, що наші співвітчизники мають невисокий рівень громадянської культури і правової свідомості. Зріст злочинності, корупція, низький рівень зарплати і пенсії, прийняття законів та указів, які не виконуються, затвердили в масовій свідомості прогресуючу апатію до права, до закону. Особливо це стосується підлітків та молоді. На жаль, мало хто з молоді замислюється над тим, що діюче в Україні право не може жити і діяти без масової правосвідомості, не може підтримувати ні сім'ю, ні державу, ні особистість. Формування свідомості підлітка здійснюється поступово. Приємно відзначити той факт, що держава на сьогоднішній день розуміє важливість вирішення цього питання і бачить його реалізацію спільною із суспільними структурами. Це правильний крок на шляху будівництва суспільства, в якому органи державної влади і народ будуть дотримуватися встановленої законності і порядку. Якби держава вибрала інший шлях і самостійно вирішувала це питання, спираючись тільки на офіційно підпорядковані структури, то, на сьогоднішній день, ми б мали обмежену сферу реалізації процесу правового виховання, що не доходила б повною мірою до народних мас – основних виконавців правопорядку. Абсолютна більшість неповнолітніх вважають, що кримінальна відповідальність за тяжкі злочини настає лише з 16 чи навіть з 18 років [1, с. 11-12]. Якщо говорити про особливості злочинності неповнолітніх, то слід спочатку звернути увагу на те, як до цього явища відносяться самі підлітки. Відповідно до анонімного анкетування проведеного серед учнів загальноосвітніх шкіл 77% опитуваних впевнені, що хуліганство не може кваліфікуватися як злочин, а нецензурні висловлювання у громадських місцях половина підлітків навіть не вважає за правопорушення; 40% – не знають, що зберігання зброї (вогнепальної чи холодної) є злочином; 40% опитуваних вважають, що за викрадання майна (держаного чи приватного) не передбачене покарання у вигляді позбавлення волі. Абсолютна більшість неповнолітніх (66%) вважають, що кримінальна відповідальність за тяжкі злочини настає лише з 16 чи навіть з 18 років. Шляхами подолання злочинності є: навчання учнів навичкам вирішення конфліктів ненасильницьким шляхом за допомогою медіаторів (посередників) шляхом створення у навчальних закладах шкільних служб порозуміння, діяльність яких дозволяє формувати у школярів навички співпраці; будівництва ефективної системи вирішення конфліктних ситуацій у закладі; забезпечення психологічно здорового середовища в учнівському колективі. Таким чином, в умовах становлення нових суспільно-економічних відносин роль громадськості в попередженні злочинності неповнолітніх повинна бути особливо активною. Ця діяльність має бути спрямована на взаємодію з правоохоронними органами, на розробку та здійснення комплексних та локальних програм попередження злочинності неповнолітніх.

Література:

1. Пашенко В.М. Особливості злочинності неповнолітніх// Проблеми протидії злочинності неповнолітніх: Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (20-21 квітня 2006 року) / За заг. ред. д.ю.н., проф. В.П. Петкова, к.ю.н. Цимбалюка М.М. – Кіровоград: Кіровоградський юридичний інститут ХНУВС, 2006.-150с.

Третяк К.О., ст. гр. М-15,

Капітаненко Н.П., доц., к.ю.н. – науковий керівник

КОНСТИТУЦІЙНЕ ПРАВО НА ДОСТАТНІЙ ЖИТТЄВИЙ РІВЕНЬ ТА ЙОГО ЗМІСТ*Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП*

Конституція України проголошує людину найвищою соціальною цінністю. Через значне соціальне розшарування населення країни, особливо гостро постає проблема забезпечення кожної людини достатнім рівнем життя. Зазначене питання набуває актуальності в процесі здійснення реформування в усіх сферах суспільного життя України. Саме тому важливо всебічно дослідити природу забезпечення права кожного на достатній життєвий рівень для себе та своєї сім'ї. Право на достатній життєвий рівень передбачає ст.48 Конституції України, відповідно до якої кожен має право на достатній життєвий рівень для себе і своєї сім'ї, що включає достатнє харчування, одяг, житло [1]. Воно закріплено в ч.1 ст.25 Загальної декларації прав людини (1948 р.), у ст.11 Міжнародного пакту про економічні, соціальні і культурні права (1966 р.). Якщо звернутися до міжнародно-правових актів і їх визначення поняття достатнього життєвого рівня, то Загальна декларація прав людини (ст. 25) зазначає, що достатній рівень буде гарантований тоді, коли особа зможе задовольнити свої основні потреби, до переліку яких відносить: одяг, житло, їжу, медичний догляд та необхідне соціальне обслуговування, яке необхідне для підтримки здоров'я і добробуту її самої та її сім'ї, і право на забезпечення на випадок безробіття, хвороби, інвалідності, вдовства, старості чи іншого випадку втрати засобів до існування через незалежні від неї обставини [2]. Право на достатній рівень життя – провідне соціальне право, що залежить від економічного розвитку країни, ресурсів суспільства. Це такий рівень життя, що задовольняє та відповідає потребам людини і який тісно пов'язаний з іншими правами людини. Конституція України заклала наступні положення змісту конституційного права на достатній рівень життя: невід'ємне право на життя (ст. 27), вільний розвиток особистості (ст.23), рівність прав і свобод (ч.1 ст. 24), рівність чоловіка і жінки (ч.3 ст. 24), свобода думки і слова (ч.1 ст. 34), право на свободу світогляду і віросповідання (ч.1 ст.35), право на соціальний захист (ч.1 ст. 46), право на житло (ч.1 ст. 47), право на освіту (ч.1 ст. 53) та ін. Як вище було зазначено, ст. 48 Конституції України є змістом права на достатній рівень життя. Воно включає в себе всього три положення: житло, харчування, одяг. Тоді як в Загальній декларації прав людини таких положень значно більше, вони ширше дають зрозуміти зміст цього права: одяг, житло, їжа, медичний догляд та необхідне соціальне обслуговування, право на забезпечення на випадок безробіття, хвороби, інвалідності, вдовства, старості чи іншого випадку втрати засобів до існування через незалежні від людини обставини. Отже, конституційне право на достатній рівень життя в Україні потребує більш широкого опису змісту. Поняття достатній життєвий рівень повинно дістати конкретне закріплення у законодавстві України на основі принципу соціальної справедливості. Конституційне право на достатній життєвий рівень в Україні потребує посилення гарантій реалізації зазначеного права в політичному, економічному, правовому та соціальному вимірі.

Література:

1. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Міжнародний пакт про економічні, соціальні і культурні права від 16.12.1966 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgiBin/Laws/main.cgi?nreg=995_042.

Романчук В.А., ст. гр. М-15,

Капітаненко Н.П., доц., к.ю.н. – науковий керівник

КОНСТИТУЦІЙНЕ ПРАВО НА СУДОВИЙ ЗАХИСТ ТА ЙОГО ГАРАНТІЇ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра МОУП

Звичайний розвиток подій передбачає собою відсутність всіх суперечок між людьми, але ніхто не в змозі це передбачити. І коли виникає конфлікт постає питання як захистити свої права. Вирішення таких питань має не тільки теоретичну цінність, але й являє практичний інтерес в аспекті правозастосовної діяльності судів, на які законом покладено функцію захисту прав суб'єктів, які його потребують. І особливе місце відіграє право особи на судовий захист.

Право на судовий захист проголошено в ст. 55 Конституції України, яка гарантує кожному право на оскарження в суді рішень, дій чи бездіяльності органів державної влади, органів місцевого самоврядування, посадових і службових осіб [1]. Конституційне право на судовий захист – це гарантоване державою право кожного у встановленому законом порядку вимагати від суду, як органу правосуддя, забезпечення суб'єктивних прав шляхом розгляду і дозволу своєї справи в залежності від його судової підвідомчості в конституційному судочинстві.

Право на судовий захист є, насамперед, процесуальним, оскільки без звернення зацікавленої особи до суду, вирішення спору судом у встановленій законом процедурі, перевірки в необхідних випадках правильності судового рішення вищестоящим судом і його виконання неможлива захист неправомірно порушеного або оскарженого права. Захисту підлягає лише порушене чи неправомірно оспорюване право і для винесення законного і обґрунтованого рішення необхідно правильно встановити характер спірних правовідносин, зміст суб'єктивних матеріальних прав і обов'язків сторін.

Право на судовий захист передбачає також захист від помилкових рішень самого суду, що забезпечується можливістю перегляду справи апеляційним судом, яка в тих чи інших формах повинна бути забезпечена державою. Право не підлягає жодним обмеженням, оскільки джерелом необмеженого права на судовий захист є безпосередньо Конституція України, яка зазначає, що конституційні права і свободи людини та громадянина не можуть бути обмеженими, крім випадків, передбачених Конституцією України.

Конституційні гарантії – це вид правових гарантій. Конституційні гарантії є механізмом забезпечення дотримання, виконання, застосування і використання конституційних та інших норм, права органами державної влади, місцевого самоврядування, їхніми посадовими особами, іншими фізичними і юридичними особами. Вони мають найвищу юридичну силу, є основою правових гарантій[2,с.90-91].

Таким чином, право на судовий захист є гарантією забезпечення прав і свобод людини та громадянина незалежно від раси, кольору шкіри, політичних та релігійних поглядів і переконань, статі, соціального та національного походження, майнового стану, мовних та інших ознак.

Література

1. Конституція України від 28 червня 1996 року // Відомості Верховної Ради України – 1996. – № 30. – Ст. 141.
2. Годованець В. Ф. Конституційне право України: Навч. посіб. - К.: МАУП, 2005. - 360 с.

Карпенко К.А., ст. гр. 14-12,

Круглов О.М., доц., к.ю.н. – науковий керівник

**ОСОБЛИВОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРАВА НА МАЙНО ЖІНКИ ТА ЧОЛОВІКА, ЯКІ
ПРОЖИВАЮТЬ ОДНІЄЮ СІМ'ЄЮ, АЛЕ НЕ ПЕРЕБУВАЮТЬ У ШЛЮБІ МІЖ
СОБОЮ АБО В БУДЬ-ЯКОМУ ІНШОМУ ШЛЮБІ**

Запорізький гуманітарний коледж ЗНТУ

ПЦК “Правознавства та гуманітарних дисциплін”

Сучасні євроінтеграційні прагнення українського народу обумовлюють необхідність приведення національного законодавства у відповідність до стандартів цієї міжнародної організації, членом якої ми прагнемо стати. Одним з найбільш актуальних напрямів такої діяльності виступає ліквідація будь-яких проявів дискримінації, у тому числі, для жінок і чоловіків.

На юридичному рівні в Україні такого роду обмеження унеможливлені декількома нормативно-правовими актами: Конституцією України (ст. 24), Закон України «Про національну поліцію» (п. 5 ст. 6), Кримінальним кодексом України (ст. 161) тощо, які прямо забороняють встановлення привілеїв чи обмежень за ознаками раси, кольору шкіри, політичних, релігійних та інших переконань, *статі*, етнічного та соціального походження, майнового стану, місця проживання, за мовними або іншими ознаками.

Проте, як відомо, юридична і соціальна рівність є схожими, але не тотожними поняттями, особливо з урахуванням наявності численних прогалів вітчизняного законодавства, які роблять соціальну нерівність ще більш яскраво вираженою. Так у ч. 1 ст. 74 Сімейного кодексу України (далі СК України) зазначається, що якщо жінка та чоловік проживають однією сім'єю, але не перебувають у шлюбі між собою або в будь-якому іншому шлюбі, майно, набуте ними за час спільного проживання, належить їм на праві спільної сумісної власності, якщо інше не встановлено письмовим договором між ними. З урахуванням змін, що відбуваються останнім часом у свідомості “нового покоління” українського суспільства у напрямку “пом'якшення нравів” прикладів такого роду співіснування є чи не більше ніж офіційних шлюбів.

Проте у випадку виникнення майнових спорів між чоловіком і жінкою у такому союзі головним питанням, яке виникає у суду і зацікавлених осіб є таке: а чи достатньо часу вони прожили разом для того щоб вважатися сім'єю? Тиждень, місяць рік..? Чинне законодавство чіткої відповіді на це питання не дає. На нашу думку, для вирішення озвученої вище проблеми необхідно звернутися за допомогою до положень ст.ст. 10 (Застосування аналогії закону та аналогії права) та ст. 8 (Застосування до регулювання сімейних відносин Цивільного кодексу України) СК України. Так ст. 1264 Цивільного кодексу України, чітко передбачає, що у четверту чергу право на спадкування за законом мають особи, які проживали зі спадкодавцем *однією сім'єю* не менш як п'ять років до часу відкриття спадщини.

Тобто з точки зору чинного цивільного законодавства право на майно померлого має особа, яка тривалий час “доводила” наявність сімейних відносин, проживаючи спільно з ним. Зважаючи на те, що іншої відповіді на поставлені нами вище питання немає (з юридичної точки зору), авторська позиція проявляється у тому, що застосування положень ст. 74 СК України уявляється можливим при наявності доказаного у судовому порядку факту спільного проживання жінки та чоловіка однією сім'єю не менш як протягом 5 років поспіль.

Гамбург С.Л., учень 10 класу,
Почтарь В.Г., вчитель-методист – науковий керівник

ШЛЯХИ РЕФОРМУВАННЯ РАДИ БЕЗПЕКИ ООН: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Гімназія № 6 м. Запоріжжя

Рада Безпеки Організації Об'єднаних Націй (ООН) є основною міжнародною організацією, на яку серед інших завдань покладено забезпечення міжнародного миру та безпеки. Саме тому питання оптимальної організації Ради Безпеки ООН на сучасному етапі розвитку міжнародних відносин вносить все більші протиріччя у взаємовідносини держав, що мають протилежні міжнародні інтереси. З початку свого існування цей міжнародно-правовий орган мав серйозні проблеми та недоліки, які отримали своє ще більше загострення в теперішній час через значні зміни міжнародної ситуації. До того ж, як відомо, з 1 січня 2016 року Україна стала одним з непостійних членів Ради Безпеки ООН на 2016-2017 роки. Відповідне рішення було прийнято 15 жовтня 2015 року на засіданні Генеральної Асамблеї ООН. За членство України проголосували 177 країн при 118 необхідних [1]. Цей факт відкриває перед Україною нові можливості для відстоювання своїх прав на міжнародній арені. Тому питання реформування Ради Безпеки ООН має бути одним з головних для України в контексті її безпосередньої участі у діяльності цієї міжнародної універсальної організації. Відповідно до цього, питання реформування Ради Безпеки ООН, зокрема, її складу та порядку прийняття рішень вже багато років не втрачає своєї актуальності та є предметом наукових і політичних дискусій, і особливо цікавить в даний час – в умовах об'єктивного загострення протиріч між державами, які претендують на статус лідера сучасної системи міжнародних відносин. Проблему реформування Ради Безпеки ООН вивчали українські та зарубіжні фахівці у різних галузях права. Питання структурної організації та функціональної діяльності Ради Безпеки ООН цікавило у різні часи таких вчених, як: А. Акаєв, Є. Годованик, С. Кортунів, М. Крилов, Л. Тимченко, Л. Чекаленко та ін. У своїх працях загальним засадам перспективи реорганізації та оновлення Ради Безпеки ООН приділили увагу: Т. Говердовська, Р. Губань, Я. Жукорська, М. Трипольська та ін. Проблемні аспекти реформування Ради Безпеки ООН були вивчені в працях Р. Губаня, А. Задохіної, Н. Злоказової, М. Трипольської, Л. Чекаленко та ін.

Аналіз діяльності Ради Безпеки ООН дозволяють зробити висновки, що в сучасних умовах вона має ряд значних проблем, таких як: 1. Право «вето» у постійних членів Ради Безпеки, що блокує будь-яке її рішення; 2. Не відповідність складу Ради Безпеки ООН сучасній політичній та економічній обстановці; 3. Значна політизація Ради Безпеки ООН, яка стала місцем для лобювання інтересів окремих держав та інші. Саме ці проблеми обумовлюють необхідність реформування Ради Безпеки ООН як єдиного міжнародно-правового органу, діяльність якого має засновуватися на підтримці миру та безпеки в усьому світі, а не на політичній боротьбі окремих конфронтаційних блоків за міжнародний вплив.

У той же час треба констатувати, що у сучасній системі міжнародних відносин питання про реорганізацію та оновлення цього міжнародного органу має дуже сумнівні перспективи через значну політизованість цього питання та декларативний характер діяльності держав щодо вирішення цієї проблеми.

Література:

1. Организация Объединенных Наций. Совет безопасности. Официальный сайт. Функции и полномочия [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/sc/about/functions.shtml>

ФІЛОСОФСЬКІ ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЙ ВІДКРИТОГО ТИПУ ЗА УМОВ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Ми орієнтуємося на відкритий тип організацій як такої, яка відкрита до діалогу, спілкується із зовнішнім середовищем, здатна обмінюватися із середовищем масою, енергією та інформацією; це найбільш динамічний тип складних систем з багатоманітною динамікою розвитку. У них проявляється кооперативний ефект стрибкоподібного переходу на якісно новий етап. Відкрита система за рахунок чіткого і ефективного обміну з середовищем енергією, матеріалами та інформацією являє собою складне утворення. Тому ми акцент робимо на відкритих системах, так як закрита система (замкнута) - (авторитарна, тоталітарна), ізольована від середовища і повністю втрачає обмін з ним, має жорстко фіксовані межі функціонування, характеризується визначальною послідовністю переходів – станів під дією управляючого імпульсу. Контакт у закритій системі із середовищем здійснюється при наповненні її підсистем енергією і коригуванні її характеристик завдяки зворотному зв'язку в організації. Порівняння «закрита-відкрита» система проаналізовано в підручниках з менеджменту та у соціально-філософських працях С.Попова, Ю.Бех, В.Беха (та його наукової школи). Суб'єкт-суб'єктне управління - це пріоритет механізмів позитивного зворотного зв'язку означає системну трансформацію системи людини і суспільства, що направлені на збереження позитивного існуючого стану, в центрі якого є людина. Дійсно, це управління, коли, людина з об'єкта перетворюється на суб'єкт управління і управління тоді представляє собою складний процес взаємодії двох сторін: тієї, хто управляє, і тієї, ким управляють, в якій важливу роль відіграють зворотні зв'язки і складна соціальна система може бути представлена як сукупність складових з двох підсистем: керуюча система - суб'єкт управління та підсистема якою керують - об'єкт. Вони постійно перебувають у тісному взаємному зв'язку, взаємозалежності, взаємодії і цей взаємозв'язок і взаємозалежність та взаємодія керуючої системи як суб'єкта та керованої підсистеми як об'єкта постійно підтримуються за допомогою комунікації, тобто обміну інформацією. Суб'єкт-суб'єктне управління - це цілеспрямований вплив соціального суб'єкта, що здійснюється як безпосередньо в формах самоуправління, так і через спеціально створені інститути, тобто державу, партію, суспільні об'єднання, кооперативи, підприємства та союзи. Ми розглядаємо діяльність організації відкритого типу в умовах нестабільності і намагаємося визначити межі цієї нестабільності і в той же час розуміємо під «соціальними організаціями складні соціальні системи, що знаходиться на етапі переходу від нестабільності, в яку втягнуто все українське суспільство в результаті системної кризи, до стабільності і мислимо цей перехід як можливий скачок між однією якістю і новою якістю» [1;2]. Крім цього, відкриті динамічні системи мають такі властивості як перетворення вхідних елементів, тобто матеріальних, фінансових, трудових, енергетичних, інформаційних ресурсів, на вихідні - продукти, послуги, прибуток, соціальну відповідальність. Організація може не тільки пристосуватися до середовища, що змінюються, але і, певною мірою, впливати на нього, що виходить з аналізу синергетично-рефлексивної моделі управління як єдиного цілого. Синергетика вивчає відкриті, нелінійні системи і предметом синергетики є механізми самоорганізації відносно стійкого існування організації. Стратегічні інтереси сталого розвитку держави полягають у забезпеченні стабільного соціально-економічного зростання з урахуванням існуючого стану навколишнього природного середовища і раціонального використання, охорони та відтворення природно-ресурсного потенціалу, збереження міжпоколіннєвої справедливості. Сталий розвиток, як і стабільність – це процес гармонізації продуктивних сил, задоволення необхідних потреб усіх членів суспільства за умов збереження і поетапного відновлення

природного середовища, створення можливостей для рівноваги між його потенціалами та потребами людей усіх поколінь. Специфіка даного виду інформаційної комунікації детермінується специфікою впливу інформаційно-комунікативного процесу та характером комунікаційних мереж, що діють у соціальній системі організації. Нами доведено, що сьогодні необхідні парадигмальні зміни в організаціях у залежності від характеру інформаційних потоків, які переважають в тих чи інших складних соціальних системах, у яких по-різному протікає соціальна комунікація. Ця зумовленість є двохсторонньою, постільки не тільки соціальна комунікація відтворюється через посередництво системи інформаційних взаємодій, але й інформаційні процеси здійснюються через посередництво системи комунікаційних взаємодій та їх інтеракцій. В той же час з'являється і новий тип організацій - мережевих, то нами використовується і мережевий метод дослідження, який правда не виділяється у методології дослідження. Мережевий метод дослідження є основою аналізу мережі як складної віртуальної системи, що може бути проаналізована за допомогою самоорганізації, аутопоезису (синонім самоорганізації), на основі якого може формуватися самоорганізуюча аутопоезисна система (Матурана і Варела). Провідні науковці Інституту розвитку інформаційного суспільства визначили власне мережеве суспільство як «суспільство, в якому значна частина інформаційних взаємодій відбувається за допомогою електронних мереж». За М. Кастельсом, «мережеве суспільство - тип інформаціонального суспільства, відмінною рисою якого є мережева логіка його базової структури». Суспільство розглядається через призму комунікації (Н.Луман), а повідомлення розглядається як основний атом соціальності. Мережевий метод в недостатній мірі розроблений, так як він почав стимулюватися тільки з 1990-х років. Проте ми використовуємо для аналізу логіку дослідження мережевих організацій М.Кастельса [3; 4]. Самоорганізаційні процеси в організації відкритого типу можуть бути проаналізовані завдяки синергетичному підходу, тому важливим є поняттєво-категоріальний апарат синергетичної методології – нелінійність, нерівновагомість, аттрактор (ціль), флуктуації (відхилення), точки біфуркації (розгалуження), дисипація (розсіювання енергії), самоорганізація, аутопоезис. В той же час для аналізу організації відкритого типу в однаковій мірі корисним є як системна методологія, так і синергетична, а використання основ системного і синергетичного методів має перевагу при аналізі нестійких соціальних систем, якими і є організації перехідного типу. Для нас управлінська культура соціальної організації асоціюється з інформаційною, яка є ідентичною з особливостями розвитку глобальної системи телебачення і радіосповіщення; глобальних інформаційно-телекомунікаційних мереж; глобалізації телефонного зв'язку, у тому числі і мобільного; принципово нових засобів і технологій для інформаційних комунікацій. Соціальні організації відкритого типу, що діють в умовах інформаційного суспільства, – це найрозвиненіші щодо технологічного способу виробництва, що виникають внаслідок інформаційно-комп'ютерної революції й базуються на інформаційних технологіях, «інтелектуальних» комп'ютерах, автоматизації та роботизації усіх сфер та галузей економіки й управління, єдиній найновішій інтегрованій системі зв'язку, яка повинна відповідати управлінській культурі соціальної організації.

Література:

1. Воронкова В.Г., Соснін О.В. Формування інформаційного суспільства в Україні: виклик чи потреба часу? / В.Г.Воронкова, О.В.Соснін // Гуманітарний вісник Запорізької державної інженерної академії: збірник наукових праць. – Запоріжжя: ЗДІА, 2015. - №60.- С.13-24.
2. Осипенко Л.О. Становлення і розвиток інформаційно-комунікативного процесу та його вплив на управлінську діяльність: постнекласична методологія / Л.О.Осипенко // Гілея (науковий вісник): зб. наук.пр. - К.: Вид-во УАН ТОВ «НВП» «ВІР». - 2013.- Вип.73.- С. 138-141.

Троян О.В., асистент

АНАЛІЗ ДОХОДІВ ЗВЕДЕННОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтАА

Податкова система в кожній країні є однією із фундаментальних основ економічної системи. Вона, з одного боку, забезпечує фінансову базу держави, а з іншого - виступає головним знаряддям реалізації її економічної доктрини. Податки - це об'єктивне суспільне явище, тому при побудові податкової системи слід виходити з реалій соціально-економічного стану країни, а не керуватися побажаннями можливо і найкращими, але нездійсненними.

На сучасному етапі соціально-економічного розвитку України одним із загальних завдань є становлення ефективної податкової системи, як інструменту державного регулювання економіки.

Загальнодержавні податки та інші обов'язкові платежі встановлюються Верховною Радою і справляються на всій території України.

Для реалізації своїх функцій держава відшукує фінансові ресурси. Основним джерелом доходів держави є валовий внутрішній продукт, частину якого вона і використовує. Причому, використовує лише ту частину, яка переходить у її власність без будь-яких умов і обов'язків по відношенню до інших осіб у вигляді різного виду платежів. Саме ця частина валового внутрішнього продукту і складає державні доходи, якими можуть розпоряджатися органи державної влади.

Доходи державного бюджету – поняття більш вузке, ніж доходи держави. Доходи Державного бюджету України – це частина доходів держави, яка використовується для фінансування виконання органами державної влади загальнодержавних функцій, які визначені Конституцією України.

Так у січні-лютому 2016 року до зведеного бюджету надійшло 83,4 млрд гривень, що на 21 млрд гривень, або на 33,6%, більше січня-лютого 2015 року, у тому числі до державного бюджету забезпечено 64,4 млрд гривень, до місцевих бюджетів - 19 млрд гривень. Про це йдеться у повідомленні Державної фіскальної служби.

Як наголошується, надходження до загального фонду державного бюджету становили 64,4 млрд гривень, індикативні показники Міністерства фінансів виконано на 114,5%, додатково забезпечено 8,2 млрд гривень.

У повному обсязі виконано завдання Міністерства фінансів з ПДВ із ввезених на територію України товарів - 106,1% (+1,4 млрд гривень), податку та збору на доходи фізичних осіб - 121,3% (+1,4 млрд гривень), акцизного податку з вироблених в Україні підакцизних товарів - 118,9% (+1,2 млрд гривень).

Також виконано завдання з рентної плати за користування надрами - 145,8% (+2,2 млрд гривень), акцизного податку з ввезених на митну територію України підакцизних товарів - 106,1% (+0,2 млрд гривень), ввізного мита - 108,1% (+0,2 млрд гривень), частини чистого прибутку, що вилучається до держбюджету - 162,2% (+0,3 млрд гривень).

Оскільки в структурі доходів Державного бюджету України основну частку складають податкові надходження, то вдосконалення діючої системи оподаткування буде мати найвагомий вплив на подальше поліпшення системи доходів державного бюджету.

Необхідність удосконалення податкової системи України очевидна. На даний час ця система потребує перенесення центру ваги з фіскальної функції до функції регулюючої.

Резніченко Л.О., студент гр. ОА-13-1д,

Троян О.В., ас. - науковий керівник

ТРАНСФЕРТНЕ ЦІНОУТВОРЕННЯ ДЛЯ УКРАЇНСЬКИХ ВИРОБНИКІВ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтаА

Чиновники створюють бізнесу цінові орієнтири під різні товарні групи для укладення угод з купівлі-продажу. Мінекономрозвитку і торгівлі (МЕРТ) вже склало відповідний список: товарів і бірж, на розцінки яких потрібно орієнтуватися.

Наприклад, ціни на зерно, після затвердження документа, українські компанії повинні будуть зіставляти з його котируваннями на біржі Чикаго, Лондона, Нью-Йорка, Канзас-Сіті, Міннеаполіса і МАТІФ. Вартість продажу жирів та соняшникової олії доведеться порівнювати з їх котируваннями на біржах Чикаго, Лондона і Нью-Йорка. Ці ж майданчики стануть орієнтиром і для українських угод з чорними металами. Список товарних груп у Мінекономрозвитку довгий: в нього потрапили продукти неорганічної хімії, руда, шлаки, мінеральні палива, нафта, неорганічні або органічні сполуки кольорових металів та ін. І до кожної підібрана біржа або декілька, на яку потрібно рівнятися.

Прийняття цього документа урядом допоможе платникам податків і контролюючим органам встановити відповідність умов операцій купівлі-продажу товарів так званим принципом «втягнутої руки»: відповідність ціни продажу тією ціною, яку продавець отримав би при продажу товару незв'язаної компанії. Іншими словами, документ спрямований на боротьбу з трансферним ціноутворенням (ТЦО), оскільки він визначає авторитетні джерела інформації щодо котирувань за ключовими українським експортним товарам.

Внутрішньо українські ціни, наприклад, на кукурудзу, пшеницю і соняшкову олію відрізняються від світових взагалі на 5-20%. Скажімо, кукурудза на Чиказькій товарній біржі коштує в районі \$ 150 за тонну, тоді як в Україні - \$ 140. Якщо говорити про пшеницю третього сорту, то тут українська ціна становитиме \$ 152 / т., А світова - \$ 186 / т. В інших галузях теж різниця є, іноді зворотна: у нашій країні гарячий прокат коштує \$290 на тонні, а у світі - \$ 210 / т.

Експерти вважають, що біржову вартість необхідно використовувати, в першу чергу, при аналізі угод із зерном: якщо це стосується продажу зерна зернотрейдером різними категоріями виробників. У таких умовах зернотрейдером буде менш вигідно нарощувати обсяги закупівлі зерна для експортних поставок. Тим самим буде стимулюватися поглиблена переробка зерна (в Україні - Авт.). А це - додаткова додана вартість, робочі місця, поштовх до розвитку кормовиробництва і тваринництва і, в кінцевому підсумку, - підвищення рівня комплексності розвитку агропромислового комплексу.

У той же час, боротьба з трансферним ціноутворенням важлива не тільки для надходжень податку на прибуток до бюджету, але і для поліпшення валютного балансу економіки країни. На жаль, прибуток вигідно осаджувати за межами України не тільки через податки, а й у зв'язку з неадекватним для експортерів валютним регулюванням.

Бортник Г.О., студент гр. ОА-13-1д,

Троян О.В., асистент – науковий керівник

ЦІНОУТВОРЕННЯ ТАРИФІВ НА ЕЛЕКТРОЕНЕРГІЮ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАО та А

Щоб якнайкраще окреслити загальну картину того, що наразі відбувається в сфері тарифів на електричну енергію в Україні, варто починати з того, які тарифи діють сьогодні. Особливо цікавим буде їх порівняння з тарифами, які діють в країнах-сусідах: Європейських країнах, країнах СНД, Росії, Білорусі та інших. Провівши деякі дослідження, та зробивши загальні порівняння, можна побачити, що рівень тарифів для населення в Україні є найнижчим в Європі. В усіх інших країнах, в тому числі і країнах Європи, населення платить більше, при чому не на 10 чи, скажімо, 30 відсотків, а в кілька разів більше за українців. В Росії, наприклад, тариф на електроенергію для населення майже втричі вищий ніж в Україні.

З цього постає питання, чому в Україні такий низький рівень тарифів на електроенергію для населення? Щоб дати відповідь на це питання, треба дивитись на структуру тарифу та принцип ціноутворення на електроенергію, які сьогодні діють в Україні.

В Україні діє єдиний оптовий ринок електричної енергії з єдиною оптовою ціною на ньому. Ціна на цьому ринку розраховується з врахуванням середньозваженої собівартості виробництва електроенергії всіма генеруючими потужностями. І всі виробники електроенергії, які сьогодні є в Україні, продають свою електроенергію в єдину енергосистему. А вже з оптового ринку електроенергія розподіляється між групами споживачів – населенням, промисловими та іншими групами споживачів. Для кожної з зазначених груп споживачів встановлюється окрема відпускна ціна – тариф. І ось саме ця ціна, як правило, не має під собою ніякої економічної аргументації і може бути значно – в рази – нижчою чи вищою, за оптову ціну єдиного ринку.

Так, тариф на електроенергію для населення встановлюється виходячи, виключно, з політичних міркувань. Результатом цього є те, що цей тариф сьогодні в декілька разів нижчий за оптову ціну, тобто не в змозі покрити не тільки вартість транспортування енергії від генеруючих потужностей до споживача (а для населення така вартість в рази вища, ніж для всіх інших груп споживачів), але й навіть вартість виробництва цієї самої електроенергії. І різниця між цим тарифом та ціною оптового ринку покривається так званими дотаціями. При цьому, такі дотації закладені одразу на кількох рівнях – як в ціні оптового ринку, так і в тарифи, по яким електроенергія передається промисловості, комунальникам і т.д., за винятком лише кількох груп споживачів, таких як вугільна промисловість, електротранспорт та комунальні освітлювальні підприємства. Тобто, всі інші промислові підприємства платять за електроенергію ціну, яка набагато перевищує не лише ціну оптового ринку, а й вартість передачі енергії, адже в неї закладена додаткова дотація на тарифи для населення.

Таким чином тариф на електроенергію для населення в Україні дотується звідусіль – і промисловістю, і комунальникам, і держбюджетом. А загальна річна сума такого датування сягає майже 35 млрд. грн.

Кірик К.В., студент гр. ОА-13-1д,

Троян О.В., асистент - науковий керівник

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЦІН НА ЛІКАРСЬКІ ЗАСОБИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтАА

Проблематика ціноутворення на лікарські засоби та вироби медичного призначення досить довгий час не втрачає своєї актуальності. З огляду на існуючі ризики нестабільності вітчизняної валюти питання державного регулювання цін на ліки та вироби медичного призначення для фармацевтичних компаній має надзвичайно велике значення.

Політика ціноутворення - складова загальної економічної в соціальної політики України. Забезпечення доступності лікарських засобів для населення один із пріоритетних напрямків реалізації державної політики у сфері охорони здоров'я. Основною проблемою при здійсненні відповідних заходів є те, що держава зовсім не володіє достатньою мірою ціновою ситуацією та не має достатніх важелів впливу на ціноутворення. Як наслідок відбувається необґрунтоване завищення цін на лікарські засоби, що лягає важким тягарем на плечі кінцевого споживача

Висока вартість препаратів для кінцевого споживача зумовлена необґрунтованим коливанням оптових цін виробників. В нашій країні формування цін на стадії виробництва лікарських засобів здійснюється самостійно кожним суб'єктом господарювання у вільному режимі ціноутворення. Рівень цін на лікарські засоби залежить від витрат на матеріальні і трудові ресурси, амортизаційних відрахувань тощо. Крім того також впливають умови постачання продукції, які бувають досить різними. Підвищення роздрібних цін на лікарські засоби пов'язано з підвищенням відпускних цін на продукцію вітчизняного та зарубіжного виробництва. Основними чинниками, які впливають на оптову ціну перших, є, насамперед, інфляційні процеси, зростання цін на енергоносії та сировину. В умовах відсутності державного регулювання цін на вказану продукцію їх формування виробником здійснюється з урахуванням фактичної собівартості, умов оплати, обсягів закупівлі, кон'юнктури ринку, ексклюзивності препаратів, їх участі у тендерних закупівлях тощо. При постачанні продукції на експорт ціна формується, виходячи з рівня такої, яка склалася на аналогічну продукцію на ринку країни-імпортера.

На шляху лікарських засобів від виробника до кінцевого споживача існує, як правило, кілька посередницьких структур, що призводить до підвищення загального рівня торговельних надбавок і, як наслідок, роздрібних цін. При формуванні роздрібною ціни значні темпи зростання оптово-відпускних цін відзначаються відносно лікарських засобів, які користуються високим попитом у кінцевого споживача. Відсутність у накладних достовірної інформації про ціну виробника унеможливорює ефективне регулювання роздрібних цін.

Діючий механізм формування цін на лікарські засоби непрозорий та неефективний. Ефективне державне регулювання цін на всіх етапах продукції від виробника до кінцевого споживача - запорука формування адекватних роздрібних цін. Задля вирішення проблем треба запровадити регулювання цін на лікарські засоби та вироби медичного призначення, що входять до Національного переліку основних лікарських засобів і виробів медичного призначення шляхом державної реєстрації оптово-відпускних цін виробників.

Горбатова П.О., студент гр. ОА-13-1д,
Троян О.В., асистент – науковий керівник

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПАЛИВО

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтаА

На сьогодні середня ціна моторного палива по всьому світу складає \$ 1,08 за літр. У країнах з високим рівнем життя ціни високі. Бідні країни покривають високу вартість палива величезними субсидіями.

Політика ціноутворення в різних куточках планети не однакова, хоча у створенні ціни на бензин у світі є спільні риси. Підвищення тарифів на бензин дає величезну економію нафти до кінця десятиліття. Зниження субсидій в два рази скорочує бюджетний дефіцит (до 0,8% від усього ВВП на рік).

На прикладі найбільш популярного бензину, відповідного сорту 95-го (з моторним числом А-85) розглянемо його ціну. Країни з найдорожчим бензином у світі - Норвегія, Нідерланди, Італія та Данія. На сьогоднішній день вартість бензину там відповідно \$ 1,85, \$ 1,73, \$ 1,66. У Перу, Китаї, на Мальдівах бензин набагато дешевше - до \$ 1,1. У Білорусії, Молдові, Грузії - до \$ 0,8, Мексиці - \$ 0,98, Росії - \$ 0,67, США - \$ 0,63. Найнижчі ціни на бензин у світі: у Венесуелі - \$ 0,02, Саудівській Аравії - \$ 0,16, в Ірані - \$ 0,36. Цікавий факт: в Іраку ціна бензину - \$ 0,87.

Як і в інших країнах Європи, в Україні вартість бензину у валюті за 2014 знизилася на 10%. Але з урахуванням девальвації гривні, українські водії не тільки не відчували це здешевлення, а й змушені платити за літр палива вдвічі більше, ніж в 2014 році.

Думка Леоніда Косянчука, президента асоціації «Об'єднання операторів ринку нафтопродуктів України»: «Наш ринок на 80% залежить від імпорту, який закуповується за долари США, а продається за гривню. Бензин в Україну завозять з Білорусі, Литви, Польщі та Румунії.

Насправді бензин не подорожчав, а подешевшав, але у валюті: на початку грудня 2014 він коштував в Україні 1,05 дол./літр, а зараз - 0,74 дол./літр. Не бензин дорожчає, а гривня дешевшає. На зміцнення гривні по відношенню до долара США та Євро, ціни відреагують адекватно: плюс 1 грн /дол. приблизно дорівнює мінус 0,75 грн /літр. »

Декларована Антимонопольним Комітетом України ціна на бензин в 15 грн/літр не відповідає економічним реаліям, в яких ми живемо. На сьогодні економічно обгрунтована ціна на А-95 становить 22,8 грн / літр. Відносно, ціна сьогодні настільки маленька, що не завжди покриває витрати на утримання АЗС (зарплата, енергоносії тощо). Важливо розуміти, що з введенням 5% податку на оборот підакцизних товарів в Україні, структура ціноутворення наступна. При ціні 19 грн /літр:

- 8,5 грн /літр - вартість бензину на кордоні;
- 8,0 грн /літр - податки держави;
- 2,5 грн /літр - операційні витрати операторів ринку, включаючи дохід.

При цьому, податки держава нараховує у валюті, а платіж здійснюється в гривні за курсом. Таким чином, чим нижче вартість гривні до долара, тим більше відрахувань йде до Держбюджету. А все це, зрештою, оплачує кінцевий споживач. Також уряд зараз розглядає можливість подальшого збільшення акцизного збору на нафтопродукти і, разом з тим, зниження ренти на видобуток нафти. Фактично це означає, що зменшення податкового навантаження на великий бізнес буде відбуватися за рахунок підвищення податків для пересічних автомобілістів.

Верьовкіна А.С., студент гр. ОА-13-1д,

Троян О.В., асистент - науковий керівник

ПЕРСПЕКТИВИ ФОРМУВАННЯ РИНКУ ОВОЧЕВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтаА

Ринок овочевої продукції в Україні потребує постійних досліджень із метою розробки заходів для просування продукції. Це зумовлено змінами тенденцій в економіці і рівнів прибутків населення, інвестиційною політикою держави, розукрупненням і приватизацією підприємств агропромислового комплексу.

Аналіз динаміки обсягів виробництва, споживання і продажу овочів свідчить, що зниження обсягів продажу неадекватне валовому збору, але корелює з динамікою зростання частки господарств населення у загальному обсязі валових зборів картоплі та овочів. Роль суспільного сектору у виробництві і формуванні ринку свіжих овочів знижується і зростає значення фермерства і господарств населення.

На сьогодні основним місцем реалізації овочевої продукції залишаються міські ринки, оскільки вони вже стали традиційним для споживачів місцем для за куповування овочів. Причина в тому, що на ринки продукція надходить свіжою, має кращий товарний вигляд, є можливість вибору. Крім цього, ринкові продавці більш гнучкі стосовно попиту і пропозиції, що відображається на роздрібних цінах.

Зараз сільські товаровиробники відчують труднощі збуту продукції. Переміщення обсягів пропозиції овочів у господарства населення відбулось переважно за рахунок розорення промислового овочівництва. В економічних умовах, що склались в Україні, навіть при зменшенні обсягів сільськогосподарського виробництва товаровиробники відчують немалі труднощі з реалізацією своєї продукції за вільними цінами. В результаті в окремих регіонах країни створюється штучний дефіцит продуктів харчування при одночасному зниженні рівня споживання на душу населення. Серед причин такої ситуації найбільше виділяються: обмеження попиту; монополізм переробної промисловості і торгівлі; низькі закупівельні ціни на сільськогосподарську продукцію; нерозвиненість ринкової інфраструктури і всієї сфери торговельно-посередницьких послуг.

На поліпшення ситуації, що склалась на українському ринку, може позитивно позначатися прийняття на урядовому рівні невідкладних заходів по правовому, економічному та адміністративному впливу на порушників режиму поставок і реалізації товару, незалежно від їх відомства і форм власності.

Позитивним моментом формування ринку сільськогосподарської овочевої продукції в Україні є те, що відбуваються активні процеси створення ринкової інфраструктури, включаючи розширення діючих і створення нових оптових продовольчих ринків і баз, ярмарок, агропромислових фірм і комбінатів.

Викладене вище дозволяє дійти висновку, що для підняття рівня виробництва і споживання свіжої плодоовочевої продукції необхідно: переглянути механізм ціноутворення й усунути диспаритет цін на промислову і сільськогосподарську продукцію, розробляти різного рівня прогнози збалансованого розвитку територіального та галузевого виробництва, в тому числі переробного; створювати агропромислові асоціації, оптові ринки, біржі, консалтингові центри і т. ін.; розвивати і підтримувати фермерство; зміцнювати і розширювати складське холодильне господарство, насамперед у місцях виробництва овочів тощо.

Балашова Ю., студент гр. ОА-14-1д,

Троян О.В., асистент - науковий керівник

ДЕЯКІ ОСОБЛИВОСТІ ПОДАТКОВОЇ ЗВІТНОСТІ З ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтаА

Розвиток туризму в Україні суттєво впливає на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів народного споживання, і є одним із найбільш перспективних напрямків структурної перебудови економіки.

Туристична діяльність в Україні має певні особливості щодо оподаткування основними податками і зборами. Це зумовлено особливим характером операцій з надання туристичних послуг, які передбачають широке використання посередницьких схем, та наявністю спеціальних норм у Законі про ПДВ і Законі про прибуток.

Основними видами оподаткування туристичної діяльності є система оподаткування, обліку та звітності на загальних підставах, передбачена законодавством, та спрощена система оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємництва, встановлена Указом Президента України від 3 липня 1998 року № 727 та Указом Президента України № 746/99 від 28.06.99.

За підрахунками Всесвітньої Туристичної Організації, у 2001 році за кількістю прибутне іноземних туристів Україна займала 22 місце у світі (5,8 млн. осіб, що становить близько 1 % від світових туристичних прибуттів).

Наказом Міністерства праці та соціальної політики України від 16 листопада 2007 року N 612 затверджено Порядок обліку, зберігання, оформлення та видачі посвідчень особам, які одержують державну соціальну допомогу відповідно до Закону України "Про державну соціальну допомогу інвалідам з дитинства та дітям-інвалідам".

Листом Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва від 20 листопада 2009 року N 14264 визначила, що пансіонати віднесені до інших суб'єктів господарської діяльності, надають послуги з тимчасового проживання, харчування, екскурсійних, розважальних та інших туристичних послуг.

Але змінами, внесеними до кодексу 07.07.2011 року, авансові платежі відмінені. Відтоді звітують та сплачують збір за підсумками кварталу. На подання декларації по збору (поштою чи в електронному вигляді, якщо є цифровий ключ) надається 40 календарних днів по закінченню звітного кварталу.

Міністерства фінансів України від 21.12.2012 №1402 «Про затвердження форм податкових декларацій збору за місця для паркування транспортних засобів та туристичного збору». Програмою діяльності Кабінету Міністрів України, яка затверджена 27.02.2014, проекту Основних напрямів бюджетної політики на 2015 рік, який затверджено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16.04.2014 № 385-р.

До складу місцевих податків та зборів передано податки, які відносилися до загальнодержавних, але згідно із Бюджетним кодексом та законів України про Державний бюджет на відповідні роки зараховувалися до суми доходів місцевих бюджетів (єдиний податок, збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності).

Отже, щорічне збільшення доходів громадян України приведе до більш інтенсивної туристичної діяльності і, зокрема, до збільшення кількості споживачів з високими доходами.

Прокопенко А.Ю., студент гр. ОА-14-1д,

Троян О.В., асистент – науковий керівник

ПОДАТКОВИЙ ОБЛІК ТА ЗВІТНІСТЬ З ЕКОЛОГІЧНОГО ПОДАТКУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтАА

Актуальність теми полягає в тому, що для реалізації принципів екологічного захисту природного середовища в Україні необхідно створення достатнього обсягу джерел відновлення природних ресурсів на державному та місцевому рівнях. Основними принципами охорони навколишнього природного середовища в Україні є стягнення збору за забруднення навколишнього природного середовища та погіршення якості природних ресурсів, компенсація шкоди, заподіяної порушенням законодавства про охорону навколишнього природного середовища.

Екологічним податком в Україні замінено збір за забруднення навколишнього природного середовища. Порядок його нарахування і сплати регламентується Розділом VIII Податкового кодексу України. Ставки екологічного податку встановлюються в залежності від класу небезпечності та граничнодопустимої концентрації забруднюючих речовин, орієнтовно безпечного рівня впливу сполук, рівня небезпечності відходів та їх категорій.

Динаміка росту обсягів зборів за забруднення навколишнього природного середовища характеризується тим що абсолютний обсяг збору за забруднення навколишнього середовища в державний бюджет України зріс з 22,7 млн. грн. до 575,1 млн. грн., при цьому частка збору за забруднення навколишнього середовища в загальному обсязі доходів Державного бюджету України збільшилась з рівня 0,11% до 0,39% за рахунок зміни частки процентного перерозподілу збору між державним та місцевими бюджетами з 30% до 65%.

До основних недоліків системи екологічного оподаткування України можна віднести наступні:

- не забезпечує стимулювання платників податків до зниження викидів забруднюючих речовин;
- умови сплати екологічного податку не передбачають його розрахунку у збільшеному розмірі, у разі допущення платником понад лімітних обсягів забруднення;
- не передбачає додаткових ставок за продукцію, яка шкодить навколишньому середовищу та ін.

Підвищенню ефективності застосування екологічного податку з метою екологізації економіки і вирішення екологічних проблем в Україні можуть сприяти:

- розробка системи стимулювання сплати екологічного податку та ведення екологічно ефективного господарства;
- введення прогресивної шкали ставок екологічного податку залежно від обсягу викидів;
- розробка системи податкових пільг для підприємств, які модернізують виробничу базу і впроваджують інноваційні технології для зниження рівня негативного впливу на навколишнє середовище;
- встановлення додаткової плати за перевищення встановлених лімітів викидів шкідливих речовин; запровадження оподаткування на упаковку і продукцію, що містить небезпечні речовини.

Виконання намічених заходів дасть можливість зупинити руйнівну тенденцію до знищення живої компоненти довкілля і сприятиме практичному втіленню засад збалансованого розвитку та невиснажливого природокористування, а також реформування економічної системи.

Станкевич Т.П., студент гр. ОА-14-1д.,

Троян О.В., асистент – науковий керівник

СУТНІСТЬ СПРОЩЕНОЇ СИСТЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтАА

За умов ринкової економіки важлива роль належить малому бізнесу. Його підтримка, у тому числі через систему оподаткування, є одним із засобів подолання економічної кризи в економіці. На перших етапах становлення системи оподаткування в Україні малому підприємству надавались певні пільги. Особливо це стосувалося оподаткування прибутку малих підприємств. Згодом податкові пільги для малого підприємства практично було ліквідовано, що негативно вплинуло на його розвиток.

З метою реалізації державної політики щодо розвитку й підтримки малого підприємства, підвищення його ролі в розвитку національної економіки з 1 січня 1999 року внесено зміни в оподаткування суб'єктів малого підприємства.

Указані зміни пов'язані зі спрощенням системи оподаткування (встановлення єдиного податку), обліку та звітності суб'єктів малого підприємства. Такими визнано:

- юридичних осіб - суб'єктів підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, що в них за рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 осіб, а величина виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за рік не перевищує 1 млн. гривень;

- фізичних осіб, які здійснюють підприємницьку діяльність без створення юридичної особи, а кількість осіб, які перебувають у трудових відносинах з такою особою, включаючи членів її сім'ї, за рік не перевищує 10 осіб і величина виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) не перевищує 500 тис. гривень.

Виручкою від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) вважається сума, фактично отримана суб'єктом підприємницької діяльності на поточний рахунок або в касу за здійснення операцій з продажу.

Суб'єкти підприємницької діяльності — юридичні особи, які перейшли на спрощену систему оподаткування за єдиним податком, не мають права застосовувати інший спосіб розрахунків за відвантаженою продукцією, крім готівкового та безготівкового розрахунків грішми.

Для переходу на спрощену систему оподаткування суб'єкт малого підприємства має подати письмову заяву в орган державної податкової служби за місцем державної реєстрації не пізніше ніж за 15 днів до початку наступного звітного (податкового) періоду (кварталу), за умови сплати всіх установлених податків та зборів за попередній звітний (податковий) період.

Суб'єкт малого підприємства може відмовитися від застосування спрощеної системи і повернутися до загальної системи оподаткування з початку наступного звітного (податкового) періоду (кварталу). Для цього необхідно подати заяву до відповідного органу державної податкової служби за 15 днів до закінчення звітного податкового періоду.

Отже для того, щоб розвивалася економіка країни, повинен бути сильний середній клас, який зможе підняти виробництво на високий рівень, за рахунок конкуренції. Для розвитку середнього класу у країні, треба розвивати малий бізнес, тому що малий бізнес є основою середнього класу. Спрощена система оподаткування допомагає розвиватися малому бізнесу, що у наступному дасть позитивний напрям руху як для окремих господарств, так і для економіки країни в цілому.

Прийомова А.Ю., студент гр. ОА-14-1д,
Троян О.В., асистент – науковий керівник

ОСОБЛИВОСТІ ВИЗНАЧЕННЯ ОБ'ЄКТА ОПОДАТКУВАННЯ ПДВ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтАА

Незважаючи на непоодинокі критику, ПДВ залишається одним з найпоширеніших податків у світі, що обумовлено його потужним фіскальним та регуляторним потенціалом. ПДВ забезпечує стабільні надходження до бюджету навіть у періоди кризи та в умовах зростання тіньової економіки, оскільки споживачі навіть за зниження попиту все одно будуть купувати мінімально необхідний обсяг товарів, робіт, послуг.

В Україні ПДВ було запроваджено у 1992 р., ставку було встановлено на рівні 28%, яку потім було знижено до 20%. Запровадження ПДВ було обумовлено передусім фіскальними інтересами – наповнення бюджету. Цим пояснюються і останні зміни у механізмах справляння ПДВ, а саме запровадження 7% ПДВ на лікарські засоби. Загалом протягом всієї історії існування ПДВ в Україні він був орієнтований переважно на досягнення фіскальних цілей держави, відбувалося нівелювання його регуляторних можливостей. Також в Україні багато проблем існує у механізмах адміністрування ПДВ, що негативно позначається на його фіскальній ефективності, а механізм відшкодування ПДВ експортерам робить цей податок криміналізованим.

Об'єкт оподаткування регулюється ст. 185 Податкового Кодексу України. У цій статті обмовляється виникнення об'єкту оподаткування на додану вартість під час постачання товарів і послуг, реалізація або надання яких знаходиться на митній території України (ст.186 НКУ). Також сюди можуть відноситися операції по оформлених товарних кредитах, у разі передачі права власності на об'єкт застави (наприклад, товари) кредиторів, і фінансовий лізинг, який передається орендареві.

Досить багато питань і суперечливих думок виникає з приводу взаємодії вітчизняних суб'єктів господарювання з нерезидентами.

Дуже наочним прикладом може служити визначення об'єкту оподаткування ПДВ при наданні маркетингових послуг. При маркетингу такої продукції, як результат виробництва, товари народного споживання, продукти харчування, може бути використаний пп.186.2.1 НКУ, і місцем постачання послуг вважатиметься місце їх фактичної доставки. Іншими словами, якщо маркетинг проводитиметься на митній українській території, то існує об'єкт оподаткування. Якщо ж планується здійснення вказаного виду діяльності за її межами, то об'єкт відсутній.

ПДВ є складним та в багатьох випадках суперечливим податком. Часто можна зустріти думку, що саме ПДВ є одним із факторів, які не дають економіці розвиватися. Однак, важко собі уявити, щоб в українських умовах (з шаленими соціальними зобов'язаннями) урядовці відмовилися від податку, який забезпечує третину всіх доходів (29.0% у 2013 році). А якщо ще взяти до уваги європейський вибір, то взагалі дискусія «з ПДВ чи без ПДВ» втрачає зміст.

З бухгалтерської точки зору для бюджету немає ніякої різниці, чи ви підтримуєте підприємства, витрачаючи значні субсидії на них (а це 50,8 млрд. грн. не самих ефективних видатків у 2013 році), чи держава просто бере на себе вартість ПДВ - кредитування, яке так сильно дратує бізнес.

Проте, навіть якщо ПДВ – це податкова доля, немає нічого поганого в тому, щоб шукати шляхи здешевлення цього податку для економіки та для бізнесу.

Шама М.В., студент гр. ОА-14-1д.,

Троян О.В., асистент – науковий керівник

СУТНІСТЬ ПЛАТИ ЗА ЗЕМЛЮ ТА ЇЇ ФОРМИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтАА

Відповідно до ст. 14 Конституції України земля є основним національним багатством, що перебуває під охороною держави. Тому необхідним є створення умов для зміцнення в Україні законності у сфері земельних відносин та вдосконалення існуючих засобів охорони щодо раціонального використання земельних ресурсів.

З 2015 року плата за землю є частиною місцевого (раніше був загальнодержавним) податку на майно і стягується у двох формах:

- земельний податок - податок, який стягується з власників земельних ділянок та земельних часток (паїв) та постійних землекористувачів;
- орендна плата за користування земельними ділянками, які перебувають у комунальній або державній власності. Орендна плата за земельні ділянки комунальної та державної власності - це обов'язковий податок на землю, який здійснюють орендарі за користування земельною ділянкою.

Відтепер Податковий кодекс України (ПКУ) не встановлює розмірів податку в грошовому еквіваленті. Ставки встановлюються виключно місцевими радами. Місцеві ради зобов'язані щорічно встановлювати як ставки податку на землю, пільг по ньому, так і нормативну грошову оцінку земельних ділянок, що перебувають на території населених пунктів. Коефіцієнт індексації встановлюється щорічно Держкомземом залежно від зростання споживчих цін, при цьому якщо зростання споживчих цін не перевищує 100%, то коефіцієнт не перераховується. Нагадаємо, що раніше коефіцієнт не перераховувався при показнику, що не перевищує 110%. Таким чином, для розрахунку податку на землю необхідно знати: нормативну грошову оцінку земель і коефіцієнт індексації.

ПКУ передбачає пільги зі сплати земельного податку і для фізичних, і для юридичних осіб (ст. 281, ст. 282 ПКУ).

Від сплати податку на землю звільняються такі фізичні особи:

- інваліди I та II груп;
- особи, які мають на вихованні 3 і більше дітей віком до 18 років;
- пенсіонери за віком ;
- ветерани війни та особи, на яких поширюється дія закону «Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту» ;
- особи - постраждалі внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС;
- особи та землекористувачі, які передали земельні ділянки (паї) в оренду платникам єдиного податку четвертої групи.

ПКУ встановлює пільги для юридичних осіб певних категорій :

- санаторно-курортні, лікувальні установи організацій інвалідів;
- організації інвалідів, підприємства таких організацій, за умови перебування в штаті не менше 50 % інвалідів та витрат на зарплату інвалідам у розмірі не менше 25 % від фонду оплати праці;
- бази олімпійської та параолімпійської підготовки.

Отже, для правильної сплати обов'язкових платежів слід визначити, по-перше, до якої категорії платників належить конкретна особа і чи має вона якісь пільги; по-друге, правильно обчислити розмір податку і, по-третє, своєчасно його перерахувати.

ДИСКУСІЙНІ ПИТАННЯ ТРАНСФОРМАЦІЇ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ*Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтаА*

Україна знаходиться в стані перманентного податкового трансформування. Однак, більшість змін у податковому законодавстві не мало і не має достатнього наукового обґрунтування і не пов'язується зі стратегією розвитку економіки держави. При реформуванні оподаткування не враховується вплив змін податкової політики на поведінку споживачів і бізнесу.

Думки економістів, щодо реформування податкової політики, суттєво розрізняються. Головні розбіжності виникають з питань, чи можна ще збільшувати податкове навантаження; хто повинен нести основне податкове навантаження – великий або малий бізнес; на податкові системи яких країн слід орієнтуватися.

Більшість економістів вважає, що податкове навантаження в Україні перевищує допустимі показники. Інші доказують, що з врахуванням наявності тіньового сектору, податкове навантаження помірне і становить приблизно 20 – 23%, однак, вони також проти його збільшення, а вирішення проблеми збільшення податкових надходжень бачать у детінізації економіки.

Частина економістів вважають, що потенціал оподаткування значно більший у великих підприємств, тому вони повинні нести податковий тягар, а малі і середні підприємства необхідне оподатковувати в меншому ступені. Як аргументи на захист своєї позиції вони наводять такі факти: малі підприємства ніколи не розглядаються як наповнювач бюджету, лише як джерело робочих місць; механізми трансферного ціноутворення дають змогу великим підприємствам ухилятися від оподаткування, тому є можливість значно збільшити податкові надходження у разі усунення таких механізмів; легше контролювати меншу кількість великих підприємств; великий бізнес знаходиться у власності олігархів, впливаючи на владу, вони домагаються пільг.

Інші економісти доказують, що малий бізнес майже не сплачує податків (податкове навантаження становить 0,5% – 7% прибутку). Таке становище формує асоціальну поведінку. Власники малих підприємств і СПД – це основа середнього класу України. В розвинутих країнах середній клас є опорою держави. Однак, це не відповідає стану справ в Україні. Якщо особи не приймають участі у фінансуванні державних інститутів, вони не мають права вимагати від уряду задоволення своїх потреб.

Питання, на податкові системи яких країн слід орієнтуватися при реформуванні податкової системи України, для більшості економістів є однозначним – на податкові системи розвинутих країн, так як вони мають високий рівень життя.

Деякі економісти вважають, що для проведення кардинальних заходів у податковій сфері не потрібно широко застосовувати досвід західних країн, бо їх податкові системи формувалися в минулому, а нам слід орієнтуватися на майбутнє і враховувати досвід країн, що недавно мали високі темпи економічного зростання (Південна Корея, Китай).

Таким чином, для формування сучасної, конкурентоспроможної економічної моделі України податкову систему слід будувати на таких засадах:

- 1) податкова політика підпорядковується стратегії розвитку економіки України;
- 2) потрібно науково обґрунтувати, яку частину свого доходу в сучасних умовах людина здатна добровільно сплачувати в бюджет;
- 3) податкове навантаження перенести на споживання та майно.

Кулумбегова О., студент гр. ОА-15д,

Феофанова І.В., доц., к.е.н. – науковий керівник

ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ ЦИКЛІЧНОГО БЕЗРОБІТТЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтаА

Циклічне безробіття – це відхилення фактичного безробіття від природного в той чи інший бік. Циклічне безробіття викликає спад виробництва під час промислової кризи, депресії, спаду, тобто фаза економічного циклу, що характеризується недостатністю загальних, чи сукупних витрат. Коли сукупний попит на товари і послуги зменшується, зайнятість скорочується, а безробіття росте. З цієї причини циклічне безробіття іноді називають безробіттям зв'язаним з дефіцитом попиту. З переходом до пожвавлення і підйому число безробітних зазвичай стає менше.

У період рецесії відбувається падіння обсягів національного виробництва нижче від потенційного рівня, фактичне безробіття перевищує природний рівень. У період буму, коли має місце інфляційне зростання економіки, фактичний обсяг ВВП перевищує потенційний рівень, а фактичний рівень безробіття буде нижчим від природного рівня. При циклічному безробітті йде загальне стиснення економічної активності у країні, тому підвищення кваліфікації або перенавчання не рятує людей від безробіття.

Зниженню безробіття сприяє:

- економічна політика, спрямована на підтримання стійкого розвитку суспільного виробництва, стримування інфляції та підтримання сукупного попиту;
- збільшення тривалості навчання пересічного громадянина;
- посилення гнучкості заробітної плати;
- державна політика, спрямована на захист і підтримку вітчизняного виробництва та вітчизняного ринку;
- орієнтація на виробництво високоякісної продукції, яка б користувалась підвищеним попитом як на внутрішньому, так і на світовому ринку;
- створення умов для функціонування нетрадиційних видів зайнятості та їх підтримка;
- розвиток розгалуженої системи державної служби зайнятості; професійної орієнтації і масштабної підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації кадрів у всій країні.

Таким чином, безробіття — закономірний елемент відносин зайнятості і відтворення робочої сил в ринковій економіці.

Високий рівень безробіття спричиняє значні економічні і соціальні проблеми. Основним негативним наслідком є втрати у випуску продукції.

Уряди розвинених країн визнають свою відповідальність за примусове масове безробіття, особливо циклічне, тому застосовують різні заходи щодо нейтралізації його негативних наслідків:

- фінансують розробку і здійснення економічних програм по стимулюванню зростання зайнятості населення і збільшення числа робочих місць в державному секторі;
- оплачують за державний рахунок на біржах праці як первинну професійну підготовку працівників, так і підвищення кваліфікації;
- надають допомогу людям, постраждалим від примусового безробіття (виплата допомоги по безробіттю).

Рябчук О., студент гр. ОА-15д.,

Феофанова І.В., доц., к.е.н. – науковий керівник

МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ОБМІННОГО КУРСУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ВАЛЮТИ УКРАЇНИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтаА

Національна валюта – це встановлений законом платіжний засіб певної країни: грошові знаки у вигляді банкнот, монет та в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території країни, а також платіжні документи та інші цінні папери, виражені у валюті цієї країни.

Національна валюта більшості країн, особливо тих, чия валюта не є конвертованою в процесі міжнародних обмінних операцій, повинна мати свій курс, тобто співвідношення, за яким вона обмінюється на іншу. Отже, валютний курс – це ціна грошової одиниці однієї країни, виражена в грошовій одиниці іншої країни або в міжнародній грошовій одиниці. При цьому слід мати на увазі, що на практиці користуються різними визначеннями курсу. Це може бути офіційний, ринковий, аукціонний курси, курс клірингових валют та ін.

Відповідно до Указу Президента України [Леоніда Кучми](#) та статей 99 і 102 Конституції України протягом 2–16 вересня 1996 року в Україні була проведена [грошова реформа](#). В обіг введено національну валюту України гривню та її соту частку – [копійку](#). Літерний код валюти – УАН, цифровий код – 980, скорочене позначення – *грн*.

Нині наша гривня перебуває в статусі валюти, конвертованої за розрахунками (платежами) по міжнародних операціях. Для повної конвертованості необхідні дві передумови: перша – сприятливий інвестиційний клімат, зокрема й для нерезидентів, і друга – надійна політична стабільність.

Єдиного механізму встановлення валютного курсу немає. Крім того, на процес курсоутворення впливає багато різних чинників (попит на ту чи іншу валюту, відсоток за депозитами, політична ситуація в країні тощо).

Серед конкретних методів визначення валютного курсу слід назвати метод визначення, що ґрунтується на порівнянні вартості споживчого кошика різних країн за один і той самий період часу. Інший спосіб визначення валютного курсу полягає у порівнянні національного валового внутрішнього продукту, виміряного в національній одиниці (наприклад у гривні) і в якійсь іноземній валюті. Досить часто валютний курс визначається на основі відношення двох валют до валюти третьої країни.

Встановлюючи офіційний курс інших світових вільно конвертованих валют до гривні, НБУ використовує котирування Франкфуртської біржі - однієї з найпотужніших у Європі - за курсами цих валют до євро (раніше до німецької марки). При встановленні офіційного курсу валют країн СНД та Балтії до гривні НБУ використовує інформацію, яку він отримує від центральних банків країн СНД (курс їх національних валют до долара). При встановленні офіційного курсу валют другої групи НБУ використовує котирування, що публікує газета "Financial Times".

Кутова М.В., студент гр. ОА-12-1д,
Бескоста Г.М., доц. - науковий керівник

МЕТОДИ ОЦІНКИ ПОТОЧНИХ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ФІНАНСОВОМУ ОБЛІКУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтА А

На відміну від довгострокових фінансових інвестицій, поточне інвестування не потребує наявності відповідних фінансових джерел, зокрема прибутку, інших позицій власного капіталу чи довгострокових позичок.

На основі досліджень методик обліку поточних фінансових інвестицій у спільних підприємствах за міжнародними та національними стандартами пропонується новий метод обліку поточних фінансових інвестицій – пропорційно-пайової участі (рис. 1)

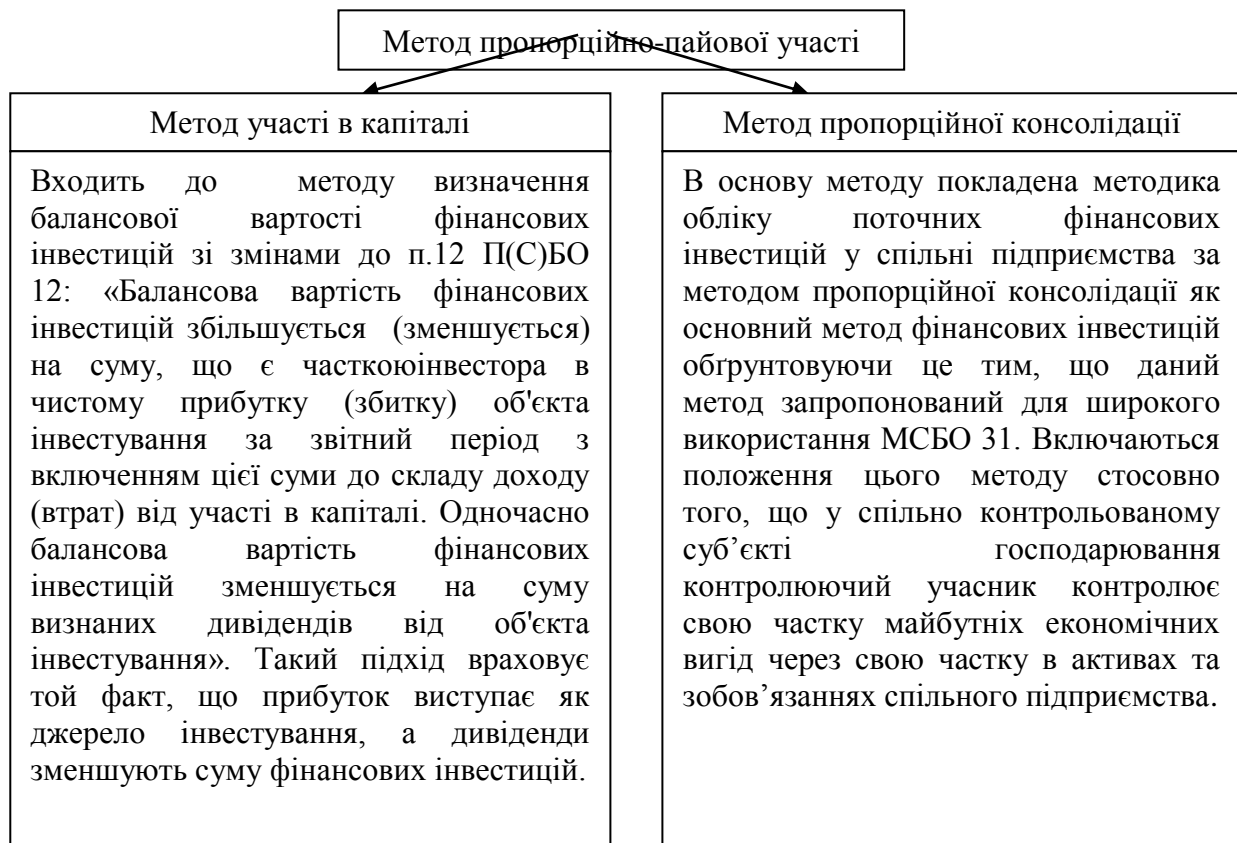


Рисунок 1-Загальна характеристика методу пропорційно-пайової участі

Застосування запропонованого методу обліку поточних фінансових інвестицій у спільну діяльність (спільне підприємство) рекомендується як основний для застосування контрольними учасниками для обліку поточних фінансових інвестицій і визначення свої часток в об'єкті інвестування, оскільки він має аналог методу пропорційної консолідації, а метод участі в капіталі визначити як альтернативний.

Дорогокупля Д.В., ст. гр. ОА-12-1д,

Бескоста Г.М., доц. - науковий керівник

АСПЕКТИ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В ФІНАНСОВОМУ ОБЛІКУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОта А

Актуальність дослідження проблем бухгалтерського обліку за розрахунками з покупцями та замовниками пов'язана з тим, що вступаючи в розрахункові взаємовідносини з покупцями та замовниками у суб'єкта господарювання виникає ризик неповернення дебітором боргу.

Проблема суб'єкта господарювання не лише у тому, що борги не повертаються, а і у тому, що досить складно оцінити суму ймовірної безнадійної дебіторської заборгованості. Прострочена і безнадійна дебіторська заборгованість породжує проблеми, пов'язані як із станом платоспроможності, так і з організацією бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності.

П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про дебіторську заборгованість та її розкриття в фінансовій звітності. П(С)БО 10 пропонує розраховувати коефіцієнт сумнівності по кожній групі класифікації дебіторської заборгованості як середньоарифметичну величину коефіцієнтів сумнівності групи за кожний місяць періоду, що аналізується.

Формула розрахунку передбачає, що коефіцієнт сумнівності визначається відношенням суми коефіцієнтів сумнівності відповідної групи, розрахованих за кожний місяць, на кількість місяців періоду, що аналізується.

Формула розрахунку коефіцієнту сумнівності викликає невпевненість обраною базою розрахунку – знаменником дробу. За базу прийнято дебіторську заборгованість на кінець місяця. Економічно і логічно правильно було б розраховувати показник сумнівності як відношення фактично списаної заборгованості за період до початкового сальдо. За таких умов коефіцієнт даватиме змогу визначити, яка частина заборгованості із непогашеної стає безнадійною і показник сумнівності матиме економічний зміст.

За наведеною методикою, коефіцієнт сумнівності зростає зі збільшенням терміну непогашення дебіторської заборгованості, це підтверджує той факт, що ймовірність списання безнадійної заборгованості тим більша, чим більший термін її прострочення.

Запропоновані вдосконалення дозволять підвищити ефективність організації обліку та аудиту дебіторської заборгованості, що сприятиме зростанню контрольованості стану розрахунків з покупцями і замовниками, покращенню його фінансового стану.

ОБЛІК ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ НА ПАТ «ЗАПОРІЖСТАЛЬ»

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтАА

Сучасний рівень розвитку ринкових відносин в Україні значно ускладнює діяльність підприємств, що спричиняє не лише зростання ролі управління виробничими запасами, а й якісні зміни у системі формування інформації про них. Оскільки фінансовий результат підприємств формується за рахунок використання та реалізації виробничих запасів та інших операцій з ними, перед керівництвом підприємства ПАТ «Запоріжсталь» постає актуальне питання вибору оптимальної моделі нагромадження, групування, систематизації й узагальнення інформації про виробничі запаси і процес їх реалізації. За цих умов підприємству необхідно сформулювати таку облікову політику, яка забезпечить відповідність тактичних цілей стратегічній меті розвитку підприємства.

Облікова політика ПАТ «Запоріжсталь» відповідно виробничих запасів, визначається наступними положеннями:

1. Запаси, цільовим призначенням яких є створення/будівництво об'єктів основних засобів, їх модернізація або проведення капітальних ремонтів, витрати на які підлягають капіталізації повинні відображатися у звітності у складі необоротних активів (у складі капітального будівництва і капітальних інвестицій у придбання основних засобів).

2. Запаси, які можуть бути використані на інші цілі (проведення поточних ремонтів основних засобів, капітальних ремонтів основних засобів, витрати на які не підлягають капіталізації, і т.д.), повинні відображатися у звітності у складі оборотних активів.

Метод оцінки за середньозваженою собівартістю запасів передбачає, що вибуття запасів може оцінюватися такими способами: оцінка за щомісячною середньозваженою собівартістю проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на початок звітного місяця і вартості одержаних у звітному місяці запасів на сумарну кількість запасів на початок звітного місяця і одержаних у звітному місяці запасів; оцінка за періодичною середньозваженою собівартістю запасів проводиться щодо кожної одиниці запасів діленням сумарної вартості залишку таких запасів на дату операції на сумарну кількість запасів на дату операції з їх вибуття.

Класифікацію рахунків аналітичного обліку виробничих запасів на комбінаті «Запоріжсталь» будується ієрархічним методом класифікації з використанням послідовної системи кодування. Кожна позиція у класифікації рахунків аналітичного обліку містить чотири - шістьзначний цифровий код і назву відповідних класифікаційних угруповань.

На ПАТ «Запоріжсталь» для узагальнення інформації про наявність і рух належних підприємству запасів сировини і матеріалів, будівельних матеріалів, тари, паливно-мастильних матеріалів, запасних частин призначено рахунок 2000 «Виробничі запаси». На підставі робочого плану рахунків на ВАТ «Запоріжсталь» для кожного цеху формується система аналітичних рахунків.

Всі операції, пов'язані з рухом виробничих запасів, в першу чергу, знаходять відображення в складському обліку. На ПАТ «Запоріжсталь» зберігання виробничих запасів здійснюється залежно від виду матеріальних цінностей. Для цієї мети склади поділяються на загальні та спеціалізовані. Спеціалізовані склади призначені для суворо певної номенклатури виробничих запасів: склади чорних металів, вогнетривів, підшипників і т.д. Для організації руху носіїв облікової інформації з обліку виробничих запасів на ПАТ «Запоріжсталь» застосовуються графіки табличної форми.

Нікулін А.В., магістрант гр. ОПД-15м.,
Меліхова Т.О., доц., к.е.н. – науковий керівник

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ЄСВ ТА ПДФО ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ВПЛИВ ЙОГО НА ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтАА

В нинішній період, податкова система України розвивається особливо динамічно. Тому постійні зміни в оподаткуванні вимагають від облікової служби підприємства певного коригування організації податкового обліку, а також планування податкового навантаження. В даному випадку оподаткування ЄСВ та ПДФО не є виключенням. Податок на доходи фізичних осіб відіграє важливу роль у формуванні державного бюджету та безпосередньо стосується кожного члена суспільства. Проблема оподаткування доходів населення є однією з фундаментальних проблем оподаткування. Це зумовлено різними причинами. Одна з основних полягає у тому, що доходи фізичних осіб є стабільним та великим об'єктом оподаткування. Якщо враховувати ефекти перекладення податкового навантаження, то саме фізичні особи є носіями податків.

З 2016 року ставка ПДФО складає 18% та являється єдиною. В порівнянні з 2015 роком вона була прогресивною та складала 15% та 20%. Оскільки за новими правилами більше не має прогресивної шкали, то відпадає необхідність подання Декларації про майновий стан і доходи в разі отримання доходу від 2 і більше податкових агентів, розмір якого перевищує 120 розмірів мінімальної зарплати, а це вже зменшує податкове навантаження.

У частині ЄСВ слід звернути увагу на такі зміни, яких зазнав Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 08.07.2010 р. Згадаємо, що ще в 2015 році на фонд оплати праці нараховувався єдиний соціальний внесок, розмір якого залежав від класу ризику підприємства та складав від 36,76 % до 49,7%. Для бюджетних організацій встановлена ставка ЄСВ була в розмірі 36,3 %, для працюючих за цивільно-правовими договорами – 34,7 %. Крім того, на допомогу за період непрацездатності та по вагітності та пологах нараховувалися 33,2 %. Відмітимо, що цей вид податку сплачується за рахунок роботодавця. З 2016 року працює єдина ставка ЄСВ у розмірі 22%. Диференційовані ставки ЄСВ залежно від класу професійного ризику виробництва скасовані. А також скасоване утримання ЄСВ із заробітної плати робітників. На мою думку, впроваджені нововведення призведуть до детінізації зарплат та самого бізнесу, а також зменшать податкове навантаження.

Карпенко А.Г., магістрант групи ОА-15м,

Меліхова Т.О. – науковий керівник

ОБЛІК НАРАХУВАННЯ ТА УТРИМАННЯ ІЗ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ*Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтаА*

Законодавство в Україні відносно застосування норм до визначення розміру оплати праці та її оподаткування постійно змінюється, тому однією з найгостріших проблем є своєчасне вивчення законодавчих змін та правильності відображення нарахування та утримання із заробітної плати в обліку. Оплату праці регулюють: Конституція України, Кодекс законів про оплату праці, Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» та інші акти законодавства України.

В Законі України «Про оплату праці» зазначається, що заробітна плата - це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Заробітна плата складається з основної, додаткової заробітної плати та інших заохочувальних та компенсаційних виплат. Формами оплати праці є: 1) погодинна, яка включає в себе просту погодинну та погодинно-преміальну форми; 2) відрядна, яка включає в себе просту відрядну, відрядно-преміальну, відрядно-прогресивну та акордну форми. Згідно із ст.8 Закону України «Про Державний бюджет України на 2016 рік» мінімальна заробітна плата у місячному розмірі для працездатних осіб становить з 1 січня – 1378 грн., з 1 травня – 1450 грн., з 1 грудня – 1550 грн.

Відбулися зміни у законодавстві відносно оподаткування заробітної плати у 2016 році, тому необхідно відмітити, що ставка нарахування ЄСВ на фонд оплати праці у 2016р. знижена до 22% та скасовані утримання ЄСВ із заробітної плати працівника, якщо порівняти з 2015 роком, то з підприємства стягувалось ЄСВ від 36,76% до 49,70%, а з працівника утримувалось ЄСВ 3,6%. У 2016 році верхня межа для нарахування ЄСВ становить 25 мінімальних заробітних плат (МЗП) на 1 січня 2016р., тобто 34450 грн., тоді як у 2015р. було 17 МЗП, тобто 23 426 грн. Ставка ПДФО на 2016р. встановлена у розмірі 18% та відсутня верхня межа оподаткування, коли у 2015р. утримувались 15% із суми заробітної плати до 12180 грн і 20% із суми, яка її перевищувала. Податкова соціальна пільга залишилася незмінною та складає 50% від МЗП або 689 грн. У порівнянні з 2015р. не змінюється коло платників, які мають право застосовувати податкову соціальну пільгу, а саме вона надається для заробітних плат не вище 1930 грн. Збережено утримання із заробітної плати військового збору 1,5%.

Облік нарахування та утримання із заробітної плати здійснюється на бухгалтерському рахунку 66 «Розрахунки за виплатами працівникам», який має такі субрахунки: 661 «Розрахунки за заробітною платою»; 662 «Розрахунки з депонентами»; 663 «Розрахунки за іншими виплатами», що наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 - Облік нарахування та утримання із заробітної плати

Зміст господарських операцій	Дебет	Кредит
Нарахована заробітна плата	23 (91, 92, 93,94)	661
Утриманий податок на доходи фізичних осіб (ПДФО) (18%)	661	641
Утриманий військовий збір - ВЗ (1,5%)	661	642
Перерахована на картки працівників заробітна плата	661	311
Нарахований єдиного соціального внеску (ЄСВ) на ФОП (22%)	23 (91, 92, 93, 94)	651
Перераховані до бюджету ПДФО, ВЗ, ЄСВ	641 ,642	311

Отже, підходи до оподаткування заробітної плати постійно змінюються. Вважаю доцільним подальше реформування утримання та нарахування податків і зборів із заробітної плати для її спрощення, шляхом об'єднання податку на доходи фізичних осіб, військового збору та єдиного соціального внеску у один податок та єдину звітність.

Вініченко К.Г., магістрант гр. ОА-15м.,

Меліхова Т.О., доц., к.е.н. - науковий керівник

ОБЛІК ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтАА

У процесі діяльності підприємство не завжди здійснює розрахунки з іншими підприємствами або фізичними особами одночасно з передачею майна, виконанням робіт, наданням послуг тощо. У зв'язку із цим у нього виникає дебіторська заборгованість.

Дебіторська заборгованість визначається як сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторами можуть бути як юридичні, так і фізичні особи, які заборгували підприємству грошові кошти, їх еквіваленти або інші активи.

Дебіторську заборгованість регламентують чинні в Україні нормативні документи: 1) Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність». 2) План рахунків бухгалтерського обліку підприємств, організацій та установ. 4) П(С)БО10 «Дебіторська заборгованість». 5) Методичні рекомендації по застосуванню реєстрів бухгалтерського обліку.

Первинними документами, що підтверджують виникнення дебіторської заборгованості є накладні, податкові накладні, товарно-транспортні накладні, рахунки, рахунки - фактури, акти виконаних робіт.

Первинними документами, що підтверджують погашення дебіторської заборгованості є виписки з банку, векселі, прибуткові касові ордери.

Для бухгалтерського обліку поточної дебіторської заборгованості використовується рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками», для обліку довгострокової дебіторської заборгованості використовується рахунок 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи».

Рахунок 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» має такі субрахунки: 361 «Розрахунки з вітчизняними покупцями»; 362 «Розрахунки з іноземними покупцями» - для обліку розрахунків з іноземними покупцями і замовниками з експортних операцій. На ньому ведеться облік сум, аналогічних тим, що обліковуються на субрахунку 361; 363 «Розрахунки з учасниками ПФГ».

Рахунок 18 «Довгострокова дебіторська заборгованість та інші необоротні активи» має такі субрахунки: 181 «Заборгованість за майно, що передано у фінансову оренду»; 182 «Довгострокові векселі одержані»; 183 «Інша дебіторська заборгованість»; 184 «Інші необоротні активи».

На рахунку 37 «Розрахунки з різними дебіторами» ведеться облік розрахунків за поточною дебіторською заборгованістю з різними дебіторами за авансами виданими, нарахованими доходами, за претензіями, за відшкодуванням завданих збитків, за позиками членів кредитних спілок та за іншими операціями.

Рахунок 37 «Розрахунки з різними дебіторами» має такі субрахунки: 371 «Розрахунки за виданими авансами»; 372 «Розрахунки з підзвітними особами»; 373 «Розрахунки за нарахованими доходами»; 374 «Розрахунки за претензіями»; 375 «Розрахунки за відшкодуванням завданих збитків»; 376 «Розрахунки за позиками членам кредитних спілок»; 377 «Розрахунки з іншими дебіторами».

Практично кожне підприємство зіткнулося з проблемою дебіторської заборгованості. Це, насамперед, зумовлено нестабільною економікою України, обтяжливою системою оподаткування та іншими чинниками, що приводять до зниження платоспроможності. В результаті цього виникають великі обсяги дебіторської заборгованості.

АНАЛІЗ ЗМІН В СТРУКТУРІ ДОХОДІВ ФУТБОЛЬНИХ КЛУБІВ ЗА 2005-2015 РР.*Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтАА*

Великий футбол дедалі більше стає великим бізнесом. Ілюстрацією до цього твердження може слугувати Deloitte Football Money League. На початку кожного року компанія Deloitte оприлюднює рейтинг двадцяти футбольних клубів з найбільшим показником доходу за минулий сезон (так, у лютому 2016 року підбиті підсумки футбольного сезону 2014-2015 рр.). В цьому рейтингу враховуються лише доходи, інформація про які береться з відкритих джерел. Загальних доход розподіляється на три складові: Matchday (доходи від проведення матчів), Broadcasting (доходи від реалізації телевізійних прав) та Commercial (доходи від комерційної діяльності та спонсорських контрактів). В нашому аналізі ми будемо порівнювати дані двох футбольних сезонів (2004-2005 та 2014-2015 рр.) та дві групи клубів (перша п'ятірка - клуби, які посіли в рейтингу місця з 1 по 5, остання п'ятірка - клуби, які посіли в рейтингу місця з 16 по 20) Загальна інформація наведена в таблиці 1:

Таблиця 1. Зведені дані про доходи футбольних клубів Deloitte Money League

Показник	Загальний дохід		Matchday		Broadcasting		Commercial	
	млн. євро	млн. євро	%	млн. євро	%	млн. євро	%	
Сезон 2004-2005 рр.								
Загалом	3128,2	843,2	26,95	1283,6	41,03	1001,4	32,01	
1-5	1206,3	310,8	25,76	504,1	41,79	391,4	32,45	
16-20	439,3	135,2	30,78	195,9	44,59	108,2	24,63	
Сезон 2014-2015 рр.								
Загалом	6624,0	1275,4	19,25	2616,6	39,50	2732,0	41,24	
1-5	2612,1	528,5	20,23	753,2	28,84	1330,4	50,93	
16-20	833,2	131,3	15,76	530,5	63,67	171,4	20,57	

Привертає увагу, що за вказаний період доходи футбольних клубів значно збільшилися (в 2,1 рази в поточних цінах), при цьому доходи першої п'ятірки зросли в 2,2 рази, останньої п'ятірки – в 1,9. Значне зростання продемонстрували всі абсолютні показники за виключенням доходів від проведення матчів для п'яти найбідніших клубів рейтингу, які навіть трохи зменшилися.

В загальній структурі доходів значно зменшилася частка надходжень від проведення матчів (з 26,95% до 19,25%), при цьому для першої п'ятірки це зменшення було меншим (з 25,76% до 20,23%), ніж для останньої (з 30,78% до 15,76%). Надходження від телебачення у відносних цифрах майже не змінилися (з 41,03% до 39,5%), при цьому для першої п'ятірки цей показник значно зменшився (з 41,79% до 28,84%), а для останньої п'ятірки – значно збільшився (з 44,59% до 63,67%). В абсолютних цифрах ці доходи для першої п'ятірки зросли в 1,5 рази, для останньої п'ятірки – в 2,7 рази. Значно зросла частка комерційних надходжень (з 32,01% до 41,24%), але це зростання відбулося за рахунок найзаможніших клубів (з 32,45% до 50,93%), в той час, як для п'яти найбідніших клубів рейтингу частка комерційних надходжень навіть впала (з 24,63% до 20,57%). Комерційні доходи п'яти найзаможніших клубів зросли в 3,4 рази, або майже на мільярд євро в абсолютних цифрах.

Таким чином, можна зробити висновок, що в еліті світового футболу посилюється майнове розшарування, при цьому найбагатші клуби збільшують свої доходи головним чином за рахунок комерційної складової, а клуби умовного «другого ешелону» левову частку доходів отримують від реалізації телевізійних прав.

Гаркуша Ю.І., магістрант гр. ОПД – 15м.,

Макаренко А.П., проф., д.е.н. – науковий керівник

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ ПОДАТКОМ НА ПРИБУТОК

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтаА

Податок на прибуток підприємства має широкі можливості для регулювання і стимулювання підприємницької діяльності. Так як податок на прибуток має досить складний порядок розрахунку, то це може призвести не тільки до виникнення проблем для платників і контролюючих органів, а й створює можливості для ухилення від сплати.

У різних країнах світу податок на прибуток має свої особливості, які залежать від економічної політики держави, її мети та завдань. Так у Норвегії, найвища ставка оподаткування складає 28 %. Прибуток до оподаткування розраховується як різниця між балансовим прибутком, який зменшений на суму витрат на виробництво та реалізацію і на суму сплачених податків у норвезькі податкові органи. У Франції ставка податку на прибуток складає 34 %, у Швеції 28 %, у Великобританії 20% [2].

Базова (основна) ставка податку на прибуток підприємства в Україні встановлена пунктом 136.2., статті 136 Податкового кодексу України складає 18% [1]. Прибуток визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг та суму інших витрат звітного податкового періоду.

Для обліку податку на прибуток від звичайної діяльності Планом рахунків передбачено рахунок 98 «Податок на прибуток». За дебетом рахунка відображається нарахована сума податку на прибуток, за кредитом – зменшення на суму ПДВ, включення до фінансових результатів на рахунок 79 «Фінансові результати».

Так як існують відмінності при визнанні доходів і витрат у бухгалтерському та податковому обліку, то виникають податкові різниці. Щоб врівноважити податок на прибуток, розрахований за податковим законодавством і бухгалтерським обліком, використовують відстрочені податкові зобов'язання і податкові активи. Вони відображаються на рахунках 17 «Відстрочені податкові активи» та 54 «Відстрочені податкові зобов'язання».

Таким чином, для достовірності розрахунку податку на прибуток необхідно:

- дотримуватись податкового законодавства щодо складу доходів і витрат суб'єктів господарювання;
- дотримуватись податкового законодавства при розрахунку бази оподаткування податком на прибуток суб'єкта господарювання;
- застосовувати відповідні ставки податку на прибуток;
- використовувати об'єктивну інформаційну базу, за даними якої складається Декларація з податку на прибуток.

Список використаних джерел літератури

1. Податковий кодекс України, прийнятий Верховною Радою України 02 грудня 2010 р. № 2755-VI – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.
2. Литвиненко Я.В. Податкові системи зарубіжних країн: Навчальний посібник / Я.В. Литвиненко, І.Д. Якушк. – К.: МАУП, 2010. – 208 с.

Мелешук Д.Д., магістрант гр. ОПД-15м.,
Меліхова Т.О, доц., к.е.н. - науковий керівник

ОПОДАТКУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ ТА РОЗРАХУНОК ЙОГО ПОДАТКОВОГО

Запорізька державна інженерна академія, кафедра обліку і аудиту

На сьогодні ПДВ є основним непрямим податком. Крім того, наявність ПДВ у податковій системі держави є обов'язковою умовою її приєднання до Європейського Союзу, тому що фінансові надходження від ПДВ становлять одне з основних джерел формування бюджету будь-якої країни. Це підтверджує високу актуальність дослідження оподаткування підприємства податком на додану вартість та розрахунку його податкового навантаження.

Темі оподаткування підприємства податком на додану вартість та розрахунку його податкового навантаження присвячено багато праць сучасних авторів. Серед останніх досліджень з цієї теми слід відзначити А. Соколовську, І. Лютого, В. Тропіну, А. Сігайова.

Податковий кодекс України (далі - ПКУ) регулює питання нарахування та сплати зобов'язань за податками до бюджету, зокрема і податку на додану вартість. Щодо зазначеного податку, ПКУ встановлено методику нарахування зобов'язань за податком на додану вартість за загальними правилами, тобто обчислення зобов'язань до бюджету шляхом вирахування із загальної суми податкових зобов'язань з ПДВ, яка виникла протягом звітного періоду загальної суми податкового кредиту з ПДВ звітного періоду.

З 1 січня 2015 року платники податку зобов'язані надавати податкові накладні лише в електронній формі та зареєстровані в Єдиному реєстрі податкових накладних, не залежно від розміру податку на додану вартість в одній податковій накладній.

Також включення до податкового кредиту податкових накладних за попередні періоди можливе тепер не пізніше ніж через 180 календарних днів з дати складання податкової накладної, зареєстрованої в Єдиному реєстрі податкових накладних з порушенням термінів реєстрації.

База оподаткування операцій з постачання товарів/послуг не може бути нижче ціни придбання таких товарів/послуг, а база оподаткування операцій з постачання необоротних активів не може бути нижче балансової (залишкової) вартості за даними бухгалтерському обліку, що склалася станом на початок звітного (податкового) періоду, протягом якого здійснюються такі операції (у разі відсутності обліку необоротних активів – виходячи із звичайної ціни)

Податкове законодавство України є складним, а податкова система характеризується недосконалістю з надмірним податковим навантаженням, що призводить до збитковості або тінізації діяльності підприємств. Під податковим навантаженням розуміють міру впливу податкових платежів на фінансове становище підприємства. Податкове навантаження характеризує вплив податкової системи на господарську діяльність і фінансовий стан підприємства.

Податкове навантаження з податку на додану вартість визначається як відношення податку на додану вартість до доданої вартості.

Таким чином, податок на додану вартість відіграє важливе значення для держави, адже є непрямим податком, який виконує фіскальну функцію та справляє значний вплив на фінансово-господарську діяльність суб'єктів господарювання. Платниками ПДВ є суб'єкти господарської діяльності і громадяни України. Розмір та умови оподаткування цим податком закріплені Податковим Кодексом України.

Федоренко Т.В., магістрант. гр. ОА-15м,

Макаренко А.П., проф., д.е.н. – науковий керівник

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ І КОНТРОЛЮ НАРАХУВАННЯ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ТА ЇЇ ОПОДАТКУВАННЯ НА ДЕРЖАВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОіА

Актуальність питання нарахування та оподаткування заробітної плати державних підприємств, не викликає сумніву, бо заробітна плата важливий елемент витрат підприємства та основне джерело доходу робітників підприємства.

Згідно із Законом України «Про оплату праці», заробітна плата – це винагорода, обчислена, зазвичай, у грошовому виразі, яку за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу. Розмір заробітної плати залежить від складності й умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства.

Облік основної та додаткової заробітної плати ведеться за рахунком 66 «Розрахунки за виплатами працівникам» та у журналі 5. Із заробітної плати утримується податок на доходи фізичних осіб (рахунок 641) та нараховується на фонд оплати праці єдиний соціальний внесок (рахунок 651).

Внутрішній контроль нарахування заробітної плати та її оподаткування здійснюється у кілька етапів, що включає: розробку плану до проведення перевірки; збирання інформації та здійснення перевірки; аналіз й обробку результатів перевірки, прийняття рішення керівництва щодо усунення недоліків в веденні обліку.

Проведення перевірки нарахування заробітної плати та її оподаткування здійснюється у наступній послідовності:

- перевірка наявності договорів та дотримання умов положень про оплату праці;
- перевірка відповідності нарахування оплати праці обсягам виконаних робіт при відрядній формі оплати праці та фактично відпрацьованим годинам при погодинній формі оплати праці;
- перевірка законності застосування пільг з оподаткування заробітної плати;
- перевірка правильності документального оформлення нарахування заробітної плати та її оподаткування у первинних документах, облікових регістрах та звітності;
- перевірка правильності нарахування відпускних та визначення розміру компенсації за невикористану відпустку;
- перевірка правильності нарахування допомоги з тимчасової непрацездатності відповідно страхового стажу працівника;
- перевірка правильності утримання податку на доходи фізичних осіб, нарахування на фонд оплати праці єдиного соціального внеску та своєчасності перерахування у бюджет;
- перевірка законності та правильності відображення в обліку операцій з виплати заробітної плати працівникам.

Отже, облік нарахування заробітної плати та її оподаткування повинен забезпечувати правильний розрахунок заробітної плати кожного робітника та утримань з неї, а своєчасний контроль допоможе зменшити кількість помилок в обліку. Помилка, яка допущена при нарахуванні заробітної плати автоматично призводить до цілої низки помилок при її оподаткуванні, що в свою чергу тягне за собою отримання штрафних санкцій від податкових органів. Тому, правильне ведення обліку і контролю нарахування заробітної плати та її оподаткування важливо як для працівника підприємства, та і для підприємства в цілому.

Демченко. В.В., магістрант гр. ОА-15м.,

Гамова О.В., доц., к.е.н. - науковий керівник

ОБЛІК І АУДИТ ВИРОБНИЧОЇ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтаА

Внутрішній аудит ефективний засіб контролю за станом бухгалтерського обліку та системою внутрішнього контролю підприємства. Внутрішній аудит процесу виробництва продукції є важливим об'єктом аудиту фінансово-господарської діяльності підприємства. Виробничий процес потребує постійного вивчення, дослідження та удосконалення, оскільки від нього залежить величина собівартості продукції та валовий прибуток.

Процес виробництва - сукупність організаційних дій, в результаті яких відбувається формування витрат виробництва продукції. Методику аудиту процесу виробництва продукції обумовлюють специфіка технології, тип і організація виробництва, методи обліку витрат і калькулювання собівартості. Тому предметною областю внутрішнього аудиту виробничого процесу є оцінка матеріальних і трудових ресурсів, витрат по обслуговуванню виробництва, методів калькулювання собівартості і випуску готової продукції.

Згідно з п. 16 П(С)БО 16 «Витрати» загальновиробничі витрати поділяються на постійні та змінні. Однак в реальній дійсності такий поділ доволі важко зробити, важко визначити які витрати на обслуговування і управління виробництвом (цехів, дільниць) змінюються пропорційно до обсягу діяльності, а які не змінюються. Існує проблема точного визначення фактичного обсягу незавершеного виробництва на підприємствах. Фактичну суму незавершеного виробництва визначають шляхом його інвентаризації. Однією з умов правильного визначення фактичної виробничої собівартості продукції є правильне документування видачі ресурсів, нарахування заробітної плати, точне віднесення витрат до конкретних об'єктів калькулювання.

На послідовність і методику внутрішнього аудиту фактичної собівартості також мають вплив використовувані методи обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції. Аудитору необхідно враховувати, що обов'язковою передумовою їх застосування є наявність норм матеріальних і трудових затрат і нормативів використання засобів виробництва і кошторисів витрат, організація обліку відхилень фактичних відходів від цих норм і нормативів.

При нормативному методі обліку витрат на виробництво дозволяють аудитору виявити винних осіб, які допустили помилки в допущені відхилень від норм і вплив цих відхилень на формування собівартості продукції. Аудитору також встановлює повноту внесених змін в технічну і планову документацію, на основі якої виписуються первинні документи на видачу сировини і матеріалів у виробництво.

Отже, ефективне проведення внутрішнього аудиту витрат на виробництво неможливе без складання чіткого плану та програми, які в свою чергу повинні відповідати вимогам якості, що включає наявність та правдивість, права та зобов'язання, повноту, вимірювання, оцінку вартості, подання та розкриття інформації про витрати виробництва. Тому, в Україні доцільно надалі розглядати внутрішній аудит та внутрішню систему забезпечення контролю якості аудиту та постійно підвищувати роль аудиторської діяльності як ефективного інструмента контролю.

Стігнієнко Є.О., студент. гр. ОА-15д.,

Феофанова І.В., доц., к.е.н. – науковий керівник

ЦІЛІ ВАЛЮТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтаА

В останні роки надзвичайно зросла актуальність вивчення проблем, пов'язаних з валютною політикою. Україна має платіжний засіб (грошову одиницю) – українську гривню, яка є національною валютою. В Україні є грошові знаки чужоземних держав, найпоширенішими з яких є американський долар. Режим функціонування всіх видів валюти в країні є також потужним фактором її подальшого соціально-економічного розвитку. Ось чому питання валюти є завжди в полі зору провідних економістів держави.

Валютна політика – складова частина економічної політики держави і зовнішньоекономічної політики. Це система заходів держави усередині і поза країною, що здійснюється за допомогою впливу на валюту, валютний курс, валютні операції.

Кінцевими цілями валютної політики є стратегічні цілі монетарної політики: зростання зайнятості та виробництва ВВП, стабілізація цін. Крім загальномонетарних цілей, валютна політика має свої специфічні цілі, що реалізуються переважно у валютній сфері, і теж справляють істотний вплив на розвиток реального сектору економіки:

- лібералізація валютних відносин у країні;
- забезпечення збалансованості платіжного балансу та стабільних джерел надходження іноземної валюти на національний ринок;
- забезпечення високого рівня конвертованості національної валюти;
- захист іноземних та національних інвестицій у країні;
- забезпечення стабільності курсу національної валюти.

Основні інструменти валютної політики:

- валютна інтервенція;
- валютні обмеження;
- валютні резерви;
- валютне субсидування;
- валютні паритети.

Найбільш жорсткими обмеженнями, що застосовувалися в Україні в її валютній політиці перехідного періоду, були: введення обов'язкового продажу підприємствами експортної виручки в іноземній валюті (на 100% чи на 50%); заборона (чи обмеження) надання підприємствами-резидентами комерційного кредиту контрагентам-нерезидентам; заборона спекулятивних валютних операцій на ринку; заборона резидентам, у тому числі банкам, надавати грошові позички нерезидентам за рахунок ресурсів, мобілізованих у середині країни; заборона вивозу валютних коштів юридичних осіб без дозволу НБУ та фізичним особам понад встановлену норму; жорстка фіксація валютного курсу національної валюти; контроль за прямими інвестиціями, спрямований на збалансування прямих інвестицій резидентів за кордоном і прямих інвестицій нерезидентів в Україні; лімітування валютної позиції комерційних банків-резидентів та контроль за дотриманням установлених нормативів відкритої позиції.

Оскільки валютна політика – це комплекс заходів, здійснюваних у сфері міжнародних валютних та інших відносин як центральними банками, так і органами державного управління, її реалізацією має передбачатися високий ступінь координації рішень усіх зацікавлених структур із метою забезпечення поточних (тактичних) та кінцевих (стратегічних) цілей економічної політики.

Ніколаєнко Н.С., магістрант гр.ОА-15м.,
Меліхова Т.О., доц., к.е.н. - науковий керівник

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтаА

Від ефективності використання основних засобів та їх відповідності сучасному етапу розвитку НТП, залежать і загальні результати роботи підприємства, створення принципово нових підходів до управління підприємством. Сучасні умови господарювання стимулює підприємства до впровадження нової техніки та технологій, але на практиці виникає проблема щодо реальності їх застосування. Перш за все це обумовлено повною відсутністю або нестачею власних обігових коштів, низькою ліквідністю активів, застарілою матеріально-технічною базою, на утримання якої витрати перевищують наявні прибутки. Саме тому особливо актуальними є дослідження проблемних питань обліку основних засобів підприємств.

Дослідивши теоретичні положення, опублікованих праць вітчизняних і зарубіжних вчених свідчать, що облік засобів в останній час дещо ускладнився, а ряд проблем негативно впливають на процес управління підприємством, знижуючи ефективність використання основних засобів. До кола таких проблем можна віднести: різні підходи до термінології та визначення сутності основних засобів у фінансовому обліку й системі оподаткування; проблеми вибору виду оцінки основних засобів.

Окремою є проблема складності проведення оцінки основних засобів, яка полягає у виборі вартості, за якою слід їх вимірювати. Згідно норм П(С)БО 7 «Основні засоби» підприємства можуть використовувати два види оцінки вартості основних засобів: за первісною або за справедливою вартістю. Традиційним і найбільш методично розробленим способом оцінки є відображення основних засобів за первісною вартістю, яка складається з фактичних витрат на їх виробництво і придбання. Але при оцінці основних засобів в умовах інфляції застосування первісної вартості може привести до негативних наслідків. Навіть за умов незмінних цін, потенціал основних засобів не залишається незмінним, оскільки скорочується строк їх служби, вони стають морально застарілими. Основні засоби, які придбані в різний час і мають однакові характеристики, мають різну вартість. А проведення постійних переоцінок збільшують витрати підприємства, що в кінцевому результаті впливає на його фінансовий результат.

Основними проблемами, що виникають в процесі оцінки за справедливою вартістю основних засобів, є: 1. На сьогодні відсутні методичні основи обґрунтованого визначення вихідної оцінки основних засобів, що є досить важливим. 2. Використання поняття «справедлива вартість» в П(С)БО визиває сумнів, оскільки ринкові ціни не можна назвати справедливими, так як вони не можуть бути одночасно справедливими для двох учасників ринку – продавця і покупця. 3. При виборі об'єктивного методу оцінки основних засобів необхідно мати на увазі, що не існує такої оцінки, яка б задовольняла вимоги всіх без винятку користувачів фінансової звітності. Також, проблемним питанням залишається порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів через складність проведення оцінки активів у майбутньому.

Отже, визначення та обґрунтування проблем обліку основних засобів є першим кроком до їх подолання. Так як основні засоби є один з найважливіших основ будь-якого виробництва, їх стан і ефективне використання прямо впливають на кінцеві фінансові результати господарської діяльності підприємств. Рациональне використання основних засобів сприяє поліпшенню всіх техніко-економічних показників, в тому числі збільшенню випуску продукції та зниженню її собівартості.

Ашифіна Т.Ю., ст. гр. ОА-12-1д.,

Бескоста Г.М., доцент - науковий керівник

ПРИЗНАЧЕННЯ ТА МЕТОДИКА СКЛАДАННЯ ЗВІТУ ПРО ФІНАНСОВІ РЕЗУЛЬТАТИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ОАОтаА

В сучасних умовах господарювання одним з найважливіших показників, що характеризує ефективність фінансової діяльності підприємства є фінансовий результат: прибуток чи збиток. Основною метою діяльності підприємства в умовах глобальних економічних перетворень є одержання максимального прибутку при мінімальних витратах.

Звіт про фінансові результати – це звіт про доходи, витрати і фінансові результати підприємства.

Звіт про фінансові результати призначений для відображення, визнаних у бухгалтерському обліку, доходів і витрат та визначення фінансових результатів підприємства за звітний період. Інформація, наведена у даній формі фінансової звітності, з одного боку, надає можливість оцінити ділову активність та фінансову привабливість підприємства, а з іншого – дозволяє розрахувати показники, що використовуються при прогнозуванні майбутньої діяльності суб'єкта господарювання.

Звіт про фінансові результати (форма №2) складається з чотирьох розділів.

У першому розділі «Фінансові результати» відображається інформація про доходи і витрати від операційної, фінансової, інвестиційної та про фінансовий результат діяльності – чистий прибуток(збиток). Для визначення останнього порівнюються доходи звітного періоду з витратами, понесеними для отримання таких доходів.

Другий розділ "Сукупний дохід" призначений для відображення інформації про доходи і витрати, отримані у результаті переоцінювання необоротних активів, фінансових інструментів та монетарних статей балансу.

Третій розділ "Елементи операційних витрат" призначений для відображення інформації про склад операційних витрат, понесених суб'єктом господарювання на виробництво, управління, збут та забезпечення іншої операційної діяльності в розрізі економічних елементів.

Четвертий розділ "Розрахунок показників прибутковості акцій" призначений для розкриття інформації про прибуток та дивіденди на одну просту акцію, яка перебувала в обігу протягом звітного періоду.

Отже, розглянувши дане питання, можна стверджувати, що фінансовий результат у формі прибутку виступає головною метою діяльності підприємства на ринку та одним з ключових показників, який визначає ефективність його діяльності та складання звіту про фінансові результати є дуже важливою та необхідною роботою.

Джерела та література:

1. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України від 1999 р., зі змінами, внесеними від 22.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

2. Власюк Г. В. Проблеми та напрями вдосконалення обліку фінансових результатів / Г. В. Власюк // Держава та регіони. Серія : Економіка та підприємництво. — 2008.

Марченко О.С., студентка гр.ОА-12-1д.,
Бескоста Г.М., доцент - науковий керівник

ОБЛІК АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВІДПОВІДНО П(С)БО 7 ТА ПКУ

Запорізька державна інженерна академія

У процесі використання основних засобів відбувається їх поступове спрацювання, у результаті якого вони втрачають свої споживчі властивості. У зв'язку з цим, вартість використовуваних основних засобів зменшується відповідно до ступення їх спрацювання. Для забезпечення безперебійного процесу виробництва в умовах науково-технічного прогресу важливим є відновлення основних засобів, що здійснюється через амортизацію.

Державна амортизаційна політика включає наступні складові:

- визнання, класифікація, оцінка основних засобів, порядок змін первісної та балансової вартості основних засобів та визначення їх справедливої вартості;
- методи, норми та порядок нарахування амортизації.

Податкова концепція амортизації полягає у встановленні зв'язку між доходами підприємства від реалізації продукції, виготовленої з використанням певної кількості основних засобів та між податком на прибуток, сплаченим підприємством. Сучасна законодавча концепція амортизації регламентується П(С)БО 7 "Основні засоби" та Податковим кодексом України, які визначають методологію та правову бази для визнання амортизації та обліку амортизаційних відрахувань.

Згідно П(С)БО 7 амортизація - систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання. Відповідно до П(С)БО 7 строк корисного використання основних засобів встановлюється підприємством самостійно при зарахуванні його на баланс.

За Податковим кодексом України встановлено мінімально допустимі строки корисного використання основних засобів. Наприклад: група 2: капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом - 15 років; група 3 – будівлі - 20р.; група 4 - машини та обладнання -5 р.; група 5 - транспортні засоби -5р.; група 6 - інструменти, прилади, інвентар (меблі) -4р.; група 7 – тварини-6 р.; група 8 - багаторічні насадження -10 років, та ін.

З вище сказаного слід відмітити, що питання амортизації є не до кінця вивчене і потребує дослідження з метою узгодження бухгалтерського та податкового обліку.

РОЗВИТОК МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ДЖЕРЕЛАМИ ФІНАНСУВАННЯ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

В сучасних умовах спостерігається зростання інвестиційної привабливості підприємств машинобудування. За рахунок інвестиційних вкладень в необоротні активи покращується їх структура, відбувається оновлення матеріально-технічної бази підприємств даної галузі. Поряд з цим, більшість показників розвитку необоротних активів підприємств машинобудування України не відповідають аналогічним показникам розвитку машинобудування зарубіжних країн. Необоротні активи підприємств даного виду діяльності характеризуються недостатнім технічним рівнем, що є наслідком незначної інноваційної активності; зниженням питомої ваги нематеріальних активів. В цих умовах потребує перегляду традиційний механізм управління фінансуванням необоротних активів машинобудівних підприємств, науковий пошук нових підходів до підвищення ефективності цього процесу. Визначення політики фінансування потребує з'ясування сутності процесу фінансування. З нашої точки зору фінансування – це система заходів, що спрямовані на формування, розміщення та повернення фінансових ресурсів

В більшості випадків фінансування машинобудівних підприємств здійснюється за рахунок внутрішніх та зовнішніх власних джерел, традиційних та нетрадиційних позикових джерел

Власні внутрішні джерела класифікуються на наступні складові: а) нерозподілений прибуток б) амортизаційні відрахування основних засобів в) амортизаційні відрахування нематеріальних активів г) кошти від продажу майна д) кошти від надання майна в оренду е) кошти отримані за рахунок іммобілізації оборотного капіталу ж) вільні кошти сформованих резервів.

Власні зовнішні джерела включають: а) додаткова емісія акцій б) додаткове залучення пайового капіталу в) кошти страхових відшкодувань г) безповоротне бюджетне фінансування д) франчайзинг (комерційна концесія) е) продаж опціонів на купівлю акцій підприємства.

До позикових традиційних джерел відносять: а) довгострокове традиційне банківське кредитування б) довгострокове закладне банківське кредитування в) іпотечне банківське кредитування г) традиційна облігаційна позика д) фінансовий лізинг е) інвестиційний податковий кредит ж) бюджетне кредитування (з поверненням позики)

Позикові нетрадиційні джерела поділяють на: а) синдикуване банківське кредитування б) довгострокове банківське венчурне кредитування в) емісія конвертаційних облігацій г) закладні операції з небанківськими установами д) інші нетрадиційні джерела, що дозволені законодавством.

Важливою формою фінансового забезпечення інноваційного розвитку є венчурне фінансування. Венчурний капітал – ефективний механізм підтримки та забезпечення інноваційного розвитку підприємств, що перебувають на початковій стадії становлення. Джерелами приватного венчурного капіталу можуть бути фінансові ресурси приватних товариств і корпорацій, що працюють на біржах, венчурних фірм, фондів венчурного капіталу, страхових компаній, пенсійних фондів, консультаційних інвестиційних фірм, коштів населення тощо.

Щербина Т.П., ст. гр. Ф – 15-1сз,

Шапуров О.О., доц., к.е.н. – науковий керівник

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ФІНАНСУВАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ВИРОБНИЧОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ЛІЗИНГОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Розглянувши сучасний стан лізингу у європейських країнах, можна зробити висновок, що за державної підтримки, лізинг в Україні може стати дієвим інноваційним інструментом модернізації економіки та розвитку вітчизняного виробництва.

Україні необхідні інвестиції, але не спекулятивного, а довгострокового характеру, які формують стабільну економіку. А лізингові операції — це інвестування, це довгострокове інвестування. Лізинг — це шлях до оновлення матеріально-технічної бази виробництва, також і шлях модернізації діючих основних фондів.

Поєднання кредитної операції, інвестиційної та комерційної діяльності й оренди водночас створює нову організаційно-правову форму бізнесу – лізинг і, зокрема, фінансовий лізинг як його різновид.

Фінансовий лізинг – це майнові відносини, зміст яких полягає в тому, що одна особа (потенційний лізингоодержувач) звертається до іншої особи (потенційного лізингодавця) з пропозицією придбати для нього певне майно, необхідне для основної діяльності лізингоодержувача. Лізингодавець, набувши право власності на відповідне майно, передає право володіння та користування цим майном лізингоодержувачу за визначену плату і на визначений строк, з можливістю наступної передачі права власності на предмет лізингу після виплати всіх лізингових платежів. При цьому лізингодавець, реалізуючи функцію фінансування, за допомогою певних правових конструкцій перекладає на лізингоодержувача права та обов'язки, пов'язані з передачею предмета лізингу, ризиками його пошкодження або знищення, а також всі відносини щодо його утримання та експлуатації.

Для вирішення проблем, які гальмують подальший розвиток лізингової діяльності необхідно вирішити ряд проблем економічного, правового, податкового, організаційного та комунікативного характеру. А саме: узгодження податкових умов поділу лізингу на фінансовий та операційний до бухгалтерських; зменшення податкового навантаження на суб'єктів лізингової угоди; удосконалення державної підтримки лізингової діяльності шляхом збільшення видатків на придбання техніки; зменшення авансового платежу за фінансовим лізингом; використання лізингового майна як об'єкта застави; врахування фактора сезонності виробництва при складанні графіку сплати лізингових платежів; зменшення пакету документів для отримання техніки у фінансовий лізинг; пропаганда фінансового лізингу в засобах масової інформації. Окрім цього, лізингова діяльність має здійснюватися за певними принципами: свободи вибору, надійності, варіантності, детермінованості, інформованості, обачності, послідовності, нарахування та відповідність доходів і витрат, превалювання сутності над формою, історичний (фактичний) принцип.

Впровадження заходів для поліпшення лізингової діяльності, а також врахування принципів здійснення цього виду діяльності дасть змогу перейти на якісно новий етап його розвитку.

Маслова Г.О., студентка гр. Ф – 15сд,

Яришко О.В., доц., к.е.н. – науковий керівник

МЕТОДОЛОГІЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Трактування терміна «ділова активність» може бути різним. У широкому розумінні ділова активність означає весь спектр зусиль, спрямованих на просування фірми на ринках продукції, праці, капіталу. У контексті аналізу фінансово-господарської діяльності цей термін розуміють вужче – як поточна виробнича й комерційна діяльність підприємства.

На ділову активність підприємства безпосередньо впливають складові, що забезпечують формування прибутку і його економічне зростання: обсяги об'єктів підприємницької діяльності, витрати на їх створення, управління і пошук покупців та цінова політика.

Оцінка ділової активності – передбачає визначення результативності діяльності суб'єкта господарювання шляхом застосування комплексної оцінки ефективності використання виробничих і фінансових ресурсів, що формують оптимальне співвідношення темпів зростання основних показників, а також зумовлюють проміжні та кінцеві результати використання ресурсів підприємства.

Критерії оцінки ділової активності можливо поділити на якісні та кількісні.

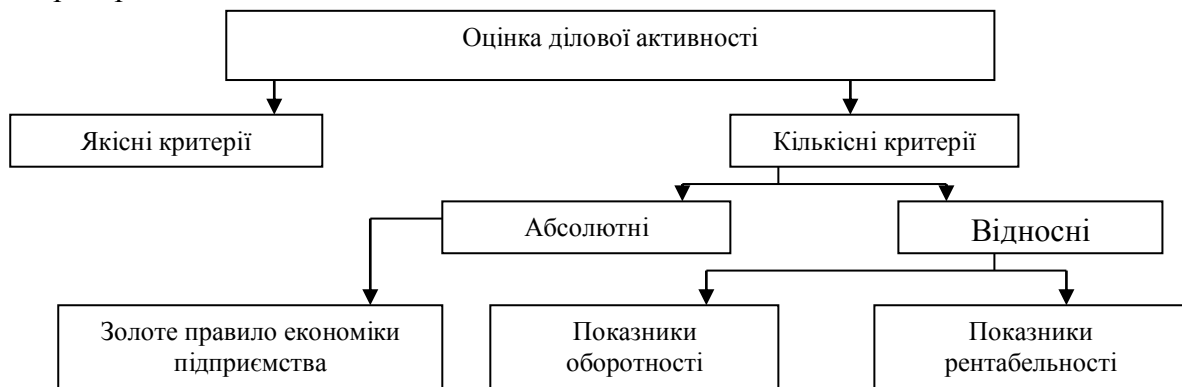


Рис.1 Критерії оцінки ділової активності підприємства

Співак Ю. визначає, що в умовах нестабільної економіки рівень ділової активності можна кваліфікувати як:

- 1) високий (достатній);
- 2) середній (задовільний);
- 3) низький (незадовільний).

Кожному рівню ділової активності відповідає характерна виробничо-господарська ситуація, у зв'язку з чим виділяють нормальну, проблемну і кризову ситуації.

Література:

1. Співак Ю. Ділова активність як важливий показник діяльності підприємства/ Ю.Співак [Електронний ресурс]: Режим доступу – <http://naub.oa.edu.ua/2014/dilova-aktyvnist-yak-vazhlyvyj-pokaznyk-diyalnosti-pidpryjemstva/>
2. Тринька Л.Я. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник./ Л.Я.Тринька, О.В. Іванчук (Липчанська) - К. : Алерта, 2014.- 768с.

Рябко Т.В., студентка гр. Ф –15сз,

Яришко О.В., доц., к.е.н. – науковий керівник

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Капітал – це економічна категорія, яка відома давно, але отримала новий зміст в умовах ринкових відносин. Як головна економічна база створення і розвитку підприємства, капітал у процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу.

Дослідники дотримуються різних позицій у визначенні капіталу.

Так, А. Сміт розглядав капітал як запас, що використовується для господарських потреб і приносить доход. Д. Рікардо вважав, що капітал – це частина багатства, що зайнята у виробництві і необхідна для приведення в дію праці. За думкою Крамаренко Г.О., Чорної О.Є. з позиції фінансового менеджменту капітал – це фінансові ресурси підприємства, необхідні для організації його господарської діяльності і використовувані в господарському обороті для одержання доходів і прибутку. Тринька Л., Іванчук О. зазначають, що капітал підприємства – це засідчені в пасивній стороні балансу вимоги на майно, яке відображено в активах; він показує джерела фінансування придбання активів підприємства.

Забезпечення ефективної діяльності та прибутковості підприємства є основними завданнями капіталу. Окрім цього, капітал підприємства забезпечує виконання основних його функцій та завдань. Для успішного здійснення своєї діяльності підприємства мають бути достатньо забезпеченими фінансовими ресурсами.

Для забезпечення пошуку шляхів підвищення ефективності формування та використання капіталу підприємства необхідно провести аналіз капіталу.

Тобто мета аналізу капіталу – виявлення тенденцій динаміки обсягу і структури капіталу, їхній вплив на фінансову стійкість підприємства та ефективність використання капіталу в процесі його господарської діяльності.

На підставі проведеного аналізу, можливо визначити основні шляхи підвищення ефективності формування та використання капіталу підприємства в сучасних умовах.

До основних напрямків можливо віднести:

– прискорення оборотності капіталу, наприклад шляхом скорочення тривалості виробничого циклу за рахунок інтенсифікації виробництва (використання нових технологій, механізації та автоматизації виробничих процесів, підвищення рівня продуктивності праці, більш повне використання виробничих потужностей підприємства, трудових і матеріальних ресурсів тощо)

– запровадження систему фінансового планування,

– оптимізування структуру капіталу,

– покращення процесу управління майном,

– здійснення заходів щодо покращення контролю фінансової діяльності.

Література:

1. Бойправ К.В. Шляхи підвищення ефективності використання капіталу підприємства [Електронний ресурс]: Режим доступу – http://конференция.com.ua/files/image/konf%2011/sb_7_18.pdf

2. Тринька Л.Я. Фінансовий аналіз. Навчальний посібник./ Л.Я.Тринька, О.В. Іванчук (Липчанська) - К. : Алерта, 2014.- 768с.

3. Крамаренко Г.О. Фінансовий менеджмент: Підручник/ Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна – К.:ЦНІ.ю 2006.-520с.

Констановська Е.Е., студентка гр. Ф –15сз,
Яришко О.В., доц., к.е.н. – науковий керівник

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Проблеми фінансової стійкості на підприємстві вивчали відомі вітчизняні та закордонні вчені: Білик М.Д., Бланк І.О., Крухмаль О.В., Ковальчук М.І., Цал-Цалко Ю.С., Савицька Г.В., Ковальов В.В. та ін. Аналіз праць вказаних авторів показав, що разом з достатньою глибоким вивченням питання, має місце дискусійність а також суперечливість підходів.

Розглянемо наукові підходи до поняття «стійкість».

З точки зору методолгічного підходу стійкість являє собою властивість підприємства як економічної системи перебувати в стані рівноваги чи функціонувати в допустимих межах, що дає змогу зберегти основні його характеристики в незмінному вигляді протягом певного часу і забезпечити стійкість його розвитку.

Економіко-математичний підхід зазначає, що стійкість визначається умовами, за яких система перебуває в стані рівноваги чи її поведінка не виходить за доступні межі.

Кібернетичний підхід пов'язує стійкість з ідеєю інваріантності, яка полягає в тому, що «хоча система в цілому зазнає послідовних змін, деякі її властивості (інваріанти) зберігаються незмінними».

Таким чином, фінансова стійкість – стан ресурсів підприємства, їх структура, рівень мнєвреності, за яких забезпечується фінансова незалежність та розвиток підприємства на основі зростання прибутку і капіталу за умови допустимого рівня ризику.

Більшість авторів визначають наступні типи фінансової стійкості:

1. Абсолютна стійкість фінансового стану – запаси і витрати менші від суми власного оборотного капіталу і кредитів банку під товарно-матеріальні цінності.

2. Нормально стійкий фінансовий стан – стійкість, за якої гарантується платоспроможність підприємства.

3. Нестійкий фінансовий стан- характеризується порушенням платоспроможності підприємства і відновленнм рівноваги, можливе за рахунок поповнення тимчасово вільних джерел і прискорення оборотності запасів.

4. Кризовий фінансовий стан – стан, за якого підприємство є неплатоспроможним і перебуває на межі банкрутства.

Можливо зазначити, що на фінансову стійкість підприємства значний вплив мають, як внутрішні та зовнішні фактори.

Процес забезпечення фінансової стійкості має бути спрямований на мінімізацію негативного впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність підприємства.

Л.Т. Гіляровська та А.О. Вехорева вважають, що метою управління фінансовою стійкістю підприємства є підтримка його фінансової рівноваги, уникнення ризиків для інвесторів і кредиторів та оцінка його заборгованості.

Г.В. Козаченко, А.Е. Воронкова, В.Ю. Медяник та В.В. Назарова головною метою механізму управління фінансовою стійкістю підприємства вважають забезпечення створення ефективної системи взаємодії, яка, з одного боку, не має збиткових зв'язків, що уповільнюють роботу підприємства, а з іншого – включають всі ті зв'язки, відсутність яких призвела б до порушення заданих параметрів.

Література:

1. Гринкевич С.С. Економічні основи стратегічного управління фінансовою стійкістю підприємства в умовах ринкових перетворень /С.С. Гринкевич// Науковий вісник НЛТУ України. – 2008, вип. 18.5 – С. 110-114.

Яришко А.В., магістрант гр. Ф –15мз,

Кирилова Л.І., доц., к.е.н. – науковий керівник

МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Підприємство самостійно визначає джерела фінансування і направляє вкладення коштів. Джерелами фінансування діяльності підприємства є власні і позикові кошти.

Власний капітал є основою для початку і продовження господарської діяльності будь-якого підприємства. До складу власних джерел фінансування входять фінансові ресурси, які використовуються підприємством без визначення строку їх повернення. До них відносяться наступні джерела: вносяться його засновниками (учасниками); збільшуються при змінні вартості активів; залишаються як частка чистого прибутку.

Перевагами залучення власних джерел фінансування є:

1. Простота залучення.
2. Забезпечення фінансової стійкості підприємства, його платоспроможності в довгостроковому періоді, а також зниження ризику банкрутства.
3. Більш висока здатність генерувати прибуток, оскільки не потрібно виплачувати відсоток.

До основних недоліків можливо віднести:

1. Обмеженість обсягів залучення в силу нестачі власних коштів.
2. Виключення можливості росту рентабельності капіталу.

Позикові фінансові ресурси являють собою зобов'язання, що розміщуються в активах і передбачають можливе майбутнє вилучення активів. Позиковий капітал поділяється залежно від строку залучення на довгостроковий, середньостроковий, короткостроковий.

Перевагами залучення позикового капіталу є:

1. Більші обсяги залучення, особливо при високому кредитному рейтингу підприємства, наявність забезпечення чи гарантії.
2. Можливість росту фінансового потенціалу підприємства при необхідності суттєвого розширення її активів і зростання масштабів господарської діяльності.
3. Здатність генерувати зростання коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового важеля.

До недоліків залучення можливо віднести:

1. Зростає ризик зниження фінансової стійкості та втрати платоспроможності.
2. Можливість банкрутства по рішенням суду в разі несплати боргу.
3. Зменшення розміру прибутку в зв'язку з необхідністю виплати відсотків, а також значна залежність вартості позиченого капіталу від кон'юнктури фінансового ринку та її коливання.
4. Складність процедури залучення в порівнянні з використанням власних коштів, оскільки перспектива отримання кредитних коштів залежить від рішення інших господарюючих суб'єктів (кредиторів).

Таким чином, механізм фінансування діяльності підприємства – це сукупність форм і методів формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення діяльності.

Література:

1. Цал –Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз. Підручник. / Цал –Цалко Ю.С. –К.: ЦУЛ, 2008-566с.
2. Чорна О.М. Економічний зміст та проблематика управління капіталом підприємства реального сектору економіки в Україні/ Чорна О.М., Мацнева О.О.// Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції - 2013 - №2- С.49-56.

Губчик А., ст. гр. ФБС 15 – 1сз,

Фатюха В.В., доц., к.е.н. – науковий керівник

УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ ТА ЯКІСТЮ АКТИВІВ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В КРИЗОВИХ УМОВАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Глибока системна криза, яка охопила спочатку економіку а потім і фінансову сферу України розпочалася в 2014 році, і спровокувала вивід капіталу з України, обвал курсу гривні, відтік банківських депозитів, заморожування кредитної діяльності, що, безумовно, призвело до проблем банків, пов'язаних із забезпеченням їх ліквідності. У банків з'явилася нестача ресурсів, але в умовах кризи вони не мають і достатньо ефективних шляхів розміщення коштів, а отже, вони втратили спроможність забезпечити свою ліквідність, дохідність, захиститися від можливих ризиків на майбутнє. Якщо не враховувати вплив кризи, то більшість проблем банків пов'язано із неправильною структурою активів та незадовільною якістю кредитного портфеля.

Під активами розуміють розміщення й використання залучених банком коштів з метою одержання прибутку і підтримання ліквідності банку. Активи банку відрізняються за ступенем ліквідності, прибутковості та ризикованості. Чим вищий рівень ліквідності активу, тим менш він прибутковий. Чим вищий ступінь ризику, тим вищий розмір прибутку. Для успішної роботи банк повинен сформувати таку структуру активів банку, яка б з одного боку, забезпечувала виконання вимог НБУ щодо ліквідності та ризикованості, а з іншого, - підтримувала б необхідний рівень прибутковості банку. Таким чином, добре організоване управління активами є необхідною складовою для ефективної діяльності не лише в умовах кризи, а й в умовах жорсткої ділової конкуренції.

Простеживши особливості управління активами банків в кризових умовах функціонування, ми визначили, що від фінансової кризи в Україні страждають як системні так і невеликі банки. Найвідчутніших втрат зазнають ті банки, в яких менеджмент проводить високо ризикову політику, здійснює неефективне управління активами й пасивами, управляє ліквідністю переважно завдяки міжбанківським ресурсам, штучно підтримує нормативи ліквідності за рахунок зустрічних міжбанківських операцій, ігнорує вимоги щодо збалансованості активів і пасивів за строками, активно використовує так звані «накопичувальні рахунки», які по своїй суті є рахунками до запитання і дають змогу банкам штучно «поліпшувати» збалансованість на вимогу НБУ.

Кредитно-інвестиційна діяльність дає банку найбільший прибуток, з огляду на це, ми вважаємо доцільним підтримувати оптимальну структуру банківських активів і залежно від економічної ситуації змінювати її або на користь кредитів, або на користь інвестицій. Оптимальність сформованого банком кредитного та інвестиційного портфеля можна визначити за допомогою показників, які характеризують їх дохідність та надійність, а саме: коефіцієнт середньої дохідності кредитного портфеля; рівень кредитного ризику; коефіцієнт середньої дохідності інвестиційного портфеля; рівень інвестиційного ризику. Створюючи оптимальну структуру активів кожному банку необхідно обирати зважену політику та свої методи управління активами, але головною вимогою залишається співвідношення ліквідності та дохідності. Якщо банк обрав більш безпечну політику, він буде підтримувати ліквідність. Якщо ж обрав головною метою дохідність, то з дохідністю банк отримує значний ризик. Збалансованість ліквідних та дохідних активів на сьогоднішній день залишається однією з основних проблем, яку банк повинен вирішити не лише для підтримки своєї життєздатності, а й для забезпечення ефективної діяльності банку.

РОЗВИТОК МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ КРИЗИ ЕКОНОМІКИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

В умовах глибокої фінансової кризи однією з основних проблем, яка постає перед вітчизняною банківською системою, є підтримка її стабільності та надійності, оскільки, без стійкої та стабільно функціонуючої банківської системи неможливо розвивати економіку країни та вирішувати інші соціальні завдання. Стійкість кожної окремої банківської установи забезпечує ефективне та стабільне функціонування всієї банківської системи України. Тому питання забезпечення фінансової стійкості комерційних банків набуває все більшої гостроти, особливо сьогодні, коли більшість банків мають від'ємний фінансовий результат і відчувають загрозу втрати платоспроможності. Дотепер в економічній науці немає єдиного загальноприйнятого тлумачення поняття «фінансова стійкість» комерційного банку та чіткого, цілісного механізму управління останньою. Це обумовлює необхідність ґрунтовного дослідження як у теоретичному, так і в практичному плані базових аспектів управління фінансовою стійкістю комерційних банків. Ми вважаємо, що фінансову стійкість банку необхідно розглядати як одну з характеристик відповідності структури джерел фінансування структурі активів та оцінюють за допомогою показників фінансового стану.

Аналіз існуючих методичних підходів до оцінки фінансової стійкості банків, що використовуються у вітчизняній та зарубіжній практиці, свідчить про існування суттєвих розбіжностей як у складових фінансової стійкості, так і в показниках, що використовуються для оцінки. На нашу думку, система показників має визначатися факторами, що обумовлюють фінансову стійкість банку, а, отже, головними складовими оцінки є: достатність капіталу, прибутковість банку, ліквідність, якість активів та пасивів.

Для забезпечення фінансової стійкості комерційні банки мають застосовувати прогресивні методи, що спрямовані на підвищення рівня своєї капіталізації, поліпшення якості активів та фінансового менеджменту, оптимізацію управління активами і зобов'язаннями. Управління фінансовою стійкістю комерційних банків передбачає об'єктивне визначення її поточного й бажаного стану, скоординоване управління фінансами банківської установи, вибір таких управлінських рішень, які сприяли б фінансовій стійкості. Механізм управління фінансовою стійкістю не є статичним утворенням, а постійно перебуває у динамічному розвитку. Необхідно враховувати конкретні економічні умови, в яких функціонує банк, і відповідно до змін в економічному середовищі вносити корективи до механізму управління фінансовою стійкістю. Результативність функціонування механізму управління фінансовою стійкістю банків залежить від ступеня впорядкованості його елементів, їх взаємодії та спрямованості щодо досягнення основної мети – забезпечення фінансової стійкості банку.

Пропонуємо наступні заходи, які дозволять підвищити фінансову стійкість комерційних банків, як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі: розробка ефективної стратегічної програми розвитку банку; підвищення ефективності управління витратами з урахуванням цілей стратегічної програми розвитку; оптимізація організаційної структури, постійне удосконалення функцій менеджменту; оптимізація структури банківських продуктів з урахуванням поточних і довготривалих цілей банку; формування високого технічного й технологічного потенціалу; залучення додаткового капіталу. Використання банком зазначених заходів допоможе уникнути неплатоспроможності та, відповідно, його банкрутства.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ КРЕДИТНИМИ ОПЕРАЦІЯМИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

В умовах кризи значущість повного і своєчасного забезпечення потреб різних клієнтів і контрагентів в кредитних ресурсах, підвищення ефективності функціонування банківських установ зумовлює необхідність оптимізації кредитного процесу в комерційних банках. Адже наразі кредитна діяльність багатьох банків майже заморожена, що на мікрорівні впливає на ефективність діяльності та прибутковість банків, а на макрорівні перешкоджає економічному зростанню.

Кредити є найприбутковішим банківським активом, створюючи, як правило, більшу частину доходів банку. Дохідність, прибутковість і рентабельність кредитних операцій повинні бути вивчені і оцінені економістами як складові вивчення фінансового стану банку. У процесі управління кредитною діяльністю банку об'єктами є не лише кожна окрема кредитна операція, а й сукупність усіх наданих банком кредитів з їх взаємовпливом і взаємозалежністю, тобто кредитний портфель банку. Кредитний портфель являє собою сукупність виданих позик, які класифікуються на основі різних критеріїв, пов'язаних з різними чинниками кредитного ризику або зі способами захисту від нього. Основними цілями формування кредитного портфелю є: високий рівень доходу в поточному періоді; високий темп очікуваного доходу в майбутній довгостроковій перспективі; мінімізація рівня ризиків кредитного портфеля; дотримання необхідної ліквідності кредитного портфеля.

Управління кредитними операціями доцільно розглядати як процес, що складається із п'яти послідовних етапів: вибору кредитної політики; аналізу ринку кредитів; формування кредитного портфеля; перегляду кредитного портфеля; оцінки ефективності кредитного портфеля. З метою виявлення резервів підвищення ефективності кредитної діяльності за умови запланованого рівня дохідності та допустимого рівня ризику банки проводять аналіз кредитного портфеля, який здійснюється у двох напрямках: 1) аналіз структури та динаміки кредитного портфеля; 2) якісний аналіз кредитного портфеля. Метод аналізу показників, що є основним методом традиційного підходу до управління кредитним портфелем, дає змогу банку всебічно (кількісно та якісно) оцінити роботу з управління власним кредитним портфелем. До складу класифікаційних груп методу аналізу показників включені обов'язкові показники кредитного ризику, встановлені НБУ; агреговані показники якості управління кредитним портфелем; показники достатності резервів банку для покриття збитків; показники дохідності кредитного портфеля; показники, що вимірюють вплив змін процентних ставок на чистий процентний дохід банку та дохідність кредитного портфеля.

Удосконалення управління кредитними операціями банку може здійснюватися такими методами: оптимізація структури кредитного портфелю; використання автоматизованого керування кредитним портфелем банку; ризик-менеджмент кредитного портфелю. Оптимізацію вже сформованого кредитного портфелю можна проводити лише шляхом зміни його структури. Змінити структуру кредитного портфелю можна, застосувавши коректувальні дії на окремих боржників. Однією із складових вдосконалення управління кредитним портфелем є ризик-менеджмент кредитного портфелю, який проводиться за допомогою методів диверсифікації, встановлення внутрішньобанківських лімітів, формування резервів для відшкодування можливих втрат за кредитними операціями комерційних банків, а також сек'юритизації активів. Оптимізувати управління кредитним портфелем можна при коректному оцінюванні ефективності.

Дорогова П.О., ст. гр. ФБС 15 – 1сд,

Фатюха В.В., доц., к.е.н. – науковий керівник

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОГО ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Безпека комерційних банків є частиною фінансової безпеки країни. Необхідно відзначити той факт, що банківська система є найважливішою складовою фінансово-кредитної сфери держави. Тобто, по суті, саме стан банківського сектора і визначає рівень фінансово-кредитної безпеки, а отже, багато в чому і рівень фінансової безпеки держави.

На сьогоднішній день, коли майже всі сфери діяльності знаходяться під впливом кризових явищ, набуває актуальності забезпечення фінансової стійкості банків. Однією з основних складових системи забезпечення фінансової безпеки банку є система раннього реагування, діагностики та попередження банкрутства.

Діагностика - це певний набір методичних розробок, які дозволяють на ранніх стадіях виявити кризові ситуації, оцінити ступінь їх загрози для фінансової безпеки банку та фактори, що їх спричинили. Діагностика фінансової безпеки комерційного банку об'єднує методи кількісного і якісного аналізу, що надає можливість аналітику отримати повну картину фінансового становища банку й оцінити реальний ступінь загрози його фінансовій безпеці. Використання діагностичного інструментарію дозволяє банку не тільки попереджати виникнення кризових ситуацій на початковій стадії, але і визначати їх причини, що створює необхідні передумови для правильного вибору важелів і методів з нейтралізації потенційних криз.

Експрес-діагностику необхідно проводити щомісячно, комплексну - щокварталу. Це дозволить, з одного боку, здійснювати поточний контроль за рівнем фінансової безпеки, а з іншого - оптимізувати розподіл зусиль при здійсненні діагностичних заходів.

Для здійснення експрес-діагностики доцільно використовувати тільки кількісні методи, оскільки вони дозволяють швидко й об'єктивно оцінити поточний стан банку. При проведенні комплексної діагностики необхідно використовувати кількісні та якісні методи. Перший блок діагностики здійснюється з використанням нормативів капіталу, що контролюються НБУ, та інших показників, що базуються на аналізі співвідношень між різними групами активів, зобов'язань і власного капіталу. У другому блоці аналізу фінансового стану банку є можливість дослідити групу показників, які дозволяють розкрити спрямованість банківської політики щодо залучення ресурсів та їх розміщення в активи. Третій блок діагностики присвячений аналізу ліквідності банку. Ступінь покриття зобов'язань активами та ліквідність самих активів постійно контролюється банком через розрахунок обов'язкових економічних нормативів НБУ.

Оскільки банківська система грає пов'язуючу роль в переміщенні фінансових ресурсів в економіці країни і від її фінансового стану і стійкості залежить їх безперервний рух, то виявлення і попередження імовірності банкрутства банківських установ є найважливішою задачею регулювання банківської системи з боку держави. У зв'язку з тим, що зовнішнє середовище, яке впливає на функціонування банківських установ, невизначене і нестійке, то оцінювати ймовірність банкрутства комерційних банків необхідно як з урахуванням фінансового стану самої господарчо-фінансової системи (банку), так і з урахуванням впливу на неї дестабілізуючих чинників зовнішнього її оточення.

Артамонов Р.В., ст. гр. Ф12-2т,

Ляшенко О.М., асистент – науковий керівник

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Успішне функціонування будь-якого підприємства в ринкових умовах можливе лише за умови досягнення певних фінансових результатів, показниками яких є прибуток і рентабельність. Прибуток і рентабельність характеризують відповідно абсолютну і відносну ефективність діяльності підприємства. Прибуток — це частина доходу, яка залишається після відрахування витрат, пов'язаних з одержанням доходу. Рентабельність – це якісний, вартісний показник, що характеризує рівень віддачі витрат або ступень використання ресурсів, що є в наявності, в процесі виробництва і реалізації продукції.

Рівень рентабельності всіх організацій та установ залежить від величини прибутку, товарної продукції, витрат виробництва, величини основних виробничих фондів і нормованих обігових засобів. Важливими факторами, що забезпечують зростання прибутку і рентабельності підприємства, є підвищення продуктивності праці, фондовіддачі, економія матеріальних ресурсів, рівень технічного прогресу, а саме – механізації та автоматизації трудомістких технологічних процесів, удосконалення організації виробництва та ін. Урахування підприємством таких факторів дасть змогу підвищувати ефективність його діяльності.

В ринкових умовах прибуток складає основу економічного розвитку підприємства. Ріст прибутку створює фінансову базу для розширеного відтворення, вирішення соціальних і матеріальних потреб трудового колективу. За рахунок прибутку виконується частина зобов'язань підприємства перед бюджетом, банками та іншими підприємствами і організаціями. За величиною прибутку визначається рівень віддачі авансованого капіталу і дохідність вкладень в активи підприємства. Головними завданнями аналізу фінансових результатів є: оцінка виконання плану і динаміки з прибутку; оцінка впливу факторів на зміну прибутку, оцінка впливу факторів на зміну рентабельності; виявлення резервів зростання прибутку і рентабельності і розробка заходів для використання виявлених резервів.

Джерелами інформації для проведення аналізу фінансових результатів є форми бухгалтерської звітності № 1 "Баланс підприємства", №2 "Звіт про фінансові результати", дані рахунків бухгалтерської звітності, бізнес-план, фінансовий план, матеріали ревізій, аудиторських перевірок тощо. Методологічною основою аналізу фінансових результатів в умовах ринкових відносин є прийнята для всіх підприємств, незалежно від організаційно-правової форми і форми власності, модель їхнього формування і використання.

Розпочинаючи аналіз фінансових результатів, варто розрізнити прибуток (збиток) звітного періоду, прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування і чистий прибуток підприємства. Прибуток (збиток) звітного періоду – це алгебраїчна сума отриманих результатів від основної діяльності плюс фінансові й інші доходи (прибутки) і мінус фінансові та інші витрати (збитки). Насамперед аналізують динаміку показників прибутку. Інформація, що утримується у звітній формі 2, дає змогу проаналізувати фінансові результати, отримані від усіх видів діяльності підприємства, визначити структуру прибутку. Одержання загальної суми прибутку пов'язане з різними напрямками діяльності підприємства. Основна діяльність — результатом її є прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Артамонов Р.В., ст. гр. Ф12-2т,

Ляшенко О.М., асистент – науковий керівник

ФІНАНСОВЕ ПЛАНУВАННЯ І БЮДЖЕТУВАННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Вихідною складовою фінансового механізму є фінансове планування. За його допомогою залучаються інші структурні елементи фінансового механізму, такі як фінансові показники, норми і нормативи, ліміти, резерви, фінансові стимули.

Фінансове планування – діяльність зі складання планів формування, розподілу і використання фінансових ресурсів на рівні окремих суб'єктів господарювання, їх корпоративних об'єднань, галузевих структур, територіально-адміністративних одиниць, країни в цілому. Фінансовий план - це план формування і використання фінансових ресурсів.

За чинною практикою всі фінансові плани поділяються на дві великі групи – зведені та індивідуальні. У свою чергу, зведені фінансові плани поділяються на загальнодержавні, плани окремих господарських об'єднань (промислово-фінансових груп, концернів, асоціацій тощо) і територіальні. Індивідуальні – це фінансові плани окремих суб'єктів господарювання. Фінансові плани мають форму балансу, тобто прибуткові й видаткові розділи.

Бюджетування є інструментом поточного планування підприємства. Бюджетування – процес планування майбутньої діяльності підприємства і оформлення його результатів у вигляді системи бюджетів. Бюджет – це план майбутніх операцій в кількісному та грошовому вимірі, складений для кожного центру відповідальності та по підприємству в цілому.

Бюджетний центр – це підрозділ, для якого може бути складений окремий бюджет і здійснюватися контроль за його виконанням.

Мета бюджетування:

1. Забезпечення поточного планування.
2. Забезпечення координації і кооперації підрозділів підприємства.
3. Обґрунтування витрат підрозділів і підприємства в цілому.
4. Встановлення персональної відповідальності керівника центру відповідальності за дотриманням виконання бюджетів.

Бюджетний комітет – це робочий орган, що здійснює розробку, узгодження, аналіз виконання бюджетів тощо. Бюджетний комітет очолює керівник підприємства.

Умовно управління бюджетуванням можна подати у вигляді схеми:

1. Діагностика – галузь знань, що вивчає теорію і методи організації процесів постановки діагнозу, а також принципи побудови засобів діагностування.
2. Пропозиції – реальна можливість товаровиробника виробляти і постачати на ринок певну кількість товару.
3. Впровадження – це процес переходу від використання старої системи до нової.

Суркова Н.М., ст. гр. Ф-12-1д,

Ляшенко О.М., асистент – науковий керівник

ТЕНДЕНЦІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Інноваційна діяльність значною мірою визначає рівень процесів економічного зростання держави. Застосування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку передбачає необхідність створення реальних умов для запровадження пільгового оподаткування підприємств, які виробляють інноваційну продукцію, створення галузевих інноваційних фондів стимулювання інноваційного потенціалу. Зважаючи на вище зазначене, інноваційна сфера, з огляду на забезпеченість фінансовими ресурсами, функціонує в критичних умовах. Інноваційний розвиток економіки України не може здійснюватися тільки за кошти державного бюджету, він має відбуватися і за рахунок формування попиту на дослідження й розробки з боку недержавного сектору економіки. В умовах нерозвиненості ринкового середовища в Україні складається структурна та функціональна неповнота інноваційної інфраструктури. Її повноцінний розвиток можливий лише в загальному контексті стимулювання ринкового середовища, створення сприятливих умов для розвитку ринкових інституцій, впровадження конкурентних засад у вітчизняну економіку [1].

Аналіз сучасного стану науково-технічної та інноваційної сфери в Україні свідчить про те, що за рівнем інноваційної активності, станом виробництва високотехнологічної продукції, обсягами фінансування науки, розвитком інфраструктури інноваційного підприємництва Україна значно відстає від провідних країн світу. Існує невідповідність науково-технічного потенціалу країни загальній продуктивності національної економіки, що зумовлено низькою ефективністю національної інноваційної системи. Державна політика інноваційного розвитку характеризується непослідовністю, відсутністю чіткої концепції національних інноваційних пріоритетів і системного підходу до розвитку інноваційної діяльності (національної інноваційної системи). Фактично, пріоритетна державна підтримка спрямовується на низькотехнологічні галузі та виробництва, що зумовлює формування і закріплення в країні такої моделі економіки, яка не потребує інновацій і є конкурентоспроможною на світовому ринку за рахунок дешевої робочої сили. Тим часом, держава має відіграти активну роль у створенні загальнонаціонального попиту на інновації; впровадити широкий набір інструментів, які не потребують значних видатків із бюджету, але за рахунок розбудови мотиваційного поля здатні багаторазово посилити інноваційну складову економіки. Водночас з метою піднесення рівня платоспроможного внутрішнього попиту та надання імпульсу до інновацій внутрішньому виробникові необхідно відчутно підвищити рівень оплати праці — як перший інвестиційний внесок у людський капітал [2].

Управління інноваційним процесом в Україні не відповідає задекларованому державному курсу на впровадження інноваційної моделі економічного розвитку. Фактично, воно позбавлене системності і прозорості, не спрямоване на ефективне використання обмежених бюджетних ресурсів та стимулювання інноваційної діяльності.

Література:

1. Кравченко В. І. Глобальні процеси і тенденції розвитку економіки та фінансів України // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2013. – № 3. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>
2. Інноваційний розвиток в Україні : наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 7. – С.2–14.

Шаповалова В.О., студентка гр. Ф12-2т,

Ляшенко О.М., асистент – науковий керівник

ПРОБЛЕМА БАНКУРСТВА ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

В наш час багато підприємств України знаходяться на межі банкрутства і досить багато вже збанкрутували, тому дослідження цієї проблеми є досить актуальним.

Банкрутство – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше, як через застосування ліквідаційної процедури.

Характерними ознаками фінансової кризи підприємства є скорочення попиту на його продукцію, і, як наслідок, зниження обсягів виробництва; зростання заборгованості постачальникам, держбюджету та банкам; затримки з виплатою заробітної плати працівникам. Кількість таких підприємств в економіці України постійно зростає. При чому тенденції банкрутства поширюються не лише на окремих суб'єктів господарювання, а й на цілі галузі економіки.

Щоб процеси банкрутства господарюючих суб'єктів завдавали найменшої шкоди економіці, держава повинна активно виконувати свою регулюючу роль у формуванні відносин власності. А для цього необхідно мати відповідну законодавчу базу. У нашій країні правове регулювання процедури банкрутства здійснюється Господарським кодексом України, законами «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» та «Про виконавче впровадження».

За своєю суттю явище банкрутства є одним із способів відбору суб'єктів господарювання. У ринковій економіці банкрутство підприємств є нормальним явищем. Залежно від цілей та змісту банкрутства законодавством передбачено такі судові процедури:

- розпорядження майном боржника;
- мирова угода;
- санація (відновлення платоспроможності боржника);
- ліквідація банкрута.

Отже, своєчасне виявлення кризового стану підприємства, його облік та всебічний аналіз дозволяють попередити неплатоспроможність підприємства на ранніх етапах, в рамках ще не порушеної справи про банкрутство. Світова практика показує, що ефективність застосування механізму банкрутства, за умови використання всіх можливих інструментів є достатньо високою. Проте, для цього необхідними передумовами є наявність розвиненої економіки, стабільність фінансової системи, прийняття та стабільність відповідних нормативно-правових актів із питань банкрутства, ефективна інвестиційна політика, впровадження системи моніторингу тощо. Наслідки банкрутства в загальному є негативними для України: зменшується кількість підприємств, що призводить до зменшення пропозиції товарів, робіт чи послуг, зростає рівень безробіття і виплат безробітним, зменшуються податкові надходження до держбюджету і т.д.

Шинкаренко Т.Д., ст. гр. Ф-12-1д,

Ляшенко О. М., асистент – науковий керівник

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛІЗАЦІЙНОМУ ПРОСТОРИ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Основну роль у фінансовій діяльності держави, особливо у сфері фіскальної політики й формування доходної частини бюджетної системи країни, відіграє приватний сектор шляхом перерозподілу частки отриманих доходів у вигляді податків та обов'язкових цільових платежів. Однак такий стан не дає підстав зменшувати значення фінансів державних підприємств.

Перед Україною, як сучасною демократичною, соціальною та правовою державою, постає проблема розбудови власної фінансової системи. Сформована на сьогодні фінансова система України може розглядатися як підґрунтя для розробки та впровадження більш ефективної фінансової системи, яка буде надійною основою економіки та забезпечить життя населення на належному рівні [1]. А функції фінансової системи нашої держави ще раз підтверджують важливість запровадження ефективної фінансової системи.

Варто зазначити, що Україна іде шляхом розвитку фінансової системи та економіки. Обсяги ВВП за останні 5 років зросли майже в три рази. Зростання зовнішньоторговельного обороту свідчить про розширення співпраці між суб'єктами господарювання України з іншими країнами, що також є позитивним. У державному бюджеті органічно пов'язані основні фінансові інститути – податки, позики й видатки.

Також, показники діяльності різних сфер та ланок дозволяють зробити наступні висновки. Ринок цінних паперів характеризується тенденцією до зменшення обсягу цінних паперів, однак у його складі у 2013 р. найбільшу частку займали акції та інвестиційні пайові сертифікати пайових фондів. Однією із найважливіших ланок фінансової системи є державні фінанси, які покликані забезпечити соціальний захист населення та надавати необхідні суспільні послуги [2].

Окрім оптимізації управління державними фінансами, можна покращити фінансову систему через використання зарубіжного досвіду. Однак, варто зазначити, що нашій країні в питаннях організації фінансової системи краще звертатися до досвіду європейських держав, адже, незважаючи на досягнення східних країн, наша країна має зовсім інший менталітет і досвід країн Європи буде легше застосувати у нас. Прикладів є багато, звісно, це не означає, що потрібно абсолютно все наслідувати, але окремі моменти можуть стати корисними для нашої держави та відкоригувати діяльність нашої фінансової системи.

Література

1. Косодій Р.П. Соціально-економічні виміри трансформації глобальної фінансової системи / Р.П. Косодій // Облік і фінанси АПК. — 2009. — №1. — С.37— 42.
2. Науменков С.В. Зарубіжний досвід організації систем регулювання й нагляду за діяльністю фінансових установ / С.В. Науменков // Фінанси України. — 2009. — №12. — С. 23—34.

Чмихало. О.Ю., студ. гр. Ф-15-1м,

Король С.А., к.е.н., доц. – науковий керівник

СУЧАСНЕ АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

З отриманням незалежності наша країна побудувала свою економічну систему. Перехід до ринкових відносин не можна назвати вдалим, тому з початку 90х років термін «антикризове управління» набуває все більше зацікавленості. Невдале планування бізнесу вже є криза, тому антикризові заходи, на сьогодні, в кожному суб'єкті господарювання повинні бути найголовнішою складовою в управлінні механізмом підприємства.

Антикризове управління в розвинутих країнах допомагає підприємствам.

Аналізуючи роботи вітчизняних та зарубіжних вчених можна зробити висновок що, є багато схожих рис та відмінностей. На думку Е. Уткін антикризове управління, спрямоване на захист від можливих важких ускладнень у ринковій діяльності підприємства. На думку Л Лігоненко антикризове управління являє собою постійно організоване управління, націлене на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для його своєчасного подолання. На мою думку антикризове управління – це процес який пов'язаний з безперервним аналізом всіх можливих негативних впливів на підприємство.

В сучасній Україні принципи здійснення антикризового управління більш схожі на загальний пошук варіантів нових зовнішніх ринків, та зниженням собівартості продукції. Але я вважаю, що в антикризові заходи, стосовно внутрішньої сторони підприємства повинно входити мінімізація собівартості, підвищення якості продукції, та більш уваги приділити зовнішнім сторонам, а саме: вивчення ринку покупців, моніторинг ринків та цін, аналіз збуту продукції саме в нашій країні.

Успіх підприємств не зачепити кризи полягає в його гнучкості до різних обставин, тому підприємство має розробляти аналіз очікуваних прибутків на майбутнє та точку беззбитковості. На основі цих найголовніших ланок управління підприємство взагалі може не бути під ризиком кризових ситуацій. На сьогодні антикризове управління можна виділити як самостійну систему економіки та приділити їй як можна більше уваги.

Галах В.В., ст. гр. Ф-15-1мд,

Король С.А., к.е.н., доц. – науковий керівник

ЗАСТОСУВАННЯ ПРИНЦИПІВ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ НА ПРИКЛАДІ БАНКІВСЬКОЇ КРИЗИ В 2015 РОЦІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Поняття «банківська криза» можна відносити в рівних ступенях як до діяльності окремо взятого банку, так і функціонуванню всього банківського сектора країни.

Слід зазначити, що до особливостей банківських криз відносять:

1. Різноманітність кризових ситуацій, яке пояснюється відкритістю банківської системи країни, яка взаємодіє як із зовнішнім, так і внутрішнім середовищем. Банківська система України отримує відмінну підтримку з боку зовнішнього середовища (кредит Світового банку на розвиток фінансового сектора), проте має серйозні проблеми з боку внутрішнього середовища (банківські кредити обслуговуються всього на 5%, а їх зворотність пала на 20%);

2. Банківська криза, за відсутності ефективних заходів його усунення, перетвориться в системну кризу. Одним з таких заходів усунення в Україні, є реформа банківської системи, спрямована на «очищення» ринку від банківських установ, у яких немає ніяких активів або спостерігається нестаток резервів для продовження діяльності.

Виходячи з цих особливостей необхідно докладніше розглянути банківську кризу застосовуючи принципи антикризового фінансового управління:

а) принцип опори на антикризову свідомість - припускає чітке розуміння негативних наслідків і поглиблення кризи для усіх суб'єктів антикризового процесу. У даній ситуації, розумінням негативних наслідків є прогнозування подальшого стану банківської системи. За прогнозами Світового банку, на території України продовжать функціонувати близько 100 банківських установ. Даної кількості банків більш ніж достатньо для підтримки фінансового сектора і уникнення перевантаження і монополії на ринку;

б) принцип антикризової мотивації діяльності - полягає в переважному використанні засобів мотивації, спрямованих на вирішення кризових проблем. До засобів мотивації можна віднести діагностику і стрес-тест кожної установи. Великі банки мають достатньо хороші показники і для їх підтримки НБУ розробив програму до капіталізації спрямовану на підтримку їх діяльності та розвитку;

в) принцип упередженості у вирішенні проблем - швидкість поглиблення кризових явищ може вийти з-під контролю і зміни стають незворотними. Реалізацією даного принципу в Україні служить факт того, що зараз активно проводиться консолідація банківського сектора. Судячи з прогнозів НБУ на ринку залишаться тільки великі фінансово стійкі і стрес стійкі установи, на розвиток яких і будуть спрямовані всі сили і ресурси НБУ;

г) принцип реалістичності в оцінці ситуації - припускає, що, оцінюючи можливість подолання кризи необхідно спиратися на об'єктивну реальність. Для створення об'єктивної реальності НБУ провів строгу класифікацію банків за конкретними критеріями. Виходячи з даної класифікації примінилися важелі антикризового управління: перша група банків перебуває під контролем для підтримки якого проводиться регулярний моніторинг та діагностика фінансового стану; друга група отримала програму до капіталізації для підтримки їх фінансового стану; третя група банків була схилена впровадженню тимчасової адміністрації; четверта група стала списком ліквідації.

Таким чином, після проведення даної реформи в Україні буде дуже сильний банківський сектор. Скорочення кількості банків несе виключно позитивний характер: фізичні та юридичні особи почнуть активніше користуватися безготівковими розрахунками, депозитними сервісами банків, що дозволить привести в норму показники обслуговування і повернення кредитів. Подальшим планом НБУ стає розвиток банківської системи в цілому і жорсткий контроль роботи кожної установи окремо.

Артамонов Р.В., ст. гр. Ф12-2т,

Кирилова Л.І., доцент, к.е.н. – науковий керівник

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Питання формування власного капіталу акціонерними товариствами дуже актуальне, адже обсяг власного капіталу акціонерного товариства є одним з головних індикаторів його кредитоспроможності. Він - основа для визначення фінансової незалежності товариства, його фінансової стійкості та стабільності. Проблеми формування власного капіталу завжди були в центрі уваги економістів: І. Бланка, Ю. Брігхема, Ю. Воробйова, О. Єфимової, В. Ковальова, В. Савчука, О. Терещенка, Д. Ван Хорна, Дж. Шима та інших учених-економістів.

Формування власного капіталу, відбувається за рахунок зовнішніх і внутрішніх джерел. У складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства. Він формує переважну частину його власних фінансових ресурсів, забезпечує приріст власного капіталу, а відповідно, і ріст ринкової вартості підприємства.

Певну роль у складі внутрішніх джерел виконують також амортизаційні відрахування, особливо на підприємствах із високою вартістю власних основних засобів і нематеріальних активів; проте суму власного капіталу підприємства вони не збільшують, а лише є засобом його реінвестування. Інші внутрішні джерела не грають помітної ролі у формуванні власних фінансових ресурсів підприємства. У складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів основне місце належить внескам засновників у статутний (пайовий) капітал, а також емісії та реалізації акцій в акціонерних товариствах.

Для окремих підприємств одним із зовнішніх джерел формування власного капіталу можуть бути кошти державного та місцевого бюджетів, що використовуються на безповоротній основі та інша безплатна фінансова допомога, яка надається, як правило, лише окремим державним підприємствам. До числа інших зовнішніх джерел входять безплатно передані підприємству матеріальні та нематеріальні активи, що включаються до складу його балансу.

Операції з власним капіталом в різних країнах світу мають свої особливості, продиктовані низкою факторів: починаючи з історичного аспекту і закінчуючи домінуючою формою власності підприємств в певній країні. І хоча у більшості зарубіжних країн складові частини власного капіталу є подібними (насамперед, це стосується практики формування різних резервів та фондів, раціональна реалізація якої спрямована на забезпечення належного рівня платоспроможності та фінансової стійкості підприємства) вітчизняним науковцям з бухгалтерського обліку слід переймати позитивний досвід облікового відображення таких операцій та впроваджувати його у практику. Це сприятиме покращенню як фінансового забезпечення вітчизняних підприємств (в частині напрямів перспективного резервування, фондування, форм вкладення коштів тощо), так і інтеграції до європейських економічних процесів економіки країни в цілому.

Перелік використаних джерел:

1. Електронна інцеклопедія - <http://www.finalearn.com>
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала./И.А. Бланк.-К.: Ника-Центр, 2000.- 512 с

Самохвалов С.І., ст. гр. Ф12-2т,

Кирилова Л.І. доцент, к.е.н. – науковий керівник

СКЛАД ПОЗИКОВОГО КАПІТАЛУ СУБ'ЄКТА ПІДПРИЄМНИЦТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Дослідженню значення та особливостей позикового капіталу, а також оцінювання фінансового стану на підприємстві присвячено ряд праць таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: Багров В.П., Баканов М.І., Богма О.С., Бойчик І.М., Бугай В.З., Слейко Я.І., та інші.

Підприємство в умовах ринкової економіки не може діяти без залучення фінансового капіталу, яке є джерелом формування його майна. Джерелами формування капіталу можуть бути як власні фінансові ресурси, так і позикові. Будь-яке підприємство для своєї діяльності потребує залучення позикового капіталу, якщо відсутні власні кошти. Позикові кошти займають досить вагомe місце в структурі капіталу підприємства. Їх використання дає можливість приросту рентабельності власного капіталу. Проте є і негативний вплив позикових коштів, а саме пониження рентабельності, ліквідності, ділової активності та погіршення фінансового стану підприємства в цілому. Для початку визначимо сутність позикового капіталу та розглянемо види і форми цього капіталу.

Науковці трактують поняття «позиковий капітал» по-різному. За І.О. Бланком, позиковий капітал – це залучені для фінансування розвитку підприємства на основі повернення грошові кошти та інше майно, або кошти чи інші майнові цінності, що залучають для фінансування розвитку підприємства, на поворотній основі [1, с. 60].

А.М. Поддєрьогін зазначає, що позичковий капітал – це кошти, які залучаються для фінансування господарської діяльності підприємства на принципах строковості, платності, поверненості [2, с. 229]. В.М. Матвєєва тлумачить позиковий капітал як капітал компанії, отриманий в результаті випуску нею облігацій [3, с. 67].

В економічному словнику доктора економічних наук, професора С.В. Мочерного йдеться про те, що позиковий капітал – це грошовий капітал, власник якого надає його іншим особам на певний термін у користування заздалегідь обумовлену плату у вигляді процента. Позиковий капітал є відокремленою формою промислового капіталу, він формується із тимчасово вільних коштів, які утворюються в процесі обороту продуктивного та торгового капіталу із трудових заощаджень населення та інших джерел [4, с. 256].

Залучення позикових коштів для фінансування діяльності підприємства має певний вплив на його фінансовий стан. Використання позикового капіталу можна досліджувати за допомогою показників ліквідності та фінансової стійкості. Для визначення ліквідності та фінансової стійкості використовують абсолютні та відносні показники, фінансового стану підприємства. У процесі оцінки впливу позикового капіталу на фінансовий стан аналізують його ефективність використання. Одним із найважливіших інструментів при цьому може бути ефект фінансового левєриджу, який відображає рівень прибутку або збитку, що додатково генерується на власний капітал при різній частці використання позикових засобів.

Перелік використаної літератури

1. Бланк И.А. Управление формированием капитала./И.А. Бланк.-К.: Ника-Центр, 2000.- 512 с.
2. Поддєрьогін А.М. Фінансовий менеджмент: підручник / А.М.Поддєрьогін, 2005. - 535с.
3. Матвєєва В.М. Международный бухгалтерский учет. GAAP и IAS. Справочник бухгалтера от А до Я. / Матвєєва В.М. – М.: “Дело и сервис”, 1998. – 192 с.
4. Мочерний С.В. Економічна енциклопедія. / С.В. Мочерний. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.

ІНСТРУМЕНТАРІЙ ФІНАНСОВОЇ ДІАГНОСТИКИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Фінансова діагностика діяльності підприємства є головним методом забезпечення стійкої діяльності підприємства, на основі результатів якої керівники різних рівнів приймають управлінські рішення.

Фінансова діагностика - це метод пізнання фінансового механізму підприємства, процесів формування та використання фінансових ресурсів для його операційної та інвестиційної діяльності.

Фінансова діагностика повинна включати такі етапи:

1. Спостереження і збір інформації про об'єкт дослідження.
2. Первинне опрацювання інформації.
3. Вироблення гіпотез.
4. Вибір найвірогідніших гіпотез і висновки щодо тенденцій розвитку підприємства.

Джерелами інформації для діагностики фінансового стану підприємства є фінансова звітність (бухгалтерський баланс, звіт про фінансові результати, звіт про рух грошових коштів), а також статистична та оперативна звітність; планова інформація (бізнес-план), нормативна інформація, інформація про технічну підготовку виробництва, висновки експертів, результати різних опитувань і т. д.

Науковий інструментарій (апарат) діагностики - це сукупність загальнонаукових і конкретно-наукових способів дослідження фінансової діяльності суб'єктів, що здійснюють господарську діяльність. Принципи діагностики регулюють процедурну сторону, його методології і методики. До них відносять: системність, комплексність, регулярність, наступність, об'єктивність.

В основі інструментарію фінансової діагностики лежать безпосереднє використання фінансової звітності та розрахункові показники. Існує два види показників для зіставлення:

- показники даного підприємства за попередні періоди часу;
- аналогічні показники інших підприємств, що належать тій самій галузі або того ж виду діяльності.

Другий інструментарій фінансової діагностики підприємств-це традиційний набір фінансових коефіцієнтів (Ratio Analysis). Для комплексної оцінки фінансового стану одного і того ж підприємства і його зміни в часі, а також порівняння фінансового стану різних підприємств за один і той же період доцільно проведення рейтингових оцінок, при проведенні яких можуть використовуватися різні методи.

Основні методи фінансової діагностики: горизонтальний аналіз, або аналіз тенденцій; вертикальний, або аналіз на основі процентних співвідношень часток, окремі показники якого знаходяться в загальній групі або підгрупі показників; факторний аналіз – аналіз впливу окремих елементів фінансової діяльності підприємства на основні економічні показники; порівняльний – порівняння досліджуваних показників з аналогічними середньогалузевими (або показниками основних конкурентів); спеціалізований аналіз.

Література:

1. Семенов А.Г. Оцінка фінансового стану підприємства як об'єкта інвестування / А.Г. Семенов // Економіка промисловості. – 2010. – № 2. – С. 108–112.
2. Системи фінансового моніторингу. Методологія проектування / за ред. О.В. Мозенкова. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2010. – 151с.
3. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / М.Д. Білик, О.В. Павловська, Н.М. Притуляк, Н.Ю. Невмержицька. – К. : КНЕУ, 2005. – 592 с.

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ ТА ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЮ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Незважаючи на те, що на практиці поняття ліквідності та платоспроможності тісно взаємозв'язані, вони не є тотожними. Ліквідність у загальному розумінні означає здатність цінностей перетворюватися в грошові кошти. Вона характеризується наявністю в підприємства ліквідних засобів у формі залишку грошей у касі, грошових коштів на рахунках у банку та тих елементів оборотних активів, що легко реалізуються. Ступінь ліквідності визначається тривалістю часового періоду, протягом якого ця трансформація може бути здійснена. Чим коротший період, тим вища ліквідність цього виду активів.

Платоспроможність підприємства характеризується його можливістю і здатністю своєчасно й повністю виконувати свої фінансові зобов'язання перед внутрішніми та зовнішніми партнерами, а також державою. Основними ознаками платоспроможності є:

- а) наявність грошей у касі, на розрахунковому рахунку;
- б) відсутність простроченої кредиторської заборгованості. Причому наявність незначних залишків грошей на розрахунковому рахунку ще не означає, що підприємство неплатоспроможне, бо кошти на розрахунковий рахунок можуть надійти впродовж кількох днів.

Оцінка платоспроможності необхідна не тільки для підприємства з метою аналізу й прогнозування його подальшої фінансової діяльності, а й для його зовнішніх партнерів і потенційних інвесторів. Як правило, досліджують поточну і перспективну платоспроможність.

Управління ліквідністю підприємства спрямовано на забезпечення в нього оборотних коштів у розмірі, теоретично достатньому для погашення короткострокових зобов'язань навіть з порушенням строків погашення, які передбачені контрактом. Ціль управління полягає в тому, що якщо процеси виробництва і реалізації продукції відбуваються в нормальному режимі, то грошових коштів, які надходять від покупців продукції, буде достатньо для розрахунків з кредиторами, тобто розрахунків за поточними зобов'язаннями. Застереження про порушення строків погашення означає, що в принципі не є винятком збої в надходженні грошових коштів від дебіторів, однак у будь-якому разі ці кошти надійдуть і їх буде достатньо для розрахунків з кредиторами.

Управління ліквідністю та платоспроможністю підприємства передбачає:

1. Управління запасами підприємства з метою оптимізації запасів матеріалів незавершеного виробництва та готової продукції. Оптимізація рівня запасів має вплинути на перерозподіл обігових коштів підприємства, в результаті чого очікується збільшення величини ліквідних грошових коштів та зменшення величини неліквідних виробничих запасів.
2. Аналіз активів підприємства з метою виявлення збільшення дебіторської заборгованості підприємства.
3. Планування фінансової діяльності підприємства та контроль виконання фінансових планів.

Література:

1. Грабовецький Б. Економічний аналіз / Б. Грабовецький. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 256 с.
2. Іонін Є. Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять “платоспроможність” і “ліквідність” / Є. Є. Іонін // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 6. — С.30–43.
3. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу / А. Д. Шеремет, Р. С. Сайфулін, Е.В. Негашев. — М. : Инфра-М, 2008. — 208 с.

Денисюк Д.С., ст. гр. Ф-15-1м,

Нестеренко Н.В., доц.- науковий керівник

ВНУТРІШНІ ДЖЕРЕЛА САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

В останні роки в Українській економіці спостерігається занепад так в сумарна інфляція за підсумками 2015 року на рівні 43,3% фактично є максимальною за своїм значенням за останні 20 років. Подібні темпи річної інфляції спостерігалися в Україні ще в далекому 1996 році, коли річна інфляція сягнула позначки 39,7%. Та через послаблення реального ефективного курсу гривні у середньому на 19.2% в 2014 році та на 2.5% у 2015 році та низький внутрішній попит очікується продовження падіння дефіциту поточного рахунку до 1.0-1.5% ВВП у 2015- 2016 роках.

Обсяг реалізованої промислової продукції в 2015 році збільшився на 284605,3 млн. грн. або на 26,76% та складає 1351374,7 млн. грн.

Таким чином можна побачити що в даний час особливої актуальності набуває тема санації та пошуку внутрішніх джерел самофінансування. Формування механізму залучення та використання фінансових ресурсів для забезпечення виживання підприємств в умовах кризи та їх успішного розвитку на стадії економічного зростання є не лише важливою складовою санації підприємства, а й запорукою їх ефективної діяльності. Здійснення санаційних заходів на підприємстві в кризовому стані вимагає залучення та використання фінансових ресурсів.

Санація - це система заходів, яка здійснюється під час провадження у справі про банкрутство, з метою запобігання визнання боржника банкрутом та його ліквідації, спрямована на оздоровлення фінансово-господарського становища боржника, а також задоволення в повному обсязі, або частково вимог кредиторів.

Залежно від характеру спрямованих санаційних процедур виділяють:

-гетерономна (зовнішня) санація характеризується участю в ній сторонніх осіб, зокрема банків та інших кредиторів, клієнтів, держави;

-внутрішня санація передбачає фінансування оздоровлення підприємства за рахунок його власних ресурсів і коштів, наданих власниками та іншими особами. Таким чином внутрішня санація передбачає реструктуризація активів, пошук прихованих резервів за рахунок скорочення витрат (захисна реакція) або збільшення надходжень грошових потоків (наступальна реакція).

Реструктуризація активів пов'язують зі зміною структури та складу активної сторони балансу а саме: мобілізація прихованих резервів, використання зворотного лізингу, оптимізація структури розміщення оборотного капіталу, використання давальницької сировини.

Зменшити витрати можливо за рахунок таких дій: оптимізація організаційної структури та зниження витрат на персонал, згортання збиткових неперспективних підприємств, впровадження нормування та облік витрат, обмеження посередників встановлення прямих зв'язків з постачальниками, економія енергоносіїв та матеріалів.

Збільшення надходжень грошових потоків досягається за рахунок наступних операцій: реалізація надлишкових активів, удосконалення роботи с дебіторами, номенклатурна політика щодо збільшення випуску рентабельної продукції, впровадження системи знижок удосконалення каналів збуту продукції, надання в оренду активів реалізацію об'єктів незавершеного будівництва.

Таким чином, практична реалізація внутрішніх резервів надходження грошових коштів пов'язана насамперед із запровадженням комплексу заходів організаційно-технічного, економічного й управлінського характеру, які передбачаються бізнес-планом. Особливістю впровадження цих заходів є те, що вони не потребують значних обсягів інвестицій.

Борисенко В.П., ст. гр. Ф-15-1м,

Нестеренко Н.В., доц.- науковий керівник

ІНТЕГРАЛЬНА МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Інтегральна оцінка є ефективним механізмом аналізу фінансово-господарської діяльності підприємств. Це зумовлює важливість визначення інтегральної оцінки фінансового стану підприємства і актуальність питань, пов'язаних з розробкою нових і поліпшенням існуючих методик її проведення. Вирішенням вказаної проблеми може стати розробка єдиної методологічної основи інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, яка б дозволила всебічно оцінити фінансово-господарську діяльність підприємства, визначити недоліки в його роботі та відшукати шляхи поліпшення фінансового стану підприємства.

Одним із різновидів інтегральної оцінки є рейтингова оцінка, яка по суті є порівняльним аналізом одиниць досліджуваної сукупності.

Для виконання у повному обсязі всіх своїх функцій інтегральна оцінка повинна відповідати таким вимогам: розробленню інтегрального показника повинен передувати ретельний аналіз і вибір найважливіших показників, які характеризують усі аспекти фінансового стану підприємства. Для цього можуть застосовуватися статистичні методи або експертні оцінки; окремі показники, відібрані для включення в інтегральну оцінку, не мають дублювати один одного, бо це дублювання не тільки ускладнює економічне обґрунтування отриманих результатів, а й може викривити їх; усі показники слід привести до однакових одиниць виміру, що забезпечує можливість їх математичного об'єднання; якщо методика призначена для зовнішніх користувачів (кредиторів, інвесторів), усі показники мають обчислюватися на базі інформації фінансової звітності підприємства.

Методика для проведення інтегральної оцінки фінансового стану підприємства, запропонована українськими вченими, передбачає реалізацію декількох етапів, а саме: визначення основних напрямів оцінки; вибір окремих фінансових коефіцієнтів за кожним з аналітичних напрямів; розрахунок для кожного з коефіцієнтів нормативного значення; визначення вагомості окремих коефіцієнтів; формування узагальнюючих показників; розробка інтегрального показника фінансового стану підприємства.

Для виконання вимог системності при інтегральній оцінці фінансового стану підприємства необхідно оцінювати не тільки окремі коефіцієнти, але і їх співвідношення, структуру, що дасть змогу звести і відобразити в об'єднаному показнику множинні взаємозв'язки фінансових показників підприємства.

Дотримуючись принципів системного підходу, необхідно перейти до використання для аналізу не окремих коефіцієнтів, а їх поєднань, для чого коефіцієнти треба об'єднати в блоки відповідно до їх економічного змісту. Опіраючись на принцип ієрархічності, можна об'єднати блокові оцінки в цілісну систему комплексної оцінки фінансового стану підприємства. З позиції принципу цілісності є підстави припускати, що узагальнений показник дасть оцінку, яка якісно перевершує сукупність коефіцієнтів, котрі входять у цей блок.

В основу методики покладено порівняння підприємства по кожному показнику фінансового стану з умовним еталонним підприємством, яке має найкращі показники з усіх порівнюваних підприємств. Тобто базою розрахунку для отримання рейтингової оцінки є не суб'єктивні оцінки експертів, а найбільш високі результати з усієї сукупності реальних показників.

Таким чином, комплексна оцінка фінансового стану підприємства на основі інтегрального показника дає можливість провести моніторинг фінансової діяльності підприємства, виявити тенденції у динаміці показників його фінансового стану.

Чмихало О.Ю., ст. гр. Ф-15-1 м,
Нестеренко Н.В., доц.- науковий керівник

СИСТЕМА РАНЬОГО ПОПЕРЕДЖЕННЯ КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

В сучасних умовах діяльності підприємств головною метою є не тільки отримання прибутку, але й попередження кризового стану. Кризовий стан підприємства це вираз того, що господарська діяльність цього підприємства фінансово не забезпечена. Це може бути зумовлено різними факторами впливу на господарювання, таких як нестабільний стан економіки країни, фінансових ринків, високий рівень інфляції, а також В Україні, за 2014 рік рівень інфляції становив 124,9 %, за 2015 – 143,3 %, на сьогодні рівень інфляції складає 99,6 %. Спираючись на достатньо високий рівень індексів інфляції та інших впливових чинників, за сучасних умов доцільно впроваджувати систему раннього попередження та реагування на кризовий стан підприємства.

Система раннього попередження та реагування – це інформаційна система, яка повинна аналізувати можливі ризики втрат та шанси прибутковості з зовнішніх та внутрішніх джерел. В сучасній економічній теорії ця тема дуже поширена серед вчених як зарубіжних так і вітчизняних, а саме: Ф. Агійон, Н. Аугустін, К. Блекберн, Бланк І.О., Поддєрьогін А.М., Терещенко О.О. Створення такої системи, повинно бути орієнтовано на всі можливі сфери діяльності які пов'язані, та мають вплив на підприємство. Інструментами СРПР може бути проведення фінансового аналізу, СВОТ аналізу, та повне забезпечення інформацією щодо конкурентів, ринків збуту. Впровадження СРПР допоможе своєчасно виявити можливі загрози господарській діяльності та обрати стратегію антикризового управління.

На сьогодні в Україні за даними Державної служби статистики кількість суб'єктів господарювання в період з 2010 по 2014 рік знизилась з 2183928 одиниць, до 1932161 одиниць. Тобто 251767 суб'єктів господарювання збанкрутілі. Тому, плануючи бізнес, не важливо якого розміру, треба спочатку зробити аналіз впливових економічних показників. Створення фінансового плану на самому початку повинно впровадити систему раннього попередження та реагування на кризовий стан. Гнучкість до кризових становищ, зовнішніх або внутрішніх, зумовлюється саме цією системою, незалежно від видів діяльності.

Таким чином, на сходні загрози фінансових криз більш залежні від зовнішніх факторів та індикаторів впливу на підприємство. Тому основну увагу треба приділити внутрішній політиці підприємства, це допоможе подолати або обійти кризовий стан ще на його початку.

СУЧАСНИЙ СТАН ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОЛПШЕННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Фінансова система — це сукупність окремих ланок, спрямованих на створення та використання фондів фінансових ресурсів, які зосереджені на розпорядженні держави, не фінансового сектора економіки, певних фінансових інститутів та домогосподарств для фінансового забезпечення економічних і соціальних потреб в цілому.

Фінансова система України пройшла досить складний шлях розвитку впродовж становлення незалежності держави, тому сучасний фінансовий ринок в Україні ще недостатньо розвинутий. Однак, подальший розвиток держави ґрунтується на реформуванні всіх секторів економіки. Найбільш результативною вважається банківська реформа, спрямована на «очищення» ринку від банківських установ, у яких немає ніяких активів або спостерігається нестаток резервів для продовження діяльності.

Оскільки однією з найважливіших складових фінансової системи є банківська система - її реформування було розпочате раніше за інші сектори економіки, що визначалося ключовою роллю банків при вирішенні завдань переходу до ринку. Сьогодні банківська система України представляє один із найрозвинутіших елементів господарського механізму

За офіційними даними зараз функціонують 116 комерційних банків. Якщо розглянути показники минулих років, то ми побачимо дієвість вжитих заходів. Статистичні дані такі: на 01.01.2014 – 180 банків; на 01.01.2015 - 163 банки; на 01.01.2016 - 117 банків [1].

За прогнозами Світового банку, на території України продовжать функціонувати близько 100 банківських установ. Даної кількості банків більш ніж достатньо для підтримки фінансового сектора та уникнення перевантаження і монополії на ринку.

Але також є вірогідність, що установ буде значно менше. Більшості комерційних банків доводиться консолідуватися, якщо вони не можуть довести свою доцільність і мотивувати стратегію розвитку ринку. До засобів мотивації можна віднести діагностику і стрес-тест кожної установи. Великі банки мають достатньо позитивні показники і для їх підтримки НБУ розробив програму до капіталізації спрямовану на підтримку їх діяльності та розвитку. Судячи з прогнозів НБУ на ринку залишаться тільки великі фінансово стійкі і стрес стійкі установи, на розвиток яких і будуть спрямовані всі сили і ресурси НБУ.

Для створення об'єктивної реальності НБУ провів строгу класифікацію банків за конкретними критеріями. Виходячи з даної класифікації примінилися важелі антикризового управління: перша група банків перебуває під контролем для підтримки якого проводиться регулярний моніторинг та діагностика фінансового стану; друга група отримала програму до капіталізації для підтримки їх фінансового стану; третя група банків була схилена впровадженню тимчасової адміністрації; четверта група стала списком ліквідації.

Також пропоную розглянути основні фінансові показники банківської системи України: доходи склали 12180 млн. грн., в свою чергу витрати складають 13070 млн. грн., результат діяльності -890 млн. грн. Виходячи з цього рентабельність активів і рентабельність капіталу мають від'ємне значення (-0,81% та -9,70% відповідно) [1]. Такі результати є посередніми, але в подальшому планується глобальне підвищення даних показників.

Отже, скорочення кількості банків несе виключно позитивний характер: фізичні та юридичні особи почнуть активніше користуватися безготівковими розрахунками, депозитними сервісами банків, що дозволить привести в норму показники обслуговування і повернення кредитів. Подальшим планом НБУ стає розвиток банківської системи в цілому і жорсткий контроль роботи кожної установи окремо.

Література

1. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]//Офіц. сайт НБУ – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807&cat_id=36798.

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ В САНАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Процес організації фінансової санації підприємств можна подати трьома основними функціональними блоками: розробка санаційної концепції та плану санації, проведення санаційного аудиту, менеджмент санації.

Як правило, план санації розробляють за дорученням власників чи керівництва підприємства консалтингові чи аудиторські фірми в тісному взаємозв'язку із внутрішніми службами контролінгу. У разі, якщо санація здійснюється у ході провадження справи про банкрутство, то розробляти план повинен призначений арбітражним судом керуючий санацією. Санаційний аудит здійснюється аудиторськими компаніями на замовлення потенційних санаторів, кредиторів та інших осіб, які можуть взяти участь у фінансуванні санації.

Важливою складовою організації дієвого менеджменту санації є створення ефективної системи контролінгу, головним завданням якого є визначення стратегічних та тактичних цілей санації та орієнтація процесу управління на досягнення цих цілей. Вирішальним при цьому є створення системи інформаційного забезпечення, планових, аналітичних та контрольних служб.

Не існує єдиних рецептів організації менеджменту санації підприємства. Кожен випадок фінансової кризи потребує індивідуального підходу до управління процесом її подолання.

Важливим компонентом санаційного процесу є координація та контроль за якістю реалізації запланованих заходів. Менеджмент підприємств має своєчасно виявляти та використовувати нові санаційні резерви, а також приймати об'єктивні кваліфіковані рішення для подолання можливих перешкод при здійсненні оздоровчих заходів.

Відчутну допомогу тут може надати оперативний санаційний контролінг, який синтезує в собі інформаційну, планову, консалтингову, координаційну та контрольну функції. Завданням санаційного контролінгу є ідентифікація оперативних результатів, аналіз відхилень та підготовка проектів рішень щодо використання виявлених резервів та подолання додаткових перешкод.

Розробка проекту фінансового оздоровлення здійснюється, як правило, фінансовими та контролінговими службами підприємства, яке перебуває у фінансовій кризі, представниками потенційного санатора, незалежними аудиторськими та консалтинговими фірмами.

Контролінгові повноваження розподіляються також пропорційно ризику та відповідальності суб'єктів. Наприклад, найбільшою мірою контролінгові дії надаються головним суб'єктам господарському суду, керуючому санацією.

Схемне зображення контролінгу у сучасних процедурах фінансової санації, яке вміщує властивості цієї системи управління складається з декількох елементів: роль та місце контролінгу; завдання, які покладаються на службу контролінгу підприємства; цілі та функції контролінгу в режимі фінансової санації; засоби контролінгу, що запроваджуються з боку різних суб'єктів; інші властивості системи контролінгу фінансової санації підприємств.

Таке уявлення системи контролінгу відповідає умовам господарювання, сучасним вимогам щодо здійснення процедури фінансової санації підприємства, оновлення його виробництва, забезпечення сталого розвитку територій функціонування.

Таким чином, фінансовий контролінг - це сукупність взаємопов'язаних процесів, система інформаційної підтримки санаційних рішень, в основу яких покладено використання методів та процедур фінансової діагностики, методичного та інституційного забезпечення санаційного планування, контролю та ризик-менеджменту, а також визначення шляхів досягнення цілей, які підприємство ставить у процесі реалізації санаційних заходів.

Ревенко О.В. ст. гр. Ф-15-1мд;

Нестеренко Н.В., доц.- науковий керівник

КОНТРОЛЬ ЗА ДІЯЛЬНІСТЮ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ В УКРАЇНІ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Надзвичайно важлива роль банків у системі організації суспільного виробництва і в забезпеченні державного регулювання економіки вимагає постійного розвитку всієї банківської системи і забезпечення стабільності її функціонування. Досягнення цієї мети потребує регулярного контролю за їх діяльністю з боку центрального банку. Питання аналізу діяльності комерційних банків, а також методів його здійснення є досить актуальним.

Основними завданнями аналізу діяльності комерційного банку є визначення джерел збільшення доходів і зменшення витрат, пошук резервів підвищення прибутковості й рентабельності, забезпечення ліквідності, зміцнення фінансової стійкості та надійності банку, дотримання встановлених економічних нормативів, мінімізація банківських ризиків. У процесі аналізу банківської діяльності необхідно використовувати таку методикку, яка найбільшою мірою сприятиме його ефективності.

Основними методами аналізу банківського балансу є метод порівняння, групування, використання абсолютних і відносних показників, а також графічний і табличний методи.

Метод порівняння – дає змогу визначити рівень і причини відхилень за різними статтями.

Метод групування – дає змогу розібратися в суті процесів, що аналізуються, шляхом систематизації балансових даних. Наприклад, згрупувавши доходи і витрати банку від надання кредитів та депозитів різним клієнтам, можна наочно відобразити чи покриваються витрати отриманими доходами від здійснення цих послуг.

Метод використання абсолютних і відносних показників допомагає охарактеризувати кількісні розміри наданих кредитів, залучених коштів, капіталу банку та відобразити співвідношення певних абсолютних показників. До відносних показників відносять показники виконання плану, динаміки, структури (питома вага), ефективності та ін. Цей метод є одним із ключових в аналізі банківської стійкості. З його допомогою оцінюються показники ліквідності, платоспроможності, прибутковості банку, тощо.

Графічний метод допомагає зобразити потрібну інформацію у більш наочному і зрозумілому для користувача вигляді, наприклад, відобразити динаміку зміни обсягу наданих кредитів за різні роки. Так само і табличний метод відображення аналітичних даних є найбільш зручною і раціональною формою представлення аналітичної інформації про досліджуваний об'єкт. За допомогою таблиць легше простежуються зв'язки між досліджуваними показниками.

Прибутковість – один з найважливіших показників банківської діяльності, так як саме прибуток є джерелом виплати дивідендів акціонерам, створення фондів банку, бази для підвищення добробуту банківських працівників.

Існують різні методики економіко-статистичного аналізу прибутковості й ефективності діяльності комерційного банку: аналіз ефективності з використанням взаємозв'язку часткових показників ефективності з відповідними мультиплікаторами (наприклад, ROE); визначення впливу окремих чинників на прибутковість банку за допомогою виробничої функції.

Найдоцільнішою для подальших розробок і використання в аналізі прибутковості комерційних банків України є модель з використанням виробничої функції – залежності будь-якого показника ефективності діяльності підприємства. Застосування цього методу дає можливість не лише отримати інформацію про ефективність діяльності банку, а й виявити кількісні зв'язки, що характеризують вплив різних чинників, силу їхнього впливу на загальний рейтинг банку. Тому цей напрям вважається найперспективнішим при прогнозуванні ефективності діяльності такого підприємства як комерційний банк.

Ракова Ю.В., ст. гр. Ф-15-1мд,

Нестеренко Н.В., доц.- науковий керівник

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ КРИЗИ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ПОДОЛАННЯ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Поняття „криза” - одне з найбільш складних, яке має багато змістових відтінків інтерпретацій та сутнісних характеристик. Даний термін походить від грецького Krisis — різкий перелом, тяжкий перехідний стан, крайня точка падіння, гостра нестача, невідповідність.

Суттєвою причиною кризового стану вітчизняних підприємств є неналежне виконання фінансовими службами покладених на них функцій, зокрема - відсутність гнучкого фінансового планування та аналізу, управління ризиками та несвоєчасне виявлення фінансової нестабільності, і як результат - наявність фінансової кризи. Проблема складається в тому, що більшість підприємців не знають основних чинників виникнення фінансової кризи на підприємстві та не роблять своєчасно діагностику фінансового стану підприємства.

На багатьох вітчизняних підприємствах потрібно запровадити систему антикризового управління. Антикризове фінансове управління підприємством для попередження фінансової кризи має проводити профілактичні заходи, а саме: регулярно здійснювати на підприємстві аналіз фінансово-господарської діяльності, визначення фінансового ризику у процесі діяльності підприємства та розробка системи попереджувальних заходів. Виведення підприємства з кризи потрібно проводити за рахунок санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання.

Саме завдяки цьому антикризове фінансове управління як система попередження фінансової кризи на підприємстві являє собою основну складову управління підприємством, яка передбачає застосування системи фінансово-економічних, організаційно-правових та інших методів, спрямованих, на відновлення платоспроможності та створення передумов для сталого розвитку підприємства у майбутньому.

Відповідно до цього, напрями розгляду антикризового управління на підприємстві є досить широкими та на сучасному етапі спричинені порушенням фінансової стабільності їх розвитку. Важливим для діяльності підприємства в даному напрямі є розробка антикризових програм, що включають в себе напрями та стратегію подолання кризи на внутрішньому рівні з використанням відповідних принципів та методів антикризового управління.

Особливістю антикризового управління діяльністю підприємства, на відміну від поточного управління є гнучкість і адаптивність управління, терпіння і впевненість, мобільність і динамічність у використанні ресурсів, реалізації інноваційних програм, здійснення програмно-цільових підходів у технологіях розробки і реалізації управлінських рішень. Ігнорування потреби в антикризових заходах призводить до неконтрольованого розвитку фінансової кризи, банкрутства та ліквідації суб'єкта господарювання. Програма антикризових заходів передбачає використання комплексу спеціальних методів і прийомів управління процесами попередження, подолання та ліквідації кризи. Це дає можливість сформувати ефективну систему антикризового управління на підприємстві, адекватну сучасним умовам господарювання.

Висока компетентність допускає визначити конкретні об'єкти управлінської дії та своєчасно надавати ефективну дію на локалізацію кризових процесів. Тому дослідження наведених вище чинників та параметрів кризи дозволить поглибити розуміння кризи як процесу, його закономірностей та тенденцій розгортання і дасть змогу більш детально аналізувати кризові ситуації, що виникають в діяльності різних суб'єктів господарювання.

Розуміння сутності та видового різноманіття криз є основою для розробки теоретичних засад антикризового управління підприємством та визначення особливостей його реалізації при виникненні певного виду кризи.

ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВИХ ЗАРУБІЖНИХ КОРПОРАЦІЙ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Відповідно до П(с)БО №1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» прибуток (збиток), від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат з урахуванням сум, які наведені у додаткових статтях.

Використання операційного аналізу з метою управління операційним прибутком стає запорукою успіху виробничо-фінансовою діяльністю корпорації.

Основою операційного аналізу є аналіз беззбитковості, відомий як аналіз критичних співвідношень загальної виручки від реалізації та обсягу виробництва, які дають змогу оцінити мінімально необхідний обсяг продажів для покриття загальних видатків.

Точка беззбитковості визначається відшкодуванням за рахунок валового доходу від реалізації продукції: суми умовно постійних витрат, змінних витрат (що відповідають даному обсягу продажів).

У мертвій точці результат, тобто прибуток до виплати податків і відсотків за кредит (ЕВІТ), дорівнює нулю.

Точка беззбитковості - це та межа, яку треба переступити корпорації, щоб вижити.

Чим вище поріг рентабельності, тим складніше його переступити. З низьким порогом рентабельності легше пережити падіння попиту на продукцію або послуги, відмовитися від невиправдано високої ціни реалізації.

Модель мертвої точки будуються на деякому числі наступних ідеальних припущень (гіпотез), які обмежують її використання в короткостроковому періоді.

Виробничі потужності й стан техніки розглядаються як заздалегідь задані й незмінні. Ціна товарів, що реалізуються, розглядаються як незмінні та незалежні від коливання обсягів продажу. Структура випуску продукції вважається незмінною. Норми витрат факторів виробництва, що визначають собівартість продукції вважаються стабільними, незмінними у часі. Зокрема, під факторами виробництва маються на увазі технічні норми витрат сировини, матеріалів і комплектуючих, також розцінки на одиницю продукції. Графічно із цього слідує, що валовий дохід від реалізації продукції мають лінійну залежність від кількості реалізованої продукції у фізичних одиницях (штуках, тоннах, комплектах).

Зневажається проблемою коливання потреби в грошових коштах. Вважається, що немає зсуву в часі між моментом, коли зроблені витрати, і часом, коли вони оплачені. Та моментом продажу і фактичним надходженням грошей за реалізовану продукцію. Передбачається, що все, що виробляється, продається. Тобто, у постановці задачі ігнорується коливання складських запасів.

Таким чином, дослідження взаємозв'язку «витрати – обсяг – прибуток» дозволяє встановити критичний обсяг продажу для промислової корпорації та рівень мінімальної ціни, визначати роль окремих факторів у формуванні операційного прибутку.

Патраш Д.В., гр. Ф-12-2т,

Шумікін С.О., доц., к.т.н. – науковий керівник

ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛІНГ ЗАРУБІЖНИХ КОРПОРАЦІЙ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Ринкові умови господарювання потребують від транснаціональних корпорацій (ТНК) і холдингів надзвичайної організованості, злагодженості дій, віддачі і, в остаточному підсумку, максимальної ефективності фінансово-господарської діяльності. Сучасний ринок - це гостра конкуренція, боротьба за місця збуту продукції, забезпечення партнерських відносин із постачальниками й покупцями, завоювання першості щодо якісних параметрів продукції.

Фінансовий контролінг є найважливішим засобом успішного функціонування і транснаціональних корпорацій та холдингів, що об'єднує елементи обліку, аналізу, контролю, планування й забезпечує як оперативне, так і стратегічне управління процесом досягнення цілей і результатів діяльності бізнес-групи. Його основна мета - забезпечити інформаційну прозорість об'єкта управління для можливості прийняття ефективних рішень на всіх рівнях управління.

Практична реалізація наведених функцій контролінгу визначається особливостями компанії як системи. Проблематика розмежування цих функцій у ТНК, що виходять на вітчизняний ринок, є особливо актуальною для України - держави, для якої іноземні інвестиції є важливим фактором розвитку економіки. Дискусія на "круглому столі" велася навколо питання щодо арсеналу інструментів контролінгу, якими оперують відповідні служби на рівні окремих підприємств вертикально інтегрованої корпорації та центрального апарату контролінгу.

Підсумовуючи вищевикладене, доходимо таких висновків:

1. Фінансовий контролінг є "мозковим центром" будь-якого підприємства. Його особливості визначаються галузевою приналежністю, системою управління, інформаційним середовищем, корпоративною культурою, системою мотивації, місією і стратегією кожної компанії.

2. Існує базовий перелік функціональних блоків контролінгу, внутрішні особливості, можливості поєднання і практична реалізація яких зумовлені специфікою контролінгу на підприємстві.

3. Кожне підприємство є динамічною системою стримувань і противаг, яка постійно розвивається. Ця здатність зумовлена тим, що елементи системи перебувають у взаємній залежності.

4. Зі зростанням масштабів ведення бізнесу в Україні неабиякого значення набуває питання використання сучасних технологій для забезпечення інформаційної функції фінансового контролінгу.

6. Практика побудови стандартизованої системи контролінгу й постійної ротации фахівців у дочірніх компаніях групи може стати локомотивом розвитку моделі фінансового контролінгу в Україні, який наразі в більшості вітчизняних компаній перебуває на початковій стадії функціонування.

Вагомий пласт проблематики, що знаходить своє відображення в науково-практичних дискусіях, спонукає до більш глибоких досліджень у сфері фінансового контролінгу та його особливостей у нашій країні.

СТРАТЕГІЇ ЗАРУБІЖНИХ КОРПОРАЦІЙ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Запорізька державна інженерна академія, кафедра ФБСС

Фінансова стратегія - довгостроковий курс фінансової політики, розрахований на перспективу і передбачає вирішення великомасштабних завдань, які визначаються економічною та соціальною стратегією. У процесі розробки фінансової стратегії прогноуються основні напрямки розвитку фінансів, намічаються принципи використання та організації фінансів, вирішується питання про необхідність концентрації фінансових ресурсів на тих напрямках розвитку економіки, які розроблені та прийняті економічною політикою.

Кожна корпорація визначає свою власну стратегію. Стратегія розвитку корпорації може бути визначена як ідеологія. Так, наприклад, стратегія ТНК «Кока-Кола» визначена досить ясно і чітко: «Думай так, як думають у регіонах розташування наших дочірніх компаній, і дій так, як діють у регіонах розташування наших дочірніх компаній». Англійською це звучить більш точно і небагатослівно: «Think local, act local». Така постановка питання про стратегію відповідає тому, що корпорація має дочірні корпорації та інші підприємства, розташовані майже в 200 країнах, продукцію корпорації купують майже 6 млн жителів нашої планети.

Корпорація може визначити свою стратегію конкретніше. Так, наприклад, інноваційні корпорації ставлять за мету освоєння виробництва нових видів продукції, аналогів котрих ще немає на світовому ринку, тобто розширення ринків збуту.

Загальна стратегія економічного розвитку узгоджується з фінансовою стратегією. Вона розглядається як чинник забезпечення нормального функціонування корпорації в майбутньому. Першочерговим завданням керівників корпорації є зміцнення конкурентної позиції, яка конкретно визначається під час розроблення інноваційного, маркетингового, цінового, збутового, організаційного та інших напрямів як стратегії, так і політики.

У теорії і практиці фінансів широко використовуються поняття «прогнозування» і «прогноз». Прогнозування являє собою процес оцінювання майбутніх можливих економічних показників, що ґрунтується на аналізі динаміки показників за минулий період. Із цією метою використовуються два методи: Бокса-Дженкінса, прийнятний для короткострокового прогнозування, і побудова економетричної моделі, в якій показник, що цікавить фінансового аналітика, конкретизується як ендогенний і розглядається як частина всієї системи. Перевагою другого методу є можливість зіставлення прогнозних значень з фактично отриманими результатами.

Прогноз — ще не план, а тільки підготовка до його складання. Для складання фінансового плану будуть потрібні всілякі прогнози. Наприклад, для визначення джерел фінансування на наступний рік складаються прогнози розвитку ринку капіталів. Прогнозування як дія фінансових аналітиків має ймовірнісний характер.

Усі прогнози детально вивчаються, в них вносяться виправлення, уточнення. Прогнози всіх відділів корпорації узгоджуються між собою. Особлива увага приділяється капітальним вкладенням, спрямованим на вирішення проблем відновлення капіталу, введення інновацій у виробництво тих товарів і послуг, де позиції корпорації на ринку сильні і є можливості їх зміцнити.

Фінансове планування відіграє важливу роль у теорії й практиці господарської діяльності корпорацій. Воно розглядається як невід'ємна частина загального управління виробничо-господарською діяльністю корпорацій.

ЗМІСТ

	Стор.
1 Рижий А.А., ст. гр. ЕП-12-1д, Конащук В.Л., к.е.н., доцент – науковий керівник. Орієнтири створення інноваційної економіки в Україні.	3
2 Вертегел А.В., студент гр. ЕП-15-1мд, науковий керівник – доц. Шляга О.В. Критерії ефективності модернізації виробничих об'єктів.	4
3 Шевченко А.В., студент гр. ЕП-12-1д, Стоєв В.Л., ст. викл. - науковий керівник. Особливості планування діяльності підприємства в Японії.	5
4 Чернишова А.О., студент гр. ЕП-14-1д, Шляга О.В., доц. - науковий керівник. Управління економічними ризиками підприємства.	6
5 Артамонов Р.В., студент гр. Ф-12-2тд, Стоєв В.Л., ст. викл. - науковий керівник. Міжнародні економічні відносини: зміст і значення.	7
6 Асаулова Ю.О., студент гр. МЕТ-14-1д, Голомб В.В., доц. - науковий керівник. Роль інформаційних технологій у підвищенні економічної ефективності функціонування підприємства.	8
7 Тесленко А.Ю., студент гр. ЕП-11-2зт, Бобко Н.А., ст. викл. - науковий керівник. Міжнародний досвід формування моделей корпоративних відносин.	9
8 Батичко О.С., студент гр. МЕТ-14-1д, Голомб В.В., доц. - науковий керівник. Мотивація персоналу підприємства на прикладі ПАТ «Запоріжсталь».	10
9 Бережний В.І., студент гр. ЕП-15-1мд, Коваленко О.В., проф. - науковий керівник. Методичні аспекти управління прибутковістю на засадах операційного аналізу.	11
10 Гюльназарян В.В., студент гр. ЕП-12-1д, Трифонов Г.Ф., доц. - науковий керівник. Планування продуктивності праці на підприємстві.	12
11 Кононенко В.В., студент гр. ЕП-15-1мд, Дробишева О.О., доц. - науковий керівник. Якість продукції та оцінка її ефективності.	13
12 Гладченко О.О., студент гр. ЕП-15-1мд, Коваленко О.В., проф. - науковий керівник. Теоретичні засади стратегічного інноваційного розвитку підприємства.	14
13 Гаркуша Г.М., студент гр. ЕП-14-1д, Дробишева О.О., доц. - науковий керівник. Оборотні фонди підприємства.	15
14 Грюкова О.Л., студент гр. ЕП-12-1д, Єлець О.П., доц. - науковий керівник. Мета складання бізнес-плану.	16
15 Олійник Д.А., студент гр. ЕП-12-1д, Бобко Н.А., ст. викл. - науковий керівник. Проблеми і необхідність впровадження в сучасних умовах стратегічного планування на підприємствах.	17
16 Коноваленко К.С., студент гр. ЕП-15-1сз, Дробишева О.О., доц. - науковий керівник. Мета та етапи процесу формування стратегічного потенціалу підприємства.	18
17 Плющакова К.Д., студент гр. ЕП-13-1д, Севастьянов Р.В., доц. - науковий керівник. Економічні наслідки порушення екологічних стандартів концерном «Volkswagen».	19
18 Хлівний Є.І., студент гр. ЕП-14-1д, Конащук В.Л., доц. - науковий керівник. Інноваційна діяльність підприємства.	20
19 Захарчук І.О., студент гр. МЕТ-14-1д, Голомб В.В., доц. - науковий керівник. Заходи зі зниження собівартості продукції на ПАТ «Запоріжсталь».	21
20 Шумська І.В., студент гр. ЕП-12-2зт, Турба О.О., доц. - науковий керівник. Складові успішного медіабізнесу.	22

21	Шкуренко І.М., студент гр. ЕП-15-1мд, Слеп'ян Е.В., доц. - науковий керівник. Формування інвестиційної стратегії підприємства.	23
22	Гуцуляк І.П., студент гр. ЕП-15-1д, Євсевська Л.В., ст. викл. - науковий керівник. Сучасний стан зовнішньоекономічної діяльності Запорізької області.	24
23	Фалько К.І., студент гр. ЕП-12-1д, Євсевська Л.В., ст. викл. - науковий керівник. Планування експортних операцій на підприємстві в сучасних умовах.	25
24	Тимошенко К.О., студент гр. ЕП-11-1з, Бобко Н.А., ст. викл. - науковий керівник. Організація взаємодії логістичних посередників.	26
25	Бровченко О.В., студент гр. ЕП-15-1д, Коваленко О.В., проф. - науковий керівник. Підприємництво як сучасна форма господарювання.	27
26	Мардовець Ю.С., студент гр. ЕП-15-1д, Коваленко О.В., проф. - науковий керівник. Значення ліквідності підприємства для оцінки його фінансового стану.	28
27	Терехова Л.Л., студент гр. ЕП-15-1д, Коваленко О.В., проф. - науковий керівник. Безробіття в Україні та його наслідки.	29
28	Коноваленко К.С., студент гр. ЕП-15-1сз, Коваленко О.В., проф. - науковий керівник. Шляхи підвищення ефективності використання основних фондів підприємства.	30
29	Кущенко П.Р., студент гр. ЕП-15-1сз, Дробишева О.О., доц. - науковий керівник. Інноваційна стратегія як інструмент управління інноваційним розвитком підприємства.	31
30	Леоненко А.М., студент гр. ЕП-15-1сз, Коваленко О.В., проф. - науковий керівник. Заходи зниження собівартості продукції промислового підприємства.	32
31	Гук Л.О., студент гр. ЕП-15-1мз, Шляга О.В., доц. - науковий керівник. Проблеми і перспективи запровадження грейдерної системи оплати праці в будівництві.	33
32	Макаров С.О., студент гр. ЕП-15-1сз, Коваленко О.В., проф. - науковий керівник. Шляхи зростання продуктивності праці на промисловому підприємстві.	34
33	Головченко Н.О., студент гр. ЕП-15-1сз, Морщенок Т.С., доц. - науковий керівник. Управління стратегічними змінами на підприємстві.	35
34	Ніколайчук М.М., студент гр. ЕП-15-1д, Морщенок Т.С., доц. - науковий керівник. Сучасний стан розвитку сільського господарства Запорізької області.	36
35	Самойленко С.А., студент гр. ЕП-15-1сз, Морщенок Т.С., доц. - науковий керівник. Ефективне лідерство як інструмент стратегічного управління.	37
36	Фетісова А.Ф., студент гр. ЕП-15-1д, Морщенок Т.С., доц. - науковий керівник. Сучасний стан оплати праці в Запорізькій області.	38
37	Ляшенко Д.М., студент гр. ЕП-15-1д, Морщенок Т.С., доц. - науковий керівник. Інфляція як фактор макроекономічної нестабільності та соціально-економічне явище.	39
38	Наумов В.В., студент гр. ЕК-12-2тд, Стоєв В.Л., ст. викл. - науковий керівник. Зміна валютного курсу як засіб стабілізації економіки в країнах-експортерах нафти.	40
39	Нестеренко Є.І., студент гр. ЕП-12-1д, Єлець О.П., доц. - науковий керівник. Шляхи зниження собівартості продукції.	41
40	Чуприна Н.Ю., студент гр. ЕП-12-2зт, Турба О.О., доц. - науковий керівник. Перспективи розвитку студентської преси в Україні.	42

41	Ремига О.А., студент гр. ЕП-12-1д, Конащук В.Л., доц. - науковий керівник. Дослідження сучасного стану рекламного ринку України.	43
42	Максименко О.Є., студент гр. ЕП-15-1мд, Дробишева О.О., доц. - науковий керівник. Внутрішньовиробниче планування на підприємстві.	44
43	Касіч О.М., студент гр. ЕП-15-1мз, Шляга О.В., доц. - науковий керівник. Особливості розвитку трудового потенціалу підприємства в сучасних умовах.	45
44	Воробйов О.П., студент гр. ЕП-13-2тд, Євсевська Л.В., ст. викл. - науковий керівник. Зона вільної торгівлі між Україною та ЄС.	46
45	Садовська Ю.І., Литвиненко Ю.С. – студенти гр. ЕП-12-2тд, Севастьянов Р.В., доц. - науковий керівник. Особливості синергетичного ефекту енергозбереження.	47
46	Павлюк О.С., студент гр. ЕП-15-1сз, Дробишева О.О., доц. - науковий керівник. Механізм визначення ознак та ймовірності банкрутства підприємства.	48
47	Попов М.А., студент гр. ЕП-12-2тд, Севастьянов Р.В., доц. - науковий керівник. Поняття стійкого розвитку в економіці.	49
48	Жиронкіна В.С., студент гр. ЕП-13-1д, Севастьянов Р.В., доц. - науковий керівник. Потенціал енергозбереження промисловості України.	50
49	Похильченко І.М., студент гр. ЕП-12-1д, Єлець О.П., доц. - науковий керівник. Підходи до визначення сутності планування.	51
50	Нечитайло С.І., ст. гр. ЕП-13-1д, Севастьянов Р.В., доц. - науковий керівник. Причини банкрутства ПАТ «Дельта банк».	52
51	Рожков В.О., к.е.н., докторант кафедри ЕП, Коваленко О.В., проф. - науковий керівник. Підходи до визначення сутності поняття економічної безпеки.	53
52	Ніколаєв С.В., студент гр. ЕП-15-1мд, Шляга О.В., доц. - науковий керівник. Чинники ефективного використання виробничої потужності підприємства.	54
53	Чікулов Д.В., студент гр. ЕП-15-1мд, Слепян Е.В., доц. - науковий керівник. Основи раннього виявлення загрози банкрутства підприємства.	55
54	Отечко Ю.С., студент гр. ЕП-15-1мз. Слепян Е.В., доц. - науковий керівник. Шляхи підвищення ефективності формування оборотного капіталу підприємства.	56
55	Тимків С.С., студент гр. ЕП-14-1з, Шляга О.В., доц. - науковий керівник. Особливості сучасного економічного ризику.	57
56	Кушакова Н.О., аспірант кафедри ЕП, Коваленко О.В., проф. - науковий керівник. Особливості формування собівартості продукції підприємств металургійної галузі.	58
57	Коберницька Ю.В., студент гр. ЕП-15-1мз, Дробишева О.О., доц. - науковий керівник. Проблеми дослідження фінансово-економічного стану підприємств в сучасних умовах.	59
58	Голомб В.В., к.е.н. Проблеми визначення митної вартості імпортованих товарів.	60
59	Турба О.О., доц., к.соціол.н. Щодо перспектив збереження в Україні інженерної освіти.	61
60	Безверха І.І., аспірант кафедри ЕП, Коваленко О.В., проф. - науковий керівник. Вплив вирізняючих конкурентних переваг на конкурентоспроможність металургійних підприємств.	62
61	Новоструєв М.В., аспірант кафедри ЕП, Коваленко О.В., проф. - науковий керівник. Фактори трансформації та впливу ефективного управління у виробництві нових видів кабельно-провідникової продукції.	63
62	Тимохін В.В., студент гр. ЕП-15-1сз, Коваленко О.В., проф. - науковий керівник. Стратегічний підхід до аналізу кризового стану підприємства.	64

63	Тунік Т.І., студент гр. ЕП-14-1д, Шляга О.В., доц. - науковий керівник. Економічна безпека підприємства в інформаційній економіці.	65
64	Федорова А.С., студент гр. ЕП-12-1д, Єлець О.П., доц. - науковий керівник. Зарубіжний досвід бюджетного планування.	66
65	Шевцова Т.М., студент гр. ЕП-12-1д, Єлець О.П., доц. - науковий керівник. Основи планування рекламних кампаній.	67
66	Блохіна Ю.В., студент гр. ЕП-12-1д, Трифонов Г.Ф., доц. - науковий керівник. Планування собівартості продукції на підприємстві.	68
67	Бабак Э.В., аспірант кафедри ЕП, Коваленко Е.В., проф. - научный руководитель. Совершенствование организационно-экономического механизма развития производственного потенциала промышленного предприятия.	69
68	Воронкова В.Г., проф., д.ф.н., зав. кафедри менеджменту МОУП. Імідж ВНЗ в умовах інформаційного суспільства, конкурентоспроможності та глобалізації.	70
69	Ажажа М.А., доц., к.н.держ.упр. Механізми публічного управління та адміністрування.	72
70	Постол О.Є., доц., к.п.н. Роль ідеологічної соціалізації у процесі державотворення.	73
71	Сергієнко Т.І., доц., к.політ.н. Публічне управління та адміністрування як процес вироблення, прийняття та виконання управлінських рішень.	74
72	Венгер О.М., доц., к.політ.н. Цінності та «дерево цілей» публічного управління та адміністрування.	75
73	Крайнік О.М., доц., к.е.н. Місце і роль зворотних зв'язків в публічній сфері та публічній політиці.	76
74	Мороз О. С., к.е.н., доц. Оцінка успішності реалізації управлінських функцій в сучасних умовах.	77
75	Романенко Т.П., доц. Нові тенденції у взаємовідносинах суспільства та бізнесу.	79
76	Фурсін О.О., доц., к.н.держ.упр. Публічна сфера – єдність економічної, соціальної та політичної сфер: загальносистемні методологічні принципи аналізу.	80
77	Бут В.В., ст. викл. Вплив факторів та загроз на діяльність публічної сфери.	81
78	Бабич О.Б., доц., к.н.держ.упр. Про питання комерціалізації науки.	83
79	Тимошишина А.С., ст. гр. М-12-1д, Богуславська О.Г., доц., к.ф.н. – науковий керівник. Громадські молодіжні організації як школа гуманістичного управління.	84
80	Максименюк М.Ю., доц., к.ф.н. Теоретико-методологічні засади публічного управління та адміністрування.	85
81	Хлебнікова А.А., аспірант, Воронкова В.Г., проф., д.ф.н. - науковий керівник. Проблеми людини у віртуально-комунікаційному просторі.	86
82	Зверева О.В., аспірант, Воронкова В.Г., проф., д.ф.н. – науковий керівник. Особливості процесу трансформації українського суспільства в інформаційне в умовах глобалізації.	87
83	Ганцовський О.А., магістр. гр. М-14-1м, Воронкова В.Г., проф., д.ф.н. - науковий керівник. Загальні визначення концепції «інформаційне суспільство».	88
84	Дроздовська О.М., відповідальний секретар Творчо-виробничого об'єднання телевізійних програм філії НТКУ «Запорізька регіональна дирекція». Філософія моделей інвалідності: концепції осмислення людини з особливими потребами.	89

85	Капітаненко Н.П., к.ю.н., доц. Гарантії прав державних службовців під час застосування дисциплінарного стягнення.	90
86	Кавецька А.С., вчитель вищої категорії, старший вчитель, Запорізький навчально-виховний комплекс №68. Застосування інтерактивних методів навчання на уроках економіки.	91
87	Кравченко О.В., викл. вищої категорії, викладач-методист, Торговий коледж Запорізького національного університету, циклова комісія соціально-економічних та правових дисциплін. Використання інноваційних методів на заняттях з правових дисциплін у коледжі.	92
88	Гамбург І.А., доц., к.ю.н., кафедра цивільного, адміністративного та фінансового права Інституту права імені Володимира Сташиса, Класичний приватний університет. Напрями вдосконалення правового забезпечення технічного регулювання господарської діяльності у контексті економічної безпеки України.	93
89	Орлова І.М., доц. к.ю.н., кафедра цивільного, адміністративного та фінансового права, Класичний приватний університет. Теоретико-правове обґрунтування сутності держав у сфері господарювання.	94
90	Круглов О.М., к.ю.н., доц., Запорізький гуманітарний коледж ЗНТУ ПЦК «Правознавства та гуманітарних дисциплін». «Остаточність» рішення третейського суду з точки зору вимог ст. 55 Конституції України.	95
91	Вороніна Н.Г., ст. викл., кафедра міжнародної економіки та економічної теорії, Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій. Впровадження методу проектів для формування ключових компетенцій студентів коледжу на заняттях з основ економіки.	96
92	Дуднікова І.І., доц., Європейський університет (м.Київ). Тенденції взаємозв'язку біогенезису і соціогенезису.	97
93	Мельник В.В., доц., к.ф.н., кафедра управління інформаційно-аналітичної діяльності та євроінтеграції Інституту економіки освіти Національного педагогічного університету імені М.П.Драгоманова (м. Київ). Мегасоціум як духовна реальність.	98
94	Хижняк В.І., ст. гр. М-15-1мз, Ажажа М.А., доц., к.н.держ.упр. – науковий керівник. Формування механізмів конкурентоспроможності продукції підприємства в сучасних умовах.	99
95	Алексєєва С.С., магістрант гр. М-15-1мз, Венгер О.М. доц., к.п.н. – науковий керівник. Удосконалення механізмів пошуку і відбору персоналу в організації в умовах ринку.	100
96	Вінник Н.В., магістрант гр. М-15-1мз, Богуславська О.Г., доц., к.ф.н. – науковий керівник. Напрями підвищення ефективності ролі керівника організації в умовах ринкової економіки.	101
97	Владика О.Ю., магістрант гр. М-15-мз, Мороз О.С., доц., к.е.н. – науковий керівник. Напрями підвищення кадрового потенціалу організації в умовах кризи.	102
98	Гребнева К.М., магістрант групи М-15-1 мз, Сергієнко Т.І., доц., к.п.н. – науковий керівник. Роль керівника в управлінні змінами в організації в сучасних умовах.	103
99	Клінкевич Д.В, магістрант гр. М-15-мз, Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник. Управління стратегічною діяльністю підприємства в умовах трансформації.	104
100	Назаренко А.Ю., магістрант гр. М-15-мз, Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник. Формування іміджу керівника як конкурентної переваги в	

	сучасних умовах.	105
101	Шаповал С.О., магістрант гр. М-15-мз, Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник. Методологія аналізу людських ресурсів в умовах «суспільства знань».	106
102	Юрик І.А., ст. гр. М-15-1мз, Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник. Удосконалення механізмів корпоративної культури в управлінні людськими ресурсами.	107
103	Нікітенко К.Г., магістрант гр. М-15-мз, Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник. Комунікативні технології у розвитку туристичного бізнесу в умовах глобалізації.	108
104	Свалов А.О., магістрант гр. М-15-м, Венгер О.М., доц., к.політ.н. – науковий керівник. Напрями підвищення ефективності підприємницької культури в умовах ринку.	109
105	Роїк М.І., магістрант гр. М-15-м, Крайнік О.М., доц., к.е.н – науковий керівник. Формування інформаційної системи на підприємстві в умовах ринку.	110
106	Козакевич І.В., магістрант гр. М-15-м, Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник. Синергетична методологія дослідження та її роль у науковому пізнанні.	111
107	Кравцова І.В., магістрант гр. М-15-м, Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник. Напрями підвищення кадрового потенціалу в умовах кризи.	112
108	Близнюк О.С., магістрант гр. М-15-м, Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник. Управління конфліктами у рамках проектної діяльності в умовах кризи.	113
109	Раєвська М.В., магістрант гр. УП-15-м, Сергієнко Т.І., доц., к.політ.н. – науковий керівник. Розробка проекту інноваційної стратегії розвитку підприємства в умовах ринку.	114
110	Дремова О.М., магістрант гр. УП- 15-м, Крайнік О.М., доц., к.е.н. – науковий керівник. Розробка проекту рекламної компанії організації в умовах Інтернет.	116
111	Боклаг В.С., студент гр. М- 15-сз, Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник. Удосконалення управління трудовими ресурсами на підприємстві в умовах кризи.	118
112	Кучменко В.К., магістрант гр. М- 15-м, Воронкова В.Г, проф., д.ф.н. – науковий керівник. Удосконалення механізмів мотивації праці на приватному підприємстві в умовах ринку.	119
113	Рибакова Т.О., спеціаліст гр. М-15 сз, Постол О.Є., доц., к.політ.н. - науковий керівник. Розробка стратегії управління персоналом на великому підприємстві в умовах кризи.	120
114	Середа В.В., студент гр. М- 15-сз, Ажажа М.А., доц., к.н.держ.упр. - науковий керівник. Формування механізмів конкурентоспроможності продукції підприємства в сучасних умовах.	121
115	Фень Д.О., ст. гр. М – 12-1, Романенко Т.П., доц. – науковий керівник. Митно-тарифне регулювання експортної діяльності національних підприємств.	122
116	Фень Д.О., ст. гр. М-12-1д, Богуславська О.Г., доц., к.ф.н. – науковий керівник. Японська філософія управління в контексті функціонування громадських молодіжних організацій.	123
117	Тимошишина А.С., ст. гр. М-12-1, Богуславська О.Г., доц., к.ф.н. – науковий керівник. Внутрішній імідж організації як мотивуючий фактор підвищення ділової активності персоналу у сучасних організаціях.	124
118	Рябцева А.С., ст. гр. М-12-1д, Воронкова В.Г., проф., д.ф.н. - науковий керівник. Філософія екзистенціалізму в умовах сучасного світу.	125

119	Литвиненко Ю.С., ст. гр. ЕП-12-2т, Ажажа М.А., доц., к.держ.упр. – науковий керівник. Необхідність та проблеми застосування менеджменту в Україні.	126
120	Садовська Ю.І., ст. гр. ЕП-12-2т, Ажажа М.А., доц., к.держ.упр. – науковий керівник. Дослідження системи управління персоналом на підприємствах.	127
121	Ковальський М.С., ст. гр. ЕТ-12-1д, Ажажа М.А., доц., к.держ.упр. – науковий керівник. Проблеми мотивації у контексті менеджменту підприємства.	128
122	Бромирська Н.А., ст. гр. ЕТ-12, Ажажа М.А., доц., к.держ.упр. – науковий керівник. Відмінність менеджменту від адміністративно-командного управління.	129
123	Данова Ю.О., ст. гр. ЕТ-12-1д, Ажажа М.А., доц., к.н.держ.упр. – науковий керівник. Дослідження управління персоналом на підприємстві.	130
124	Кулик Д.К., ст. гр. ЕТ-12-1д, Ажажа М.А., доц., к.держ.упр. – науковий керівник. Підходи до визначення ефективності управління підприємством.	131
125	Калініченко О.О., ст. гр. ЕТ-12-1д, Ажажа М.А., доц., к.н.держ.упр. – науковий керівник. Теоретичні аспекти маркетингу персоналу.	132
126	Чорна І.О., ст. гр.ЕП-12-2т, Ажажа М.А., доц., к.н. держ.упр. – науковий керівник. Проблеми мотивації у менеджменті підприємства.	133
127	Смеюха Ю.О., ст. гр. МО-15з, Ажажа М.А., доц., к.н.держ.упр. – науковий керівник. Роль керівника на сучасному підприємстві в умовах кризи.	134
128	Кіях Д.Р., ст. гр. М-15, Капітаненко Н.П., доц., к.ю.н – науковий керівник. Конституційне право на життя та його зміст.	135
129	Скрипник Є.І., ст. гр. М-15, Капітаненко Н.П., доц., к.ю.н. – науковий керівник. Правомірна поведінка як чинник суспільного порядку.	136
130	Чернов В.І., ст. гр. М-15, Капітаненко Н.П., доц., к.ю.н. – науковий керівник. Шляхи подолання злочинності серед неповнолітніх.	137
131	Третяк К.О., ст. гр. М-15, Капітаненко Н.П., доц., к.ю.н. – науковий керівник. Конституційне право на достатній життєвий рівень та його зміст.	138
132	Романчук В.А., ст. гр. М-15, Капітаненко Н.П., доц., к.ю.н. – науковий керівник. Конституційне право на судовий захист та його гарантії.	139
133	Карпенко К.А., ст. гр. 14-12, Круглов О.М., доц., к.ю.н., ЗГК ЗНТУ ПЦК “Правознавства та гуманітарних дисциплін” – науковий керівник. Особливості реалізації права на майно жінки та чоловіка, які проживають однією сім'єю, але не перебувають у шлюбі між собою або в будь-якому іншому шлюбі.	140
134	Гамбург С.Л., учень 10 класу, Почтарь В.Г., вчитель-методист, гімназія № 6 (м. Запоріжжя) – науковий керівник. Шляхи реформування ради безпеки ООН: проблеми та перспективи.	141
135	Осипенко Л.О., вчитель школи № 6 (м.Запоріжжя). Філософські проблеми організацій відкритого типу за умов нестабільності.	142
136	Троян О.В., асистент каф. ОАОтА, Аналіз доходів зведеного бюджету України.	144
137	Резніченко Л.О., студент гр. ОА-13-1д., Троян О.В., ас. - науковий керівник. Трансфертне ціноутворення для українських виробників.	145
138	Бортник Г.О., студент гр. ОА-13-1д, Троян О.В., асистент – науковий керівник. Ціноутворення тарифів на електроенергію.	146
139	Кірик К.В. студент гр. ОА-13-1д, Троян О.В., асистент - науковий керівник. Державне регулювання цін на лікарські засоби.	147
140	Горбатова П.О., студент гр. ОА-13-1д, Троян О.В., асистент – науковий керівник. Особливості ціноутворення на паливо.	148
141	Верьовкіна А.С., студент гр. ОА-13-1д, Троян О.В., асистент - науковий керівник. Перспективи формування ринку овочевої продукції.	149
142	Балашова Ю., студент гр. ОА-14-1д, Троян О.В., асистент - науковий керівник.	

	Деякі особливості податкової звітності з туристичної діяльності.	150
143	Прокопенко А.Ю., студент гр. ОА-14-1д, Троян О.В., асистент – науковий керівник. Податковий облік та звітність з екологічного податку.	151
144	Станкевич Т.П., студент гр. ОА-14-1д., Троян О.В., асистент – науковий керівник. Сутність спрощеної системи оподаткування.	152
145	Прийомова А.Ю., студент гр. ОА-14-1д, Троян О.В., асистент – науковий керівник. Особливості визначення об’єкта оподаткування ПДВ.	153
146	Шама М.В., студент гр. ОА-14-1д., Троян О. В., асистент – науковий керівник. Сутність плати за землю та її форми.	154
147	Феофанова І.В., к.е.н., доцент каф. ОАОтаА. Дискусійні питання трансформації податкової системи України.	155
148	Кулумбегова О., студент гр. ОА-15д, Феофанова І.В., доц., к.е.н. – науковий керівник. Шляхи подолання циклічного безробіття.	156
149	Рябчук О., студент гр. ОА-15д., Феофанова І.В., доц., к.е.н. – науковий керівник. Методи визначення обмінного курсу національної валюти України.	157
150	Кутова М.В., студент гр. ОА-12-1д, Бескоста Г.М., доц. - науковий керівник. Методи оцінки поточних фінансових інвестицій в фінансовому обліку.	158
151	Дорогокупля Д.В., ст. гр. ОА-12-1д, Бескоста Г.М., доц. - науковий керівник. Аспекти обліку дебіторської заборгованості в фінансовому обліку.	159
152	Козачок І.А., старший викладач каф. ОАОтаА. Облік виробничих запасів на ПАТ «Запоріжсталь».	160
153	Нікулін А.В., магістрант гр. ОПД-15м., Меліхова Т.О., доц., к.е.н. – науковий керівник. Особливості оподаткування ЄСВ та ПДФО заробітної плати та вплив на податкове навантаження.	161
154	Козлова Д.П., магістрант гр. ОА-15м., Макаренко А. П. проф. д.е.н. – науковий керівник. Облік виплати заробітної плати в бюджетних установах.	162
155	Карпенко А.Г., магістрант групи ОА-15м, Меліхова Т. О. – науковий керівник. Облік нарахування та утримання із заробітної плати.	163
156	Вініченко К.Г., магістрант гр. ОА-15м., Меліхова Т.О., доц., к.е.н. - науковий керівник. Облік дебіторської заборгованості.	164
157	Феофанов Л.К., доцент, к.е.н. Аналіз змін в структурі доходів футбольних клубів за 2005-2015рр.	165
158	Гаркуша Ю.І., магістрант гр. ОПД – 15м., Макаренко А.П., проф., д.е.н. – науковий керівник. Особливості оподаткування податком на прибуток.	166
159	Мелешук Д.Д., магістрант гр. ОПД-15м., Меліхова Т.О, доц., к.е.н. - науковий керівник. Оподаткування підприємства податком на додану вартість та розрахунок його податкового.	167
160	Федоренко Т.В., магістрант. гр. ОА-15м, Макаренко А.П. проф., д.е.н. – науковий керівник. Особливості обліку і контролю нарахування заробітної плати та її оподаткування на державних підприємствах.	168
161	Демченко. В.В., магістрант гр. ОА-15м., Гамова О.В., доц., к.е.н. - науковий керівник. Облік і аудит виробничої собівартості продукції.	169
162	Стігнієнко Є.О., студент. гр. ОА-15д., Феофанова І.В., доц., к.е.н. – науковий керівник. Цілі валютної політики України.	170
163	Ніколаєнко Н.С., магістрант гр.ОА-15м., Меліхова Т.О., доц., к.е.н. – науковий керівник. Проблеми обліку основних засобів на підприємстві.	171
164	Ашифіна Т.Ю., студент гр.ОА-12-1д., Бескоста Г.М., доцент - науковий керівник. Призначення та методика складання звіту про фінансові результати.	172
165	Марченко О.С., студент гр. ОА-12-1д., Бескоста Г.М., доцент - науковий керівник. Облік амортизації основних засобів відповідно П(С)БО №7 та ПКУ.	173

- 166 Гайдей М.Д., ст. гр. Ф – 15-1сд, Шапуров О.О., доц., к.е.н. – науковий керівник. Розвиток механізму управління джерелами фінансування необоротних активів машинобудівного підприємства. 174
- 167 Щербина Т.П., ст. гр. Ф – 15-1сз, Шапуров О.О., доц., к.е.н. – науковий керівник. Удосконалення механізму фінансування основних засобів виробничого підприємства на основі лізингових технологій. 175
- 168 Маслова Г.О., студентка гр. Ф – 15сд, Яришко О.В., доц., к.е.н. – науковий керівник. Методологія дослідження ділової активності підприємства в умовах фінансової нестабільності. 176
- 169 Рябко Т.В., студентка гр. Ф – 15сз, Яришко О.В., доц., к.е.н. – науковий керівник. Шляхи підвищення ефективності формування та використання капіталу підприємства в сучасних умовах. 177
- 170 Констановська Е.Е., студентка гр. Ф – 15сз, Яришко О.В., доц., к.е.н. – науковий керівник. Управління фінансовою стійкістю акціонерного товариства. 178
- 171 Яришко А.В., магістрант гр. Ф – 15мз, Кирилова Л.І., доц., к.е.н. – науковий керівник. Механізм фінансування діяльності підприємства в сучасних умовах. 179
- 172 Губчик А., ст. гр. ФБС 15 – 1сз, Фатюха В.В., доц., к.е.н. – науковий керівник. Управління структурою та якістю активів комерційного банку в кризових умовах функціонування. 180
- 173 Мілодан А., ст. гр. ФБС 15 – 1сз, Фатюха В.В., доц., к.е.н. – науковий керівник. Розвиток механізму забезпечення фінансової стійкості комерційного банку в умовах кризи економіки. 181
- 174 Шумських О., ст. гр. ФБС 15 – 1сз, Фатюха В.В., доц., к.е.н. – науковий керівник. Забезпечення ефективності управління кредитними операціями комерційного банку. 182
- 175 Дорогова П.О., ст. гр. ФБС 15 – 1сд, Фатюха В.В., доц., к.е.н. – науковий керівник. Удосконалення методики фінансової діагностики комерційного банку в умовах невизначеного зовнішнього середовища. 183
- 176 Артамонов Р.В., ст. гр. Ф12-2т, Ляшенко О.М., асистент – науковий керівник. Аналіз фінансових результатів. 184
- 177 Артамонов Р.В., ст. гр. Ф12-2т, Ляшенко О.М., асистент – науковий керівник. Фінансове планування і бюджетування. 185
- 178 Суркова Н.М., ст. гр. Ф-12-1д, Ляшенко О.М., асистент – науковий керівник. Тенденції та перспективи розвитку фінансування інноваційної діяльності в Україні. 186
- 179 Шаповалова В.О., студентка гр. Ф12-2т, Ляшенко О.М., асистент – науковий керівник. Проблема банкруства підприємств України. 187
- 180 Шинкаренко Т.Д., ст. гр. Ф-12-1д, Ляшенко О. М., асистент – науковий керівник. Сучасний стан фінансової системи України в глобалізаційному просторі. 188
- 181 Чмихало О.Ю., студ. гр. Ф-15-1м, Король С.А., к.е.н., доц. – науковий керівник. Сучасне антикризове управління підприємством. 189
- 182 Галах В.В., ст. гр. Ф-15-1мд, Король С.А., к.е.н., доц. – науковий керівник. Застосування принципів антикризового фінансового управління на прикладі банківської кризи в 2015 році. 190
- 183 Артамонов Р.В., ст. гр. Ф12-2т, Кирилова Л.І., доцент, к.е.н. – науковий керівник. Особливості формування власного капіталу акціонерного товариства. 191
- 184 Самохвалов С.І., ст. гр. Ф12-2т, Кирилова Л.І., доцент, к.е.н. – науковий керівник. Склад позикового капіталу суб'єкта підприємництва. 192

185	Куликов О.В., ст. гр. Ф-15-1сз, Ткаченко Є.Ю., доц., к.е.н. – науковий керівник. Інструментарій фінансової діагностики діяльності підприємства.	193
186	Олійник Ю.В., ст. гр. Ф-15-1сз, Ткаченко Є.Ю., доц., к.е.н. – науковий керівник. Управління ліквідністю та платоспроможністю акціонерного товариства.	194
187	Денисюк Д.С., ст. гр. Ф-15-1м, Нестеренко Н.В., доц. - науковий керівник. Внутрішні джерела санації підприємства.	195
188	Борисенко В.П., ст. гр. Ф-15-1м, Нестеренко Н.В., доц. - науковий керівник. Інтегральна модель оцінки фінансового стану підприємства.	196
189	Чмихало О.Ю., ст. гр. Ф-15-1 м, Нестеренко Н.В., доц. - науковий керівник. Система раннього попередження кризового стану підприємства.	197
190	Галах В.В., ст. гр. Ф-15-1мд; Нестеренко Н.В., доц. - науковий керівник. Сучасний стан фінансової системи України та шляхи його поліпшення.	198
191	Ріскаль К.О., ст. гр. Ф-15-1мд; Нестеренко Н.В., доц. - науковий керівник. Фінансовий контролінг в санації підприємства.	199
192	Ревенко О.В., ст. гр. Ф-15-1мд; Нестеренко Н.В., доц. - науковий керівник. Контроль за діяльністю комерційних банків в Україні.	200
193	Ракова Ю.В., ст. гр. Ф-15-1мд, Нестеренко Н.В., доц. - науковий керівник. Економічна сутність кризи на підприємстві та шляхи її подолання.	201
194	Самохвалов С.І., ст. гр. Ф12-2т, Шумікін С.О., доц., к.т.н – науковий керівник. Відповідальність фінансових зарубіжних корпорацій.	202
195	Патраш Д.В., гр. Ф-12-2т, Шумікін С.О., доц., к.т.н. – науковий керівник. Фінансовий контролінг зарубіжних корпорацій.	203
196	Анастасієва В.В., ст. гр. Ф12-2т, Шумікін С.О., доц., к.т.н. – науковий керівник. Стратегії зарубіжних корпорацій на фінансовому ринку.	204

МАТЕРІАЛИ
XXI НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ
КОНФЕРЕНЦІЇ
СТУДЕНТІВ, МАГІСТРАНТІВ,
АСПРАНТІВ І ВИКЛАДАЧІВ
ЗДІА

ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

ТОМ IV

25-29 квітня 2016 р.

Підписано до друку 15.04.2016р. Формат 60x84 1/32. Папір офсетний.
Умовн. друк. арк. 11,9. Наклад 2 прим.
Замовлення № 25/16.

Запорізька державна інженерна академія
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів
видавничої справи ДК № 2958 від 03.09.2007 р.

Віддруковано друкарнею
Запорізької державної інженерної академії
з комп'ютерного оригінал-макету

69006, м. Запоріжжя, пр. Леніна, 226
ЗДІА,
тел. (061) 227-12-29