

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРКАСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМ.Б.ХМЕЛЬНИЦЬКОГО  
УНІВЕРСИТЕТ МАРІЇ КЮРІ-СКЛОДОВСЬКОЇ (ПОЛЬЩА)  
ВИЩА ШКОЛА УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ В ОПОЛІ (ПОЛЬЩА)  
БЕРДЯНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВИЩА ШКОЛА ЕКОНОМІКИ ТА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В БРАТИСЛАВІ  
(СЛОВАЦЬКА РЕСПУБЛІКА),  
КАЗАХСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. АЛЬ-ФАРАБИ (КАЗАХСТАН),  
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ В БРАТИСЛАВІ  
(СЛОВАЦЬКА РЕСПУБЛІКА)

**ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА:  
СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ**

Збірник тез доповідей  
II Міжнародної науково – практичної  
заочної конференції  
14 квітня 2015 р.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
ЧЕРКАСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМ.Б.ХМЕЛЬНИЦЬКОГО  
УНІВЕРСИТЕТ МАРІЇ КЮРІ-СКЛОДОВСЬКОЇ (ПОЛЬЩА)  
ВИЩА ШКОЛА УПРАВЛІННЯ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ В ОПОЛІ (ПОЛЬЩА)  
БЕРДЯНСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ВИЩА ШКОЛА ЕКОНОМІКИ ТА ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ В БРАТИСЛАВІ  
(СЛОВАЦЬКА РЕСПУБЛІКА),  
КАЗАХСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМ. АЛЬ-ФАРАБИ (КАЗАХСТАН),  
ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ В БРАТИСЛАВІ  
(СЛОВАЦЬКА РЕСПУБЛІКА)

**ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА: СТАН,  
ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ**

Збірник тез доповідей  
II Міжнародної науково – практичної  
заочної конференції  
14 квітня 2015 р.

За загальною редакцією  
доцента Ю.В.Андріяко, доцента Н.Г.Мехеди

Черкаси – 2015

УДК 658  
ББК 65.291

*Рекомендовано до друку Вченою радою  
Черкаського національного університету імені Богдана Хмельницького  
(протокол №8 від 29 квітня, 2015)*

**Рецензенти:**

**Бужин О.А.**, д.е.н., професор  
**Пасєка С.Р.**, д.е.н., професор  
**Мігус І.П.**, д.е.н., професор

ISBN 978-966-493-958-1

Економічні аспекти функціонування підприємства: стан, проблеми, перспективи: Збірник тез доповідей II Міжнародної науково – практичної заочної конференції. За загальною редакцією доцента Ю.В.Андріяко, доцента Н.Г.Мехеди - м.Черкаси, 14 квітня 2015 року. – Черкаси: ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2015. – 154 с.

*Матеріали конференції висвітлюють актуальні проблеми сучасної науки у сфері функціонування підприємств України, економічні, юридичні, педагогічні, психологічні, технічні та безпекові аспекти їх діяльності. Збірник рекомендується для студентів, аспірантів, викладачів, науковців, а також фахівців практиків, які цікавляться питаннями теорії та практики сучасної науки.*

УДК 658  
ББК 65.291

Редакційна колегія вважає за доцільне повідомити, що не всі положення і висновки окремих авторів є беззаперечними. Разом з тим, вважає можливим їх публікацію з метою обговорення.

© Черкаський національний університет ім. Б. Хмельницького, 2015  
© Автори матеріалів, 2015

## ЗМІСТ

### СУЧАСНІ ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

<i>Маренич А.І.</i>	8
СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Тома Н.Г.</i>	9
РИНОК ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПОЛТАВЩИНИ	
<i>Авеян Д.С.</i>	11
ПРО ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ	
<i>Вовк С.</i>	13
ФАЗИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОЕКТУ	
<i>Вовк С.</i>	15
СПЕЦИФІЧНІ РИСИ ВІДКРИТИХ І ЗАКРИТИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ	
<i>Євона А.С.</i>	16
МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В ТУРИЗМІ	
<i>Копицяк Ю.І.</i>	18
ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
<i>Макарчук К.</i>	19
ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА	
<i>Миронов О.В.</i>	22
ВНУТРІШНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ	
<i>Миронов О.В.</i>	23
СТВОРЕННЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА: ПУБЛІЧНОГО (ПАТ) АБО ПРИВАТНОГО (ПрАТ)	
<i>Мозговий С.О.</i>	24
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО ФОНДУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
<i>Нікітін В.С.</i>	26
ЗАСТОСУВАННЯ АКЦІОНЕРНОЇ ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ	
<i>Остапенко Б.Ю.</i>	27
ПРО МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМ	
<i>Пухлій В.М.</i>	29
РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВОМ	
<i>Уманська В.Г.</i>	30
СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ЧЕРКАЩИНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ	
<i>Хомутова Д.В.</i>	32
ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	
<i>Шпілька О.В.</i>	34
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ <b>СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ</b>	
<i>Іонова Ю.О.</i>	36
ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ	
<i>Криштовка О.М.</i>	37
АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ІНШИХ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ	
<i>Кузьменко О.В., Уманська В.Г.</i>	39
АУДИТ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕТАПИ ЙОГО ПРОВЕДЕННЯ	

<i>Юсіф Н.О., Уманська В.Г</i>	40
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
<b>УПРАВЛІННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА</b>	
<i>Несторенко Т.П., Бордоусов О.В.</i>	42
МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Несторенко О.В., Симоненко Д.А.</i>	44
ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ	
<i>Пеліова Я., Несторенко Т.П.</i>	46
ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ФІРМИ	
<i>Бєбка А.В., Шафранська Т.Ю.</i>	47
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Довбиш О.В., Сологуб М.П.</i>	49
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
<i>Дудак О.В., Уманська В.Г.</i>	50
ВИДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Зінченко О.М.</i>	52
СУТНІСТЬ МЕТА ЗАВДАННЯ ЕЛЕМЕНТИ СОЦІАЛЬНОГО АНАЛІЗУ	
<i>Козятинська Н.П., Шафранська Т.Ю.</i>	53
УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Литвин Т.Ю.</i>	55
ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ	
<i>Луговська А.В.</i>	57
ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ	
<i>Мозговий С.</i>	59
ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Мудь А.С.</i>	60
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ «КАНВАН»	
<i>Онучак А.</i>	62
ІННОВАЦІЇ У ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ	
<i>Онучак А.Ю., Красюк В.А.</i>	64
ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ	
<i>Сидоренко К.А.</i>	66
ПРОГНОЗНА ОЦІНКА ІНОЗЕМНИХ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ	
<i>Фень Ю.А., Красюк М.Л.</i>	68
КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Хомутова Д.В.</i>	70
ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕНЧМАРКІНГУВ УКРАЇНІ	
<i>Шафранська Т.Ю.</i>	71
КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Шпілька О.В.</i>	73
СУТНІСТЬ ТА ВИДИ БЕНЧМАРКІНГУ	
<i>Шпілька О.В.</i>	75
МЕТОДИ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ	
<b>ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b>	
<i>Дубровина Н.А., Белоусова С.В., Дубровина В.А.</i>	77
АНАЛІЗ ВЛИЯННЯ КРИЗИСА НА ФИНАНСОВО- ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	

МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ <i>Лук'янець О.В.</i>	79
ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ <i>Бабченко Л., Білан М.,</i>	81
ФІНАНСОВІ ПОСЕРЕДНИКИ ГРОШОВОГО РИНКУ <i>Ключнікова О.О., Сологуб М.П.</i>	83
РОЗРАХУНКОВО-ПЛАТІЖНА ДИСЦИПЛІНА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ <i>Красюк В.О., Онучак А.Ю.</i>	86
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ <i>Мацола А.В., Сологуб М.П.</i>	87
ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ <i>Мозговий С.О.</i>	88
ДОХІД ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ <i>Моцна А., Погосян М.</i>	90
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ <i>Мунька С.</i>	91
ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ <i>Снесар В., Сологуб М.П.</i>	93
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА <i>Шафранська Т.Ю.</i>	95
БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА <i>Шендрик Д.</i>	96
ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ <b>ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ</b> <i>Андрусак В.М., Андрусак Н.О.</i>	99
ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ ОВОЧІВНИЦТВА В АСПЕКТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ <i>Бєбка А.В., Мехеда Н.Г.</i>	101
СУТНІСТЬ, ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА <i>Мехеда Н.Г.</i>	102
ОСВІТА В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ <i>Мехеда Н.Г.</i>	104
ВПЛИВ «ІНСТИТУЦІЙНИХ ПАСТОК» ОСВІТИ НА РІВЕНЬ БЕЗПЕКИ <i>Мехеда Н.Г.</i>	105
ФУНКЦІЇ ОСВІТИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ <i>Мехеда Н.Г.</i>	107
ОСВІТА ЯК ІНДИКАТОР РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ <i>Мігус І.П.</i>	108
НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ СЛУЖБИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ <i>Московченко Д.О.</i>	110
СУЧАСНИЙ СТАН ТА МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ <i>Мудь А.С.</i>	112
РОЛЬ КАДРІВ ПІДПРИЄМСТВА В ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА <i>Остапенко А.П.</i>	113
СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»	

<i>Слободяник Д.С.</i>	115
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ТА КАДРОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Ткаченко М.О.</i>	117
ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Федоров А.В.</i>	118
ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Шепель В.В.,</i>	119
ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
<b>СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА</b>	
<i>MariánVongrej</i>	122
INFORMAČNÁ ASYMETRIA NA TRHU A TEÓRIA MORÁLNEHO HAZARDU	
<i>Андріяко Т.Ю., Россоха М.Ю.</i>	123
ЧИННИКИ ВАЖЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ВИПУСКНИКА ВНЗ	
<i>Андріяко Ю.В., Андріяко Т.Ю.</i>	125
АДАПТАЦІЯ СТУДЕНТА ДО МАЙБУТНЬОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СОЦІАЛЬНА НОРМА	
<i>Андріяко Ю.В., Россоха М.Ю.</i>	126
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ В НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ	
<i>Гаращенко В.О.,</i>	128
СУТНІСТЬ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
<i>Гасанова Р.С.</i>	129
ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ЦІНИНА ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	
<i>Горбань І.О.</i>	131
ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ ПОКАЗНИКИ	
<i>Дубенська В.П., Мехеда Н.Г.</i>	133
БІЗНЕС-ПЛАН, ЙОГО РОЛЬ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Дудак О.</i>	134
ОПЛАТА ПРАЦІ В УКРАЇНІ	
<i>Дудак О., Мехеда Н.Г.</i>	136
ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Дучінська Я.О., Мехеда Н.Г.</i>	138
ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
<i>Заточня А.В.</i>	139
ФІЗИЧНА ОСОБА ЯК СУБ'ЄКТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
<i>Калініна О.В., Мартилога Д.О.</i>	141
ЗАСТОСУВАННЯ ТАРИФНОЇ І БЕЗТАРИФНОЇ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	
<i>Масленко К.С.</i>	142
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Матвієнко Б.В., Мехеда Н.Г.</i>	144
СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
<i>Мацола А.В., Шафранська Т.Ю.</i>	146
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПОГОДИННОЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ	
<i>Остафійчук Ю.П., Дворник О.В.</i>	147
ЗАРОБІТНА ПЛАТА В ГОТЕЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ	
<i>Резнік Ю.С., Мехеда Н.Г.</i>	149
ВИДИ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ	

<i>Сидоренко К.А., Погосян М.Т.</i>	150
МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «БЕМБІ»	
<i>Харченко Т.В.</i>	152
МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ НА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	



## СУЧАСНІ ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІКИ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 330

*Маренич А.І., к.е.н., доцент,  
Черкаський інститут банківської справи  
УБС НБУ (м. Київ)*

### СТРАТЕГІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Суспільно-політична і економічна ситуація в Україні свідчить про кризу управління. Відсутність ефективно діючої і науково обґрунтованої стратегії і тактики в діях всіх гілок влади відповідно до сучасних задач системи управління, конфлікт між органами державної влади та місцевого самоврядування і ринковою економікою, що не сприяє подальшому розвитку окремих регіонів та держави в цілому.

Концепція сталого розвитку набуває значного поширення як одна з провідних глобальних проблем людства, що має міждисциплінарний характер і розглядається в багатьох аспектах і ракурсах.

Дана стратегія є сучасним етапом розвитку управлінської науки, і охоплює як мінімум дві найважливіші ідеї:

- цей розвиток передбачає вирішення економічних, соціальних та екологічних проблем. Розвиток буде сталим тільки тоді, коли буде досягнута рівновага між різними факторами, що зумовлюють загальний рівень життя;

- нинішнє покоління має обов'язок перед прийдешніми поколіннями залишити достатні запаси соціальних, природних та економічних ресурсів для того, щоб вони могли забезпечити для себе рівень добробуту не нижчий, ніж той, що ми маємо зараз.

Ця концепція ставить фундаментальне завдання поєднати динамічний економічний розвиток з наданням рівних можливостей кожному члену суспільства за рахунок підвищення ефективності використання ресурсів та ліквідації залежності між економічним зростанням та забрудненням довкілля.

Досягнення сталого розвитку у широкому розумінні має такі основні напрямки й аспекти.

Економічний аспект: господарська діяльність людства повинна орієнтуватись не на зростання споживання ресурсів біосфери, а на його раціоналізацію; подальший розвиток повинен виходити не із збільшення матеріального виробництва, а з інтенсифікації господарства за рахунок інформаційних технологій. Високі темпи економічного зростання з одного боку є благом, оскільки вони забезпечують зростаючі потреби населення, а з другого — злом, бо вони спричиняють все більше техногенне навантаження на довкілля та його деградацію [3, 91].

Демографічний аспект: виважена демографічна політика в різних країнах і регіонах повинна стати обов'язковою складовою сталого розвитку. Все більш помітну роль у стратегії економічного зростання відводять питанням народонаселення, зокрема необхідності регулювання його приросту в країнах з високим рівнем народжуваності та недостатньо високим економічним розвитком. Включення питань народонаселення в економічні плани і стратегії розвитку не тільки прискорить темпи сталого економічного розвитку і пом'якшить проблеми бідності, але й буде сприяти досягненню соціальних цілей у сфері народонаселення та підвищення якості його життя.

Соціальний аспект: сталий розвиток орієнтований на подолання великої різниці в рівнях доходів і якості життя між різними країнами, різними групами і прошарками населення [3, 92].

Екологічний аспект: будь-яке господарське рішення повинно враховувати близькі і далекі його соціально-екологічні наслідки. Реальний природно-ресурсний потенціал біосфери обмежений. Тому, необхідні певні норми і обмеження щодо його використання.

Культурологічний аспект: традиційні стереотипи й орієнтири життєдіяльності повинні замінюватись новими поглядами; потрібен перегляд "споживчого" підходу; потрібне розуміння єдності національно-регіональних цінностей і глобальних загальнолюдських пріоритетів.

Прогностичний аспект: ефективність управлінських рішень стане значно вищою, якщо вони спиратимуться на достовірне прогнозування процесів соціально-економічного розвитку [3, 93].

В центрі концепції сталого розвитку стоїть людина, оскільки вона сама з її потребами є метою суспільної діяльності, і вона ж є основним фактором досягнення мети. Людина (як ресурс розвитку), з одного боку, є біологічною істотою, з іншого – носієм інтелекту, творцем і споживачем інформації (в широкому розумінні), яка якраз і є невичерпним ресурсом розвитку. Людина, як особливий вид ресурсів, не тільки наділена інтелектом, але й здатна робити вибір. Тому перехід людства до сталого розвитку приведе до гармонізації взаємодії з природою всієї світової спільноти, формування сфери розуму (ноосфери), а мірою національного та індивідуального багатства стануть духовні цінності і знання людини, яка житиме в гармонії з навколишнім середовищем.

Тому ключовими завданнями сталого розвитку можна визначити наступні:

1. Відновлення і подальше збереження в потрібному обсязі на необхідній площі природних екосистем та їхньої здатності до самовідтворення.
2. Забезпечення при цьому випереджального розв'язання проблеми: економічного, соціального, демографічного і духовного розвитку.
3. Узгодження темпів економічного розвитку з господарською ємністю екосистем.

*Список використаних джерел:*

1. Б.М. Данилишин, С.І.Дорогунцов, В.С.Міщенко, В.Я.Коваль, О.С.Новоторов, М.М.Паламарчук. Природно-ресурсний потенціал сталого розвитку України. – Київ, РВПС України. 1999. – 716 с.
2. Національна бібліотека України імені В. І. Вернадського Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvnu/ekonomika/2008\\_7/2/Nv\\_esyk\\_Gorbach.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvnu/ekonomika/2008_7/2/Nv_esyk_Gorbach.pdf)
3. Топчієв О.Г. Основи суспільної географії: Навчальний посібник. – Одеса: Астропринт, 2001. – 560 с.
4. Руденко Л.Г., Лісовський С.А. Роль Українських Карпат у забезпеченні сталого розвитку України. – Український географічний журнал. – 2009. – № 3. – 66 с.
5. [http://ngo.donetsk.ua/uploads/files/text16\\_1.pdf](http://ngo.donetsk.ua/uploads/files/text16_1.pdf)
6. Екологічна енциклопедія: У 3 т./ Редколегія: А.В.Толстоухов (головний редактор) та ін. – К.: ТОВ «Центр екологічної освіти та інформації», 2008. – Т.3: О – Я. – 472 с.: іл. – (В опр.).
7. Майєр Джеральд М., Раух Джемс Е. Філіпенко Антон. Основні проблеми економіки розвитку. – К.: Либідь, 2003. – 688 с.
8. [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vodaba/2009\\_36/index.files/St\\_65\\_36.htm](http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vodaba/2009_36/index.files/St_65_36.htm)

УДК 631.1

*Тома Н.Г., аспірант,  
Уманський національний університет садівництва*

## **РИНОК ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ПОЛТАВЩИНИ**

Розвиток органічного виробництва набуває особливої актуальності на тлі формування і пошуку нових каналів збуту сільськогосподарської продукції малих і середніх фермерів. Цьому сприяє постійне збільшення попиту на органічну продукцію в більшості країн світу. В сучасному світі дуже швидкими темпами втрачається якість продуктів харчування та їх безпечності за рахунок заміни натуральних інгредієнтів на штучні. Вплив таких продуктів на організм людини може мати негативні наслідки. Разом з тим, у світі стрімко поширюється органічне виробництво, що являє собою цілісну систему господарювання, виробництва

харчових та інших продуктів. Вона поєднує в собі найкращі практики, що враховують збереження довкілля, рівень біологічного розмаїття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів виробництва, які відповідають певним вимогам до продуктів з використанням речовин та процесів природного походження.

Світовий ринок органічних продуктів один з тих, що найбільш динамічно зростають. За прогнозами аналітиків, до 2020 р. його об'єми сягнуть 200-250 млрд. дол. США. Лише в країнах ЄС кількість «органічних» господарств за останні 15 років зросла більше ніж у 20 разів [1].

Останнім часом, активно долучається до органічного шляху розвитку і Україна. Проте вона має ряд проблем, що стримують розвиток виробництва органічної продукції, а саме: відсутність нормативно-правових актів, необхідних для реалізації Закону України „Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини”; не розвиненість інфраструктури просування продукції від виробників органічної сировини до споживачів органічних продуктів; низька обізнаність споживачів про органічну продукцію.

Незважаючи на проблематику в державі вже працює понад двісті органічних операторів, сертифікованих відповідно до постанови ЄС 834/2007. Комісією Європейського Союзу акредитовано п'ятнадцять сертифікаційних органів, які мають право діяти в Україні, в тому числі і вітчизняний сертифікаційний орган „Органік Стандарт”.

Широкі перспективи для виробництва органічної продукції має Полтавщина. Підґрунтям цьому є потужний агропромисловий комплекс, який забезпечує понад 6% загальноукраїнських обсягів виробництва продукції сільського господарства. Це 2 місце серед регіонів України. В області виробляється 14% загальноукраїнських обсягів молока, кожний десятий кілограм ковбасних виробів та вершкового масла, п'ята частина твердих сирів [2].

До стратегічних напрямів формування ринку органічної продукції на Полтавщині можна віднести зростання кількості виробників органічної сировини, розвиток переробної галузі, розширення асортименту органічної продукції та мережі її реалізації.

До переваг області слід віднести багаторічний досвід виробництва органічної продукції та наявний науковий потенціал. На ланах Полтавщини вже біля 40 років успішно працює ПП „Агроєкологія”, яке використовує технології органічного землеробства та виробництва. Під виробництво органічної продукції залучено понад 8 тис. га сільгоспугідь. Тваринництво дає змогу господарству отримувати до тридцяти тонн молока на добу. З 2010 року ПП „Агроєкологія” має сертифікат на виробництво рослинної органічної продукції та її переробки (крупни в асортименті).

Сертифіковано виробництво органічної продукції на підприємствах: ПП „Агроєкологія”; ТОВ „Кварк”; ТОВ „Фірма ДІАМАНТ ЛТД”.

ПП „Агроєкологія” спільно з Полтавською державною аграрною академією створила Центр органічного землеробства „Полтава–органік”. Метою якого є створення інноваційної системи виробництва, переробки та формування культури споживання органічної продукції. Центр займається розробкою принципів товарознавства, маркетингу та реклами органічної продукції та впровадженням технології утилізації відходів, максимально наближеної до науково обґрунтованих екологічних норм.

Підприємства України в 2014 року вперше взяли участь в міжнародній виставці органічної продукції „БіоФах” в Нюрнберзі (Німеччина). Полтавську область на ній представляло ТОВ „Фірма Діамант ЛТД”.

Нормативною базою подальшого розвитку виробництва органічної продукції є Закон України „Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини, прийнятий Верховною Радою України у вересні 2012 року. Законом визначаються правові, економічні та організаційні основи виробництва та реалізації органічної продукції, встановлюються вимоги до вирощування, виробництва, переробки, сертифікації, маркування, перевезення, зберігання та реалізації органічної продукції та сировини.

Документ містить, зокрема, положення щодо впровадження: системи контролю на всіх етапах виробництва органічної продукції з метою гарантування впевненості споживачів у продуктах та сировині, маркованих як органічні; процедури інспектування та сертифікації виробництва, переробки органічної продукції, реєстрації суб'єктів виробництва. При цьому сертифікація полягає в здійсненні перевірки на відповідність вимог закону як самого процесу виробництва, так і кінцевого продукту.

Подальшому розвитку виробництва органічної продукції сприятиме розширення мережі виробників органічної продукції, залучення до органічного руху фермерських господарств, підприємств малого та середнього бізнесу; формування інфраструктури виробництва, переробки, зберігання та реалізації споживачам продукції органічного походження; підвищення обізнаності споживачів про органічні продукти шляхом проведення презентацій, виставок, ярмаркових заходів, активного висвітлення органічної тематики через друковані та електронні засоби масової інформації тощо; проведення маркетингових досліджень та напрацювання рекомендацій щодо розвитку ринку органічної продукції; науковий супровід розвитку органічного ринку, проведення навчань, консультацій, конференцій та тематичних зустрічей з питань виробництва, переробки та реалізації органічної продукції.

Не можна не враховувати того факту, що обсяги продажу органічних продуктів харчування залежать більш ніж на 50% від платоспроможності населення. Дослідження рівня цін показало, що у органічних продуктів відхилення від середньої ціни реалізації традиційних продуктів сягає значних величин (2,6 –6,4 рази). Тому такій продукції наразі надають перевагу обмежені категорії споживачів [3].

*Список використаних джерел:*

1. Розвиток органічного виробництва / Федоров М.М., Ходаківська О.В., Корчинська С.Г.; за ред. М.М. Федорова, О.В. Ходаківської. –К.: ННЦ ІАЕ, 2011. –146с.
2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gue.gov.ua>
3. Прутська О.О. Сутність та теоретичні засади розвитку органічного сільськогосподарського виробництва / О.О. Прутська, Н.В. Беляєва / Збірник наук.праць ВНАУ. Серія: Екон.науки. - №4 (70). – 2012. – С.86-91.

УДК 353

*Авеян Д.С.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ПРО ФІНАНСОВІ ІНВЕСТИЦІЇ**

У найбільш широкому трактуванні інвестиціями є вкладення капіталу з метою поступового їх збільшення. При цьому приріст капіталу повинен бути таким, щоб компенсувати інвестору вкладені кошти, винагородити його за ризик, покрити втрати від інфляції в наступному періоді.

Фінансові інвестиції — це вкладення коштів чи інших активів у цінні папери суб'єктів господарської діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту. Підприємства здійснюють інвестиції для ефективного використання тимчасово вільних коштів.

Інвестор — юридична чи фізична особа, що здійснює вкладення власних, позикових і залучених коштів у створення та відтворення основних засобів та інших довгострокових активів. Отже, фінансові інвестиції визначаються як активи, що утримуються з метою:

- одержання доходів (прибутку) у вигляді дивідендів, відсотків;
- набуття вигідних відносин з іншими підприємствами (взяття участі в управлінні їхньою діяльністю або контроль над їхньою діяльністю);
- отримання майбутніх вигод від зростання вартості здійснених інвестицій.

Таким чином, головна ціль фінансового інвестування це:

- одержання в перспективі прибутку від вкладень;
- перетворення вільних заощаджень у високоліквідні цінні папери;
- установлення офіційних відносин чи контролю над підприємством-емітентом.

За видами фінансові інвестиції поділяються на:

– вкладення до статутного капіталу інших підприємств, включаючи дочірні та залежні підприємства;

- придбання цінних паперів інших емітентів;
  - надання позик іншим юридичним і фізичним особам;
  - переказ грошових коштів на депозити в банки.
- Таким чином, до фінансових інвестицій належать:
- внески достатутних фондів підприємств (за винятком акціонерних товариств);
  - акції;
  - облігації;
  - інвестиційні й депозитні сертифікати;
  - векселі й інші цінні папери.

Цінний папір — це документ, який засвідчує майнове право чи відношення позики власника документа щодо особи, яка випустила такий документ.

Основні види цінних паперів — акції, облігації, інвестиційні сертифікати, векселі, депозитні сертифікати і т. д. Інвестиційні цінні папери поділяють на пайові, боргові та похідні.

Акція — це пайовий цінний папір, який закріплює права його власника на одержання частки прибутку акціонерного товариства у вигляді дивідендів і на участь в управлінні цим товариством. Акція — безстроковий документ і існує стільки, скільки існує акціонерне товариство. Акція — це свідчення про внесок до статутного капіталу. Мета інвестора, що купує, — отримати дохід і брати участь в управлінні акціонерним товариством (пропорційно купленим акціям).

Акції бувають іменні та на пред'явника. Якщо придбаваються іменні акції, то ім'я їх власника обов'язково заноситься до книги реєстрації (реєстру), який веде або сам емітент, або реєстратор (депозитор). Якщо акції не іменні, то вони не реєструються і достатньо фактичного володіння ними для того, щоб її власник підтвердив, що саме він є акціонером даного товариства. Акція на пред'явника може випускатися як у документальній (паперовій), так і в електронній формі. Вона повинна бути обов'язково оплачена її власником.

Залежно від фіксованості доходу та участі в управлінні розрізняють звичайні (прості) і привілейовані акції.

Звичайна акція засвідчує:

- а) право власника на участь в управлінні справами акціонерного товариства;
- б) право на одержання дивідендів, причому не гарантованих і не фіксованих;
- в) право на певну частину майна, яке залишається після ліквідації акціонерного товариства.

Привілейована акція засвідчує:

- а) право власника на одержання дивідендів з фіксованим відсотком, який виплачується незалежно від результатів діяльності акціонерного товариства;
- б) переважне право власника на першочергове одержання дивідендів і на пріоритетну участь у розподілі майна акціонерного товариства під час його ліквідації (якщо це передбачено умовами випуску акцій).

Поточні фінансові інвестиції — це інвестиції, які легко реалізуються та призначаються для утримання протягом терміну, що не перевищує одного року. В основному це інвестиції в легкорезалізовані цінні папери. Поточні фінансові інвестиції поділяються на:

- еквівалентигрошових коштів;
- інші поточні фінансові інвестиції.

Довгострокові фінансові інвестиції — це вкладення, які не можуть бути визначені як поточні. Довгострокові інвестиції поділяються на:

- інвестиції, що утримуються підприємством до їх погашення;
- інвестиції в асоційовані та дочірні підприємства;
- інвестиції в спільну діяльність зі створенням юридичної особи контрольними учасниками;
- інші фінансові інвестиції.

Отже, інвестиції відіграють ключову роль у розвитку економічних процесів. Інвестиції для підприємства — це, насамперед, основне джерело одержання прибутку, що є основою реалізації стратегічних цілей економічного розвитку підприємства.

*Список використаних джерел:*

1. Бакаєв Л. О. Кількісні методи в управлінні інвестиціями: Навч. посіб. — К.: КНЕУ, 2000. — 151 с.
2. Богатин Ю. В., Швандар В. А. Инвестиционный анализ: Учеб.пособие для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 286 с.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 12 «Фінансові інвестиції», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 26 квіт. 2000 р. № 91, зареєстрованим у Міністерстві юстиції України 17 трав. 2000 р. № 284/4505.

УДК 338.24

**Вовк С.,**  
*Черкаський національний університет*  
*імені Богдана Хмельницького*

### **ФАЗИ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ПРОЕКТУ**

Якою б чудовою не була ідея проекту, вона нічого не варта без реалізації. Задум і проект, що втілює його, цінні здійсненням. Потрібні реалізація, перебіг чітко визначених стадій розвитку проекту. Стадії проектного циклу різняться залежно від сфери діяльності та прийнятої системи організації робіт, але кожний проект, так само як і план, незалежно від складності та обсягу необхідних для його виконання ресурсів обов'язково передбачає дві стадії: коли проекту ще немає і коли його вже немає.

Розробка проекту як проміжок часу з моменту появи проекту до моменту його закінчення може бути представлена у вигляді циклу, який складається з окремих фаз, стадій та етапів. Змінюючи один одного у часі, вони характерні для будь-якого проекту незалежно від його виду, складності та обсягу здійснюваних робіт. Ця послідовність процесів дістала назви «життєвий цикл проекту». Життєвий цикл проекту - це період часу від задуму проекту до його закінчення, який може характеризуватися моментом здійснення перших витрат за проектом (поява проекту) і отриманням останньої вигоди (ліквідація проекту).

Життєвий цикл проекту - концепція, що розглядає проект як послідовність фаз, подій та етапів, кожна з котрих має свою назву та часові межі.

Для організації, що починає працювати над проектом, становить інтерес не проект як такий, а результат його виконання, продукт, що вироблятиметься, прибуток, який одержуватиме організація від реалізації проекту. Для інших організацій, що беруть участь у проекті як виконавці окремих етапів або робіт, завершенням проекту найчастіше є завершення їх робіт. Завершенням проекту може вважатися також завершення робіт над його реалізацією, тобто впровадження проекту в дію; досягнення заданих результатів, припинення фінансування проекту; початок роботи щодо внесення у проект суттєвих змін, не передбачених суттєвим задумом; вилучення об'єктів проекту з експлуатації.

Узагальнюючи викладене, можна дати таке визначення поняття "життєвий цикл проекту (проектний цикл)": це період між моментом появи проекту і моментом його закриття.

Життєвий цикл проекту є базовим, вихідним поняттям для дослідження проблем реалізації проекту, фінансування робіт, прийняття рішень про доцільність капіталовкладень та деталізації проекту. Незалежно від розміру, обсягу й вартості виконуваних операцій будь-

який проект у власному розвитку проходить періоди задуму, підготовки, реалізації, закінчення та ліквідації. Всі ці стани проекту, як правило, поділяються на складові, які дістали назви «фаза», «стадія» та «етап».

Будь-який проект передбачає певні стадії розвитку, які прийнято називати фазами, або етапами. Основні стадії спільні для всіх більш-менш повноцінних проектів; вони впливають з діючого механізму економіки країни. У кожному проекті можна виокремити такі стадії: доінвестиційну, реалізації та експлуатації. Поняття стадій проектного циклу - одне з найважливіших для менеджера, оскільки стадії визначають завдання і види діяльності менеджера, застосовувані методики та інструментальні засоби.

Доінвестиційна фаза об'єднує вивчення прогнозів і напрямків розвитку фірми, регіону, країни; аналіз умов для втілення початкового задуму; розробку концепції проекту; розробку бізнес-плану та попереднє обґрунтування інвестицій - оцінку життєздатності проекту; вибір і обґрунтування місця розміщення проекту; екологічне обґрунтування; аналіз і експертизу; попереднє інвестиційне рішення; розробку попереднього плану реалізації проекту.

Інвестиційна фаза містить чотири великих блоки робіт: розробку проектно-документації та підготовку проекту до матеріалізації (будівництва); проведення торгів, укладення контрактів, організацію закупівель і поставок; матеріалізацію проекту (будівельно-монтажні роботи); завершення проекту.

До першого блоку належать розробка плану проектно-дослідних робіт; підготовка завдання на розробку ТЕО; розробка ТЕО; узгодження, експертиза й затвердження ТЕО та завдання на проектування; прийняття остаточного рішення про інвестування; відведення землі під будівництво; підготовка завдання на розробку проекту виконання робіт; розробка плану реалізації проекту.

До другого блоку належать проведення тендерів і укладення контрактів на проектно-дослідні роботи; постачання устаткування і підрядні роботи; розробка планів (графіків) постачання устаткування.

Третій блок передбачає розробку оперативних планів матеріалізації проекту (будівництва); складання різноманітних графіків використання робочої сили, машин і устаткування; постачання ресурсів і матеріалів; матеріалізацію проекту (виконання будівельно-монтажних робіт); моніторинг і контроль.

До четвертого блоку належать пуско-налагоджувальні роботи; здача об'єкта замовнику; демобілізація ресурсів і аналіз результатів реалізації проекту; експлуатація; ремонт і розвиток виробництва; закриття проекту (демонтаж, ліквідація).

План реалізації проекту розробляють спільно спеціалісти всіх заінтересованих сторін. Схвалений і затверджений остаточний план надсилають усім учасникам проекту. Крім того, на цьому етапі призначають керівників робіт з реалізації проекту; створюють проектну команду, вибирають експлуатаційні характеристики майбутніх об'єктів проекту.

Контрактна фаза проекту. Для залучення до проекту виконавців замовник повинен підготувати декларацію про намір проектувати об'єкт, де викласти основні характеристики й можливі обмеження проекту.

Потенційних виконавців вибирають за такими критеріями:

- технічні й функціональні якості пропонувані передпроектних розробок;
- вартісні показники;
- реальні технічні й інженерні можливості фірми;
- надійність фірми як партнера за раніше здійсненими проектами;
- фінансове положення фірми.

За результатами торгів замовник укладає контракт з вибраною проектною організацією, до якого входять графік і завдання на проектування. Після цього вибирають і затверджують остаточний варіант проекту, розробляють у повному обсязі ТЕО, технічний проект і завдання на робоче проектування. Вибір і оформлення відносин з підрядними організаціями - останній етап контрактної фази проекту.

*Фаза реалізації проекту* поділяється на дві підфази: детальне (робоче) проектування і

постачання; матеріалізація проекту (будівництво). Це фаза найбільшого ризику, бо її виконання пов'язане зі значними витратами. Підфаза матеріалізації проекту передбачає закупівлю матеріалів і конструкцій; наймання й підготовку працівників; закупівлю (оренду) технологічного устаткування; виконання будівельно-монтажних і пуско-налагоджувальних робіт; здачу готових об'єктів в експлуатацію.

*Список використаних джерел:*

1. Батенко Л. П., Загородніх О. А., Ліщинська В. В. Управління проектами: Навч. посібник / Київський національний економічний ун-т. К.: КНЕУ, 2003.
2. Ноздріна Л. В., Ящук В. І., Полотай О. І. Управління проектами: Підручник / За заг. ред. Л. В. Ноздріної. - К.: Центр навчальної літератури, 2010. - 432 с.
3. Тарасюк Г. М. Управління проектами. - Житомир: ЖДТУ, 2004. - 470 с.

УДК 336

*Вовк С.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **СПЕЦИФІЧНІ РИСИ ВІДКРИТИХ І ЗАКРИТИХ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ**

Важливість ролі акціонерних товариств потребує чіткого визначення поняття «акціонерне товариство». Незважаючи на деякі розбіжності у трактуванні акціонерних товариств, світова економічна та юридична наука в цілому дають загальні визначення, які застосовуються і в Україні.

В науковій та нормативній літературі зазначається, що акціонерним визнається товариство, яке має статутний фонд, поділений на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, і несе відповідальність за зобов'язаннями тільки майном товариства. Можливе більш загальне визначення акціонерного товариства як господарського товариства, що випускає акції.

Тому на відміну, наприклад, від правової бази США, де зараз допускається створення акціонерного товариства без статутного фонду і випуску акцій без номінальної вартості, в Україні акціонерне товариство - це статутне підприємство. Для функціонування акціонерного товариства створюється статутний фонд, під який випускаються акції, загальна номінальна вартість яких не може бути менше від суми, еквівалентної 1250 мінімальним заробітним платам виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, діючої на момент створення акціонерного товариства.[2]

Водночас слід мати на увазі, що, як правило, регулятивними актами встановлюється, що акціонери відповідають за зобов'язаннями товариства тільки в межах акцій, які їм належать. Тому акціонерне товариство має риси товариства з обмеженою відповідальністю. Це відповідає суті обмеженості матеріально-фінансової участі лише вкладеним у товариство майном та коштами з боку кожного окремого його учасника. При негативних наслідках діяльності акціонерного товариства, наприклад у разі банкрутства, акціонерне товариство відповідає перед кредиторами усім майном, при цьому акціонер втрачає (і то не завжди) лише свої акції. Іноді акції можуть залишатись навіть при банкрутстві, але значно втрачати у ціні. Особливістю нормативної бази щодо акціонерного товариства є те, що у випадках, передбачених статутом, акціонери, які не повністю оплатили акції, можуть нести відповідальність за зобов'язаннями товариства також у межах несплаченої суми.

У світовій практиці існують два види акціонерних товариств - відкрите та закрите. І той, і інший види мають певну історію свого виникнення. Так, закриті акціонерні товариства розвивались в основному в Німеччині наприкінці ХІХ - на початку ХХ ст. і отримали назву симультанного засновництва. При цьому акції розподілялись між засновниками і відразу відбувалась їх реалізація. (Хоч для здійснення проплат надавався певний термін.) У США переважна частина акціонерних товариств засновувалась через відкриту підписку - продаж акцій на відкритих торгах (сукцесивне засновництво). Закриті акціонерні товариства в



країнах Центральної Європи мають різні назви (наприклад, у Польщі, Чехії - компанія з обмеженою відповідальністю, водночас як існує й товариство з обмеженою відповідальністю). У світовій практиці закриті акціонерні товариства мають менше поширення, ніж відкриті. В Україні внаслідок особливостей проведення приватизації кількість закритих акціонерних товариств переважає кількість відкритих. На 2000- 2001 рр. більш як 66 відсотків - це закриті акціонерні товариства і трохи менш як 34 відсотки - відкриті.[3]

Відповідно до української регуляторної бази відкритим є акціонерне товариство, акції якого можуть розповсюджуватися через відкриту підписку та купівлю-продаж на біржах. При цьому важливим є те, що акції розповсюджуються серед громадян та підприємств, перелік яких і склад заздалегідь визначити неможливо. Можливе застосування певних норм для визнання продажу акцій відкритим. Наприклад, існують пропозиції вважати відкритим продажем, якщо кількість осіб-покупців становить не менш як 100.

Закритим є акціонерне товариство, акції якого розподіляються між засновниками і не можуть розповсюджуватися через підписку, купуватися та продаватися на біржі. При створенні закритого акціонерного товариства акції розповсюджуються між засновниками і мають обмеження щодо придбання і продажу. Закрите акціонерне товариство має більш подібні риси до товариства з обмеженою відповідальністю, оскільки, як правило, в них невелика кількість акціонерів, ускладнений перехід прав власності на корпоративні права (акції), спрощена реєстрація випуску акцій. Важливим також є те, що створене акціонерне товариство у формі відкритого дуже важко перетворити в закрите (хоча такі випадки можливі за умови незначної кількості акціонерів і прямої заборони в законодавстві немає), водночас закрите акціонерне товариство може бути реорганізовано у відкрите через реєстрацію його акцій у порядку, передбаченому законодавством про цінні папери і фондову біржу, і внесення відповідних змін до статуту товариства.[1]

*Список використаних джерел:*

1. Бакшинскас В. Ю. Закриті акціонерні товариства : чи є майбутнє ? / В. Ю. Бакшинскас // Бізнес- адвокат. - 2003. - №22 .
2. Вінник О.М. Теоретичні аспекти правового забезпечення реалізації публічних і приватних інтересів в господарських товариствах: Автореф. дис. д-ра юрид. наук: 12.00.04 / О.М. Вінник – К., 2004. – 32 с.
3. Саракун І.Б. Реалізація права на одержання дивідендів акціонерного товариства / І.Б. Саракун // Актуальні питання цивільного та господарського права. – 2009. - № 6 (19). –56с.

УДК 336

*Євона А.С.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **МАЛЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В ТУРИЗМІ**

У країнах із розвиненою ринковою економікою мале підприємництво істотно впливає на розвиток народного господарства, збільшення кількості зайнятих тощо. Позитивні результати розвитку малого підприємництва в країнах, які пройшли етап реформування економічних систем, показують, що воно є одним із засобів усунення диспропорцій на окремих товарних ринках, створення додаткових робочих місць і скорочення безробіття, активізації інноваційних процесів, розвитку конкуренції, швидкого насичення ринку товарами та послугами.

Малі підприємства — це організаційно-економічний вид підприємств які згідно зі ст. 2 Закону України "Про підприємства в Україні" кваліфікуються за показником чисельності зайнятих працівників із градацією за сферами діяльності. Зокрема, до малих підприємств належать підприємства з кількістю зайнятих від 15 до 200 осіб залежно від галузі або виду діяльності. Так, у промисловості та будівництві малими вважаються підприємства, на яких

працює до 200 осіб, в інших галузях виробничої сфери— до 50 осіб, у науці та науковому обслуговуванні — до 100 осіб, у галузях невиробничої сфери — до 25 осіб, а в роздрібній торгівлі — до 15 осіб [3].

Суть та значення малого бізнесу полягають у тому, що він є провідним сектором ринкової економіки; становить основу дрібнотоварного виробництва; визначає темпи економічного розвитку, структуру та якісну характеристику ВВП; здійснює структурну перебудову економіки, швидко окупність витрат, свободу ринкового вибору; забезпечує насичення ринку споживчими товарами та послугами повсякденного попиту, реалізацію інновацій, додаткові робочі місця; має високу мобільність, раціональні форми управління; формує новий соціальний прошарок підприємців-власників; сприяє послабленню монополізму, розвитку конкуренції.

Результати досліджень малого підприємництва туристичної сфери свідчать: кількість малих підприємств становить 94% від загальної їх кількості [1]. Суб'єкти малого бізнесу можуть залучатися до рекреаційно-туристського підприємництва та підсобної діяльності шляхом створення підприємств національної кухні, виробництва та збуту виробів народних художніх промислів, продажу туристичного спорядження [2].

Існує централізований та децентралізований варіанти розвитку туристичної діяльності. Оптимальним варіантом є централізований розвиток, який ґрунтується на розробці та прийнятті Державної програми розвитку туризму. Щодо децентралізованого розвитку, доцільно розглянути стратегію розвитку малого підприємництва туристичної сфери шляхом диверсифікації діяльності. Це дасть змогу знизити ризик банкрутства малого туристичного підприємства в результаті несприятливих факторів; подолати обмеженість зростання однієї сфери діяльності; підвищити рівень надання послуг до міжнародних стандартів якості, конкурентоспроможність [1]. Аналіз показує, що туристичні підприємства, які успішно конкурують, керуються такими трьома стратегічними методами: розвиток туризму на основі стабільного ринку, розширення географії подорожей, впровадження суміжних сфер туристичної діяльності шляхом створення нових підприємств [1].

Роль малого підприємства в туризмі підсилюється загальними функціями, які властиві малому підприємству.

По-перше, мале підприємництво формує конкурентне середовище, допомагає утвердженню конкурентних відносин, бо воно є антимонопольним за своєю природою, що виявляється в різноманітних аспектах його функціонування. По-друге, мале підприємництво робить вагомий внесок у вирішення проблеми зайнятості. Ця функція виявляється у здатності малого підприємництва створювати нові робочі місця й поглинати надлишкову робочу силу під час циклічних спадів та структурних зрушень економіки. По-третє, важлива функція малого підприємництва полягає в пом'якшенні соціальної напруги і демократизації ринкових відносин, бо саме воно є фундаментальною основою формування середнього класу. По-четверте, мале підприємництво, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості. Ця його риса набула в сучасних умовах особливого значення внаслідок швидкої індивідуалізації та диференціації споживчого попиту, прискорення науково-технічного прогресу, зростання номенклатури промислових товарів та послуг. По-п'яте, незначний чисельний склад малих підприємств дає змогу зблизити інтереси керівництва та підлеглих. На малих фірмах відносини у трудовому колективі характеризуються простотою, відсутністю відчуженості, що породжує особливу атмосферу сумісної праці, яка допомагає швидкому вирішенню трудових конфліктів між адміністрацією і робітниками [4].

Ринкова економіка вимагає переорієнтації малих туристичних підприємств на діяльність у сучасних умовах. Це, насамперед, вивчення ринкової кон'юнктури, систематичне удосконалення організаційно-технічного рівня підприємств, забезпечення високого ступеня соціального розвитку, перебудова організаційних структур управління. Малі туристичні підприємства за певних умов і при підтримці держави повинні стати

тенденційно інноваційними, гнучкими й витратоефективними, подолати обмеженість зростання, підвищити рівень надання послуг до міжнародних стандартів якості.

*Список використаних джерел*

1. Розвиток малого підприємництва туристичної сфери в курортному місті [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://firearticles.com/economika-pidpryemstv/218-rozvitok-malogo-pdpriyemnictva-turistichnoyi-sferi-v-kurortnomu-mst-babna-n-.html>
2. Мале підприємництво та зелений туризм: перспективи розвитку [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://tourlib.net/statti\\_ukr/berezin.htm](http://tourlib.net/statti_ukr/berezin.htm)
3. Закон України «Про підприємства в Україні» [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/887-12>
4. Мале підприємництво як фактор розвитку туристичної індустрії [Електронний ресурс]. Режим доступу :<http://bukvar.su/menedzhment/116446-Maloe-predprinimatel-stvo-kak-faktor-razvitiya-turistskoiy-industrii.html>

УДК 336

*Копицяк Ю.І.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ОСОБЛИВОСТІ РОЗРОБКИ БІЗНЕС-ПЛАНУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

За ринкової економіки для вирішення виробничих та комерційних завдань, які потребують вкладання коштів, необхідною є розробка внутрішньофірмового документа - бізнес-плану. Досвід організації підприємства свідчить, що планування діяльності суб'єкта господарювання набуває все більшого значення в умовах швидких змін у середовищі функціонування підприємства. Чим більш динамічним та невизначеним стає середовище діяльності, тим більше уваги слід приділяти розробці стратегій та оперативних дій для їх реалізації. У цьому зв'язку розгляд аспектів формування бізнес-плану є найактуальнішим.

Бізнес-план – це ретельно підготовлений плановий документ, який розкриває усі сторони будь-якого започаткованого комерційного проекту. Це також документ, який містить систему ув'язаних в часі та в просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту (угоди) [1].

Бізнес-план охоплює як зовнішні, так і внутрішні цілі. Основна зовнішня ціль полягає в тому, щоб запевнити майбутніх партнерів і кредиторів в успіху справи. Головна внутрішня ціль бізнес-плану – бути основою управління підприємницькою діяльністю. Конкретні цілі розкривають зміст і особливості планових заходів, особливості підприємства, специфіку його діяльності [2].

Бізнес-план є основою бізнес-пропозиції у переговорах з майбутніми партнерами, він відіграє важливу роль при комплектуванні основного персоналу підприємства [4].

Бізнес-план дає змогу розв'язати цілий ряд завдань, основними серед яких є:

- обґрунтування економічної доцільності напрямків розвитку підприємства;
- розрахунок очікуваних фінансових результатів діяльності підприємства, насамперед обсягів продажу та прибутку;
- визначення джерел фінансування обраної стратегії, тобто способів концентрації фінансових ресурсів;
- підбір працівників, спроможних реалізувати даний план [3].

Кожне завдання плану може бути розв'язане лише у взаємозв'язку з іншими. Центром бізнес-плану є концентрація фінансових ресурсів. Саме бізнес-план виступає важливим засобом збільшення капіталу підприємства.

Бізнес-планування включає в себе три етапи:

- 1) підготовчий період – підбір виконавців, консультантів та експертів, постановка завдання і розподіл обов'язків між виконавцями, розробка календарного плану (графіка) виконання робіт, збір вихідної інформації;
- 2) розробка бізнес-плану;
- 3) презентація бізнес-плану – доведення основних положень бізнес плану до потенційних інвесторів.

Слід зауважити, що на шляху створення будь-якої справи постає ряд суттєвих перешкод, кожна з яких за відсутності необхідного підходу може стати причиною виникнення проблемної ситуації. До них відносяться організація управління, накопичення капіталу, розробка та маркетинг продукту, підтримання на необхідному рівні валового прибутку та захист бізнесу від небажаного впливу. Більшість проблем можуть бути вирішені шляхом постійного уточнення бізнес-плану з метою приведення його у відповідність до умов, що змінюються. Кожного разу, з'ясувавши та вирішивши певну проблему, підприємство тим самим звільняється ще від однієї перешкоди, яка може призвести до невдачі, і, таким чином, підвищує свої шанси на успіх [2].

Бізнес-план є інструментом, за допомогою якого суб'єкт господарювання може оцінити фактичні результати своєї діяльності за певний період. При визначенні фактичних результатів роботи порівняно з бізнес-планом виявляються позитивні та негативні сторони організації, які можна використати для усунення відхилень між плановими і фактичними показниками. Відхилення від розрахунків виявляються у статтях, де або думки про необхідні ресурси були хибними, або контроль в період виконання плану був недостатнім. Отже, крім управлінської функції бізнес-плану, його можна використовувати як засіб моніторингу [2].

Отже, зважаючи на те, що бізнес-план підприємства дозволяє передбачати заходи щодо реалізації нової ідеї, визначати необхідне фінансове забезпечення і отримання певного зиску, він може бути використаний для розробки концепції бізнесу, для детального відпрацювання стратегії, для попередження помилок шляхом детального аналізу маркетингу, фінансів, виробничої діяльності підприємства. За умов економічної кризи перехідного періоду бізнес-план підприємства має передусім вирішувати завдання поліпшення його фінансового стану.

*Список використаних джерел:*

1. Аранчій В.І. Фінанси підприємств. Навчальний посібник. – К.: Професіонал, 2004.– 304 с.
2. Тарасюк Г.М., Шваб Л.І. Навчальний посібник. – К.: Каравела, 2003. –432 с.
3. Автор невідомий. Підприємство як суб'єкт господарювання. [електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://bookss.in.ua/book\\_pidpriyemstvo-yak-subyekt/](http://bookss.in.ua/book_pidpriyemstvo-yak-subyekt/)
4. BFMGroupUkraine. Бюро фінансового моделювання. [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bfm-ua.com/index/0-17>

УДК 336

*Макарчук К.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ВПЛИВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА**

Не існує жодної організації, що не мала б зовнішнього оточення і не знаходилася б з ним у стані постійної взаємодії. Будь-яке підприємство, в тому числі і готельне, перебуває і функціонує у середовищі. Аналіз середовища є початковим етапом формування стратегії діяльності підприємства, оскільки забезпечує відповідну базу для визначення місії і цілей його функціонування. Аналіз зовнішнього середовища передбачає вивчення і дослідження двох його складових – це макросередовища та мікросередовища.

Зовнішнє середовище є джерелом, що забезпечує організацію ресурсами, необхідними для підтримки її внутрішнього потенціалу на належному рівні. Організація знаходиться в

стані постійного обміну з зовнішнім оточенням, забезпечуючи тим самим собі можливість виживання. Таким чином, зовнішнє середовище повинно вивчатися стратегічним управлінням підприємства, в першу чергу для того, щоб розкрити ті загрози і можливості, які організація повинна враховувати при вивченні своїх цілей і шляхів їх досягнення.

Завдання даного дослідження полягає в детальному розгляді факторів зовнішнього середовища, що впливають на функціонування готельних підприємств та у визначенні заходів для реагування на зміни зовнішнього середовища.

Результати діяльності готельного підприємства значною мірою визначаються його зовнішнім середовищем. Підприємства стежать за зовнішньою обстановкою з метою виявити та використати її сприятливі можливості для досягнення поставленої мети, уникнути при цьому загроз і перешкод. Підприємство, як відкрита система, залежить від зовнішнього середовища стосовно поставок ресурсів, енергії, кадрів, а також споживачів.

Зовнішнє середовище — це сукупність господарських суб'єктів, економічних, суспільних і природних умов, національних та міждержавних умов і чинників, що діють у глобальному оточенні. Зовнішнє середовище будь-якого підприємства можна визначити як сукупність двох сфер: макросередовища та мікросередовища.

Макросередовище складається з елементів, які не знаходяться у зв'язку з підприємством постійно, але впливають на формування загальної атмосфери бізнесу. Це середовище непрямих контактів підприємства. До його елементів належать: економічні умови; політичні умови; соціокультурні умови; природні умови; технологічні умови; випадок.

Мікросередовище — це середовище, елементи якого прямо і постійно впливають на діяльність підприємства. До елементів мікросередовища відносяться: постачальники; посередники; споживачі; конкуренти; робоча сила; державні органи[1].

Очевидно, що зміна макросередовища впливає на стратегічні позиції підприємства на ринку та на елементи мікросередовища.

У практичній діяльності підприємств готельного господарства можуть використовуватись різні методи реагування на зміни факторів зовнішнього середовища. Найпоширенішими серед них є такі:

- «боротьба з вогнем», або реактивний стиль управління, який передбачає реалізацію управлінських заходів після здійснення змін;
- розширення сфер діяльності або диверсифікація виробництва послуг як засіб можливого зменшення комерційного ризику при зміні факторів зовнішнього середовища;
- удосконалення організаційної структури управління для підвищення її гнучкості, за якого підприємство може створювати стратегічні одиниці бізнесу та інші гнучкі структури, орієнтовані на досягнення кінцевих результатів;
- стратегічне управління [3].

Підприємства готельного господарства повинні здійснювати збір стратегічної інформації про зовнішнє середовище, яке найчастіше будується на неформальній та індивідуальній основі. Джерелами такої інформації можуть бути спеціальні органи (спілка споживачів, державні й муніципальні органи), постачальники й посередники, споживачі послуг, обслуговуючі організації (банки, рекламні, аудиторські компанії). Важливим джерелом інформації про зовнішнє середовище є також спеціалісти й працівники підприємства.

Аналіз навколишнього середовища є базою макроекономічних, соціально-політичних, виробничих і технологічних прогнозів, служить для оцінювання довгострокових можливостей організації в умовах передбаченого розвитку відповідних процесів. Передбачення загроз і сприятливих можливостей є передумовою своєчасної розробки ситуативних планів на випадок їх виникнення, що полегшує формулювання стратегії, яка б давала організації можливість досягти цілі її розвитку і перетворити несприятливі обставини у вигідні умови функціонування.

*Список використаних джерел:*

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства [Текст] : підручник / О. С. Іванілов. - К. : Центр учбової літератури, 2009. - 728 с.
2. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент RTF. Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2003. - 348 с.
3. Міжнародний туризм і сфера послуг: Підручник. Затверджено МОН /Мальська М.П., Антонюк Н.В. — К., 2008. — 661 с.

УДК 658

*Миронов О.В.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ВНУТРІШНІ ОРГАНІЗАЦІЙНІ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПРОЕКТАМИ**

Систему зв'язків між окремими виконавцями і групами, які працюють над проектом як окремі організаційні одиниці всередині проектної команди, називають внутрішньою організаційною структурою проекту.

До таких структур належать:

- внутрішня функціональна структура;
- внутрішня матрична структура;
- дивізійна структура;
- федеральна організаційна структура;
- комбінації цих структур.

Внутрішня функціональна структура застосовується як для великих так і для малих проектів. Основою цієї структури є поділ функцій управління між окремими підрозділами (рис. 3.3).

Управління здійснюється лінійним керівником через групу підпорядкованих йому функціональних керівників, кожний з яких має право управління підрозділами в межах його повноважень. При її використанні забезпечується високий потенціал групової роботи і мотивації фахівців. Зі зростанням чисельності працівників, залучених до реалізації проекту, функціональні групи для великих проектів перетворюються на функціональні відділи.[2]

Така організаційна структура забезпечує компетентне керівництво стосовно кожної управлінської функції. Проте вона має деякі недоліки: можлива суперечливість розпоряджень, оскільки менеджер проекту стоїть далеко від первинної ланки, гальмується оперативність управління тощо.

Функціональна організаційна структура використовується, як правило, в тих організаціях, де стабільний режим роботи, відносно мала залежність від зовнішнього середовища, незмінний характер спеціалізації виробництва.

Проблему цю можна вирішити, доповнивши функціональну структуру матричною організацією.

Відносини в матричній структурі базуються на прямих вертикальних зв'язках керівництва-підлеглих. Для вирішення конкретних проблем створюються тимчасові проектні групи, на чолі яких керівники проектів. Головна особливість матричних структур - це їх винятково висока гнучкість та орієнтація на нововведення. У цій структурі матричні взаємовідносини накладаються на функціональну структуру з метою поліпшення взаємовідносин на рівні базових груп.[1]

Використання матричної організаційної структури управління є виправданим на підприємствах, що об'єднують велику кількість виробництв із коротким життєвим циклом продукції, і здебільшого тільки за умови високо динамічного ринкового середовища.

Дивізійна організаційна структура управління базується на поглиблені поділу управлінської праці. За її застосування відбуваються процеси децентралізації оперативних функцій управління, здійснюваними виробничими структурними ланками, і централізації

загальнокорпоративних функцій, які зосереджуються у вищих ланках. Проект поділяється на субпроекти і кожний з них має змішану проектну команду.

Перевагами дивізійної структури є: гнучке реагування на зміни в зовнішньому середовищі, швидке прийняття управлінських рішень та поліпшення їхньої якості. Але водночас вона потребує збільшення чисельності апарату управління й витрат на його утримання.

Федеральна організаційна структура носить характер децентралізованої структури управління, кількість рівнів управління зменшується, кожний "середній" менеджер, тобто ланка між організаційними одиницями і центрами, контролює, координує та інтегрує діяльність проектних команд.

Більшість сучасних організацій використовують змішані структури. Так, функціональні організації створюють спеціальні команди по управлінню важливими проектами. Члени такої команди звільняються від інших обов'язків, вони можуть залучати співробітників функціональних підрозділів на весь час, розробляти та встановлювати власні процедури взаємодії та звітності.

Чим більше комерційне значення та масштаби провідних проектів, тим більше в них новизни, тим більш доцільні для управління такими проектами проектно-орієнтовані організаційні структури, в той час як для управління проектами, що часто повторюються, можна обійтись їх координацією в рамках функціональної або матричної структури організації.[3]

Організаційна структура повинна бути як найпростішою і як найкраще виконувати свої функції. Основними критеріями для вибору можуть бути: невизначеність умов реалізації проекту, технологія проекту, складність проекту, тривалість проектного циклу, розмір проекту, важливість проекту, взаємозалежність та взаємозв'язок між окремими частинами проекту, зобов'язання по термінах виконання робіт тощо. Так, наприклад, організація, що займається розробкою багаточисельними, але дрібними проектами зі стандартною технологією, звичайно, що перевагу надасть функціональній структурі. А фірма фармацевтичної промисловості, що працює на складних технологіях скоріше всього вибере матричну структуру. Можна використовувати різні структури в одній і тій же фірмі в рамках одного проекту на різних рівнях та фазах управління.

*Список використаних джерел:*

1. Шапіро В.Д. та ін. Управління проектами. Підручник для вузів - СПб; «два-три», 2000.
2. Управління проектами. Глумачний англо-російський словник - довідник / За ред. проф. В.Д. Шапіро. М.: «Вища школа», 2000.
3. Управління інвестиціями: У 2-х тт. / В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, В.Д. Шапіро та ін - М. Вища школа, 2001.
4. Мазур І.І., Шапіро В.Д. Реструктуризація підприємств і компаній. Довідковий посібник - «Вища школа», М., 2000.

УДК 658

*Миронов О.В.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **СТВОРЕННЯ АКЦІОНЕРНОГО ТОВАРИСТВА: ПУБЛІЧНОГО (ПАТ) АБО ПРИВАТНОГО (ПрАТ)**

На сьогоднішній день акціонерне товариство є однією із найпоширенішою формою ведення великого бізнесу. Господарська діяльність у формі АТ дозволяє залучати як при створенні АТ, так і при подальшій діяльності необмежені фінансові ресурси у вигляді внесків до статутного капіталу як самих засновників, так і сторонніх осіб.

Акціонерне товариство – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на визначену кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями.

Мінімальний розмір статутного капіталу акціонерного товариства становить 1250 мінімальних заробітних плат виходячи із ставки мінімальної заробітної плати, що діє на момент створення (реєстрації) акціонерного товариства [1].

Створення акціонерного товариства шляхом заснування передбачає такі етапи:

– прийняття зборами засновників рішення про створення акціонерного товариства та про закрите (приватне) розміщення акцій;

– реєстрація Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку (ДКЦПФР) випуску акцій та видача тимчасового свідоцтва про реєстрацію випуску акцій;

– присвоєння акціям міжнародного ідентифікаційного номера цінних паперів;

– укладення з депозитарієм цінних паперів договору про обслуговування емісії акцій;

– закрите (приватне) розміщення акцій серед засновників товариства;

– оплата засновниками повної номінальної вартості акцій;

– затвердження установчими зборами товариства результатів закритого (приватного) розміщення акцій серед засновників товариства, затвердження статуту товариства, а також прийняття інших рішень, передбачених законом;

– реєстрація товариства та його статуту в органах державної реєстрації;

– подання Державній комісії з цінних паперів та фондового ринку звіту про результати закритого (приватного) розміщення акцій;

– реєстрація Державною комісією з цінних паперів та фондового ринку звіту про результати закритого (приватного) розміщення акцій, отримання свідоцтва про державну реєстрацію випуску акцій;

– видача засновникам товариства документів, що підтверджують право власності на акції.

Перше розміщення акцій товариства є виключно закритим (приватним) серед засновників.

Переваги ведення бізнесу шляхом створення акціонерного товариства:

– акціонерне товариство – є зручний спосіб залучення інвестицій;

– можливість отримання доходів у вигляді дивідендів;

– акції дають право на участь у розподілі майна АТ при його ліквідації;

– можливість власників простих акцій брати участь в управлінні АТ;

– акції, як і інші активи, можуть бути надані в заставу, використовуватися в інших операціях їхнього власника;

– акціонери не відповідають за зобов'язаннями акціонерного товариства і несуть ризики збитків, пов'язаних з діяльністю товариства у межах вартості належних їм акцій;

– обсяг відповідальності самого акціонерного товариства за власними зобов'язаннями обмежується лише належним йому майном;

– при успішній діяльності АТ ринкова вартість його акцій може значно перевищувати номінальну [3].

Недоліки ведення бізнесу шляхом створення акціонерного товариства:

– якщо вартість чистих активів АТ стає меншою за мінімальний розмір його статутного капіталу, таке товариство підлягає ліквідації. При цьому механізм ліквідації АТ у зв'язку із зменшенням вартості його чистих активів на законодавчому рівні недостатньо врегульований;

– емісії акцій та обіг акцій вимагають дотримання додаткових вимог законодавства про цінні папери та фондовий ринок;

– публічне акціонерне зобов'язане пройти процедуру лістингу та залишатися у біржовому реєстрі принаймні на одній фондовій біржі;



–АТ мають обов’язок звітувати до державних органів, що регулюють обіг цінних паперів та фондовий ринок;

–для забезпечення обігу акцій та ведення обліку власників простих іменних акцій необхідно встановлювати відносини з професійними учасниками фондового ринку: реєстраторами, торговцями, зберігачами, депозитарієм тощо;

–відносно великі витрати на створення;

–подвійне оподаткування: перший раз податки сплачують до того, як доходи будуть розподілятися між акціонерами, вдруге сплачують акціонери з отриманих дивідендів [2].

#### *Список використаних джерел:*

1. Закон України „Про господарські товариства” // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1991, N 49, ст.682.

2. Господарське право України: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. / М. К. Галянтич, С. М. Грудницька, О. М. Міхатуліната ін. — К.: МАУП, 2005. — 424 с.

3. Вінник О. М. Акціонерне право: Навч. посібник / О. М.Вінник, В. С. Щербина; за ред. проф. В. С. Щербини. - К.: Атіка, 2010. - 544 с.

УДК 336

*Мозговий С.О.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТАТУТНОГО ФОНДУ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Для створення та початку діяльності підприємства (фірми) потрібен стартовий капітал. Цю функцію виконує статутний фонд. Так як малі підприємства є однією з найпоширеніших форм ведення господарства, як в Україні так і в усьому світі, а формування статутного капіталу є невід’ємною складовою реєстрації підприємства, відповідно до чинного законодавства, тому особливості формування статутного фонду є досить актуальним питанням.

Дослідженнями в даному напрямі займалось багато вітчизняних та зарубіжних науковців, таких як: О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова, Бланк І. О., Ковальов А. П., Лахтіонова Л. А., Шермет А. Д. та ін

Статутний фонд це виділені підприємству або залучені ним на засадах, визначених ним законодавством, фінансові ресурси у вигляді грошових коштів або вкладень у майно, матеріальні цінності, нематеріальні активи, цінні папери, що закріплені за підприємством на праві власності або повного господарського відання [1].

Порядок і джерела формування статутних фондів залежить від типу підприємства і форми власності, на базі якого воно функціонує. В Україні права підприємств різних форм власності та типів закріплені у чинному законодавстві, зокрема в законах України “Про власність”, “Про підприємство в Україні”, “Про господарські товариства”[2, 3, 4].

Мале підприємство – це підприємство з невеликою кількістю працівників, в середньому до 50 осіб, з річним валовим доходом до 500 тисяч євро.

Суб’єкти малого підприємництва мають як переваги так і недоліки. Переваги: низькі витрати на управління (поєднання і заміщення професій, що сприяє найбільш раціональному використанню робочого часу); мале підприємництво сприяє розвитку науки і технічного прогресу; не потребують великого стартового капіталу; висока оборотність ресурсів; швидко реагує на потреби споживача.

До недоліків можна віднести: малі підприємницькі структури є досить нестійкими; великий комерційний ризик пов’язаний із залученням особистих коштів; малий бізнес сильно залежить від економічних коливань; слабка сприйнятливність до найновіших досягнень НТП;

обмеженість фінансових ресурсів; функціонування малих підприємств значною мірою залежить від рівня інфляції; низька продуктивність праці і прихована інтенсифікація.

Найчастіше організаційно-правовою формою малих підприємств є приватне підприємство або товариство, тому розглядається формування статутних фондів саме цього типу.

Приватні підприємства та товариства формують майно відповідно до засновницьких документів. При цьому законодавство України не вимагає обов'язкового формування статутного капіталу - власник сам встановлює його розмір. Джерелом формування статутного капіталу є грошові кошти та майно, що знаходиться у власності засновника.

Статутний капітал малого підприємства може бути сформований за рахунок майна (основних та оборотних засобів), за рахунок цінних паперів (акцій, облігацій, депозитів), за рахунок деривативів — права власності на користування природними ресурсами, майном чи обладнанням, на інтелектуальну власність, грошових коштів тощо[5].

Під час формування статутного капіталу малих підприємств необхідно приділити увагу його розміру. Розмір статутного фонду приватних підприємств, товариств з обмеженою відповідальністю, товариств з додатковою відповідальністю та командитних підприємств не обмежуються згідно з Законом України "Про господарські товариства" та Законом України «Про підприємства в Україні», із наступними змінами й доповненнями[3,4]. Розміри статутного фонду відіграють значну роль в подальшому функціонуванні підприємства. Зі зростанням величини статутного капіталу зростає захищеність підприємства від негативного впливу чинників зовнішнього середовища. Статутний капітал є певним кредитним забезпеченням для кредиторів підприємства. Забезпечення кредитоспроможності підтверджує, що внесення вкладів до статутного капіталу є, як правило, сигналом для того, щоб інвестори, які не належать до числа власників підприємства, брали активну участь в його фінансуванні на відповідних умовах. Фінансування і забезпечення ліквідності засвідчує, що грошові засоби, внесені у статутний капітал, як вклад, можуть використовуватись для фінансування операційної та інвестиційної діяльності підприємства, а також для погашення заборгованості за позиками; ця функція значно підвищує ліквідність підприємства[5].

На даному етапі розвитку економіки статутний капітал(фонд) малих підприємств є необмеженим у розмірах. Він може бути, як малим - такий аспект відіграє позитивну роль при реєстрації підприємства може суттєво зменшити розміри стартового капіталу, так і великим, всі позитивні аспекти цього питання були описані вище в роботі. Отже, з вищесказаного можна зробити висновок, що будь-який раціональний власник малого підприємства повинен пропорційно з розвитком справи збільшувати розміри статутного капіталу.

#### *Список використаних джерел:*

1. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу. За ред. М. М. Ільчука. — К.: Вища освіта, 2002. — 398 с.: іл.
2. Закон України" Про власність" від 12.02. 1991р. № 697 – 12, ВВР, 1991, № 20 (із змінами і доповненнями).
3. Закон України«Про підприємство в Україні» від 27.03.1991 № 887-ХІІ (Редакція станом на 01.01.2004)
4. Закон України “Про господарські товариства” від 19.09.1991 № 1576-ХІІ (Редакція станом на 28.03.2014)
5. Скібіцька Л. І. Менеджмент підприємницької діяльності. Книга перша: Організація бізнесу: Навчальний посібник [Текст] / Л. І. Скібіцька, О. М. Скібіцький. – К. : Кондор, 2010. – 820 с.

### **ЗАСТОСУВАННЯ АКЦІОНЕРНОЇ ФОРМИ ГОСПОДАРЮВАННЯ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ**

Одним із найважливіших шляхів роздержавлення економіки виступає перетворення державних промислових підприємств на більш ефективні форми господарювання, якими є, зокрема, акціонерні товариства. Акціонерні товариства як суб'єкти господарювання мають свої особливості, що впливає на структуру і склад майна, джерела фінансування, склад і структуру капіталу, розміри фінансових резервів. Відповідно, фінансово-господарська діяльність акціонерних товариств потребує подальшого практичного вивчення та наукового обґрунтування.

Теоретичні та практичні дослідження діяльності акціонерних товариств висвітлені в працях таких вітчизняних вчених, як І.Балабанов, Л. Мельник, С. Мочерний, В.Галанов, М.Гридіна, Р.Слав'юк і зарубіжних економістів Зві Боди, Роберт Мертон, Євхен Брігхем, ЧенгФ.Лі, Джозеф І.Фіннерті та ін.

Акціонерне товариство – це товариство, яке має статутний фонд, поділений на певну кількість акцій рівної номінальної вартості, та несе відповідальність за зобов'язаннями тільки за майно товариства [1, с. 222–231]. На думку С. Кудина, суть акціонерної форми організації господарської діяльності можна розкрити через права володіння, користування і розпорядження певною часткою статутного капіталу співвласниками акціонерного товариства, усередині якого існує їх обмежена відповідальність, а їх права власності підтверджують цінні папери – акції [3, с. 7].

Акціонерні товариства створюють шляхом заснування або реорганізації існуючої юридичної особи, і діють вони на підставі установчого договору та статуту. Фінансові відносини акціонерних товариств з державою з приводу сплати податків в основному будують так само, як і з підприємствами інших форм власності та організаційно-правових форм [2, с. 5,10,21].

Акціонерні товариства є однією з найвідповідальніших форм для крупного бізнесу через цілий ряд причин. Перш за все, акціонерні товариства можуть мати необмежений термін існування, тоді як період дії підприємств, заснованих на індивідуальній власності або товариств з участю фізичних осіб, як правило, обмежений рамками життя їхніх засновників. Акціонерні товариства, завдяки випуску акцій, дістають більш широкі можливості в залученні додаткових коштів. Оскільки акції володіють достатньо високою ліквідністю, їх набагато простіше обернути в гроші при виході з акціонерного товариства, ніж отримати назад частку в статутному капіталі товариства з обмеженою відповідальністю [1, С. 38].

В усьому світі акціонерні товариства стали досить розповсюдженою формою організації підприємницької діяльності. Це сталося завдяки таким перевагам:

1) акціонерне товариство є найефективнішою формою організації підприємницької діяльності з точки зору можливості акумуляції значних грошових сум. Численні юридичні і фізичні особи можуть через ринок цінних паперів (фондову біржу) придбати акції корпорації і взяти участь у фінансуванні упровадження нової техніки, передової технології, збільшенні основних і оборотних засобів;

2) кожний акціонер відповідає поборгах корпорації тільки в межах вкладених ним грошових сум, тобто несе обмежену відповідальність. Крім того, він може купити цінні папери декількох корпорацій. Ці обставини дозволяють акціонеру розподіляти фінансовий ризик;

3) можливість легкої зміни власника цінних паперів за допомогою продажу акцій через фондову біржу або дарування і заповіти їхнім спадкоємцям. Ці зміни у складі власників не

порушують цілісності корпорації, а безперервність, постійність її існування створюють можливість для перспективного планування і розвитку;

4) можливість отримання додаткових доходів від упровадження технологій масового виробництва, спеціалізації у сфері виробництва і управління, залучення більш кваліфікованих фахівців.

Проте акціонерна форма господарювання має і певні недоліки:

1) великі первинні витрати грошових коштів і часу при реєстрації за рахунок витрат на юридичні послуги, підготовку реєстраційних документів, випуск акцій і т. п.;

2) можливості зловживань: у зв'язку з тим, що корпорація є юридичною особою, несумлінні менеджери компанії іноді дістають можливість уникнути особистої відповідальності за сумнівну виробничу діяльність;

3) можливості виникнення протиріч між менеджерами і власниками акцій у зв'язку з істотними розбіжностями між функцією власності і функцією управління. Часто розумні прагнення менеджерів удосконалити виробництво або організацію праці не знаходять підтримки у акціонерів, оскільки, збільшуючи витрати, вони зменшують дивіденди;

4) труднощі ліквідації у зв'язку з існуванням принципу обмеженої відповідальності. Частіше всього корпорація припиняє своє існування в результаті злиття або поглинання іншими фірмами[1, С.38-39; 2, С. 6-7].

Враховуючи останні наукові дослідження у галузі функціонування акціонерної форми організації господарювання, вітчизняну та зарубіжну практику, можна стверджувати, що саме акціонерна форма господарювання є тим механізмом, який має резервні можливості підняти на щабель вище мотивацію людини до праці та ефективність функціонування цієї форми власності.

У сучасних умовах розвитку економіки України оптимальною формою власності (особливо у промисловості) може стати акціонерна форма господарювання. Тим більше, що поява акціонерних товариств – явище не випадкове, а закономірне, зумовлене об'єктивним розвитком товарно-грошових відносин. Акціонування як засіб максимальної мобілізації існуючих ресурсів і стимулів підвищення ефективності господарювання може стати одним із головних кроків на шляху до становлення соціально орієнтованої ринкової економіки.

*Список використаних джерел:*

1. Акционерное дело: учебник / [В.А. Галанов, З.К. Голда, О.А. Гришина и др.]; под ред. В.А.Галанова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 544 с.

2. Грідчина М.В. Управління фінансами акціонерних товариств: [навч. посіб.] / М.В. Грідчина. – К: А.С.К., 2005. – 384 с.

3. Кудин С. І. Акціонерна власність в умовах ринкової трансформації економіки України / Кудин С. І. – авт. дис. – Львів, 2003. – 21 с.

УДК 674

*Остапенко Б.Ю.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

## **ПРО МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМ**

Для описання структури або поведінки систем використовують моделі. Моделі являють собою певний умовний образ об'єкта дослідження. Модель будується для відображення характеристик об'єкта (елементів, взаємозв'язків, структурних та функціональних властивостей), суттєвих для мети дослідження. Характерною рисою моделей є її спрощеність відносно оригіналу або реальної життєвої ситуації, яку моделюють. Побудова моделі уможливує в певних межах передбачення поведінки системи.

Найпоширенішими видами математичних моделей, що використовуються на практиці для моделювання економічних систем, є: моделі математичного програмування, статистичні моделі, моделі теорії масового обслуговування, управління запасами та теорії ігор.

Моделі математичного програмування застосовують для визначення оптимального способу розподілу обмежених ресурсів за наявності конкуруючих потреб.

Статистичні моделі використовують для з'ясування причинно-наслідкових зв'язків між економічними факторами, визначення кількісного та якісного впливу одних чинників на інші, а також до задач економічного прогнозування (моделі екстраполяції, часових рядів, регресійні моделі тощо).

Моделі теорії масового обслуговування застосовують для визначення оптимальної кількості каналів обслуговування стосовно потреби у них та дають змогу мінімізувати витрати у разі значної їх нестачі. Ці моделі застосовують у сфері транспорту, обслуговування тощо (для систем телекомунікацій, банківських установ, кас з продажу авіа- та залізничних квитків, супермаркетів, автозаправок, перукарень тощо). Окрім цього їх можна застосовувати для дослідження систем управління, в яких існує необхідність перебувати в стані очікування.

Моделі управління запасами застосовуються для визначення часу на розміщення замовлень на ресурси та необхідного обсягу цих ресурсів, а також обсягу готової продукції на складах. Метою застосування цих моделей є мінімізація негативних наслідків нагромадження запасів, що пов'язані з певними витратами: на розміщення замовлень, на зберігання запасів, а також втратами, що спричиняються недостатнім обсягом запасів.

Моделі теорії ігор. Ігрові задачі передбачають участь у активній взаємодії двох сторін або гравців: керуючої системи, яка визначає стан об'єкта та має забезпечити ефективне управління (екстремальне значення цільової функції) та середовища (наприклад, дії конкурентів), що формує вплив, який погіршує ефективність управління системою.

Основними принципами побудови математичної моделі є:

- модель має бути адекватною (передбачає відповідність моделі поставленій меті дослідження);
- необхідно абстрагуватись від другорядних деталей та факторів (модель має описувати лише найсуттєвіші властивості досліджуваної системи);
- необхідно досягати компроміс між бажаною точністю результатів моделювання та складністю моделі (оскільки моделі мають наближений характер щодо відповідності до досліджуваної системи, то постає питання відносно достатньої точності такого наближення).

Процес моделювання має ітеративний характер. На будь-якому з етапів можливе повернення до попередніх, оскільки може виявитись, що модель надто складна або суперечлива, відсутня необхідна для моделювання інформація чи витрати на її придбання надто великі, не задовольняє точність моделі тощо. Найпоширеніші методи моделювання систем представлені на рис. 1.

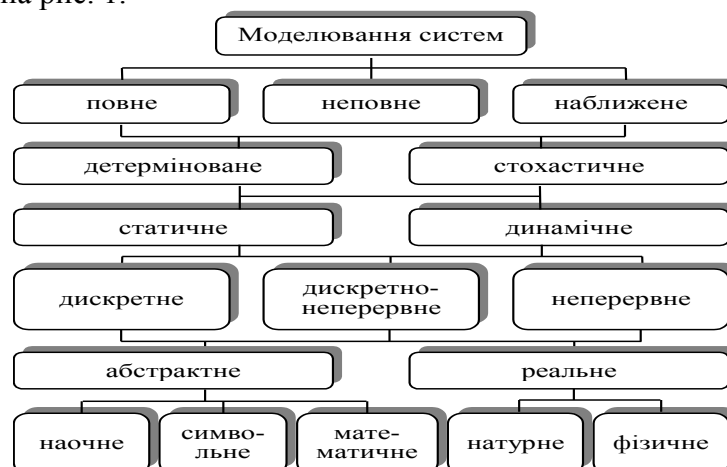


Рис. 1. Методи моделювання систем

Процес побудови математичної моделі системи передбачає п'ять основних етапів: змістовне описування об'єкта моделювання (формулювання сутності проблеми з позиції системного підходу); побудова математичної моделі (подання моделі у вигляді певних

математичних залежностей); підготовка інформаційної бази моделювання та чисельна реалізація моделі (збір наявної інформації та її аналіз); перевірка адекватності моделі (перевірка моделі на адекватність та прийняття рішення щодо можливості її практичного застосування, напрямків її корекції); застосування моделі.

При дослідженні економічних систем найчастіше застосовують методи математичного, структурного, ситуаційного, інформаційного та імітаційного моделювання.

*Список використаних джерел:*

1. Кузьменко Б.В. Моделювання систем. Навчальний посібник / Б.В. Кузьменко, О.А. Чайковська. – К., 2008. – 135 с.
2. Біловодська О.А. Системний аналіз і прийняття інноваційних рішень. Конспект лекцій / О.А. Біловодська, О.Ф. Грищенко. – Суми, 2010. – 45 с.
3. Чорней Н.Б. Теорія систем і системний аналіз / Н.Б. Чорней, Р.К. Чорней. – К.: МАУП, 2005. – 256 с.
4. Катренко А.В. Системний аналіз об'єктів та процесів комп'ютеризації / А.В. Катренко. – Львів : Новий Світ-2000, 2007. – 424 с.

УДК 330

*Пухлій В.М.,  
Черкаський Національний університет  
ім. Б. Хмельницького*

## **РОЛЬ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНОСТЮ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Для управління виробництвом потрібно мати уявлення не тільки про хід виконання плану, результати господарської діяльності, але і про тенденції і характер змін, що відбуваються в економічному житті підприємства. Осмислення і розуміння інформації досягаються за допомогою економічного аналізу. У процесі аналізу первинна інформація проходить аналітичну обробку: проводиться порівняння досягнутих результатів виробництва з даними за минулі відрізки часу, з показниками інших підприємств і середньогалузевими; визначається вплив різних факторів на величину результативних показників; виявляються недоліки, помилки, невикористані можливості, перспективи і інше.

Сьогодні проблемами важливості економічного аналізу займається велика кількість економістів та науковців таких, як: В.М. Івахненко, В.О. Мец, А.Ф. Павленко, Є.В. Мних, В.І. Захарченко та інші. Всі вони приділяють значну увагу теоретичному підходу до вирішення проблем, з якими може зіткнутися підприємство, здійснюють розробку методології економічного аналізу та її практичне втілення [1, с.90].

Економічний аналіз - це науковий метод пізнання сутності економічних явищ та процесів, що ґрунтується на розчленуванні їх на складові і на вивченні в усьому розмаїтті зв'язків і залежностей.

На основі результатів аналізу розробляються і обґрунтовуються управлінські рішення. Економічний аналіз передуює рішенням і діям, обґрунтовує їх і є основою наукового управління виробництвом, забезпечує його об'єктивність і ефективність. Таким чином, економічний аналіз - це функція управління, яка забезпечує науковість прийняття рішень.

Важливароль відводиться аналізу в справі визначення й використання резервів підвищення ефективності виробництва. Він сприяє більш економічному використанню ресурсів, виявленню і впровадженню передового досвіду, наукової організації праці, нової техніки і технології виробництва, попередженню зайвих витрат.

Більшість підприємств, які зіткнулися з перешкодами, не задумуються над необхідністю та важливістю саме економічного аналізу своєї діяльності, а тому взагалі його не здійснюють. Як наслідок, вчасно не виявлений фактор негативних змін призводить до фатальних для бізнесу процесів. На підприємствах відсутні кваліфіковані економісти, які могли б ефективно здійснювати аналіз основних показників діяльності підприємства і

своєчасно розробляти можливі шляхи виходу з кризових ситуацій. Дослідження цих проблем на сучасному етапі в економіці України є досить актуальним [2, с. 158].

Роль аналізу як засобу управління виробництвом з кожним роком зростає. Це обумовлено різними обставинами. По-перше, необхідністю неухильного підвищення ефективності виробництва у зв'язку із зростанням дефіциту і вартості сировини, підвищенням науко - і капіталомісткості виробництва. По-друге, відходом від командно-адміністративної системи управління і поступовим переходом до ринкових відносин. По-третє, створенням нових форм господарювання у зв'язку з роздержавленням економіки, приватизацією підприємств та іншими заходами економічної реформи.

У сучасних умовах управління діяльністю підприємством змінюються принципи та методи управління, створюються нові форми господарювання, з'являються нові досягнення в методології аналітичних досліджень. Все це посилює роль економічного аналізу в управлінні підприємством. В умовах ринкової економіки керівник підприємства не може розраховувати лише на свою інтуїцію та приблизні розрахунки, його дії мають базуватися на точних розрахунках, глибокому і всебічному вивченні проблеми, бути науково обґрунтованими, оптимальними. Будь-який захід, організаційний або технічний, не може здійснюватися без обґрунтування його економічної доцільності.

Отже, економічний аналіз є важливим елементом в системі управління виробництвом, основою розробки науково обґрунтованих управлінських рішень та інструментом контролю за їх виконанням.

*Список використаних джерел:*

1. Бажовська Г., Попович П. Роль економічного аналізу у підвищенні ефективності діяльності підприємства в ринкових умовах // Економічний аналіз. – 2009. - №4. – 158.
2. Цигилик І.І. Економічний аналіз - основний чинник підвищення ефективності підприємницької діяльності // Актуальні проблеми економіки. - 2003. - №7. - С. 90.

УДК 631

*Уманська В.Г., к.е.н, доцент,  
Черкаський національний університет  
ім. Б. Хмельницького*

### **СІЛЬСЬКЕ ГОСПОДАРСТВО ЧЕРКАЩИНИ: СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШОГО РОЗВИТКУ**

Сільське господарство має визначальне значення у досягненні продовольчої безпеки держави та є однією з основних галузей народного господарства, оскільки виробництво продуктів харчування – перша умова життя безпосередніх виробників. Водночас воно є сировинною базою легкої та харчової промисловості. Попит на сільськогосподарську продукцію постійно зростає, оскільки збільшується кількість населення, особливо міського. У сільському господарстві як і в інших галузях суспільного виробництва, відбувається постійний розвиток і вдосконалення продуктивних сил і на цій основі зростає ефективність сільськогосподарської праці, що дає змогу з меншою кількістю робочої сили виробляти більше продукції.

Сільське господарство України складається з двох великих, взаємопов'язаних комплексів – рослинництва та тваринництва. До рослинництва належать виробництво зерна, буряку, льону-довгунця, соняшнику, картоплі, овочів, плодів, ягід, винограду тощо. У складі тваринництва переважають скотарство, свинарство, вівчарство, бджільництво, конярство, звіриводство, рибоводство.

Черкаська область розташована у центральній частині України. Область відіграє важливу роль в системі народного господарства України як регіон з високорозвинутим сільським господарством, яке характеризується високою культурою ведення землеробства і тваринництва.

Черкащина – є однією із найважливіших аграрних регіонів країни, де за обсягом валової продукції займає п'яте місце серед регіонів України і виробляє 5,8% загальнодержавного її обсягу. У січні–жовтні 2014р. її обсяг проти відповідного періоду 2013р. зріс на 5%. На одного жителя області виробляється валової продукції сільського господарства вдвічі більше, ніж в середньому по Україні. За цим показником Черкаська область займає третє місце серед регіонів України.

За обсягом виробництва продукції сільського господарства на одну особу Черкащина займає друге місце серед областей України. За попередніми даними обсяг продукції сільського господарства (у постійних цінах 2010р.) в усіх категоріях господарств за 2014р. проти 2013р. скоротився на 1,7%, у тому числі у сільськогосподарських підприємствах – на 2,1%.

В структурі аграрної сфери АПК провідне місце займає тваринництво. Воно спеціалізується на виробництві м'яса (яловичини, свинини) і молока. В останні десятиріччя у зв'язку з концентрацією птахівництва на птахофабриках і спеціалізованих держгоспах великий розвиток отримало товарне виробництво яєць і м'яса птиці.

Черкащина вносить вагомий вклад у виробництво тваринницької продукції України оскільки за обсягом виробництва м'яса займає 1 місце, молока –8, яєць –7. Збільшення виробництва продукції тваринництва обумовлене зростанням обсягів виробництва в сільськогосподарських підприємствах, зокрема молока на –7%, яєць –на 21%. Надій молока від однієї корови зріс на 5% і становив 5941 кг (5 місце серед регіонів України). Несучість курей-несучок становила 299 шт., що на 15 яєць більше середнього показника по Україні.

Обсяг вирощування худоби та птиці зменшився на 1%, що зумовлено скороченням обсягів вирощування великої рогатої худоби та свиней на 3%, птиці –на 1%. Відношення обсягів вирощування до обсягів реалізації тварин на забій становило 101% (у 2013р. –102%).

Середньодобові прирости великої рогатої худоби на вирощуванні, відгодівлі та нагулі в 2014р. проти 2013р. зросли на 19 г, свиней зменшилися на 2 г і становили відповідно 576 г та 405 г (проти 528 та 485 г по Україні). Частка господарств населення у загальному виробництві становила 11% м'яса, 46% молока і 31% яєць.

Станом на 1 січня 2015р. поголів'я великої рогатої худоби у господарствах усіх категорій порівняно з 1 січня 2014р. скоротилось на 5% і становило 199,3 тис. голів, корів –на 3% (92,2 тис. голів), свиней –на 11% (432,9 тис. голів), овець і кіз –на 9% (35,2 тис. голів), а птиці зросло на 6% (24,4 млн. голів).

У господарствах населення утримувалося 37% загальної чисельності поголів'я великої рогатої худоби, у тому числі 47% корів, 47% свиней, 86% овець і кіз, 19% птиці всіх видів.

Іншою галуззю сільського господарства є рослинництво. За обсягом виробництва зерна та рівнем його урожайності Черкащина займає 5 місце серед областей України. У 2014р. одержано значно менший, ніж у 2013р. врожай кукурудзи –2286,8 тис. т (на 14%), гречки –2,2 тис. т (на 40%), жита –6 тис. т (на 49%). Виробництво проса збільшилось –на 61%, вівса –на 48%, що зумовлено розширенням їх зібраних площ. Пшениці та ячменю одержано майже на рівні попереднього року (1060,1 та 300,7 тис. т).

Збільшення виробництва цукрових буряків для промислової переробки обумовлене як розширенням площі збирання (на 51%), так і підвищенням його урожайності з 422 ц до 499 ц з 1 га (займає п'яте місце в Україні).

Зросло також виробництво соняшнику та сої за рахунок розширення площ збирання (відповідно на 14 та 36%), хоча урожайність знизилась і, зокрема, по соняшнику займає перше місце в Україні. Значне скорочення площі збирання ріпаку зумовило зменшення його загального виробництва.

В усіх категоріях господарств виробництво картоплі збільшилось за рахунок зростання урожайності (на 20 ц з 1 га), а овочів зменшилось за рахунок скорочення площ збирання (на 2%).



Господарствами населення вирощено 96% загального урожаю картоплі, 75% овочів, 89% плодів та ягід, 13% зерна, 7% соняшнику та 2% цукрових буряків (фабричних).

У товарній структурі експорту сільськогосподарської продукції переважали: зернові культури – 13,1%, насіння і плоди олійних рослин – 10,8%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 4,7%. Порівняно з січнем–листопадом 2013р. експорт зернових культур збільшився на 33,9%, насіння і плодів олійних рослин – на 13,7%. Експорт жирів та олій тваринного або рослинного походження зменшився на 55,6%

З огляду на вказані факти пріоритетними завданнями в сфері агропромислового виробництва області на перспективу є: вдосконалення розвитку агропромислового комплексу області на основі сучасних інноваційних технологій та забезпечення продовольчої безпеки регіону; створення рівних умов для функціонування різних організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі, які сприяють гармонізації інтересів власників та найманих працівників; запровадження державних та регіональних програм комплексного розвитку сільських територій, удосконалення регіональної та державної підтримки розвитку підприємництва в сільській місцевості, вирішення проблеми зайнятості сільського населення; впровадження системи збереження та ефективного використання земель сільськогосподарського призначення та охорони довкілля; створення сприятливих умов для залучення інвестицій у агропромисловий комплекс області, особливо в тваринницьку галузь[2].

*Список використаних джерел:*

1. Статистичний щорічник Черкащини за 2014 р. /Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у Черкаській області. – Черкаси 2014 р.
2. Полеся В.М. Сучасний стан сільського господарства Вінницької області та перспективи його розвитку / В.М. Полеся, В. Я. Мельник, О.О. Недбалюк / Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2011. - № 1. – с.22-28.

УДК 628

*Хомутова Д.В.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ЕКОЛОГІЗАЦІЯ ВИРОБНИЦТВА НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Сьогодні під екологізацією розуміють процес поступового і послідовного впровадження систем технологічних, управлінських та інших рішень, які дозволяють підвищувати ефективність використання природних ресурсів і умов поряд з покращенням або хоча б збереженням якості природного середовища. В соціально-економічному плані екологізація повинна спиратися на перехід до природозберігаючих методів господарювання, а в технічному – на екологізацію технологій виробництва і природокористування.

Актуальність питання екологізації виробництва вітчизняних підприємств зумовлена значним техногенним впливом на довкілля в країні. За даними Держкомстату України у 2013 році підприємствами було утворено 448117,6 тис. т. відходів, з яких утилізовано - 147177,9 тис. т., а 15167368,9 тис.т. відходів залишилося у спеціально відведених місцях чи об'єктах та на території підприємств.

Глобальна екологічна криза, що супроводжує сучасний економічний розвиток, зумовила виникнення гострих еколого-економічних проблем у діяльності вітчизняних промислових підприємств. Виробнича сфера є найбільш вагомим фактором техногенного впливу на навколишнє природне середовище. Саме тому проблема взаємозв'язку економічного розвитку і екологічної безпеки привертає до себе підвищену увагу. Вирішенню цієї проблеми присвячено чимало публікацій. Однак більшість з них розглядають екологічні проблеми на загальному теоретико-методологічному рівні в системі напрямків, важелів розвитку і регулювання економіки.

Еколого-економічні проблеми діяльності підприємств можна визначити як конфлікт між глобальним характером екологічної кризи, з одного боку, і недосконалістю існуючих механізмів підтримки екологічної безпеки підприємств - з іншого. У реальних умовах мети виробничо-господарської діяльності підприємства повинні відповідати екологічним вимогам суспільства та Концепції сталого розвитку України, яка розроблена у відповідності з рішеннями Всесвітньої конференції ООН з навколишнього природного середовища і розвитку передбачає інтеграцію економічного зростання та екологічного імперативу.

Основоположним принципом даної концепції є пріоритет екології над економікою, іншими словами - верховенство екологічних критеріїв і вимог над економічними. У цих умовах екологічна безпека країни виступає одним з головних чинників сталого розвитку. Міжнародний статус екологобезпечного розвитку України залежить від ефективності реалізації зазначеної концепції як на національному, регіональному рівнях, так і на рівні суб'єктів господарювання. З урахуванням цього вирішення проблеми екологічної безпеки необхідно починати з конкретних підприємств виробничої сфери, які слід вважати початковою ланкою в процесі екологізації виробництва. Екологізація виробництва передбачає постійне відтворення наукових ідей, інформаційних матеріалів, технічних засобів і технологічних рішень для забезпечення екологічних умов виробництва.

Теоретичні основи екологізації суспільного виробництва вказують напрямки, за якими вона повинна реалізуватись. Ці напрямки, в свою чергу, потребують конкретних шляхів практичної діяльності суспільства з екологізації суспільного виробництва. Екологізація виробництва має ряд аспектів, які сприяють цьому процесу.

Біологічні аспекти екологізації виробництва відповідають її сутності, оскільки передбачають включення у виробничий процес живих організмів. Це стосується, передусім біотехнології – молодій галузі суспільного виробництва.

Технологічні аспекти екологізації виробництва реалізуються таким шляхом. Будь-який рівень виробництва визначається рівнем розвитку техніки, а його вдосконалення – новою технікою, яка розробляється і використовується у виробництві.

Економічні аспекти є надзвичайно важливими. Основні вимоги, щодо техніки та технології на всіх етапах виражаються економічною доцільністю господарської діяльності суспільства. Ця вимога стосується і природоохоронної діяльності людей, екологізації виробництва. Протягом багатьох років природоохоронна діяльність людей вважалася збитковою, тому що здійснення природоохоронних заходів вимагало фінансових, матеріальних, енергетичних та людських витрат, які не давали безпосереднього ефекту у вигляді продукції. Ці витрати частково відшкодовувалися за рахунок утилізації відходів, але компенсація була тільки частковою. Покращення стану природних комплексів, природного середовища та умов життя людей важко оцінити економічно.

Отже, проблема екологізації виробництва, таким чином, є кардинальною проблемою сучасності, сутнісним критерієм оцінки екологічної культури суспільства. Вона є досить складною в теоретичному плані, а ще більш багатогранною на теренах практичної реалізації. Безумовно, однак, що аксіоматичними підвалинами цього процесу є взаємосуперечливі обставини: з одного боку, безперечно, що антропогенний пресинг на біосферу є, буде і, очевидно, посилюватиметься, а з іншого – що біосфера має цілком певні ресурсні та рекреативні можливості, перевищення яких перетворює цю глобальну екосистему у свою протилежність, тобто непридатне для проживання людей середовище. А тому такі кроки, як оптимізація та інтенсифікація виробництва, комплексне використання природних ресурсів, кругообіг використовуваних речовин і замкнуті виробничі цикли, орієнтація на відновні й екологічно чисті джерела енергії, тобто екологізація виробництва, є актуальним і перспективним питанням в сьогоденні.

*Список використаних джерел:*

1. Державний комітет статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Екологізація виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://geoknigi.com/book\\_view.php?id=1138](http://geoknigi.com/book_view.php?id=1138)
3. Основні шляхи екологізації сучасного виробництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.textreferat.com/referat-5196.html>

УДК 330

*Шпілька О.В.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ**

Сучасний розвиток інноваційної діяльності у світовій економіці ґрунтується на значних фінансових вкладеннях в науку і створенні нових технологій, що не є обов'язковою політикою держави.

У традиційному розумінні інновація – це впровадження нової техніки або технології, що є результатом досягнень науково-технічного прогресу. Сучасна теорія наукового планування визначає термін „інновація” як інвестиції, що забезпечують заміну поколінь техніки й технології, а, як відомо, саме інвестиції в сучасних умовах набувають усе більшого значення. Згідно із Законом України “Про інноваційну діяльність” [1] інновації – новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери.

Інноваційна політика являє собою цілісний підхід, який базується одночасно на створенні та на практичному використанні знань і при якому основне значення має комерційна віддача від нових технологій. Розробка інноваційної політики для України є особливо актуальною проблемою, оскільки показники наукомісткості вітчизняної промисловості суттєво нижчі, ніж у країнах ЄС та США, незважаючи на високий науковий потенціал.

Стан розвитку інноваційної діяльності в регіонах України на сучасному етапі не відповідає світовим тенденціям. Дослідження інноваційної активності суб'єктів ринку показали, що практично у всіх регіонах спостерігається низький рівень інноваційної діяльності. Аналіз важелів впливу на галузевий розвиток регіонів показав, що держава впливає на ці процеси опосередковано, а більш дієвий вплив здійснюють певні фінансово-промислові групи. Україна продовжує розвиватися як країна з високою часткою сировинних галузей промисловості, де переважає сфера низьконаукоємного матеріального виробництва.

Правові, економічні та організаційні основи формування та реалізації інноваційної діяльності в Україні визначає Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" [2]. Його основною метою є створення правової бази для концентрації ресурсів держави на провідних напрямках науково-технічного оновлення виробництва та сфери послуг у країні, забезпечення внутрішнього ринку конкурентною наукоємною продукцією та виходу з нею на світові ринки. Відповідно до цього Закону основними пріоритетами, на яких варто зосередити увагу визнано 41 напрям: від сучасної ракетно-космічної та авіаційної техніки до технологій зберігання сільськогосподарської продукції. Передусім мова йде про фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та сталого розвитку суспільства і держави. Пріоритетними визнаються інноваційні програми в галузі інформаційних та комунікаційних технологій; енергетики та енергоефективності; раціонального природокористування; науки про життя, нових технологій профілактики та лікування найпоширеніших захворювань.

Проте сьогодні в Україні існує низка чинників, що гальмують інноваційний розвиток України: недостатній рівень фінансування науково-технічних робіт, слабкий розвиток інфраструктури трансферу технологій, зниження рівня "інтелектуалізації" експорту і зростання імпортозалежності країни від наукоємних товарів, незадовільне інформаційне забезпечення інноваційної сфери, недосконалість податкової системи та відсутність державної підтримки, повільний розвиток ефективних форм інноваційної діяльності. Держава практично не заохочує промисловість до фінансування досліджень і розробок та не стимулює інноваційну діяльність на підприємствах. Непряме регулювання не розвинуте, а податкові пільги призначені тільки науковим організаціям незалежно від напрямку і результатів їхньої роботи.

Основними проблемами інноваційного розвитку в Україні та її регіонах на сучасному етапі є відсутність реальних механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку; відсутність залежності між збільшенням обсягу продажу приватними компаніями і зростання фінансування здійснюваних ними досліджень і розробок; інноваційна політика немає чіткої спрямованості у вирішенні конкретних економічних проблем регіонів, в їх реструктуризації з врахуванням ринкових чинників[3].

До заходів щодо активізації інноваційної діяльності можна віднести наступні: підвищення рівня організації інноваційних процесів шляхом врахування міжнародного досвіду; вдосконалення нормативно-правової бази інноваційної діяльності підприємств шляхом перегляду вже існуючих законопроектів та затвердження нових; поширення практики надання інноваційним підприємствам середньострокових комерційних та державних кредитів зі знижкою кредитної ставки; державна підтримка підприємств, що займаються розробками інновацій шляхом удосконалення пільгового оподаткування даної сфери, їх підтримки через збільшення фінансування інноваційної діяльності.

Сьогодні першочерговим є питання виживання в умовах кризи, подолання фінансових проблем. В таких умовах необхідна повноцінна ревізія конкурентного потенціалу, без чого неможливо розробити ефективну стратегію подальшого розвитку країни. Необхідно перевести країну на інтенсивний шлях розвитку, шлях розвитку технологій і інновацій. Переміщення України сходинками інноваційного розвитку вимагатиме величезних зусиль, ресурсів, політичної волі і високої мобілізованості суспільства.

*Список використаних джерел:*

1. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002р. № 40-IV. Офіційний сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15>

2. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» від 11.07.2001 р. № 2623-III. Офіційний сайт Верховної Ради України. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2623-14>

3. Інноваційна діяльність корпорацій: міжнародний та вітчизняний досвід. [Електронний ресурс] // Режим доступу: [http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011\\_2\\_1/141-145.pdf](http://journals.khnu.km.ua/vestnik/pdf/ekon/2011_2_1/141-145.pdf)

# СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ І АУДИТУ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

УДК 657

*Іонова Ю.О.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

## ОСОБЛИВОСТІ АУДИТУ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Одним із значущих, перспективних і ефективних видів контролю фінансово-господарської діяльності економічних суб'єктів в умовах ринку є незалежний контроль-аудит. Незалежний контроль проводиться аудиторами, аудиторськими організаціями (фірмами), які здійснюють свою діяльність на договірній комерційній основі за рахунок замовника - клієнта (суб'єкта), в окремих випадках - за рахунок бюджетних коштів.

Правові засади здійснення аудиторської діяльності визначені Законом України «Про аудиторську діяльність», затвердженими Указом Президента від 13 липня 2001 року за № 119. У цьому законі під аудиторською діяльністю розуміється підприємницька діяльність аудиторів по здійсненню незалежних позавідомчих перевірок бухгалтерської (фінансової) звітності, платіжно-розрахункової документації, податкових декларацій і інших фінансових зобов'язань і вимог економічних суб'єктів, а також наданню інших аудиторських послуг [1].

Метою аудиту є висловлення думки про достовірність фінансової (бухгалтерської) звітності осіб і відповідності порядку ведення бухгалтерського обліку законодавству. Мета ревізії - виявлення недоліків з метою їх усунення та покарання винних. Складовою частиною аудиторського ринку є аудит страхових організацій.

У ході аудиту у страховиків перевіряються як загальні питання, властиві діяльності юридичних осіб багатьох галузей господарства, так і специфічні операції, характерні тільки для страхових організацій. До загальних питань відносяться перевірка операцій з основними фондами, товарно-матеріальними цінностями і нематеріальними активами, дотримання трудового законодавства та розрахунків з оплати праці, розрахунково-платіжних та касових операцій, розрахунків з дебіторами та кредиторами і ряду інших. Контроль за цими операціями і розрахунками у страховиків суттєво не відрізняється від аналогічних перевірок в інших сферах діяльності, так як в обох випадках суб'єкти господарювання керуються у своїй роботі одними і тими ж нормативними документами [3].

Специфічні риси аудиту страховиків зумовлені особливостями страхових операцій, і як наслідок, наявністю спеціального страхового законодавства, відмінностей у веденні бухгалтерського обліку, складанні звітності, визначенні фінансових результатів та оподаткування.

Враховуючи особливі вимоги, які пред'являються до страховика (необхідність отримання ліцензії, заборона на заняття виробничої, торговельно-посередницькою та банківською діяльністю), в першу чергу необхідно перевіряти наявність і відповідність законодавству документів, що підтверджують його право на здійснення страхової діяльності: статуту, установчого договору. Свідцтва про державну реєстрацію, ліцензії на здійснення страхової діяльності. Крім того, перевіркою повинні бути встановлені відповідність здійснюваної діяльності та вимогам законодавства, відповідність проведених і дозволених ліцензією видів страхування [5].

Особливості організації бухгалтерського обліку і звітності страховика повинні враховуватися при перевірці правильності застосування плану рахунків бухгалтерського обліку фінансово - господарської діяльності страхових організацій.

Велика увага в ході аудиту слід приділити контролю за правильністю складання, юридичного оформлення та обліку договорів страхування, а також за правильністю здійснення та обліку операцій зі страхування, співстрахування та перестрахування [4].

Основною статтею витрат страховика є страхові виплати. Тому перевірки обґрунтованості і своєчасності здійснення страхових виплат, а також обґрунтованості відмов страхувальникам у страхових виплатах (якщо таке мало місце) відводиться значний час.

Специфіка страхування обумовлює необхідність утворення у страхових організацій спеціальних резервів. У ході перевірки слід встановити обґрунтованість і відповідність сформованих страхових резервів прийнятими зобов'язаннями, дотримання умов розміщення (інвестування) страхових резервів, передбачених органом страхового нагляду.

Відповідно до чинного законодавства страхові та перестраховальні компанії можуть здійснювати деякі операції в іноземній валюті. Тому під час аудиту повинні бути встановлені законність здійснення і правильність обліку операцій з іноземною валютою [2].

*Список використаних джерел:*

1. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 30.12.2008 р. № 307-ФЗ.
2. Бланд Д. Страхування: принципи і практика - М.: Фінанси і Статистика, 2010.
3. Адамс Р. Основи аудиту - М.: Юніт, 2009.
4. Алекрінській А.Л. Економіка, страхування та перестрахування - М.: АНКІЛ, 2012.
5. Архангельська Г.А., Асабіна С.М. Аудит страхових компаній - М.: Финстатинформ, 2010.

УДК 36

*Криштовка О.М.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **АУДИТ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ІНШИХ НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ**

Згідно з П (С)БО № 7 основні засоби — це матеріальні необоротні активи, які підприємство утримує з метою використання у процесі виробництва, реалізації або для здачі в оренду, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року. Вони є основною складовою матеріально-технічної бази підприємств, а тому проведення аудиту даних активів - надзвичайно важливе і складне завдання.

Мета аудиту фінансової звітності полягає у висловленні аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації щодо основних засобів.

Аудит основних засобів включає перевірку таких питань, як: правильність визначення основних засобів та інших матеріальних активів; перевірка оцінки основних засобів; аудит витрат, пов'язаних з експлуатацією основних засобів; точність нарахування амортизації основних засобів; правомірність проведення переоцінки та індексації основних засобів; перевірка вибуття основних засобів, тощо.

Джерелами аудиту операцій з основними засобами є: акти прийому-передачі та акти про ліквідацію основних засобів; накладні на внутрішнє переміщення окремих об'єктів та картки переміщення основних засобів за місцем їхнього розташування; матеріали інвентаризацій основних засобів; таблиці для розрахунків амортизації (зносу) основних засобів; баланс підприємства [4].

Аудит основних засобів може проводитися у такій послідовності:

- дослідження облікової політики підприємства, зокрема щодо основних положень організації обліку основних засобів (визнання, класифікація, оцінка, переоцінка, методи нарахування амортизації тощо);

- встановлення забезпеченості бухгалтерії підприємства діючими нормативними документами, що регламентують облік основних засобів; типовими первинними

документами з обліку основних засобів, регістрами синтетичного і аналітичного обліку, що застосовуються за даною формою обліку;

- ознайомлення з даними останньої інвентаризації основних засобів, її результатами та своєчасністю;

- перевірка наявності наказів керівника про створення на підприємстві постійно діючої комісії зі списання основних засобів, переліку матеріально відповідальних осіб та встановлення наявності договорів про повну матеріальну відповідальність;

- перевірка наявності картотеки основних засобів, правильності ведення інвентарних карток;

- встановлення відповідності даних синтетичного та аналітичного обліку і бухгалтерського балансу (має бути ув'язка за сальдо на початок місяця, оборотами за місяць і сальдо на кінець місяця);

- встановлення наявності орендованих основних засобів, правильності їх обліку, ознайомлення з договорами оренди (лізингу) основних засобів, що укладені з юридичними і фізичними особами.

Під час аудиту інших необоротних активів слід зважати на те, що до них відносять довгострокову дебіторську заборгованість, відстрочені податкові активи, негативний гудвіл.

До довгострокової належить заборгованість з фізичними та юридичними особами, яка не виникає у процесі нормального операційного циклу і з терміном погашення після дванадцяти місяців з дати балансу. При цьому перевіряється, чи ведеться аналітичний облік довгострокової дебіторської заборгованості за кожним дебітором, за видами заборгованості, термінами її виникнення і погашення. Необхідно звернути увагу на правильність відображення чистих інвестицій орендодавця у фінансову оренду, визначених згідно з П(С)БО 14 «Оренда», а також обліку векселів, отриманих як забезпечення довгострокової дебіторської заборгованості.

До відстрочених податкових активів відносять суми податку на прибуток, що підлягають відшкодуванню в наступних звітних періодах. Перевіряється правильність відображення сум перевищення податку на прибуток, що розрахований згідно з податковим законодавством і підлягає перерахуванню до бюджету, над витратами, пов'язаними з нарахуванням податку на прибуток у звітному періоді відповідно до Національних П(С)БО. Необхідно звернути увагу на правильність відображення (збільшення, зменшення) цього показника в окремих звітних періодах згідно з П(С)БО 17 «Податок на прибуток». Аналітичний облік таких активів ведеться за їх видами [2].

До негативного гудвілу відносять перевищення вартості частки покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів і зобов'язань над вартістю придбання на дату придбання. Перевіряючи облік операцій, пов'язаних із зміною вартості негативного гудвілу, слід використовувати П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств» [3].

По закінченні аудиторської перевірки аудитор складає два підсумкові документи: звіт про результати аудиторської перевірки та аудиторський висновок.

*Список використаних джерел:*

1. Гончарук А. Я., Рудницький В. С. Аудит: Вид. 2-ге, перероблене та доповнене. – Львів: Оріяна-Нова, 2004. – 292 с.
2. Сопко В.В. Бухгалтерський облік: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2000. – 578 с.
3. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. – К.: Знання, КОО, 2001.
4. Ковалева О.В., Константинов Ю.П. Аудит: Учебн. пособие – М.: Приор, 2000.

## **АУДИТ КАСОВИХ ОПЕРАЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ТА ЕТАПИ ЙОГО ПРОВЕДЕННЯ**

Зарубіжна практика свідчить про позитивний вплив обмеження готівкових розрахунків на банківську систему та економіку країни в цілому. Цей досвід перейняли і запроваджують в життя на вітчизняному просторі. Не дивлячись на те, що з часом безготівкові розрахунки в Україні набирають широких обертів, у суб'єктів господарювання готівка залишається найбільш ліквідним активом і використовується більшістю підприємств для розрахунків під час здійснення господарської діяльності в межах певних сум. Рухливість готівки як активу, а також масовість касових операцій роблять цю сферу діяльності найбільш вразливою з точки зору зловживань. Дослідженню питань аудиту грошових коштів присвячені праці відомих вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, зокрема М.Т. Білухи, І.О. Бланка, Ф.Ф. Бутинця, Є.В. Мниха, М. Г. Чумаченка та ін.

До основних етапів аудиту касових операцій можна віднести: перевірку умов зберігання та наявності коштів в касі підприємства; перевірку дотримання порядку ведення касових операцій; перевірку касових документів.

При здійсненні перевірок готівкових розрахунків підприємства ревізорами, аудиторами, керівництвом, насамперед, проводиться інвентаризація каси, методика і правила проведення якої визначені Положенням про ведення касових операцій у національній валюті України № 637 (далі – Положення № 637). Аудитору слід перевірити чи укладена угода про матеріальну відповідальність касира; чи підписаний указ керівника підприємства на призначення відповідальних осіб за дотримання касової дисципліни та осіб, які мають право підпису касових документів; як часто проводяться раптові перевірки каси і чи їх проведення здійснюється за вимогами законодавчих норм тощо.

Результати інвентаризації каси оформлюються Актом про результати інвентаризації наявних коштів (додаток 7 до Положення № 637), в якому зазначають суму наявних готівкових коштів та суму за обліковими даними. В разі виявлення нестач або надлишків встановлюються винні особи, від яких отримуються пояснення з подальшим зазначенням їх в акті про результати інвентаризації [1].

Перевірка дотримання порядку ведення касових операцій, поміж іншого, передбачає дотримання підприємством ліміту залишку каси, який повинен бути розрахований відповідно до вимог Положення № 637 (додаток 8 Положення № 637). Також аудитор перевіряє правильність відображення касових операцій на рахунках бухгалтерського обліку. Для узагальнення інформації про наявність та рух грошових коштів у касі підприємства Планом рахунків передбачено рахунок 30 "Готівка". За дебетом цього рахунку відображається надходження грошових коштів у касу підприємства, за кредитом – виплата грошових коштів із каси [2].

Основними документами, які підлягають вивченню під час перевірки касових операцій, є касова книга, звіти касира, прибуткові та видаткові касові ордери (ПКО, ВКО), журнал реєстрації ПКО, журнал реєстрації ВКО, журнал реєстрації депонованих сум, авансові звіти з підтверджуючими документами, виправдувальні документи тощо, а також регістри синтетичного обліку і звіти (журнал-ордер № 1, відомість до журналу-ордеру № 1а, Головна книга, звіт про рух грошових коштів, баланс підприємства) [4].

На особливу увагу аудитора під час перевірки готівкових розрахунків заслуговує відповідність останніх вимогам Постанови правління НБУ "Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою", якою передбачено обмеження на готівкові розрахунки, зокрема, між підприємствами в розмірі 10 тис. грн. за добу [3].



Для узагальнення інформації по результатам аудиту касових операцій доцільно скористатися додатком 9 до Положення № 637 (Акт про перевірку дотримання порядку ведення операцій з готівкою).

Отже, аудит касових операцій господарюючого суб'єкта повинен не тільки виявити, але й попередити можливість помилок та зловживань посадових осіб в сфері готівкових розрахунків. Готівкові кошти є об'єктом підвищеної уваги контролюючих органів, а тому від належної організації обліку цих високоліквідних активів залежить успішне господарювання підприємств.

*Список використаних джерел:*

1. Положення про ведення касових операцій у національній валюті України [Електронний ресурс] / Затверджено Постановою правління НБУ від 15.12.2004р. № 637, в редакції від 01.09.2013 р. – Режим доступу до документу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0040-05>

2. Інструкція "Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій" [Електронний ресурс] / Затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 30.11.1999 р. № 291, в редакції від 18.03.2014 р. – Режим доступу до документу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

3. Постанова правління НБУ "Про встановлення граничної суми розрахунків готівкою" від 06.06.2013 р. № 210 [Електронний ресурс]. – Режим доступу до документу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1109-13>

4. Аудит в АПК [Електронний ресурс] / Бондар М.І. / Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. — 188 с. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/21918/>

УДК 657

**Юсіф Н.О.,**  
**Уманська В.Г., к.е.н., доцент,**  
*Черкаський національний університет*  
*імені Богдана Хмельницького*

## **ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ АУДИТУ ДОХОДІВ ТА ВИТРАТ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Головною метою створення та подальшої діяльності будь-якого господарюючого суб'єкту, не залежно від виду його діяльності чи форми власності, є отримання кінцевого фінансового результату, тобто прибутку. Фінансовий результат – це прибуток, збиток або нульовий результат, який отримує господарюючий суб'єкт внаслідок своєї діяльності. Таким чином, фінансовий результат є одним з найважливіших економічних показників, який узагальнює усі результати господарської діяльності та надає комплексної оцінки ефективності цієї діяльності.

Для будь-якого підприємства отримання прибутку неможливе без витрат. Витрати можуть бути пов'язані як із виробництвом, так і з управлінням. У зв'язку з цим, аудитор має перевірити правильність віднесення витрат на рахунки обліку, та розподілу їх згідно з класифікацією витрат, поданою у Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку № 16 "Витрати" (далі П(С)БО 16). При цьому аудитор має визначити, чи всі операційні витрати за відповідний звітний період віднесено на витрати виробництва за такими елементами: матеріальні витрати; витрати на оплату праці; відрахування на соціальні заходи; амортизація; інші операційні витрати; інші витрати. Під час перевірки правильності формування виробничої собівартості реалізованої продукції варто з'ясувати, чи не були враховані в неї загальногосподарські (згідно з П(С)БО 16 – адміністративні) витрати, що є прямим порушенням порядку калькулювання.

При аудиті витрат, доходів та фінансових результатів аудитор має ретельно вивчити облікову політику підприємства. У Наказі про облікову політику має бути визначено:

- рахунки якого класу використовує підприємство для обліку витрат. Якщо для обліку витрат використовують рахунки класу 8 "Витрати за елементами" й класу 9 " Витрати діяльності", то всі операції мають бути відображені по дебету рахунків 8-го класу. Потім, залежно від змісту операції, проводять списання витрат із кредиту рахунків 8-го класу на дебет рахунку 23 "Виробництво" або дебет рахунків 9-го класу.

- для відображення доходів і витрат, використовується метод нарахування або касовий метод. За методом нарахування доходи і витрати відображаються в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності в момент їх виникнення, а за касовим – в момент надходження або сплати грошових коштів. Джерела інформації аудиту витрат подано у таблиці 1.1 [3].

Таблиця 1.1 Регістри бухгалтерського обліку витрат

Номери		Облік витрат	Формат бланка
Журналів	Відомостей		
5, 5А*		Розділ I Журналу 5 і Журналу 5 А за кредитом рахунків 90, 92, 93, 94, 95, 96, 97, 98, 99 і розділ II Журналу 5 і 5 А за кредитом рахунків з журналів 1, 2, 3, 4, 6	на 1 сторінці формат А4 х 1,5
		Розділ III Журналу 5 за кредитом рахунків 20, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 39, 65, 66, 91	на 2 сторінках формат А4 х 1,5
		Розділ III А Журналу 5 А за кредитом рахунків 20, 22, 23, 24, 25, 26, 28, 39, 65, 66, 80, 81, 82, 83, 84	на 2 сторінках формат А4 х 1,5
		Розділ III Б Журналу 5 А за кредитом рахунків 20, 22, 39, 65, 66	- " -
		Розділ IV Журналу 5 і Журналу 5 А. Аналітичні дані до рахунку 28 "Товари"	на 1 сторінці формат А4 х 1,5
	5.1	Відомість аналітичного обліку запасів	на розвороті двох сторінок

Джерела інформації аудиту доходів та фінансових результатів подано в таблиці 1.2 [3].

Таблиця 1.2 Регістри бухгалтерського обліку доходів і результатів діяльності

Номери		Облік доходів і результатів діяльності	Формат бланка
Журналів	Відомостей		
6		Журнал 6 за кредитом рахунків 70, 71, 72, 73, 74, 75, 76, 79	формат А4
		Розділ II "Аналітичні дані про доходи"	- " -
7		Журнал 7 за кредитом рахунків 40, 41, 42, 43, 44, 45, 46, 47, 48, 49	формат А4
	7.1	Відомість аналітичних даних рахунку 42 "Додатковий капітал"	- " -
	7.2	Відомість аналітичних даних рахунку 44 "Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)"	- " -
	7.3	Відомість аналітичних даних рахунку 47 "Забезпечення майбутніх витрат і платежів"	- " -
	8	Відомість позабалансового обліку	формат А4
		Головна книга	формат А4
		Реєстр депонованої заробітної плати	формат А5
		Бухгалтерська довідка	формат А6
		Аркуш-розшифровка	формат А5

Отже, під час аудиту витрат аудитор має керуватися П(С)БО 16 "Витрати", при аудиті доходів – П(С)БО 15 "Дохід", у яких визначено методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати та доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності.

*Список використаних джерел:*

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 "Дохід" затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 29 листопада 1999 року N 290
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" затверджено Наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 року N 318

## УПРАВЛІННЯ ТА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 338. 512

*Несторенко Т.П., к.е.н., доцент,  
Бердянський державний педагогічний університет  
Бордоусов О.В., к.е.н., доцент,  
Казахський національний університет ім. аль-Фарабі*

### МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність підприємства будь-якої галузі завжди пов'язана з певними витратами матеріальних, трудових, інформаційних, грошових та інших ресурсів на виготовлення, зберігання, транспортування, сортування, пакування, фасування та реалізацію товарів. Необхідність аналізу витрат підприємства полягає в тому, що рівень витрат є одним з основних факторів, які впливають на прибуток та інші фінансові результати: об'єктивне дослідження слабких сторін організації виробничого процесу дасть змогу швидко відреагувати на недоліки та прорахунки.

В умовах зниження рівня купівельної спроможності населення України, коли активізувались питання виживання підприємств у конкурентній боротьбі та забезпечення їх платоспроможності, підвищується роль управління діяльністю підприємств в прийнятті оптимальних рішень, в основі яких зосереджена техніко-економічна інформація щодо випуску продукції, витрат на її виробництво і витрат обігу. Тобто однією з найважливіших і найскладніших проблем для підприємницьких структур є потреба вибору найкращого варіанту управління витратами в системі стратегічного розвитку підприємства.

Саме вибір найкращого варіанту управління витратами є важливою умовою успішної діяльності підприємств, що дає змогу досягти оптимального рівня витрат виробництва, внаслідок чого зростає конкурентоздатність продукції та стає реальним досягнення довгострокового економічного зростання підприємств.

Слід відзначити, що більшість вчених розглядає управління витратами окремо від процесів розвитку підприємства. Тому комплексний, інтегрований підхід до управління витратами в системі стратегічного розвитку підприємства дотепер не одержав достатнього теоретичного й практичного обґрунтування. Управління витратами передбачає управління процесами та факторами, що впливають на формування витрат, їх рівень та склад, головне в якому – попередження нераціонального використання ресурсів.

Будь-яке підприємство, починаючи процес виробництва або приймаючи рішення щодо його розширення, повинне бути впевнене в його прибутковості. Порівняння витрат і результатів діяльності дозволяє оцінити ефективність роботи підприємства. Без такого порівняння виникають непоправні помилки при виборі економічної політики підприємства, прийнятті важливих управлінських рішень, вибору видів підприємницької діяльності, визначенні оптимальних обсягів і структури випуску продукції, а також цін на продукцію.

До основних методів дослідження умов оптимізації витрат відносяться АВС-аналіз, ХУЗ-аналіз, вартісний аналіз (функціонально-вартісний аналіз), аналіз точки беззбитковості, аналіз грошового потоку, аналіз витратоємних показників, ЛСС-аналіз.

Проведене дослідження щодо доцільності застосування різних методів аналізу витрат на підприємстві ресторанного бізнесу дозволило зробити висновок, що на першому етапі комплексного аналізу витрат підприємства слід використовувати АВС-аналіз або ХУЗ-аналіз, а також вартісний аналіз.

АВС-аналіз представляє собою технологію обґрунтування та прийняття управлінських рішень щодо цільової локалізації витрат суб'єкта господарювання для потреб моделі управління його прибутком.

Зауважимо, що основою АВС-аналізу є поняття „центру витрат" – відокремленого функціонально організаційного процесу або явища, що пов'язаний із формуванням

однорідної сукупності витрат підприємства. Центр витрат може розглядатися як у масштабах усього підприємства, окремого структурного підрозділу, або ж іншого об'єкта аналізу.

Типова сукупність центрів витрат підприємства може включати обслуговування обладнання, поставку сировини та матеріалів, доставку продукції покупцям, науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи та ін.

Зважаючи на вище зазначене, відмітимо, що застосування АВС-аналізу дозволяє:

виділити найбільш суттєві напрями діяльності;

направити ділову активність в сферу підвищеної економічної значущості і одночасно понизити витрати в інших сферах за рахунок усунення зайвих функцій і видів робіт;

підвищити ефективність організаційних і управлінських рішень завдяки їх цільовій орієнтації.

Особливістю АВС-аналізу є те, що з його допомогою можна визначити значення кожної групи витрат і звернути увагу на основні. При цьому витрати підприємства поділяються на три класи (групи):

Витрати класу А – це нечисленні (10-15% загальної величини), але найважливіші витрати, на які доводиться велика частина грошових коштів (близько 75%), вкладених в діяльність підприємства.

Витрати класу В відносяться до другорядних і вимагають меншої уваги, ніж витрати класу А. З витратами класу В пов'язано приблизно 20% грошових коштів.

Витрати класу С складають значну частину в номенклатурі використовуваних матеріалів, але недорогих, на них приходиться найменша частина вкладень – 5%.

Оскільки 75% витрат доводиться на 10-15% усіх витрат, то найбільш ретельний контроль здійснюється відносно саме цієї групи.

Не менш важливим методом оптимізації витрат на підприємстві є XYZ-аналіз, який являє собою технологію обґрунтування управлінських рішень щодо оптимізації абсолютної величини витрат підприємства шляхом виявлення та ідентифікації резервів їх зменшення, а також визначення методів мобілізації таких резервів.

При цьому формуються наступні три укрупнені групи витрат підприємства:

X-витрати: перші найбільші статті витрат, частка яких складає не менше 50 відсотків сукупних витрат суб'єкта господарювання;

Y-витрати: наступні статті витрат, частка яких складає не менше 25 відсотків сукупних витрат суб'єкта господарювання;

Z-витрати: решта статей витрат, частка яких, відповідно, складатиме не більше 25 відсотків сукупних витрат суб'єкта господарювання.

Зрозуміло, що найбільша увага при виявленні резервів скорочення витрат суб'єкта господарювання або ж оптимізації їх структури зосереджується на групі X-витрат, які спроможні забезпечити максимальну віддачу, у той час як навіть суттєве скорочення статті витрат, що включена до групи Z-витрат, у масштабах підприємства забезпечить несуттєву (а, інколи, і не виправдану) економію. Крім того, реалізація XYZ-аналізу передбачає його інтеграцію із іншими фінансово-математичними методами, оскільки XYZ-аналіз являється лише методологічною основою, що дозволяє прискорити прийняття обґрунтованих управлінських рішень, а також скоротити витрати (як фінансові витрати, так і витрати часу) на їх прийняття.

Якщо попередні форми та методи оптимізації абсолютної величини витрат підприємства були зорієнтовані виключно на пошук та мобілізацію резервів скорочення витрат, то вартісний аналіз передбачає дослідження процесу формування витрат суб'єкта господарювання у співвідношенні із їх доцільністю – співставлення (визначення кореляції) абсолютної величини статті витрат на виготовлення продукції із її впливом на рівень якості такої продукції.

Відповідно, метою вартісного аналізу є пошук резервів скорочення витрат суб'єкта господарювання, мобілізація яких не матиме негативного впливу на якість продукції (або інші цільові характеристики, визначені менеджментом підприємства у якості критеріїв

оптимізації) або забезпечення напрямків покращення цільових характеристик виробничого процесу та продукції за наявного рівня витрат.

Відмітимо, що при оптимізації витрат, за допомогою використання різноманітних фінансово-математичних методів, ми маємо змогу обґрунтувати як абсолютні та відносні величини, так і структуру витрат.

Отже, з метою якомога оптимального зниження витрат необхідно глибоко вивчати усі статті витрат підприємства. Тому що при управлінні підприємством головною метою є не максимальне зниження витрат на виробництво, а насамперед оптимальне, тобто таке, яке б забезпечило отримання підприємством запланованої суми прибутку.

Виходячи з вище викладеного слід констатувати, що з розвитком нових економічних методів і підходів витрати підприємства піддаються все більшому управлінському впливу, з'являються можливості знайти більш ефективні шляхи їх оптимізації та зниження. Посилення уваги до витрат підприємства має першочергове значення, оскільки від правильної оцінки реальної собівартості залежить ефективність управління виробництвом, що в підсумку вплине на фінансовий результат діяльності підприємства.

*Список використаних джерел:*

1. Калиакпарова Г.Ш. Методы и инструменты контроллинга / Г.Ш.Калиакпарова // КазЭУ хабаршысы. – 2010. – № 2. – С.339-346.

2. Свідрик Т. Методи аналізування витрат: переваги та недоліки використання в системі діагностування / Т.Свідрик // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 1(34). – С.120-126.

3. Цимбалюк Л.Г. Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару / Л. Г. Цимбалюк, Н. П. Скригун // Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3 (15). – С. 88-95.

УДК 330

*Несторенко О.В., к.е.н., доцент,  
Симоненко Д.А.,*

*Бердянський державний педагогічний університет*

## **ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ**

Інноваційний процес можна представити як сутність соціально-економічного розвитку суспільства, яке визначається об'єктивними закономірностями. Виявлення закономірностей науково-технічного вдосконалення виробництва в умовах становлення ринкової економіки та розробка нових принципів, які забезпечують цілеспрямованість розвитку, складають одну з головних особливостей цього дослідження.

Інноваційне управління підприємством за своїм змістом представляє унікальну сферу діяльності: тут використовуються і взаємодіють знання з областей техніки, економіки та екології, соціальної психології та соціології, фундаментальних і прикладних наук, теорія і практика, виробництво та управління ним, стратегія і тактика. Саме розвиток стає можливим завдяки генію людської думки, накопиченням капіталу і високоякісному продуктивній праці. Але воно ж, це розвиток, будучи націлене на благо людини, збагачує працю і людську думку, розширює можливості накопичення капіталу завдяки підвищенню продуктивності та якості праці і створює, тим самим, умови для нового етапу розвитку, забезпечуючи його безперервність [2, с.248].

Інновації є головним засобом забезпечення конкурентоспроможності продукції та забезпечення стійкості успіху підприємства (корпорації) на ринку в цілому. В силу цього, управління інноваційною діяльністю є складовою частиною і одним з основних напрямків стратегічного управління підприємством [3, с.75].

Проблема функціонування інноваційної сфери полягає в тому, що інноваційна активність суб'єктів господарювання залишається досить низькою: за даними Держкомстату України, в 2002 р нові рішення і технології впроваджували у виробництво лише 14%

промислових підприємств. В подальшому частка промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю незначно зростала – до 17,4% у 2012 р. (1758 підприємств). Проте в 2013 р. відбулося зменшення частки інноваційно активних промислових підприємств – до 16,8% (1715 підприємств) [1]. Також зменшилося впровадження нових прогресивних технологічних процесів.

Проблеми удосконалення механізму державного регулювання інноваційного забезпечення сталого економічного розвитку, визначення та ресурсного забезпечення пріоритетів інноваційної та науково-технічної діяльності, створення системи надання інноваційним підприємствам необхідної підтримки залишаються недостатньо розробленими і фактично не вирішеними. Недостатні темпи переходу економіки на інвестиційно-інноваційну модель зростання унеможливають постійний розвиток України.

Аналіз рівня інноваційної активності за областями показує, що тільки деякі з них мають значення цього показника, який перевищує середнє в промисловості. Це коксохімічна і нафтопереробна (40%), легка промисловість (23%), металургія та машинобудування (по 22%), хімічна і нафтохімічна галузі (21%). У більшості ж областей значення цього показника невелике, а найнижчий він у виробництві і розподілі електроенергії, газу та води (2,3%), добувній (7,5%) і целюлозно-паперової (8,7%) областях промисловості [1].

Інноваційна політика України регулюється Міністерством промислової політики і відповідним Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності». У світовій практиці інноваційна політика також знаходиться під контролем уряду, що обумовлює їх стрімкий економічний розвиток. Прикладом можуть служити Японія, Німеччина та низка інших країн з високими соціально-економічними стандартами які багато в чому є результатом ефективної інноваційної політики. На жаль, досягнення України у сфері інноваційної діяльності поки ще незначні. Лише 12% вітчизняних підприємств скористалися інноваційними розробками. У 2005 р. таких було 7,9%. Найактивніша інноваційна діяльність велася в машинобудуванні. До цієї роботи там долучилося 32% підприємств. Але з кожним роком тенденція розвитку даної сфери діяльності на Україні залишає бажати кращого. За даними Державного комітету статистики України в 2008 р. лише 10,8% підприємств впроваджували у виробництво інновації проти 11,5% 2008 р. і 14,6% 2002 р. На рис.1 представлено зміна питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової за період з 2000 по 2008 р.

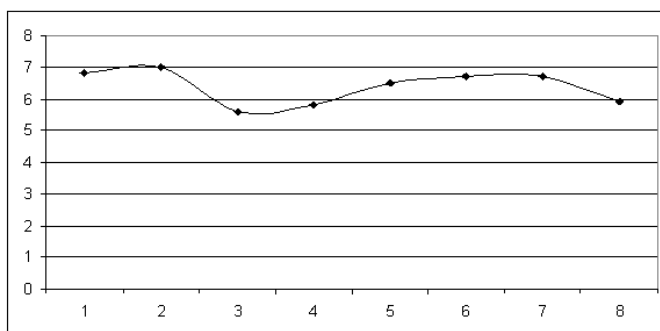


Рис.1. Зміна питомої ваги реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової за період з 2000 по 2008 рік [1]

Таким чином, можна зробити висновок, що результат розвитку інноваційної діяльності на Україні недостатньо високий і ступінь його впровадження на підприємствах незначна. Тому підприємства мають на основі комплексного аналізу своєї інноваційної діяльності виявити проблемні зони та активізувати процес впровадження нововведень. Держава має створити умови для інноваційної діяльності промислових підприємств та привести законодавчу базу у відповідність з поставленою метою.

*Список використаних джерел:*

1. Державна служба статистики. Офіційний сайт. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

2. Антонюк, Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації [Текст] : монографія / Л.Л.Антонюк, А.М.Поручник, В. С. Савчук ; Мін-во освіти і науки України, КНЕУ. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.

3. Трифилова, А. А. «Открытые инновации» – парадигма современного инновационного менеджмента [Текст] / А.А.Трифилова // Инновации. – 2008. – № 1. – С.73

УДК 339.137

*Пеліова Я., PhD,  
Економічний університет в Братиславі  
Несторенко Т.П., к.е.н., доцент  
Бердянський державний педагогічний університет*

### **ОЦІНКА РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЯК ОСНОВА ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ СТРАТЕГІЇ ФІРМИ**

В умовах ринкової економіки підприємство, що постачає свою продукцію на ринок, не може тривалий час займати, стійку позицію, спираючись у своїй стратегії тільки на показники конкурентоспроможності продукції, тобто не враховувати власні сукупні витрати пов'язані із створенням та реалізацією цієї продукції. При входженні на новий ринок, при появі нових конкурентів, при прийнятті рішень про розширення виробництва або цього скорочення, при здійсненні інвестицій у модернізацію технологічного обладнання або оновлення продукції, що випускається, необхідна оцінка всього підприємства а не окремого цього виду продукції.

Визначення рівня конкурентоспроможності фірми є початковим моментом планування діяльності та розробки стратегії конкурентоспроможності фірми. Для функціонування організаційно-економічного механізму забезпечення конкурентоспроможності фірми необхідна система оцінки її конкурентоспроможності, яка б врахувала інтереси інвесторів, підприємств, організацій, споживачів, держави. Для визначення положення фірми на ринку необхідна оперативна та об'єктивна методика оцінки потенційної конкурентоспроможності фірми та ефективності використання її потенційної конкурентоспроможності.

Підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства стає в сучасних умовах найважливішим фактором прискореного зростання національної економіки. Недостатня розробленість, а подекуди відсутність механізмів підвищення конкурентоспроможності стримує вихід економіки на траєкторію довгострокового сталого зростання. Проблеми формування конкурентних переваг як стосовно національної економіки, так і такого важливого компонента, як промисловий комплекс, останнім часом розробляються досить інтенсивно і входять до кола наукових інтересів багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених.

Кожне успішне підприємство намагається створити такі конкурентні переваги, які дозволять зайняти міцні конкурентні позиції на світовому ринку. Для досягнення такої цілі найбільш ефективним є розробка та реалізація конкурентної стратегії. Стратегія конкурентоспроможності підпорядкована корпоративній стратегії діяльності фірми. Її вибір залежить від багатьох зовнішніх та внутрішніх факторів, найбільш важливими серед яких є: фактори, що характеризують стан галузі та умови конкуренції в ній, та фактори, що характеризують конкурентні можливості фірми, її ринкову позицію і потенціал. Стратегію можна розглядати як комплексний план для здійснення місії підприємства.

Від правильно сформованої стратегії конкурентоспроможності залежить ефективність діяльності підприємства в цілому та особливо на міжнародному ринку. Стратегія міжнародної конкурентоспроможності означає систему або комплекс теоретичних положень та практичних прийомів, які забезпечують підприємству конкурентні переваги на світовому

ринку на визначену перспективу. Саме в цьому проявляється управління конкурентоспроможністю.

На сьогоднішній день підприємства приділяють недостатньо уваги питанням управління конкурентоспроможністю. Більшість компаній не займається розробкою конкурентної стратегії, функціонує інтуїтивно і майже без змін поки є певний прибуток, і тільки коли щось трапляється починає шукати шляхи покращення свого стану. Своєчасне формування та вдосконалення принципів управління конкурентоспроможністю та методів розробки конкурентної стратегії є дуже актуальною проблемою та вивчається багатьма вченими. Але досвід формування конкурентної стратегії промислового підприємства не достатньо висвітлюється в літературі.

Розробляючи конкурентну стратегію, компанії прагнуть знайти та реалізувати спосіб вигідно та довго конкурувати (залишатися конкурентоспроможними) в своїй галузі. Універсальної конкурентної стратегії не існує, тільки стратегія, узгоджена з умовами конкретної галузі промисловості, навичками та капіталом, яким володіє конкретна компанія, може принести успіх. Першим етапом розробки конкурентної стратегії фірми має стати визначення рівня її конкурентоспроможності на ринку.

Теоретичним та практичним питанням стосовно визначення методів оцінки рівня конкурентоспроможності підприємства присвячено роботи багатьох вчених-економістів, зокрема І.Ансоффа, М.Портера, Г.Азоева, Р.Фатхутдінова, А.Юданова, Ж.-Ж.Ламбена, В.А.Мошнова. В їх дослідженнях також приділяється увага конкурентоспроможності продукції, методам її підвищення. Значна увага приділяється класифікації конкурентних стратегій, їх переваг та недоліків.

Але слід зазначити, що в літературі не надається достатньої інформації щодо методики розробки конкурентної стратегії підприємства. Немає чітко сформованого алгоритму формування стратегії конкурентоспроможності підприємства.

В ході дослідження було визначено, що універсальної конкурентної стратегії підприємства не існує. Конкурентна стратегія може існувати лише як план окремого бізнес напрямку, окремої стратегічної одиниці бізнесу підприємства. У мультибізнесовому підприємстві, виходить, може бути кілька конкурентних стратегій. І кожна показує як завоювати сильні довгострокові конкурентні позиції в конкретній стратегічній одиниці бізнесу. Конкурентна стратегія конкретизує корпоративну, забезпечує її реалізацію і розміщена за рангом нижче від неї.

Визначення рівня конкурентоспроможності підприємства є початковим моментом планування діяльності та розробки конкурентної стратегії фірми.

УДК 338.45

*Бєбка А.В.,  
Шафранська Т.Ю., ст.викладач,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧОЇ ПРОГРАМИ ПІДПРИЄМСТВА**

Виробництво і реалізація продукції для забезпечення потреб населення є метою діяльності підприємств (звичайно, при одержанні певної величини прибутку). Тому планування виробництва і реалізації продукції є основним розділом тактичного або перспективного плану підприємства. Виробнича програма представляє собою конкретна сукупність завдань за обсягом виробництва продукції, певної номенклатури і асортименту, належної якості за певний календарний період (місяць, квартал, рік).

Виробнича програма підприємства одночасно є планом виробництва та реалізації продукції, а також основним і вихідним розділом плану господарсько-фінансової діяльності підприємства. Вона визначає обсяг випуску продукції, номенклатуру та асортимент, кількість і якість продукції, строки, вартість.



Вирішуючи, яку продукцію виробляти на підприємстві та в якій кількості, варто виходити з:

- попиту на продукцію, рівня й динаміки цін, наявності конкурентів і цін на їхню продукцію, тобто взагалі кон'юнктури ринку;

- власних можливостей, тобто наявності виробничої потужності та площі, трудових і матеріальних ресурсів, а також, у разі потреби, інвестиційних ресурсів.

Кожне підприємство розробляє свою виробничу програму самостійно, використовуючи: початкові дані про виявлений в процесі вивчення ринку попит; портфель замовлень на продукцію інших споживачів, що відображає його постійні прямі господарські зв'язки; державні контракти, замовлення, які передбачають не тільки конкретну їхню величину, а і гарантоване державне забезпечення оплати поставок і необхідних бюджетних асигнувань. Крім того, частина продукції підприємства може споживатися безпосередньо ним самим. Тому виробничу програму повинна враховувати кількість такої продукції, яка визначається на основі балансів матеріальних ресурсів, що відображають потребу у них та джерела її покриття.

Продукція, яка виготовляється на підприємствах, відтворюється в натуральній і вартісній формах. Тому, плануючи виробничу програму підприємства, розраховують обсяг виробництва в натуральних вимірниках з номенклатури і асортименту, а також вартість обсягу виготовлення продукції. Слід зауважити, що значення натуральних показників виробничої програми в умовах ринку зростає, оскільки саме вони дають можливість оцінити ступінь задоволення потреб споживачів у певних товарах і врахувати якісні характеристики товарів. Якісну сторону виробничої програми характеризує показник, який відображає питому вагу продукції, що відповідає міжнародним стандартам, в загальному обсязі випуску продукції підприємством.

Основними завданнями розробки виробничої програми є:

1) Підвищення якості, надійності, поліпшення дизайну виробу з урахуванням попиту, а також дії конкурентів;

2) Забезпечення високих і стійких темпів зростання випуску продукції як у вартісних, так і у натуральних показниках;

3) Формування номенклатури та асортименту виробів відповідно до стадій їх життєвого циклу;

4) Найбільш повне використання виробничих потужностей та ресурсного потенціалу підприємства.[3, С. 178]

Схему формування виробничої програми підприємства наведено на рис. 1[2, с. 74 - 83].



Рис. 1. Схema формування виробничої програми підприємства  
Виробничу програму будь-якого підприємства повинна бути обґрунтована наявними

виробничими ресурсами (виробничими фондами, трудовими і матеріальними ресурсами), а також виробничою потужністю підприємства. При формуванні виробничої програми слід враховувати, що плани виробництва і реалізації продукції повинні бути багатоваріантними і забезпечувати вибір оптимального плану, реалізація якого дасть можливість підприємству одержати високий прибуток.

*Список використаних джерел*

1. Зміст і порядок розробки виробничої програми підприємства [Електронний ресурс]//Режим доступу:<http://ukr.vipreshebnik.ru/ekonomika-pidpriemstva/2462-zmist-i-poryadok-rozrobki-virobnichoji-programi-pidpriemstva.html>
2. Внутрішній економічний механізм підприємства: навчальний посібник / В.М. Гончаров, Н.В. Касьянова, Н.В. Вецепура, Д.В. Солоха та ін.. – Донецьк: СПД Купріянов В.С., 2007. – 284 с.
3. Сідун В.А., Пономарьова Ю.В. Економіка підприємства: Навч. Посібник: Вид. 2-ге, перероб. Та доп. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 356 с.

УДК 658

*Довбиш О.В.,  
Сологуб М.П., ст.викладач,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

## **УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Кожне підприємство у процесі своєї господарської діяльності є учасником конкурентної боротьби за споживача (покупця), а тому одним з важливих елементів є визначення механізму забезпечення конкурентоспроможності, розробки стратегії діяльності підприємства. Можливість подальшого виживання підприємства в умовах постійної конкурентної боротьби залежить від рівня його конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність підприємства як об'єкт управління є сукупністю взаємопов'язаних елементів, спрямованою на забезпечення сильних конкурентних позицій, підтримання існуючих і створення нових конкурентних переваг. В сучасних умовах в Україні відбувається посилення конкуренції, внаслідок чого керівники підприємств знаходяться в постійному пошуку нових інструментів управління конкурентоспроможністю підприємства, що і зумовлює актуальність цієї теми.

Досягнення високого рівня конкурентоспроможності є стратегічною ціллю діяльності підприємства в умовах ринку, для досягнення якої необхідна консолідація всіх підрозділів і ланок системи управління підприємства. Однак, управління конкурентоспроможністю не еквівалентне всій діяльності підприємства з досягнення кінцевих цілей, а включає в себе ті функції, що пов'язані з розробкою і реалізацією стратегії конкуренції, стимулюванням до реалізації стратегії, цільовою орієнтацією різних видів діяльності.

За своїм предметним змістом управління конкурентоспроможністю стосується діяльності підприємства на ринку, приділяючи увагу не стільки наявним ресурсам і процесам, скільки можливостям нарощування свого ресурсного потенціалу. Тобто основною особливістю управління конкурентоспроможністю підприємства є його орієнтація на майбутнє. Необхідність управління конкурентоспроможністю підприємства обумовлюється, насамперед, триваючими швидкими змінами зовнішнього середовища, виникненням важко передбачуваних економічних і фінансових ситуацій[2]. Саме ефективна система управління конкурентоспроможністю підприємством забезпечить стійке положення підприємства на ринку забезпечуючи стабільне підвищення його конкурентних переваг у швидко мінливих умовах зовнішнього середовища.

Під управлінням конкурентоспроможністю підприємства розуміють аспекти виконання загальних функцій управління, які визначають стратегію і політику у сфері створення й

реалізації конкурентоспроможних товарів, цілі й відповідальність у даній сфері діяльності суб'єкта господарювання, що реалізуються за допомогою таких засобів, як планування конкурентоспроможності, оперативне управління нею, її забезпечення й підвищення в рамках певної системи конкурентоспроможності[1].

Управління конкурентоспроможністю підприємства є відкритою системою, що має входи і виходи, а також складається з керівної та керованої систем, що тісно взаємодіють, оскільки є органічно взаємопов'язаними. Керівна система містить ті складові елементи, які забезпечують процес управління. До складу керованої системи входять елементи, які забезпечують безпосередній процес виробничої, господарської, комерційної та інших видів діяльності.

Структуру основних елементів системи управління конкурентоспроможністю формують програмно-цільові комплексні блоки, що відображають конкретні організаційні, економічні, техніко-технологічні заходи в їхньому взаємозв'язку і взаємозалежності, реалізація яких сприяє результативному здійсненню управлінських рішень у цій сфері діяльності.

Основну роль у системі управління конкурентоспроможністю підприємства відіграє управління конкурентоспроможністю продукції, яка формується на етапах розроблення, виробництва й реалізації продукції. Категорії конкурентоспроможності продукції та підприємства мають високий ступінь взаємозалежності. Водночас конкурентоспроможність продукції є окремою та незалежною категорією, оскільки вона більше пов'язана із успіхом продукції на ринках збуту, ніж із особливостями функціонування підприємства.

Отже, сучасне підприємство, яке функціонує в умовах ринкових відносин, як один із основних механізмів забезпечення своєї життєдіяльності, повинне використовувати системне стратегічне управління конкурентоспроможністю, сутність якого полягає в розробленні стратегії та довготермінової програми дій для досягнення цілей і вирішення завдань щодо підтримання/підвищення конкурентоспроможності з використанням обмеженого обсягу ресурсів у певній ринковій ситуації.

*Список використаних джерел:*

1. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства / І.З. Должанський. — К. : Центр навчальної літератури, 2006. — 384 с.
2. Дикань В.Л. Стратегічне управління конкурентоспроможністю як чинник інноваційного розвитку підприємства [Текст] / В.Л. Дикань // Маркетинг: теорія і практика. — Луганськ, 2010. — №16. — С. 55–58.
3. Романишин С.Б. Система управління конкурентоспроможністю підприємства / С.Б. Романишин // Науковий вісник НЛТУ України. — 2010.

УДК 330

*Дудак О.В.,  
Уманська В.Г., к.е.н, доцент,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ВИДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Як самостійна наука економічний аналіз у процесі свого розвитку розділився на окремі види. Вони розрізняються за видом діяльності, об'єктом, предметом, часом, методикою, програмою дослідження тощо і класифікуються за різними ознаками.

Великий внесок у розвиток аналізу господарської діяльності внесли такі вчені-економісти, як М.І. Баканов; А.Д. Шеремет; С.Б. Барнгольц; В.Ф. Палій; І.І. Поклад; П.І. Савичев; І.І. Каракоз; В.І. Стражев; Н.А. Русак; Л.І. Кравченко; Р.С. Сайфулін; А.Ф. Аксененко і багато інших.

За спрямованістю у часі дослідження вирізняють такі види аналізу, як поточний (ретроспективний), оперативний і перспективний (прогнозний).

Поточний (ретроспективний) аналіз базується на бухгалтерській і статистичній звітності і дозволяє оцінити роботу підприємства за місяць, квартал, рік з наростаючим підсумком.

Головне завдання - об'єктивна оцінка результатів комерційної роботи, комплексне виявлення невикористаних резервів, мобілізація їх для підвищення економічної ефективності діяльності в майбутніх періодах, а також виявлення недоліків у роботі та винуватців, досягнення повної відповідності матеріального і морального стимулювання за результатами праці та якості роботи [1].

Особливість методики поточного аналізу полягає в тому, що фактичні результати діяльності оцінюються в порівнянні з планом та даними попередніх періодів. Відхилення від бази порівняння розшифровуються за техніко-економічним чинникам, що визначає такі відхилення, встановлюються причини цих відхилень, встановлюються відповідальні особи, служби, намічаються заходи по ліквідації недоліків в роботі.

Поточний аналіз - найбільш повний аналіз господарської діяльності, що вбирає в себе результати оперативного аналізу та слугує базою перспективного аналізу.[2]

Оперативний аналіз - це один з видів економічного аналізу, спрямований на вирішення проблем і завдань, які ставляться перед оперативним управлінням господарської системи.

Його головне завдання - постійний контроль за раціональним функціонуванням господарської системи, за виконанням планових завдань, процесами виробництва і реалізації продукції, а також своєчасне виявлення і використання резервів.[1]

На відміну від поточного аналізу оперативний аналіз наближений у часі до моменту здійснення господарських операцій. Він заснований на даних первинного обліку (оперативно-технічного, бухгалтерського і статистичного) і безпосереднього спостереження за процесом виробництва, бесідах з працівниками. Внаслідок цього з його допомогою легше розкривати причини недоліків у роботі та їх винуватців, виявляти резерви і своєчасно приймати відповідні рішення.

Оперативний аналіз охоплює: визначення відхилень від бізнес-плану за основними якісними і кількісними показниками роботи підприємства в цілому і його підрозділів за зміну, добу, п'ятиденки, декади; оцінку ступеня впливу різних факторів на відхилення від плану за цими показниками; з'ясування конкретних причин дії окремих чинників, встановлення винних; швидку розробку і здійснення заходів, спрямованих на усунення негативних чинників, поширення передового досвіду.[3]

Цей аналіз проводять зазвичай за такими, як: обсяг продажу, використання робочої сили, матеріальних ресурсів, собівартості, прибутку і рентабельності, платоспроможності і ліквідності. У процесі аналізу кожен з цих узагальнюючих показників деталізується і доповнюється. Недоліком цього виду аналізу є відносна неточність показників, пов'язана з наближеністю в розрахунках. Проте це не знижує його значення.

Перспективним (прогнозним) аналізом називають аналіз результатів господарської діяльності з метою визначення їх можливих значень у майбутньому. Особливість цього виду аналізу полягає в розгляді явищ і процесів господарської діяльності з позиції майбутнього, тобто перспективи розвитку, з точки зору проєкції складових елементів минулого і сьогодення господарської діяльності в елементи майбутнього.

Вихідним пунктом перспективного аналізу є визнання факту спадкоємності, або певну стабільність, змін економічних показників від одного звітного періоду до іншого, від попереднього до теперішнього, від теперішнього до наступного.

Найважливішими завданнями цього виду аналізу є: прогнозування господарської діяльності, наукове обґрунтування перспективних планів, оцінка очікуваного виконання планів.[1]

При складанні планів перспективний аналіз виступає як форма передпланових досліджень економіки підприємства, в ході виконання бізнес-планів - це інструмент передбачення та оцінки очікуваних результатів.

У практичних методиках і дослідженнях завдання перспективного аналізу конкретизуються по: об'єктах аналізу, показниках діяльності, горизонтах.[3]

Розробка планів це вельми складний і трудомісткий процес, що включає ретельне вивчення і аналіз сьогодення й минулого підприємства, передбачення нових фактів господарської діяльності. Перспективний аналіз як розвідка майбутнього і науково-аналітична основа перспективного плану на даному етапі тісно поєднується з прогнозуванням і такий аналіз називають прогнозним.

*Список використаних джерел:*

1. Баканів М. І., Шеремет А. Д. Теорія економічного аналізу: Підручник. – М.: Фінанси і статистика, 2000г. – 416 с.
2. Любушин Н. П. Комплексний економічний аналіз господарської діяльності – М.: ЮНІТІ – ДАНА, 2004.- с.567
3. Любушин Н. П. Лещева В. Б. Дьякова В. Г. Аналіз фінансово-економічної діяльності підприємства. Навчальний посібник для вузів – М.: ЮНІТІ, 2005.- с. 256

УДК 658

*Зінченко О.М.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **СУТНІСТЬ, МЕТА, ЗАВДАННЯ І ЕЛЕМЕНТИ СОЦІАЛЬНОГО АНАЛІЗУ**

Метою соціального аналізу є визначення прийнятності варіантів реалізації проекту з погляду користувачів, населення регіону, де здійснюється проект, розробка стратегії реалізації проекту, що дає змогу здобути підтримку населення, досягти цілей проекту та поліпшити характеристики його соціального середовища.

Завданням соціального аналізу є визначення придатності запропонованих варіантів проекту з погляду інтересів "цільової" групи населення. Цей аналіз передбачає заходи щодо забезпечення відповідності результатів проекту інтересам тієї соціальної групи, на яку націлений проект. Крім того, при цьому виробляється така стратегія здійснення проекту, яка могла б користуватися підтримкою населення і водночас сприяла б досягненню цілей проекту шляхом стимулювання змін у суспільних уявленнях та поведінці.

Соціальний аналіз зосереджується на наступних основних аспектах:

1. Соціокультурні та демографічні характеристики населення, якого торкається проект, його кількісні характеристики і соціальна структура, включаючи розподіл за етнічними, племінними і класовими ознаками.

2. Форми виробничої самоорганізації населення в районі реалізації проекту, включаючи структуру родин (наявність робочої сили, форми землеволодіння, доступ до ресурсів і регулювання їхнього використання).

3. Прийнятність проекту з погляду місцевої культури, а саме здатність проекту адаптуватися щодо існуючих соціальних норм і, разом із тим, приводити до потрібних змін у поведінці людей і їхньому сприйнятті власних нестатків.

4. Зацікавленість у проекті місцевого населення і реалізуючих проект організацій, їхня безупинна участь у всіх стадіях проектного циклу починаючи з розробки й аж до його успішного здійснення, експлуатації і технічного обслуговування. [1]

Елементи соціального аналізу

1. Визначення регіону, розмірів території, яка перебуватиме у сфері впливу проекту.
2. Характеристика етнічно-культурного середовища, демографічного та соціально-економічного стану регіону проекту.
3. Проектування соціального середовища та розробка стратегії забезпечення підтримки проекту населенням регіону.
4. Пошук та залучення до розробки проекту всіх зацікавлених осіб, сприяння ефективним комунікаціям між учасниками проекту.

5. Проведення моніторингу змін у соціологічній сфері проекту та вивчення його соціальних наслідків.

Система показників, що використовуються у соціальному аналізі:

- демографічні показники (чисельність населення, динаміка зміни чисельності, густота (кількість мешканців на 1 кв. км), урбанізованість (частка населення, що проживає в містах), вікові й етнічні пропорції (структура сімей);

- зайнятість (чисельність працездатного населення, рівень безробіття, плинність кадрів за професійними групами, структура робочої сили за віковою та статевими ознаками, наявність вакансій);

- соціальна структура (рівень освіченості, чисельність студентів, осіб з вищою освітою, науковців, структура населення за майновим статусом);

- житлові умови (частка сімей, що мешкають у приватних будинках, частка населення, що проживає у власних квартирах);

- громадське життя (наявність професійних, етнічних, релігійних, політичних організацій);

- охорона здоров'я (кількість лікарів, лікарняних ліжок на 1 тис. осіб, рівень дитячої смертності);

- злочинність (кількість вчинених злочинів, засуджених осіб, алкоголіків, наркоманів).

[2]

Соціальний аналіз передбачає не лише фіксацію існуючого рівня, а й прогнозування зміни показників під впливом проекту. Однак слід обережно ставитись до проектування соціальних показників, оскільки багато з них мають тісний взаємозв'язок. Так, зміна вікової структури населення спричиниться і до трансформації суспільного й майнового статусу, змін у житлових потребах та соціальних послугах. Результати прогнозування майбутньої соціальної поведінки ще менш певні, ніж прогнозування економічної поведінки, а розробка ефективних організаційних структур і підходів, покликаних змінити соціальну поведінку, є ще складнішим завданням. Утім, соціальний аналіз здатен підвищити якість прогнозів проекту, користуючись даними порівнянних проектів і ґрунтуючись на підготовці й великому досвіді аналітиків. Отже, соціальний аналіз може сприяти більш ефективній розробці та реалізації проекту завдяки обізнаності з інтересами населення регіонів.

*Список використаних джерел:*

1. Верба В.А., Загородніх О.А. Проектний аналіз: Підручник - К.: КНЕУ, 2000.
2. Режим доступу: [http://ua-referat.com/Соціальний\\_аналіз\\_інвестиційного\\_проекту](http://ua-referat.com/Соціальний_аналіз_інвестиційного_проекту)

УДК 336

*Козятинська Н.П.,  
Шафранська Т.Ю., ст.викладач,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА**

В Умовах стрімкого розвитку ринкової економіки місце і роль прибутку у господарському процесі безперервно зростає. Саме він є головним стимулом ведення господарської діяльності підприємствами і забезпечує інтереси всіх суб'єктів, причетних до цієї діяльності, а саме: підприємців, персоналу підприємства та держави. Прибуток одночасно є фінансовим результатом і основним елементом фінансових ресурсів підприємства. Доля чистого прибутку має бути достатньою для фінансування виробничої діяльності, соціального розвитку колективу та матеріального стимулювання [1]. Прибуток виступає не тільки стимулом господарської діяльності підприємств, але й основним джерелом розвитку підприємства, науково-технічного вдосконалення, його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування. Таким чином, великої значущості набуває необхідність

розробки рекомендацій по підвищенню ефективності формування, розподілу прибутку та його максимізації.

Забезпечення ефективного управління прибутком підприємства визначає ряд вимог до цього процесу:

- інтегрованість із загальною системою управління підприємством: у якій би сфері діяльності підприємства не ухвалюють управлінське рішення, воно прямо або побічно впливає на прибуток, так як управління прибутком безпосередньо пов'язано з виробничим менеджментом, фінансовим менеджментом та іншими видами менеджменту;

- комплексний характер формування управлінських рішень: управління прибутком повинно розглядатися як комплексна система дій, забезпечуючи розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких вносить свій внесок в результативність формування і використання прибутку по підприємству;

- високий механізм управління: системі управління прибутком повинен бути властивий високий динамізм, що враховує зміну чинників зовнішнього середовища, ресурсного потенціалу, форм організації і управління виробництвом, фінансового стану і інших параметрів функціонування підприємства;

- багатоваріантність підходів розробки окремих управлінських рішень: реалізація цієї вимоги припускає, що підготовка кожного управлінського рішення у сфері формування прибутку повинна враховувати альтернативні можливості дій, вибір яких повинен бути заснований на системі критеріїв, що визначають політику управління прибутком підприємства;

- орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства: якими б прибутковими не здавалися ті або інші проекти управлінських рішень в поточному періоді, вони повинні бути змінені, якщо вони вступають в суперечність з місією підприємства.

Нині в Україні в умовах економічної кризи спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох підприємств. У зв'язку з цим управління підприємством вимагає вдосконалення методів прогнозування прибутку, адже саме прибуток визначає для підприємницької діяльності рішення трьох проблем: що продавати, як продавати і для кого продавати. У системі управління прибутком підприємства його планування являє найбільш відповідальний етап. Система управління прибутком має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, адже прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства впливає на рівень прибутку, який у свою чергу є основним джерелом фінансування розвитку підприємства та зростання доходів його власників [3].

Політика управління формуванням прибутку повинна бути спрямована на максимізацію розміру позитивного фінансового результату через використання комплексу завдань щодо забезпечення зростання обсягів діяльності, ефективного управління витратами, підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази.

Політика управління розподілом прибутку включає управління своєчасною сплатою податків й інших обов'язкових платежів з прибутку та оптимізацію пропорцій прибутку на частини, що споживаються. Найбільш складним є механізм розподілу прибутку на підприємствах колективної форми власності, оскільки він повинен будуватися з урахуванням багатьох факторів. Процес управління прибутком підприємств колективної форми власності, складовою частиною якого є дивідендна політика, передбачає вибір оптимальної системи розподілу, яка б задовольняла загальновиробничі підприємства у поєднанні з інтересами співвласників [2].

Основне завдання управління прибутком полягає в розвитку підприємства та забезпеченні інтересів його власників і персоналу. Саме це визначає необхідність створення дієвої та ефективною системи управління прибутком підприємства.

*Список використаних джерел:*

1. Грищенко М. М. Управління прибутком: суть і види прибутку підприємства// Збірник матеріалів п'ятнадцятої всеукраїнської наукової конференції молодих вчених. Економіка, підприємництво, туризм. – Ч., 2013. – с. 39-40.
2. Дзюбик С., Ривак О. Основи економічної теорії. – К.: Основи, 336 с. [Електронний ресурс] – режим доступу: [http://pidruchniki.com/16631116/politekonomiya/ekonomichniy\\_pributok](http://pidruchniki.com/16631116/politekonomiya/ekonomichniy_pributok) .
3. Андріяш А.С., Могилова А.Ю. Особливості управління прибутком підприємства// Молодий вчений, випуск № 6 (09) / 2014, Економіка і економічні науки. – Д., 2014. – с. 68-69.

УДК658

*Литвин Т.Ю.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ФОРМУННЯ СТРАТЕГІЙ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Однією з найважливіших проблем українських підприємств, залишається проблема їх виживання і забезпечення безперервного розвитку. Ефективне вирішення цієї проблеми полягає у створенні та реалізації конкурентних переваг, які можуть бути досягнуті на основі грамотно розробленої стратегії розвитку підприємства. Стратегія є своєрідною основою для формування відповідей на деякі важливі для підприємства питання, серед них: на яких ринках або в якій галузі повинне функціонувати підприємство; як вести конкурентну боротьбу; як найефективніше розподілити обмежені ресурси.

Однак, незважаючи на те, що дослідженню стратегії конкуренції і конкурентоспроможності присвячено багато робіт, аналіз механізмів забезпечення конкурентоспроможності підприємств в повній мірі не вивчений. Мається на увазі: недостатньо досліджено процес забезпечення конкурентоспроможності підприємств, що включає в себе поділ на конкретні етапи і вимагає використання певних інструментів; відсутній чітко сформований механізм забезпечення конкурентоспроможності, при реалізації якої можлива підтримка конкурентних переваг та конкурентоспроможності підприємства. [3, с 145]

Протягом останніх десятиріч у світі домінував структуралістський підхід до побудови конкурентної стратегії – це було пов'язано з тогочасною індустріальною спрямованістю економіки. Згідно з таким підходом, діяльність компанії залежить від базових структурних факторів, таких як кількість постачальників та покупців, а також бар'єри на шляху до ринку. Такий підхід також називають детерміністським, оскільки зовнішні умови змушують компанії підлаштовувати власні стратегічні рішення під існуючі ринкові умови. Однак навіть історії великих компаній вказують на те, що конкурентна стратегія окремого підприємства може змінити структуру ринку. Прикладів цьому існує достатньо — починаючи від моделі Г. Форда і завершуючи революційними виробами компанії Apple : Iphone, Ipod та Ipad.

За останні 15 років автори бізнес-бестселера «Стратегія блакитного океану» Чан Кім і Рене Моборн запропонували власну стратегію, яка вказує та доводить те, що діяльність компанії не обов'язково повинна визначатися конкурентним середовищем на ринку. Корені цієї стратегії лежать у новітній школі економіки, головна парадигма якої полягає в тому, що дії окремих гравців можуть змінити економічний та галузевий розподіл. Іншими словами — стратегія може змінити структуру. Такий напрямок називають «реконструкційним». Не дозволяйте ринку визначати стратегію вашої компанії. Пропишіть стратегію, яка сама змінить бізнес-середовище, стверджують автори стратегії «блакитного океану».

Яку б концепцію розвитку підприємство не обрало, його успіх залежатиме від концентрації за трьома пропозиціями:

- ціннісна пропозиція, що приваблює покупців;



- пропозиція прибутку, яка дозволяє компанії заробляти на ціннісній пропозиції;
- людська пропозиція, що мотивує працівників та тих, хто працює із компанією, втілювати стратегію.[1]

Ціннісна та прибуткова пропозиції складають основу конкурентної стратегії — що компанія пропонує покупцям і як отримує вигоду від своєї пропозиції. Людська пропозиція визначає якість виконання та реалізації стратегії. Три стратегічні пропозиції демонструють традиційні дії компанії як системи: вихідні «сигнали» організаційної активності складають цінність для покупців та прибуток для компанії, а вхідні «потоки» — вартість виготовлення товарів та праця людей, які створюють пропозицію. Саме тому конкурентна стратегія була визначена як поєднання трьох стратегічних пропозицій чи то для використання, чи для реконструкції ринкового середовища, в якому діє організація.

Згідно із структуралістським підходом, система дій організації, тобто її стратегічна пропозиція, повинна бути чітко обрана — або диференціація, або низькі витрати. Представником даного підходу був М. Портер, який у своїх працях виділяв три конкурентні стратегії : лідирування у зниженні витрат (цін); диференціація; фокусування.[4, с.24]

Відповідно до нового реконструкційного стратегічного підходу, висока ефективність може бути досягнута лише тоді, коли усі три стратегічні пропозиції спрямовані і на диференціацію і на низькі витрати. Яскравим прикладом успіху застосування реконструкційного підходу можуть слугувати такі країна як : США ( компанії : Microsoft, Apple, GM), Корея ( Kia, Hundai, Samsung) та Японія ( компанія : Toyota, Sony, Lexus),

Чим відрізняється Україна від цих країн? М. Портер вважав, що чим більш розвинута конкуренція на внутрішньому ринку країни, тим більшою є ймовірність успіху компаній із цієї країни на міжнародних ринках і навпаки, ослаблення конкуренції на національному ринку приводить, як правило, до втрати конкурентних переваг.

Головна і найбільша помилка, яку часто роблять стратеги — це боротьба з конкурентами в одній ніші. “Копіювання дій конкурентів — це провал із точки зору стратегії”. Саме тому ціль компанії — не стати найкращою у своїй галузі, не стати номером 1 чи 2. А стати унікальними — знайти таку пропозицію цінності, що конкурентів просто не залишиться. В сучасній економіці не завжди копіювання може призводити до банкрутства,яскравим прикладом цього може слугуватите, що китайським компаніям вдалося вивести копіювання виробів конкурентів на новий рівень.Вони пропонують такі вироби, які фактично не відрізняються від товарів конкурентів,але ціни на нихв рази нижчі , порівняно із західними конкурентами. Суттєва частина конкурентної стратегії полягає у правильному виборі, коли дві стратегічні позиції несумісні між собою. Інакше кажучи, хороша стратегія передбачає вміння визначити, що компанії не варто робити.[3, с.172]

Взагалі, стратегія повинна виконувати такі завдання: синтезувати в собі технічні, технологічні, екологічні, економічні, управлінські та інші аспекти розвитку об’єкта управління; орієнтувати на досягнення не миттєвих завдань, а стратегічних цілей, що забезпечують задоволення стратегічних громадських, корпоративних та особистих інтересів; втілювати в собі наукові досягнення в галузі економіки, техніки, управління і інших наук; бути гнучкою, враховувати багатоваріантність стратегічних ситуацій, що виникають в просторі і в часі; бути помірно ризикованою, але не занижувати стратегічні переваги конкурентів і не завищувати свої переваги.

Проаналізувавши досвід зарубіжних компаній, можна зробити висновок, що доки підприємство не створить модель для ефективного використання трьох стратегічних пропозицій, воно не матиме стабільної та результативної стратегії. Для багатьох невеликих підприємств сенс конкуренції зводиться до того, щоб бути схожими на своїх більш потужних конкурентів. Це надає їм упевненість у собі. Але наслідувати інших – означає втратити якусь перевагу. Відсутність конкурентних переваг– шлях до банкрутства. Необхідно пам’ятати, що боротьба з конкурентами ведеться, в кінцевому рахунку, за бюджет споживачів. І тому сенс конкурентної боротьби не стільки у діях проти підприємств-конкурентів, скільки в завоюванні конкретних споживачів, що користуються послугами конкурентів.[2, с.30] А

також не забувати про те, що стратегія повинна будуватися на основі тих сильних сторін(конкурентних переваг), якими конкуренти не володіють або нездатні повторити.

*Список використаних джерел:*

1. Ким У.Ч., Моборн Р. – «Стратегія голубого океана» 2005 г. Из-во : Ніппо, ISBN 5-98293-077-6; 272 стр.

2. Конкурентные стратегии в менеджменте / Н.А. Лукьянова– Томск: Изд-во Томского политехнического университета, 2011. – 100 с.

3. Управление конкурентоспособностью организации. Учебник. – 2-е издание, испр. и доп. – М.: Изд-во Эскмо, 2005. – 544с.

4. Шершньова З.Є. Стратегічне управління : підручник /З.Є. Шершньова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 658

*Луговська А.В., ст.викладач  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ**

Управління витратами в ринкових умовах господарювання є однією із основних складових управління діяльністю підприємств.

Проблеми управління витратами як найважливішої складової загальної системи управління діяльністю підприємств вивчено недостатньо. Вагомий внесок у розробку методологічних підходів до вирішення окремих проблем управління витратами внесли, передусім, зарубіжні економісти, зокрема Ч. Хорнгрен, К. Друрі, Хан Дітер, Хунгенберг Харальд. Окремі питання висвітлені й у працях українських науковців : Безруких П.С., Бутинця Ф. Ф., Врублевського М.Д., Івашкевича В.Б., Ламікіна І.О., Нападовської Л.В., Палія В.Ф., Поклада І.І., Прядка В.В., Семенова Г.А., Чумаченка М.Г. та інших. Однак в Україні сьогодні бракує публікацій з проблеми створення ефективних систем управління витратами, які враховували б специфіку підприємств і умови їх діяльності. Крім того відсутні розробки щодо забезпечення взаємозв'язку між витратами різних рівнів управління, які впливають на ефективність діяльності підприємств, модельний підхід з метою оптимізації витрат, побудови моделі управління складовими витратами з урахуванням чисельності робітників, планування виробничої програми, нормативного калькулювання тощо.

Головним завданням управління витратами вчені вбачають мінімізацію абсолютної величини витрат, що, певною мірою, допомагає керівництву в досягненні стратегічної мети діяльності підприємства (максимізації прибутку).

Найбільшу актуальність має вибір системи управління витратами, яка відповідала б специфіці виробництва та давала змогу якомога точніше аналізувати та обліковувати витрати на виробництво, а також можливість точного прогнозування та планування витрат на майбутні періоди, що забезпечувало б безперебійне ефективне виробництво продукції (робіт, послуг).

Оптимізація складу, структури та поведінки витрат дозволить регулювати чинники їх формування за носіями та управляти процесами фактів витрачання ресурсів, допомагатиме проведенню аналізу міри раціональності витрат і оцінки впливу їх чинників. Мінімізація витрат без врахування дії чинників може привести до негативних результатів:

- втрата персоналу (мінімізація витрат на оплату праці);
- зниження матеріальних витрат (застосування застарілих видів сировини і матеріалів);
- втрата постачальників та покупців (мінімізація витрат на збут) та інші;
- відмова від виробництва та реалізації різних видів продукції (товарів, робіт, послуг), які користуються попитом (мінімізація витрат на освоєння новітніх технологій виробництва тощо);
- зниження технічного рівня виробництва (економія матеріальних та трудових витрат);

- недосконалість організації структури системи управління виробництвом та підприємством в цілому.

Зниження витрат має відбуватися не лише за рахунок цілеспрямованого впливу на виникнення витрат в місцях їх формування, а й завдяки врахуванню інших виявлених резервів забезпечення прибутковості підприємства.

Кожне підприємство повинно самостійно вирішувати питання стосовно управління витратами виробництва, визначати вимоги до ефективності їх здійснення. Однак в усіх випадках має ставитись мета управління витратами виробництва і розробляти завдання та заходи її реалізації, які потрібно проводити в декілька етапів.

Етап перший – здійснення перед проектного дослідження і визначення основної мети підприємства в сфері управління витратами виробництва. На цьому етапі необхідно проаналізувати реальний стан здійснення витрат виробництва на основних ділянках і підрозділах виробничих процесів, оцінити ефективність їх формування і обґрунтувати напрями підвищення ефективності управління ними. Реальний стан здійснення витрат доцільно визначити на базі інформації, яка надходить з центрів відповідальності за витратами виробництва.

При виявленні значних відхилень у показниках, що характеризують фактичний і плановий рівень витрат, доцільно здійснити спеціальні дослідження з виявленням причин, які призвели до зниження ефективності управління витратами. Основними показниками, на основі яких аналізується стан формування витрат, є калькуляційні статті по видах продукції, кошториси витрат на виконання окремих робіт, послуг, витрати підприємства внаслідок бракованої продукції, непродуктивної праці тощо.

Доцільно також переглянути існуючі системи управління витратами з метою визначення їх відповідності новим умовам господарювання.

Реалізація цього напрямку зумовлює необхідність виділення другого етапу у розробці системи управління витратами, а саме: визначення комплексу завдань, пов'язаних з розрахунками прогнозних величин витрат виробництва, необхідних для здійснення різних варіантів розвитку підприємства та вибором найбільш доцільних з них. При виборі організаційно-технічних і економічних напрямів розвитку підприємств рівень витрат виробництва має розглядатись як один із критеріїв, на основі якого приймаються управлінські рішення.

На основі здійснення досліджень другого етапу на підприємстві повинна сформуватись повна інформація щодо реалізації напрямів удосконалення системи управління витратами виробництва, підвищення ефективності управління ними. Кінцевими матеріалами цього етапу мають бути визначення основних функцій управління витратами та їх завдань у підвищенні ефективності діючої системи управління витратами або забезпечення ефективності функціонування нової, спроектованої системи. В останньому випадку розробляється проект такої системи і подається до розгляду керівництву та власникам підприємства.

Третій етап – заключний, пов'язаний із впровадженням нової або удосконаленої системи управління витратами виробництва. На цьому етапі має розробляти план впровадження системи, в якому визначаються строки виконання основних заходів і відповідальні особи. Також доцільно створити робочу групу менеджерів, яка б відслідковувала процес впровадження системи управління витратами виробництва, оцінювала ефективність їх функціонування на етапі впровадження нових або модернізованих

Таким чином, витрати виробництва, що є одним із критеріїв ефективного розвитку підприємств, слід розглядати як відносну змінну величину, динаміка якої залежить від сукупності зовнішньоекономічних і внутрішньовиробничих факторів. За такої ситуації величину витрат виробництва, яка має забезпечувати розвиток підприємства, слід визначати з врахуванням фінансових ризиків, що дасть можливість знизити вплив фактора невизначеності та підвищить рівень достовірності розрахунків [1]. Врахування цього в побудові системи управління витратами виробництва має принципове значення і набуває

особливої актуальності в умовах сьогодення, коли ринки збуту продукції сировинно-матеріальних ресурсів знаходяться в стадії невизначеності, а ціни на них постійно змінюються.

*Список використаних джерел:*

1. Брігхем, Є. О. Основи фінансового менеджменту [Текст] : навч. посіб. / Є. Брігхем. – К.: Молодь, – 1997. – 657 с.
2. Череп А.В. Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч.1.: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 368 с.
3. Фандер Г. Теорія виробництва і витрат/ Пер. з нім. під кер. і наук. ред. М.Г. Грешака. – К.: Таксон, 2000. - 520 с.
4. Ефективність витрат. [Електронний ресурс ]. –Режим доступу: <http://www.effectiveinventory.com>

УДК 338.439

*Мозговий С.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

## **ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Проблема підвищення рівня конкурентоспроможності та ефективності вітчизняних підприємств в умовах подальшого розвитку економіки пов'язана, в першу чергу, з розробкою системи управління конкурентоспроможністю і ефективністю. Ефективність підприємства визначається відношенням результату до витрат, що забезпечували його застосування. Завоювання і 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 та послуг необхідно постійно відслідковувати зміни попиту, вартості сировинних джерел, а питання рентабельності активів прямо залежить від ступеня використання новітніх підходів у сфері стратегічного маркетингу.

Формування конкурентних відносин сприяє створенню розвиненого, цивілізованого ринку, що включає сферу виробництва і товарообміну. Завдяки активному інтересу до проблем підвищення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання, які виникли в наслідок розвитку ринкових відносин, з'явилася велика кількість розробок, спрямованих на вирішення цієї проблеми. Ефективність підприємства само-сприяє розвитку підприємства, поліпшення його роботи[1].

Питання розробки методології управління конкурентними перевагами різних об'єктів присвячених роботі як закордонних вчених-економістів - Ф.Котлера, М. Портера, А. А. Томпсона, І. Ансоффа, Г. Ассель., Так і вітчизняних дослідників - В. І. Герасимчука, І. Л. Решетниковій, Є. М. Азарян, А. Є. Воронкової, Ю. Ф. Ярошенка.

Конкуренція - це економічне змагання виробників однакових товарів на ринку за допомогою як можна більшого числа покупців і отримання завдяки цьому максимального прибутку[2].

Конкуренція - важливий засіб контролю в ринковій системі. Ринковий механізм пропозиції і попиту доводить побажання споживачів до підприємства-виробника продукції, а останні в свою чергу, задовольняють їх незалежним способом. Конкуренція визначає розширення виробництва та зниження цін на продукцію до рівня розтрат на виробництво. Крім того, саме конкуренція змушує підприємства якомога повніше сприймати науково-технічні досягнення, застосовувати ефективну техніку, технологи, сучасні методи організації виробництва і праці. При існуванні конкурентної кон'юнктури підприємства використовують найбільшу економічну комбінацію ресурсів для виробництва певного обсягу продукції, оскільки це відповідає їх власну вигоду. Розглядаючи особливості поведінки сучасних

підприємств, в умовах конкурентного середовища, необхідно вказати на розбіжності в поведінці малих і великих підприємств. Наскільки конкурентноздатні малі підприємства? Чи можуть вони протистояти великим? Малим підприємствам властиві багато позитивних якостей, яких позбавлені великі[3].

Для формування концептуальних підходів до управління конкурентними перевагами характерна безліч відмінностей, які відносяться не тільки понятійного апарату, але і практичною бази процесу досліджень і аналізу ринку.

Незважаючи на значні досягнення в теорії та практики управління конкурентоспроможністю підприємства, є ряд проблем, які залишаються предметом дискусії та обговорення вчених-економістів. Так, у більшості наукових праць вітчизняних та закордонних вчених використовується універсальний підхід при розгляді ролі конкурентних переваг в процесах збільшення присутності на ринку, з урахуванням посилення галузевої конкуренції. При цьому недостатньо систематизовані поняття й методологія для вивчення рівня конкурентоспроможності підприємства, як самого головного інструмента посилення позицій у конкурентній боротьбі, слабо досліджені питання розробки і практичного використання кількісного підходу для оцінки результатів управління конкурентними перевагами.

Особливості конкуренції на різних ринках диктують специфічні підходи до вивчення конкуренції в галузі. Реалізація цього підходу можлива шляхом розробки маркетингової стратегії з урахуванням результатів конкурентного аналізу, а так само, результатів оцінки сильних і слабких сторін підприємства, послідовного моніторингу діяльності ключових конкурентних гравців у рамках конкурентної галузі. У цій курсовій, описаний системний підхід до вирішення питання розробки стратегії підвищення конкурентоспроможності підприємства з урахуванням його конкурентного середовища, а також спосіб підвищення, ефективності підприємства, описана актуальність поставленої проблеми, її теоретична значимість і практична цінність[4].

*Список використаних джерел:*

1. Азоев Г.Л. Конкуренція: аналіз, стратегія і практика. - М.: Центр економіки і маркетингу, 1996. - 280с.
2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання. Київ: КНЕУ, 2000, 360 с.
3. Портер М.Э. Конкуренция. Москва: Издательский дом "Вильямс", 2000, 495 с.
4. Азоев Г.Л., Челекен А.П. Конкуренционные преимущества фирмы. - М., 2000.-456с.

УДК 658.562

*Мудь А.С.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ «KANBAN»**

Одним з важливих чинників підвищення ефективності підприємницької діяльності є ефективне управління матеріальними запасами.

Система управління матеріальними запасами на підприємстві – це сукупність правил і способів регулювання, завдяки яким можна контролювати рівні запасів і визначати, які потрібно підтримувати, який запас доцільно поповнювати і яким може бути обсяг замовлення. [1]

У сучасній ринковій економіці підвищення ефективності управління матеріальними запасами досягається за рахунок впровадження системи Kanban, що забезпечує визначення оптимальної величини запасів матеріальних ресурсів на кожній стадії виробництва, яка формується відповідно до графіка виготовлення продукції та її постачання споживачеві [1].

Завдання оптимізації запасів матеріальних ресурсів на підприємстві та підвищення ефективності управління ними стає в умовах сучасної ринкової економіки досить

актуальним, оскільки розмір запасів безпосередньо впливає на кінцеві результати діяльності підприємства.

Окремі аспекти системи управління запасами «Kanban» досліджували такі вчені як: Бланк І. А.[1], Болтрукевич В.[2], Лайкер Дж.[3].

Система Kanban - це система організації безперервного виробництва, що дозволяє швидко перебудувати виробництво і практично не вимагає страхових запасів. Вперше впроваджена корпорацією ToyotaMotors в 1972 р. на заводі «Такахам» (м. Нагоя, Японія). Сутність системи Kanban полягає у тому, що всі виробничі підрозділи заводу, включаючи лінії кінцевого складання, забезпечуються матеріальними ресурсами тільки в тій кількості і до такого терміну, який необхідний для виконання замовлення, зробленого підрозділом-споживачем [2]. Замовлення на готову продукцію подається на останню стадію виробничого процесу, де здійснюється розрахунок необхідного обсягу незавершеного виробництва, яке повинно надійти з передостанньої стадії. Аналогічно, з передостанньої стадії йде запит на попередній етап виробництва на певну кількість матеріалів. Тобто обсяги виробництва на даній ділянці визначаються потребами наступної виробничої ділянки.

Система Kanban покликана підтримувати функціонування виробництва, заснованого на принципі «точно вчасно» За допомогою цієї системи з'являється реальна можливість усунути перевиробництво (основне джерело втрат) і мінімізувати запаси на виробничій лінії. Крім цього, система Kanban сприяє виявленню причин втрат на підприємстві, допомагає знайти проблеми у виробничому процесі .

Система Kanban забезпечує організацію безперервного матеріального потоку за відсутності запасів: виробничі запаси подаються невеликими партіями безпосередньо в потрібні точки виробничого процесу, міняючи склад, а готова продукція відразу відвантажується покупцям .

Впровадження системи Kanban на підприємстві потребує стабільних процесів (коливання збуту не повинні перевищувати 10-15%) і чіткої стандартизації діяльності, включаючи в першу чергу стандартизацію робочих місць всіх учасників процесу, стандартизацію запасів на всіх етапах потоку переміщення ресурсів – матеріальних і нематеріальних, а також всього потоку додаткових цінностей – від робочого місця, робочої лінії, складу, підприємства, постачальників та споживача. Ці умови є обов'язковими, в протилежному випадку впровадження системи – втрачений час та засоби .

Переваги використання системи Kanban полягають у тому, що вона дає змогу:

- 1) значно поліпшити якість продукції, яка випускається;
- 2) скоротити логістичний цикл, як наслідок істотно підвищити оборотність обігового капіталу фірм;
- 3) знизити собівартість виробництва [3];

Засобом передачі інформації в системі є спеціальна картка «kanban» в пластиковому конверті. Поширено два види карток: відбору і виробничого замовлення . У картці відбору вказується кількість деталей (компонентів, напівфабрикатів), які мають бути узяті на попередній ділянці обробки (складки), тоді як в картці виробничого замовлення — кількість деталей, якімають бути виготовлені (зібрані) на попередній виробничій ділянці. Ці картки циркулюють між підприємствами - виробниками, їх філіями і між багаточисельними фірмами-постачальниками.

Важливими елементами системи Kanban є інформаційна система, яка включає не лише картки, але і виробничі, транспортні і постачальницькі графіки, технологічні карти, інформаційні світлові табло і т. ін.; система регулювання потреби і професійної ротації кадрів; система тотального і вибіркового контролю якості продукції; система вирівнювання виробництва і ряд інших. Отже, практичне використання системи управління запасами Kanban дозволяє значно поліпшити якість продукції, що випускається; скоротити логістичний цикл, істотно підвищивши тим самим оборотність оборотного капіталу фірм; понизити собівартість виробництва; практично виключити страхові запаси і значно зменшити обсяг незавершеного виробництва.

*Список використаних джерел:*

1. Бланк І. А. Концептуальні основи фінансового менеджменту[Текст] / І.А.Бланк // Енциклопедія фінансового менеджера. І. Т. — Київ, 2003. — 653 с.
2. Болтрукевич В., Канбан для рабочих. Институт комплексных стратегических исследований – 2007г. – 128 с.
3. Лайкер Дж. Система разработки продукции в Toyota: люди, процессы, технология / Дж. Лайкер, Дж. Морган; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 440 с.

УДК 336

*Онучак А.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

## **ІННОВАЦІЇ У ПРАКТИЦІ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

Швидке впровадження нових технологій, нові форми організації виробництва, виникнення нових сфер зайнятості змінюють способи ведення бізнесу і взаємодію людей у процесі трудової діяльності. У країнах із перехідною економікою, до яких належить і Україна, ці зміни посилюються значними соціально-економічними перетвореннями. Відповідно, зростає значення інноваційних соціальних технологій в управлінні трудовими колективами. Сучасні методи підвищення ефективності діяльності компанії вимагають від служби персоналу не тільки і не стільки обліку кадрів, контролю за дотриманням трудового законодавства і документообігом, а в першу чергу – формування працездатної і ефективно функціонуючої команди. Досягнення цієї мети неможливе без упровадження інновацій у процесах управління персоналом.

У даний час в науковій літературі приділяється велика увага інноваціям і інноваційним технологіям управління. Аналіз наявної літератури, що розглядає інновації, дозволив виділити два концептуальні трактування цього поняття: економічне і соціальне. Економічне трактування поняття «інновація» має на увазі створення нового продукту, нової технології. При соціальному розгляді «інновацій» увага приділяється процесу нововведення в суспільство, в організацію, в колектив. Згідно з цим розумінням інновація є перетворенням знань у виробничі, економічні, соціальні технології. У даному випадку інновація – це комерціалізація знань, вилучення з них прибутку [3].

На нашу думку, здійснення соціальних інновацій на підприємстві безпосередньо пов'язано з нововведеннями у кадровій роботі. Нововведення у кадровій роботі – результат упровадження в практику кадрової роботи організації кадрової інновації, яка полягає у зміні трудових, міжособистісних та інших відносин працівників, рівня трудового потенціалу (знань, вмінь, навиків), морального та психологічного клімату організації, функціональних взаємозв'язків і функціонального розподілу праці, матеріального добробуту працівників, що спричиняє появу додаткового економічного і соціального ефекту [2].

Аналіз загальних тенденцій, що визначають сучасні вимоги до робочої сили, дозволяє окреслити відповідні вимоги до системи професійної підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації працівників. У працівників повинна бути сформована компетентність, яка задовольняла б сучасні вимоги працедавців, а саме:

- наявність достатнього рівня знань у соціально-економічній сфері, менеджменту, комунікацій, колективної співпраці;
- готовність до змін та інновацій;
- орієнтація на кінцевий результат діяльності;
- відповідність кваліфікації працівників потребам конкретних робочих місць;
- можливість підвищення кваліфікації відповідно до розвитку техніки і технологій.

Постійний розвиток персоналу з метою підвищення його компетентності повинен здійснюватися через формування системи безперервного навчання при створенні умов для

повного розкриття потенціалу робітників, їх здібності вносити відчутний внесок у діяльність своєї організації.

Найбільш прийнятним є інноваційний тип навчання, мета якого – створення орієнтації на оновлення. Найбільш складним моментом у процесі навчання є засвоєння методів самостійного надбання знань [1].

На нашу думку, сучасні підприємства мають більш активно застосовувати корпоративну систему навчання. Зокрема, створення корпоративної системи електронного навчання дозволяє зробити безперервне навчання частиною загальної стратегії організації та інтегрувати його в щоденні бізнес-процеси. Електронні навчальні технології дозволяють розробити індивідуальні програми щодо підвищення кваліфікації для кожного співробітника і проконтролювати результативність навчання, дозволяють навчати велику кількість співробітників одночасно без відриву від їх основної діяльності. Створення корпоративної системи дистанційного навчання є оптимальним рішенням для тих підприємств, які планують постійно розвивати знання і навички своїх співробітників у сфері бізнесу, економіки та інформаційних технологій.

Сучасні процеси прискорення глобалізації і посилення конкуренції на ринках вимагають від підприємств упровадження інновацій у практику управління персоналом. При цьому інноваційний розвиток системи управління персоналом повинен відповідати таким вимогам:

1. Приведення у відповідність рівня людських ресурсів до інноваційних процесів організації.

2. Віднесення управління персоналом до інноваційних процесів організації. При цьому персонал, зокрема, управлінська ланка, є одним із джерел нововведень.

3. Кожний інноваційний захід слід розглядати в аспекті його відповідності якісному рівню підготовленості людських ресурсів.

4. Механізм інноваційного розвитку системи управління персоналом має надавати стратегічні засоби, що допомагають діагностувати проблеми вдосконалення інноваційної діяльності і виявляти методи їх вирішення.

5. Для підвищення ефективності інноваційного розвитку системи управління персоналом необхідний постійний аналіз рівня інноваційної активності організації і її структурних підрозділів.

Успішне впровадження інноваційних технологій управління персоналом повинно супроводжуватися насамперед відповідною до мети системою оцінки і розвитку працівників, що і буде об'єктом уваги в подальших дослідженнях.

*Список використаних джерел:*

1. Киселев Э.В., Щербакова И.А. Общие подходы к формированию обучающейся организации на основе компетентностного подхода к развитию персонала// Качество. Инновации. Образование – №7, 2007 – С. 20-26.

2. Управление персоналом организации: Учебник/ Под ред.. Кибанова А.Я. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 638 с.

3. Юрасов И.А. Инновационные технологии управления // Управление персоналом. – 2006. – №20. – С. 59-63.



## **ВПЛИВ ІНФЛЯЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДПРИЄМНИЦЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ**

У період активної підприємницької діяльності та розвитку ринкових відносин важливим, а іноді вирішальним, чинником успішності та конкурентоспроможності є такий економічний показник як інфляція. Навіть найприбутковіше підприємство не застраховане від негативних наслідків під впливом інфляційних процесів.

Явище інфляції існувало ще за часів рабовласницького суспільства через неповноцінне карбування монет державою. Час вніс свої корективи, але проблема інфляції досі визнається найнебезпечнішим процесом, що впливає на грошову та економічну систему підприємства та держави в цілому.

Згідно визначення, зазначеного Національним банком України, інфляція – тривале зростання загального рівня цін, що відображає зниження купівельної спроможності грошової одиниці [1]. Інфляційні процеси характеризуються нерівномірністю і непередбачуваністю. Невелика інфляція є корисною, так як активізує діяльність власників грошей - інвесторів, примушує вкладати кошти у прибуткову справу, адже гроші, що не знаходяться в обороті, втрачають свою цінність.

Переглянемо особливості впливу на підприємницьку діяльність різних видів інфляції [2]:

- повзуча інфляція: позитивно впливає, стимулюючи підвищуючи обсяги виробництва;
- галопуюча інфляція: дестабілізує фінанси різкими змінами цін, посилює фінансову руйнацію;
- гіперінфляція: поглинає усі обігові кошти й амортизаційний фонд, призводить до банкрутства підприємств, а інколи їх закриття.

Вплив інфляції на діяльність підприємства [3]:

- Штучне зростання загальної суми прибутку, що викликане зниженням собівартості виробництва продукції, що в результаті призводить до зростання податкових відрахувань з нього;
- Значне зниження реального рівня майбутніх доходів підприємств;
- Інфляція значно впливає на проведення дострокових фінансових операцій.

Нерівномірне зростання цін підвищує дисбаланс між галузями економіки, змінює структуру споживчого попиту. Ефективність розвитку підприємства прямо пропорційно залежить від кількості попиту. В період, так званого, знецінення грошей покупець фактично має великі суми коштів, але реальної цінності вони не представляють, так, як купівельна спроможність їх досить низька. А в цей час підприємство, яке витратило кошти на виготовлення продукції та зазнало інших додаткових витрат, не може реалізувати товар, відповідно, підприємство потерпає кризи.

Негативним проявом інфляційних процесів є зниження реальних доходів підприємств. В результаті інфляційних процесів накопичення підприємства зменшуються. Якщо ж вони набувають більшого свого розмаху, то інвестори намагаються захистити свої заощадження за допомогою купівлі високодохідних цінних паперів, іноземної валюти тощо. Важливий вплив здійснює інфляція на проведення операцій з цінними паперами, що гарантують ліквідність підприємства.

Загально прийнято, що в разі інфляції до 5% на рік відбувається економічне зростання, якщо ж перевищується рівень, то відбувається негативний вплив на економічний стан підприємства [4].

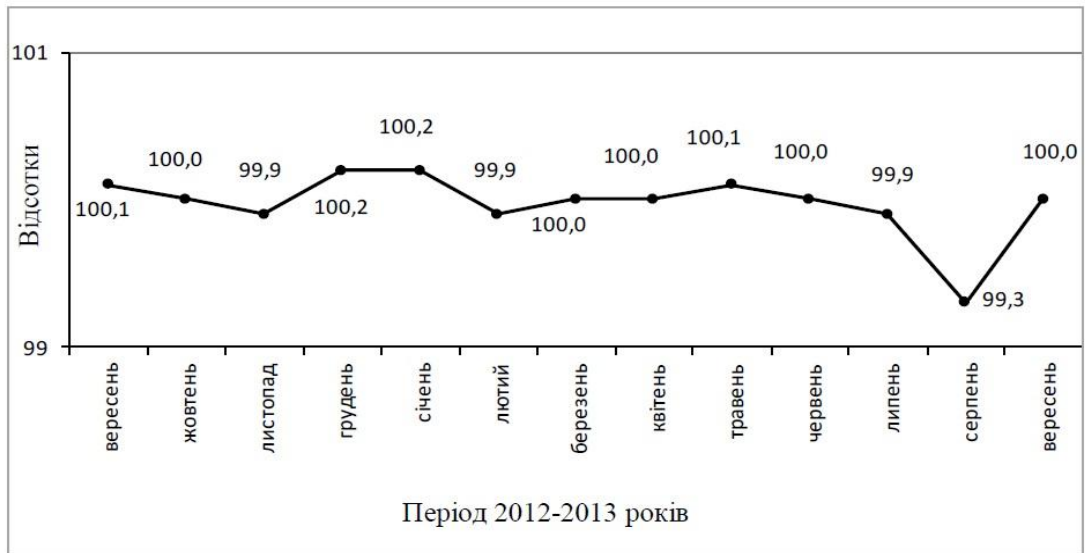


Рисунок 1 – Індекс споживчих цін у 2012-2013 роках

Негативний вплив інфляції відображається на всьому виробничому процесі. Чим вищі її темпи, тим значнішим буде ступінь відхилення активу і пасиву балансу підприємства. Костянтин Меліхан висловлювався: «Інфляція - золотий час для повернення боргів». Підприємства, які отримали кредиторські зобов'язання, у період інфляції мають свої привілеї, вони отримали можливість сплатити свої борги, так названими, «знеціненими» грошима. Але на фінансовій звітності показники кредитоспроможності і ліквідності відображені недостовірно, спотворено, що мають негативний ефект у вигляді порушення процесів відтворення.

Кожна організація будує стратегію своєї діяльності, опираючись на підрахунки державної статистики щодо очікуваної інфляції. Це допомагає швидко пристосуватися та обрати правильну політику ціноутворення. Як зазначено в статті міністерства фінансів України, зростання індексу цін виробників може стати попередником більш високих показників споживчої інфляції; таким чином, його зміни є раннім інфляційним індикатором. Індекс цін виробників відображає те, наскільки змінилася купівельна сила національної валюти.

Статистичні дані, згідно з міністерством фінансів України, доводять, що індекс цін протягом періоду 2001-2013 року зростав, а відповідно збільшувався рівень інфляції. Що є негативним фактором в цілому для економіки України. Так, як всі показники характеризують загальну суму всіх господарських одиниць країни, то очевидно, що підприємницька діяльність за таких умов відчула вплив інфляції. Але, на основі рисунку 1 помітні невеликі її спади у період 2012-2013 років.

Економісти розробили пропозиції щодо фінансових рішень при інфляції:

- Впровадження технологій, які, як очікується, позитивно вплинуть на продуктивність праці;
- Рациональне управління активами, що гарантує мінімум витрат та максимум доходів;
- Система маркетингу передбачає уникання проектів, окупність яких триватиме декілька років;
- Вчасне та правильне прийняття рішень забезпечить фінансовий аналіз та прогнозування.

Економічний стан кожного підприємства досить нестабільний. За умов, коли організація має постійний та гарантований ринок збуту вона може контролювати процес і всі свої витрати покривати підвищенням ціни. Але все ж, можна побачити, що інфляція є незбалансованою і більшість організацій неспроможні на контроль такого роду.

Пропонуємо наступні шляхи подолання інфляції :

- необхідно регулювати рівень цін та товари та послуги та рівень заробітної плати;
- застосовувати інструментарій монетарної політики;
- застосовувати інструментарій фіскальної політики.

Кожне підприємство має проводити таку політику, що забезпечить йому ефективну систему фінансової безпеки.

*Список використаних джерел:*

1. Інфляція [Електронний ресурс] / Режим доступу :[http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=123344](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123344) – Назва з екрану.
2. Остап'юк, Н.А Методика оцінки підприємства в умовах інфляції [Текст] / Н.А.Остап'юк. - ВІСНИК ЖДТУ № 1 - С.129.
3. Томчук, О.Ф Аналіз впливу інфляції на економічну безпеку України [Текст]: Наукова стаття / О.Ф.Томчук. - Вінниця - С. 371 .
4. Круш, П. В. Інфляція: суть, форми та її оцінка [Текст]: навчальний посібник / П. В. Круш, О. В. Клименко. - К.: Центр учбової літератури, 2010.- С.28- ISBN 978-611-01-0025-0.

УДК 338

*Сидоренко К.А.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ПРОГНОЗНА ОЦІНКА ІНОЗЕМНИХ КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ**

Підприємство з іноземними інвестиціями – підприємство будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному капіталі якого, за його наявності, становить не менше 10 %. Рівень відповідальності іноземних інвесторів за боргами підприємства з іноземними інвестиціями залежить від особливостей обраної організаційно-правової форми. Зазначені підприємства можуть утворюватися в результаті часткової участі у підприємствах, що створюються спільно українськими юридичними і фізичними особами, придбання корпоративних прав діючих підприємств; створення підприємств, що повністю належать іноземним інвесторам, філій та інших відокремлених підрозділів іноземних юридичних осіб або придбання у власність діючих підприємств повністю [1].

Підприємство з іноземною інвестицією – складна форма співробітництва. Для нього характерна така організація, за якої учасники підприємства вкладають власний капітал, і тому виникають вимоги гарантій, що забезпечують захист вкладеного капіталу і можливість повернення його за певних обставин. Іноземні інвестиції в Україні не піддаються націоналізації. Державні органи не мають права реквізувати іноземні інвестиції, завинятком випадків здійснення рятувних заходів у разі стихійного лиха, аварій, епідемій, етзоотій. Іноземним інвесторам гарантується перерахування за кордон їх прибутків та інших сум, що отримані на законних підставах.

Інтеграція економіки України з економіками інших держав потребує наявності у неї саме такого господарства, яке є в інших розвинутих країнах. Практика міжнародних економічних відносин показала, що спільні підприємства стають останнім часом найбільш комплексною формою промислово-економічного співробітництва, яке включає в себе процеси науково-технічної, виробничої та збутової взаємодії партнерів. У країнах з розвинутою ринковою економікою близько 40% підприємств є спільними [2, с. 127].

Залучення іноземного капіталу – одна із важливих проблем в українській економіці. За даними Держкомстату, обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 1 січня 2011 р. склав 44,7 млрд. дол., що на 11,6% більше обсягів інвестицій на початок 2010р., та в розрахунку на одну особу становив 978,5 дол. Проте обсяг іноземних інвестицій на душу населення в

Україні в 2-7 разів менший порівняно з країнами Східної Європи та в 10-20 разів - порівняно з розвинутими країнами [3].

На початок 2011 р. інвестиції надійшли в Україну зі 125 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр -9914,6 млн.дол., Німеччина - 7076,9 млн.дол., Нідерланди - 4707,8 млн.дол., Австрія - 2658,2 млн.дол., Франція -2367,1 млн.дол., Сполучене Королівство - 2298,8 млн.дол., Швеція -1729,9 млн.дол., Віргінські Острови, Британські - 1460,8 млн.дол. та Сполучені Штати Америки - 1192,4 млн.дол.

На початок 2009 р. кількість іноземних підприємств в Україні становила 2307, на початок 2010 р. - 2272, на 1.07. 2011 р. - 2235. Чинники, що стримують іноземне інвестування в економіку України, наступні: економічна та політична нестабільність; нестабільність законодавства. Іноземним інвесторам необхідно прогнозувати результати діяльності хоча б на 5-10 років, інакше вони відмовляються ризикувати; всеохоплююча бюрократія - складність реєстрації підприємства, численні ліцензії, квоти, мито, тривале очікування на кордоні; недостатні державні гарантії захисту інвестицій; відсутність нормальних побутових умов; з іншої сторони - недобросовісність, ненадійність зарубіжних партнерів [2, с. 129].

Приваблює іноземних інвесторів в Україну сировина, сільгосппродукція та її переробка, продукція машинобудування, сприятливий клімат, географічне розташування, транспортні зв'язки, кваліфікована та дешева робоча сила. За даними на початок 2011 року іноземні інвестиції здійснювались переважно у фінансову діяльність (33%), промисловість(31,9%), торгівлю (10,8%), будівництво (5,2%), діяльність транспорту і зв'язку (3,9%) [2, с. 129].

Авторами статті розроблений власний прогноз капітальних інвестицій в підприємства України на 2015 рік шляхом побудови і дослідження багатофакторної економетричної моделі впливу зміни величини вкладеної частини світового бюджету на характеристики розвитку підприємств України з іноземними інвестиціями. При цьому був визначений перелік факторів, які мають вплив на динаміку зростання іноземних інвестицій в підприємства України: сільське, лісове та рибне господарство (X1), промисловість (X2), будівництво (X3), оптова та роздрібна торгівля; ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (X4), транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність (X5) [3]. В результаті проведених розрахунків отримано, що капітальні іноземні інвестиції у підприємства України у 2015 будуть дорівнювати 55373 млн. грн. за зведеним бюджетом України (Рис.1).

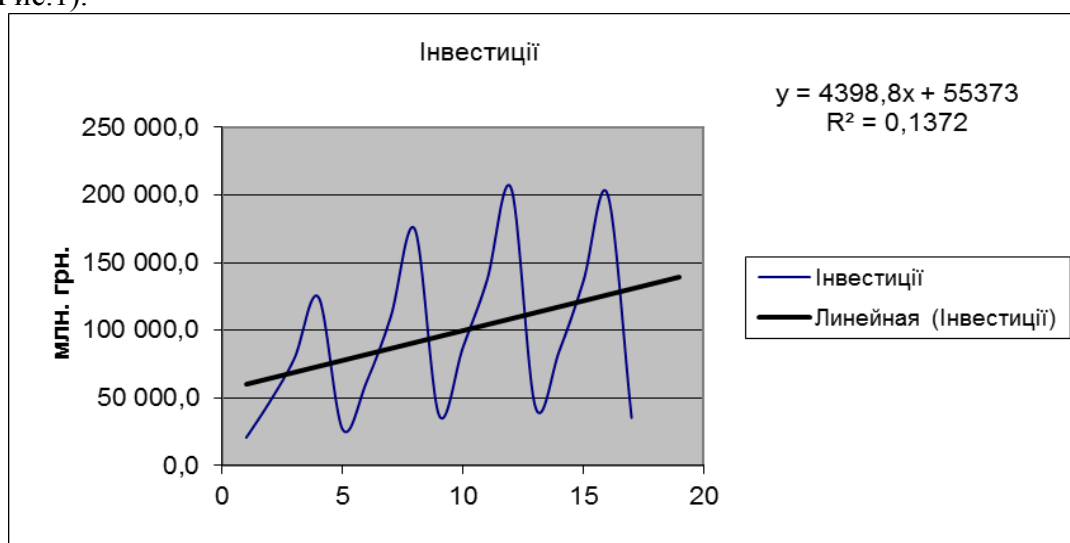


Рис.1. Прогноз капітальних іноземних інвестицій в підприємства України на 2015 р. за лінійю тренда

Отже, інвестиції – це складне та змістовне поняття, що інтегрує в собі різні економічні процеси, які впливають на виробництво, розподіл, обмін та споживання національного продукту, тобто вони є фундаментальною основою суспільного відтворення.

З метою успішного залучення іноземних інвестицій важливим є надання різноманітних пільг іноземним інвесторам; проте набагато більше значення має сприйняття країни серед іноземних інвесторів як стабільної, передбачуваної, а її економіки – як такої, де макроекономічна стабільність асоціюється не тільки з низькими темпами інфляції, а й з послідовним розвитком, включаючи стабільні темпи росту виробництва, платоспроможний попит, що розширюється, економічну структуру, яка постійно модернізується.

*Список використаних джерел:*

1. Види підприємств. Особливості фінансової діяльності підприємств з іноземними інвестиціями. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://uareferat.com/ukr/details/19465>
2. Гой І. В. Підприємництво [текст] : навч. посіб. / І. В. Гой, Т. П. Смелянська К. : «Центр учбової літератури», 2013. - 368 с.
3. Державний комітет статистики. [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

УДК 336

*Фень Ю.А.,  
Красюк М.Л.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **КОНКУРЕНТНІ ПЕРЕВАГИ ПІДПРИЄМСТВА**

Конкурентна боротьба на сучасних товарних ринках вимагає уваги до проблеми формування конкурентних переваг суб'єктів господарювання і використання відповідних стратегій, що забезпечують здобуття цих переваг. Визначена проблема ускладнюється інтеграційними процесами економіки та глобалізації ринків, унаслідок чого міжнародні корпорації, які мають великий досвід конкурентної боротьби на світових ринках, посідають усе стійкіші конкурентні позиції на певних сегментах вітчизняних товарних ринках нашої країни.

Конкурентні переваги є концентрованим проявом переваги над конкурентами в економічній, технічній, організаційній сферах діяльності підприємства, що можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш високі рентабельність, ринкова частка, обсяг продажів). Зазначені чинники зумовили актуальність теми дослідження.

Необхідно особливо підкреслити, що конкурентну перевагу не можна ототожнювати з потенційними можливостями компанії. На відміну від можливостей - це факт, який фіксується в результаті реальних і очевидних переваг покупців. Саме тому в практиці бізнесу конкурентні переваги є головною метою і результатом господарської діяльності підприємства.

Конкурентна перевага носить порівняльний, а отже, відносний, а не абсолютний характер, так як вона може бути оцінена тільки шляхом порівняння характеристик, які впливають на економічну ефективність підприємства. Як правило, конкурентні переваги є результатом низької собівартості продукції, високого ступеня диференціації товарів, розумного сегментування ринку, впровадження нововведень, швидкого реагування на потреби ринку. До них також можуть відноситися більш високий рівень продуктивності праці і кваліфікації виробничого, технічного, комерційного персоналу; якість і технічний рівень вироблених виробів; управлінський досвід і майстерність, стратегічне мислення на різних рівнях управління, що відбиваються в економічному зростанні [1].

Виділяють наступні групи факторів, які забезпечують конкурентну перевагу:

- відмінна якість продукції, що являє собою підвищену її цінність для покупців, а це в

свою чергу забезпечує фірмі підвищену ринкову владу, тобто може примусити ринок платити більш високу ціну;

- низькі витрати фірми за рахунок високої продуктивності, що робить фірму більшприбутковою.

- ключові компетенції: особливі навички чи технологія, які створюють унікальну цінність для споживачів [4].

Розкриттю економічної сутності конкурентних переваг може сприяти їх класифікація за рядом ознак, які впливають на конкурентоспроможність підприємства: конкурентна стратегія, умови навколишнього середовища, внутрішні аспекти діяльності підприємства. Найбільш важливим критерієм класифікації є базові умови, що визначають характер джерела конкурентної переваги [3].

Як відомо, конкурентні переваги, засновані на економічних факторах, визначаються:

- кращим загальноекономічним станом ринків, на яких діє підприємство, що реалізовані у високій середньогалузевій нормі прибутку, невеликих термінах окупності капітальних вкладень, сприятливій динаміці цін, високому рівні наявного доходу на душу населення, відсутності неплатежів, інфляційних процесів тощо;

- стимулюючою політикою уряду щодо обсягів інвестицій, кредитних, податкових і митних ставок;

- об'єктивними факторами, що стимулюють попит: велика і зростаюча місткість ринку, невисока чутливість споживачів до зміни цін, слабка циклічність і сезонність попиту, відсутність товарів-замінників;

- ефектом масштабу, який виявляється в тому, що підприємства, які мають великі обсяги виробництва, можуть розраховувати на істотно більш низькі питомі витрати, ніж підприємства з одиничним, дрібно- і середньосерійними типами виробництва, що дозволяє їм успішно конкурувати за ціною пропозиції;

- економічним потенціалом підприємства;

- можливістю ефективного використання джерел фінансування (власний і залучений капітал, кредити і позики, в тому числі кошти державної підтримки, поточні пасиви тощо)[5].

Важливими ініціаторами виникнення конкурентних переваг виступають наступні фактори і суб'єкти: кон'юнктура ринку, яка може без участі підприємства висунути його на передові рубежі в конкурентній боротьбі; державна політика в галузі регулювання конкуренції, і зокрема, такі її напрямки, як зовнішньоторговельна, податкова, грошово-кредитна політика, політика в галузі інвестицій, контроль над заробітною платою і цінами, захист прав власності; діяльність конкурентів і безпосередньо підприємства: технологічні новації, організація виробництва та управління, маркетингові стратегії (товарна політика, ціноутворення, розподіл продукції, стимулювання продажів, сервісне обслуговування), інтеграція учасників ринку, створення професійних, галузевих або торгових учасників ринку створення, галузевих або торгових асоціацій та об'єднань.

*Список використаних джерел:*

1. Войчак А.В. Конкурентні переваги підприємства: сутність і класифікація / А.В. Войчак, Р.В. Камишніков // Маркетинг в Україні. - 2005. - № 2(30). — С. 50-53
2. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии. – СПб: Питер, 2003. – 544 с.
3. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок - СПб: Питер, 2004. - 800 с.
4. Морозов В. Формирование конкурентных преимуществ в отрасли / В.Морозов // Маркетинг. – 2011 - № 5(120). – С. 90-99
5. Портер М. Конкуренция. - К.: Вильямс, 2000. - С. 495

## **ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ БЕНЧМАРКІНГУ В УКРАЇНІ**

Зростання конкуренції примушує вітчизняні підприємства різних галузей до пошуку нових засобів та методів підвищення ефективності управління, забезпечення стабільного рівня конкурентоспроможності, які б ґрунтувалися на виявленні та впровадженні інновацій. Одним з таких ефективних інструментів, що надає можливість підприємству постійно нарощувати продуктивність, покращувати якість своєї роботи, бути попереду своїх конкурентів, є бенчмаркінг.

У науковій літературі питання розвитку бенчмаркінга та проблеми розвитку та запровадження в Україні досить ґрунтовно висвітлені у працях учених-економістів, таких як Д. Маслов, О. Коцюба, С. Генералова, С. Пахомов, А. Гончарук, Р. Фещур, О. Дубовик та ін.

Бенчмаркінг на сучасному етапі – це процес виявлення, дослідження, запозичення та адаптації передового досвіду підприємств однієї групи, а також підприємств інших галузей з метою розвитку [3].

У науковій літературі існує багато трактувань даного терміну, узагальнюючим поняттям з яких можна визначити, що бенчмаркінг – це метод управління ефективністю різних сфер діяльності, заснований на порівняльному аналізі роботи компанії з кращими представниками галузі, який полягає в оцінці власної і галузевої ефективності, ідентифікації та вивченні роботи галузевих лідерів і впровадженні найкращих галузевих досягнень у свою діяльність.

Концепція бенчмаркінгу зародилася наприкінці 50-х років, коли японські фахівці відвідували провідні компанії США і Західної Європи з метою вивчення і подальшого використання їх досвіду.

В Японії, США та інших країнах програми бенчмаркінгу розвиваються при державній підтримці, оскільки завдяки такому обміну досвідом виграє економіка країни в цілому. Якщо проаналізувати даний процес в Україні, то в нашій країні основною проблемою бенчмаркінгу є непрозорість середовища: загальна закритість вітчизняних компаній іноді вражає – вся інформація є недоступною (від обсягів продажів до управління внутрішніми процесами). Наслідком цього стає і нерозвиненість інфраструктури бенчмаркінгу в Україні.

Деякі українські бізнесмени намагались купувати звіти за результатами проведеного бенчмаркінгу у європейських та американських компаній. Проте через несхожість умов і складності адаптації досвіду більшість просто втратила час і власні кошти на придбання самого звіту і на комунікації [1].

Застосування бенчмаркінгу в Україні знаходиться на дуже низькому рівні. Це пов'язано з великою кількістю проблем, хоча бенчмаркінг має велику низку переваг, наприклад, розпізнавання технологічних «проривів», відповідність вимогам клієнтів, запозичення найкращих методів, досягнення провідної позиції в конкурентній боротьбі, планомірне викорінення відмінностей від кращих представників даного класу, визначення об'єктивного рівня продуктивності та інше.

До проблем використання бенчмаркінгу в Україні можна віднести:

- непрозорість середовища перебування підприємств;
- недоступність відкритої інформації для порівняння й обміну досвідом;
- нерозвиненість інфраструктури бенчмаркінгу в Україні;
- превентивна закритість компанії, власний комплекс «засекреченості» і небажання керівників обмінюватись інформацією з конкурентами;
- відсутність програм бенчмаркінгу, які фінансуються державою;

— існуючі системи фінансового обліку компанії й оподаткування не завжди дозволяють отримати реальні дані за тими або іншими показниками.

— відсутність реальної підтримки бізнесу з боку держави;

— відсутність галузевих досліджень тощо [2].

Отже, в Україні існує низка проблем з вивчення методології й практики застосування бенчмаркінга. З метою подолання проблем застосування бенчмаркінга в Україні можна запропонувати заходи щодо ефективного впровадження його на вітчизняних підприємствах.

По-перше, необхідно створити середовище, яке буде забезпечувати розповсюдження і обмін знаннями про передові досягнення. Прикладом такого середовища можуть стати внутрішні корпоративні мережі і сайти.

По-друге, вітчизняним підприємствам з метою вивчення й впровадження передового досвіду слід кооперуватися з іншими організаціями.

По-третє, внутрішні кооперативні мережі сприятимуть спілкуванню співробітників усередині підприємств, а створення спеціальних зовнішніх мереж колективного користування сприятиме координації зусиль окремих, віддалених один від одного організацій-партнерів при проведенні бенчмаркінгових досліджень.

По-четверте, досвід провідних компаній може служити невичерпним джерелом ідей, але точне копіювання чужих ідей і підходів без врахування своїх особливостей є найбільшою помилкою[4].

Таким чином, вітчизняні підприємства повинні стати рушійною силою в організації системи бенчмаркінгу в Україні задля підвищення їх конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і зовнішньому ринках збуту своєї продукції.

*Список використаних джерел:*

1. Гончарук, А. Г. Модель осуществления бенчмаркинга на промышленном предприятии [Текст] / А. Г. Гончарук // Актуальні проблеми економіки, 2008. – № 1. – С. 18–25.

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

3. Пахомов С. Б. Международный маркетинг, опыт работы зарубежных фирм. / С. Б. Пахомов.- М: Анкил, 2003

4. Стельмах М. І. Бенчмаркінг як інструмент визначення конкурентоспроможності підприємства / М. І. Стельмах, Т. О. Сорока// Вісник ТНЕУ. – 2009.- №1. С. 53 - 61

УДК 336

*Шафранська Т.Ю., ст. викладач,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Проблеми дослідження ефективності господарської діяльності підприємства мають особливе значення для України, де відбуваються крупномасштабні і глибокі процеси подолання економічної і управлінської кризи.

Традиційні методи оцінювання ефективності господарської діяльності ґрунтуються на припущенні, що всі підприємства на ринку працюють в однакових умовах, і фактичні результати фінансово-господарської діяльності порівнюються з середньогалузевими. При цьому більшість дослідників визначають ефективність підприємства в загальному вигляді як співвідношення між результатами, отриманими в процесі його діяльності і витратами, направленними на якісне досягнення цих результатів. При цьому передусім під ефективністю розуміють ефективність виробництва (послуг). Насправді, з огляду на складність і мінливість бізнесового середовища, умови роботи підприємств є різними. З урахуванням цього має бути



створена така система оцінки діяльності підприємств, що дозволить не тільки констатувати рівень досягнення певних показників, але і моделювати подальший ефективний економічний розвиток підприємства за умов невизначеності і нестабільності економічного середовища. Дослідження ефективності діяльності підприємства за різних господарських умов має проводитись з використанням сучасних концепцій економіки та менеджменту. Ефективність доцільно розглядати як інтегруючу економічну категорію, що має не тільки відображати результати трансформації ресурсів підприємства з метою одержання кінцевого результату, але і враховувати управлінський аспект діяльності підприємства.

З урахуванням концепції підприємства як відкритої системи можна виділити два напрямки оцінювання ефективності його діяльності:

- 1) оцінювання ефективності розвитку підприємства в зовнішньому середовищі;
- 2) оцінювання ефективності всіх підсистем підприємства.

Відповідно, загальна ефективність може бути представлена як комбінація зовнішньої і внутрішньої складової. При цьому зовнішня складова обумовлена адаптацією до ринкових змін і реалізується шляхом маркетингової діяльності, внутрішня складова полягає у системі виробничого менеджменту і визначається ефективністю виробничої діяльності. Структуризація ефективності обумовлена в тому числі існуванням різноманітних способів оцінки результатів діяльності господарюючого суб'єкта.

Комплексний підхід до оцінки ефективності функціонування всіх господарських підсистем підприємства передбачає виокремлення двох взаємодоповнюючих компонентів: ефективність стратегічного розвитку й ефективність поточної діяльності [1].

На цій основі виділяють три види ефективності:

- ефективність потреб (відношення цілей до потреб, ідеалів та норм);
- цільову ефективність (відношення досягнутого результату до поставлених цілей);
- затратну ефективність (відношення витрат до досягнутих результатів).

Два перших пункти характеризують стратегічний аспект ефективності, останній - тактичний.

Найбільш поширеним при визначенні ефективності є результативно-затратний підхід, який передбачає визначення економічної ефективності підприємницької діяльності шляхом оцінювання досягнутих за певний проміжок часу результатів діяльності, зіставлення фактично досягнутого рівня із запланованим та коригування відповідних складових елементів підприємства на перспективу. При цьому сутнісна характеристика ефективності підприємства (продуктивності системи) відповідно до загальноприйнятої методології її визначення набуває такої форми:

Ефективність (продуктивність) = Результати (ефект) / Ресурси (витрати)

Неоднорідність ресурсів за видами і способами участі у виробничому процесі об'єктивно обумовлює існування диференційованої ефективності використання окремих видів ресурсів. При цьому особлива увага приділяється формуванню системи взаємопов'язаних показників, що в комплексі характеризують ефективність використання підприємницького потенціалу. Передусім це узагальнюючі економічні показники; показники ефективності використання трудових ресурсів; показники ефективності використання матеріально-технічних ресурсів; показники ефективності використання фінансових ресурсів та віддачі довгострокових капіталовкладень, показники ліквідності, платоспроможності, фінансової стійкості. Така система показників повинна об'єктивно відповідати реальним природно-виробничим і соціально-економічним умовам функціонування підприємства. При цьому доцільно застосовувати специфічні підходи до визначення ефективності виробничо-господарської діяльності як для виробничої, так і для невиробничої сфери [2]. Якісна сторона дослідження повинна відповідати умовам: показники мають бути сформовані на основі результатів глибокого аналізу та на базі повної, достовірної, порівняної і своєчасної інформації.

Оцінка діяльності підприємства за допомогою тільки показників результативно-затратного підходу не спонукає до досягнення високих кінцевих результатів, мобілізації

внутрішніх резервів і не сприяє підвищенню загальної ефективності продукції. Тому система оцінки ефективності має враховувати ефективність потреб, цільову ефективність та базуватися на визнанні пріоритету якісних показників управління підприємницькою діяльністю порівняно з кількісними. При цьому ефективність потреб зумовлює результативну ефективність, яка, в свою чергу, визначає затратну. Взаємодія цих форм вираження результативності дає інтеграційний ефект як узагальнюючий показник впливу системи управління на мікрорівні та адаптації її до змін макросередовища. Найбільш складний аспект дослідження ефективності полягає в тому, що всі її показники взаємопов'язані і зміна будь-якого з них спричиняє відповідні зміни інших показників.

Таким чином, при оцінці ефективності діяльності підприємства в сучасних умовах господарювання доцільно враховувати наступне:

1) система оцінювання ефективності діяльності підприємства повинна базуватися на основі інтегральної оцінки;

2) підприємство повинно позиціонуватися як відкрита система, при цьому ефективність поділена на зовнішню і внутрішню складові;

3) система вимірювання та оцінювання показників повинна бути єдиною для всіх рівнів ієрархії управління;

4) показники ефективності фінансово-господарської діяльності повинні найбільш точно відображати цілі і завдання як підприємства в цілому, так і кожного підрозділу.

Застосування комплексного підходу до оцінювання ефективності є основою для побудови якісних критеріїв цінності рішень, що приймаються відносно формування матеріально-ресурсної, функціональної і системної характеристик підприємницької діяльності і створює передумови для найбільш точного передбачення напрямів розвитку підприємства.

*Список використаних джерел:*

1. Ладыгин Ю.Н. Стратегическое развитие организации. – М.: КНОРУС, 2012. – 288с.

2. Льве Н-Г., Рой Ж., Ветер М. Оценка эффективности деятельности компании. Практическое руководство по использованию сбалансированной системы показателей / Пер. с англ. М.: ИД «Вильямс», 2003.

УДК 658

*Шпілька О.В.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **СУТНІСТЬ ТА ВИДИ БЕНЧМАРКІНГУ**

Сучасний етап ринкових відносин характеризується загостренням конкуренції та швидкоплинністю процесів втрати конкурентних переваг і небезпекою економічного банкрутства фірм-виробників. Саме тому проблема економічної безпеки, забезпечення тривалої конкурентоспроможності підприємства стала найважливішою задачею стратегічного менеджменту і спонукала до появи інтегрованої системної дослідно-аналітичної функції маркетингового менеджменту - бенчмаркінгу[3].

Бенчмаркінг безпеки — збір, аналіз оцінка інформації про діяльність найкращих підприємств в галузі забезпечення безпеки, а також про методи управління, що ними використовуються.

Мета бенчмаркінгу безпеки — підвищення ефективності власної діяльності і завоювання переваг у конкурентній боротьбі. Зокрема, невикористання бенчмаркінгу українськими фірмами, що пропонують свої послуги на ринку безпеки, має прямий наслідок: в Україні нині не існує жодної структури недержавної форми власності, яка б могла забезпечити безпеку об'єкта по усіх напрямках на однаково високому рівні, і при цьому зберігати рівень загальної безпеки на високому рівні.

Бенчмаркінг безпеки дозволяє швидко і з малими витратами виявити проблемні ситуації в алгоритмах забезпечення безпеки, починаючи від оцінки можливостей і потреб самого клієнта у забезпеченні безпеки, закінчуючи кінцевим результатом, тобто обумовленим рівнем безпеки як наслідком вжитих заходів.

Бенчмаркінг безпеки допомагає керівнику підприємства в галузі безпеки, в якому виникли проблеми з витратами та якістю забезпечення безпеки. Саме тут бенчмаркінг виступає лакмусовим папірцем, який відлунує проблеми в роботі та конкретизує їх[1].

Виділяємо наступні складові бенчмаркінгу безпеки:

- систематичний моніторинг (спостереження, оцінка і прогноз) кращої практики забезпечення безпеки;
- систематичне навчання на кращих прикладах забезпечення безпеки;
- адаптація отриманого досвіду до власної специфіки забезпечення безпеки;
- застосування отриманого досвіду у власну діяльність;
- оцінка процесу та результату застосування ефективних технологій у власній діяльності;
- вироблення стратегії подальшого бенчмаркінгу безпеки[2].

Завданнями бенчмаркінгу безпеки виступають.

1. Проаналізувати діяльність. Компанії, що здійснюють БМБ, мають оцінити слабкі та сильні сторони існуючих процесів забезпечення безпеки, проаналізувати критично важливі складові затрат, врахувати претензії та потреби клієнтів у безпеці, виділити сфери діяльності, які мають бути вдосконалені і в яких необхідно зменшити час циклу, віднайти способи зменшити кількість помилок і недоліків або зменшити обіг активів.

2. Знати конкурентів і лідерів в певній галузі безпеки. Компанії, що здійснюють бенчмаркінг, мають в'яснити, хто є кращим з кращих. Насамперед, це залежить від вміння та можливості керівника тієї чи іншої компанії визнати себе у чомусь недосконалим, а відтак виявити бажання перейняти досвід інших

3. Підключити до процесу забезпечення безпеки кращих з кращих. Компанії, що зацікавлені у проведенні бенчмаркінгу, мають вчитися у лідерів, визначити точку, в якій вони перебувають і подальший напрям, дізнатися, якими є найкращі методи компаній - лідерів, визначити їх способи підвищення ефективності і перейняти такі. Саме тому для забезпечення безпеки мають залучатися найкращі, а не лише ті, хто проходив службу в правоохоронних органах.

4. Досягнути переваги. Компанії, які застосували бенчмаркінг, мають спромогтися досягти результатів, які б стали новими контрольними точками проведення бенчмаркінгу[1].

Отже, головним, є те, що бажані результати можуть бути досяжними лише через зміну процесів. Бенчмаркінг безпеки, що ґрунтується на процесі, є бенчмаркінгом результативним.

*Список використаних джерел:*

1. Інвестиційний менеджмент. [Електронний ресурс]// Режим доступу до джерела: <http://pidruchniki.com/18081204/ekonomika/benchmarking>

2. Національна безпека України. Перспективи бенчмаркінгу безпеки. [Електронний ресурс]// Режим доступу до джерела: [http://pidruchniki.com/13150910/politologiya/perspektivi\\_benchmarkingu\\_bezpeki#917](http://pidruchniki.com/13150910/politologiya/perspektivi_benchmarkingu_bezpeki#917)

3. Організація бізнесу. Бенчмаркінг в економічній безпеці підприємств та у конкурентній розвідці. [Електронний ресурс]// Режим доступу до джерела: [http://pidruchniki.com/1693080342150/menedzhment/benchmarking\\_ekonomichniy\\_bezpeki\\_pidprijemstv\\_konkurentniy\\_rozvidtsi#734](http://pidruchniki.com/1693080342150/menedzhment/benchmarking_ekonomichniy_bezpeki_pidprijemstv_konkurentniy_rozvidtsi#734)

### **МЕТОДИ СИСТЕМНОГО АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ**

Системний аналіз — це комплексне дослідження, результатом якого є розкриття взаємозв'язків і взаємодій усієї множини аспектів управління. Він має ітеративний характер, що допомагає встановити основні шляхи для поступового наближення до кінцевої мети.

В залежності від рівня використання в системному аналізі формальних елементів можна виділити формалізовані математичні методи (методи математичного програмування, дослідження операцій, теорії ігор, статистичні методи тощо), та неформалізовані евристичні методи (метод мозкового штурму, метод Делфі, метод сценаріїв, експертних оцінок, метод дерева цілей, синектики тощо)[3].

Поряд з основним, базовим методом системного аналізу – методом системного підходу – використовується велика кількість методів, досить неоднорідних за своїм складом. Розглянемо деякі неформалізовані евристичні методи досліджень, які використовуються в системному аналізі.

Метод мозкового штурму – це метод посилення творчого підходу стимулюванням генерації ідей у процесі їх обговорення групою людей, при якому забороняється критика.

Мета даного методу полягає в стимулюванні виявлення ідей через заохочення ініціативи учасників. При цьому передбачається дотримання таких правил:

- жодна ідея не вважається безглуздою, і тому членів групи заохочують висловлювати довільні крайнощі та неймовірні ідеї;

- кожна з висловлюваних ідей належить колективу, а не особі, що запропонувала її.

Кожен член групи може використовувати ідеї інших;

- жодна з ідей не піддається критиці, тому що головна мета – продовжувати, а не оцінювати ідеї.

Широкого застосування метод набув в рекламному бізнесі та інших галузях[2].

Метод Дельфі (дельфійський метод – від давньогрецького міста Дельфі, яке відоме своїм оракулом) – метод експертного прогнозування шляхом організації системи збору експертних оцінок, їх математико – статистичної обробки і послідовного корегування на основі результатів попереднього циклу обробки. Метод Дельфі зберігає переваги наявності кількох суджень та усуває негативний ефект зміщених оцінок, який можливий за особистої взаємодії респондентів. Основа методу – збір поштових анкет. Спеціалісти узагальнюють відповіді, визначаючи груповий консенсус, та відправляють цей результат респондентам разом із другою анкетною для переоцінки своїх попередніх відповідей. Основна ідея цього методу полягає в тому, що консенсус приводить до кращого розв'язку після кількох циклів опитування. На практиці значні зміни не відбуваються уже після другого циклу.

Під деревом цілей розуміють ієрархічну деревоподібну структуру, яка отримується поділом загальної цілі на підцілі, а їх, у свою чергу, — на детальніші складові — нові підцілі, функції тощо. Якщо всі ці елементи зобразити графічно, то одержимо «дерево цілей», повернуте «короною» донизу. При цьому головну ціль розміщують на найвищому рівні.

Перевагою цього методу є те, що він уможливорює поділ складного завдання, яке важко формалізувати, на сукупність простіших завдань, для розв'язання яких існують перевірені прийоми і методи. Послідовний поділ розв'язуваної проблеми на її частини — підпроблеми — є важливим етапом системного аналізу проблем. Поділ продовжують доти, доки не отримають прості, звичні, очевидні завдання, які можна розв'язати відомими методами[1].

Метод синектики – це пошук аналогій до поставленого завдання за допомогою асоціативного мислення. На відміну від мозкового штурму головною метою тут є генерування невеликої кількості альтернатив. Для цього формується група з 5 – 7 осіб, які характеризуються гнучкістю мислення, широким світоглядом та практичним досвідом у

різних сферах діяльності, психологічною сумісністю тощо. Після набуття певного досвіду спільної роботи група починає цілеспрямоване систематичне обговорення довільних аналогій, що виникають стосовно проблеми, яка розглядається.

Метод сценарного аналізу оснований на аналізі ймовірних шляхів розвитку або поведінки системи в майбутньому. Отже, сценарій являє собою певний варіант можливого розвитку подій, деякий логічно обґрунтований прогноз, який з певною ймовірністю реалізується після прийняття рішення. Як правило, розробляють кілька варіантів сценарію розвитку подій (оптимістичних та песимістичних), в яких враховують і результати кількісного техніко – економічного або статистичного аналізу. Далі за сценаріями розробляють комплексні програми розвитку підприємств, галузей, об'єктів тощо.

Отже, сценарій є попередньою інформацією для проектної діяльності, зображення системи у вигляді графіків, таблиць, схем для проведення експертних оцінок та використання інших методів системного аналізу[3].

Метод експертних оцінок полягає в опитуванні групи фахівців з метою з'ясування їхньої думки стосовно досліджуваної проблеми. При застосуванні цього методу вважається, що думка групи експертів надійніша, ніж думка одного експерта. Метод ґрунтується на тому, що невідома характеристика досліджуваного явища (процесу, системи) трактується як випадкова величина, а індивідуальна оцінка кожного експерта щодо істинності та значущості тієї чи іншої події є відображенням її закону розподілу. При обробці результатів колективної експертної оцінки застосовують методи теорії рангової кореляції.

Синтетичний метод – це агрегування системи, її створення (проекування, організація, оптимізація) через визначення статичних та динамічних характеристик, що мають забезпечувати у сукупності максимальну відповідність системи поставленим завданням.

Таким чином системний аналіз завжди виступає як процес формулювання проблеми та методологія використання різноманітних методів досягнення поставлених цілей(оптимізація способів досягнення головної цілі).

*Список використаних джерел:*

1. Методи системного аналізу. [Електронний ресурс]// Режим доступу до джерела: [http://studopedia.net/8\\_4256\\_metodi-sistemnogo-analizu.html](http://studopedia.net/8_4256_metodi-sistemnogo-analizu.html)
2. Ладанюк А.П. Основи системного аналізу. [Електронний ресурс]// Режим доступу до джерела: <http://library.dmmi.edu.ua/index.php>
3. Шарапов О.Д., Дербенцев В.Д., Семьонов Д.Є. Системний аналіз: Навч. – метод. Посібник для самостійного вивч. Дсц. – К.: КНЕУ, 2003. – 154 с.

## ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

УДК 336.012.23

*Дубровина Н.А., СSc,  
Экономический университет в Братиславе  
Белоусова С.В., преподаватель,  
Харьковский институт финансов УГУМФТ  
Дубровина В.А., ст. преподаватель,  
Харьковский торгово-экономический институт КНТЭУ*

### **АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КРИЗИСА НА ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ КРУПНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ В УКРАИНЕ**

Металлургическая отрасль является одной из базовых отраслей экономики Украины, которая определяет экономический потенциал страны и обеспечивает значительные валютные поступления от экспорта. В докризисный период, до 2007 – начала 2008 гг. крупные украинские металлургические компании демонстрировали высокие темпы роста чистого дохода и довольно высокие показатели рентабельности продаж и капитала. Это было связано с благоприятной конъюнктурой на внешних рынках, относительно дешевой стоимостью энергоресурсов и поддержкой развития со стороны основных финансово-промышленных групп, контролирующих эти предприятия. К концу 2008 г. и затем до начала 2009 г. в связи с глобальным кризисом, а также обострением внутренней политической ситуации в Украине, благоприятные условия для отечественных крупных металлургических предприятий закончились и предприятия столкнулись с значительными убытками. Так, одно из крупнейших предприятий черной металлургии ОАО «АрселорМитал Кривой Рог» в 2009 г. потеряло 53,3% выручки по сравнению с 2008 г. и закончило 2009 г. с убытками. Корпорация «Индустриальный Союз Донбасса» в 2009 г. получило выручки на 42,5% меньше, чем в 2009 г. Выручка ОАО «Металлургический комбинат «Азовсталь» сократилась в 2009 г. на 39,6%.

Ситуация для металлургических предприятий несколько улучшилась в 2010-2011 гг., однако не вернулась до состояния металлургической отрасли в предкризисный период. В качестве причин можно назвать медленный выход из глобального мирового кризиса, ухудшение из-за политической ситуации конъюнктуры на арабском рынке, куда Украина поставляла значительную часть металлургической продукции, усиление конкуренции со стороны Китая. Также были и внутренние причины слабого восстановления после кризиса для крупных металлургических предприятий, они были связаны с политической и экономической борьбой различных финансово-промышленных групп и блоков, изменениями ключевых собственников и игроков на внутреннем рынке, рейдерскими акциями и пр.

В данной работе рассмотрим состояние крупных металлургических предприятий Украины в период 2012-2013 гг., как отразилось влияние глобального и внутреннего кризиса на финансово-экономическое состояние этих предприятий. На основе данных, приведенных в «Топ-100 лучших компаний Украины за 2012-2013 гг.», видно, что ситуация для крупнейших компаний металлургической отрасли не была однозначной.

Так, среди предприятий – представителей горно-обогатительных комплексов, за период 2012-2013 гг. для большинства предприятий наблюдались достаточно высокие темпы прироста чистого дохода. Например, ЕВРАЗ «Сухая Балка» в 2013 г. увеличил чистый доход более, чем в 2 раза, а чистую прибыль на 50% по сравнению с 2012 г. Такие предприятия, как Запорожский железорудный комбинат, Северный ГОК, Центральный ГОК смогли в 2013 г. увеличить чистый доход на 21,08%, 16,39% и 16,25% соответственно. Однако, ряд предприятий, таких как: Укрвторчермет, Метинвест-ресурс, Интерпайп Днепропетровский втормет получили сокращение чистого дохода в 2013 г. по сравнению с 2012 г. Снижение чистого дохода этих предприятий за 2012-2013 гг. составили: 36,67%, -9,71% и 4,61%

соответственно. Для Криворожского железнорудного комбината показатель чистого дохода в 2013 г. не существенно отличался от уровня 2012 г. За период 2012-2013 гг. почти на всех предприятиях - ГОКах, данные по которым приведены в [1, 2], произошли сокращения персонала. Так, на предприятии Керамет численность персонала уменьшилась на 18,05%, на предприятии ЕВРАЗ «Сухая балка» – на 12,98%, на предприятии Центральный ГОК – на 3,47%. На ряде других предприятий сокращения персонала колебались в пределах 1-2%. В тоже время, на предприятии Укрвторчермет за период 2012-2013 гг. численность персонала возросла на 11,57%.

На большинстве крупных предприятиях черной металлургии, данные о которых приведены в [1, 2], наблюдалось снижение чистого дохода за период 2012-2013 гг. Наиболее высокие темпы снижения чистого дохода отмечались для следующих предприятий: Никопольский завод ферросплавов (25,71%); Донецксталь (21,29%); Днепропетровский металлургический комбинат им.Дзержинского (18,05%); Электросталь (15,67%). В тоже время металлургическому заводу «Днепросталь» в 2013 г. удалось увеличить чистый доход в 2,5 раза по сравнению с 2012 г., а Запорожский завод ферросплавов увеличил в 2013 г. чистый доход на 50%. Что касается политики, касающейся численности персонала, то ряд предприятий черной металлургии проводил сокращение персонала, другие – напротив, увеличивали численность сотрудников. Так, например, Запорожский завод ферросплавов увеличил численность персонала на 42,84%, металлургический завод «Днепросталь» обеспечил прирост персонала на уровне 15,13%, а Алчевский металлургический комбинат увеличил численность персонала на 10,84%. На других предприятиях произошло сокращение численности персонала: на электрометаллургическом заводе Днепроспецсталь им. А.Н.Кузьмина – на 13,78%; на Днепропетровском металлургическом комбинате им.Дзержинского – на 12,85%; на Мариупольском металлургическом комбинате им. Ильича – на 11,13%.

На крупных предприятиях цветной металлургии, данные о которых представлены в [1, 2], за период 2012-2013 гг. наблюдалось в основном существенное снижение показателей чистого дохода. Так, на Марганецком горно-обогатительном комбинате за период 2012-2013 гг. данный показатель снизился на 32,54%, на Запорожском титано-магниеком комбинате – на 17,78%, на Запорожском заводе цветных металлов – на 10,84%, а на Артемовском заводе по обработке цветных металлов – на 8,56%. Ярким исключением среди представителей – крупных предприятий цветной металлургии – является Орджоникидзевский горно-обогатительный комбинат, который сумел за 2012-2013 гг. увеличить чистый доход на 85,26%. Анализ динамики численности персонала показал, что в основном на крупных предприятиях цветной металлургии в 2013 г. происходило сокращение работников. Так, в 2013 г. численность персонала на Марганецком горно-обогатительном комбинате сократилась на 13,10%, на ТПК Укрсплав – на 11,04%, а на Артемовском заводе по обработке цветных металлов – на 10,97%. Однако, на Запорожском заводе цветных металлов за период 2012-2013 гг. произошло увеличение численности персонала – на 8,57%.

Изучение данных по крупным предприятиям, представителям трубной и метизной промышленности, показало, что в 2013 г. для многих предприятий этой сферы наблюдалось сокращение чистого дохода. Так, в на Харцызском трубном заводе чистый доход уменьшился на 71,63%, на Днепропетровском трубном заводе – на 41,07%, на предприятиях, принадлежащих Интерпайп – на 17%. Прирост показателя чистого дохода наблюдался для таких предприятий, как Сентравис Продакшн Юкрейн – на 8,86%, производственное объединение Стальканат-Силур – на 5,55% и Днепропетровский металлургический завод им.Коминтерна – на 2,73%. Как и на многих остальных предприятиях отрасли, на крупных предприятиях трубной и метизной промышленности наблюдалось в 2013 г. сокращение персонала: на Днепропетровском трубном заводе – на 13,01%; на Интерпайп Нижнеднепровский трубопрокатный завод – на 9,39%, на Харцызском трубном заводе – на 8,15% [1, 2].

Для крупных предприятий металлургической отрасли по отдельным подгруппам отрасли был проведен корреляционный анализ изменений численности персонала и чистого дохода. Между данными показателями для предприятий – представителей ГОКов – наблюдается умеренная отрицательная корреляционная связь (-0,68); для предприятий трубной и метизной промышленности, а также для предприятий черной металлургии коэффициенты корреляции довольно высокие и положительные, что свидетельствует о наличии прямой связи между изменениями численности персонала и величиной чистого дохода. Так, для предприятий черной металлургии коэффициент корреляции составляет 0,58, а для предприятий трубной и метизной промышленности, этот показатель равен 0,61. Для предприятий остальных подгрупп металлургической отрасли существенная корреляционная связь между изменениями в численности персонала и чистого дохода не прослеживается.

Проведенный анализ показывает, что предприятия разных подгрупп металлургической отрасли по-разному реагировали на кризисную ситуацию и выбор их стратегии определялся как спецификой изменения спроса на отдельные виды продукции на внутреннем и внешнем рынке, так и ситуацией на самом предприятии.

*Список используемых источников:*

1. Корицкий П. Миллион в минусе, неизвестность в плюсе// ТОП-100 лучших компаний Украины. № 2 июль-август 2014. – С. 103-105.
2. Кукин С. Вечный спад // ТОП-100 лучших компаний Украины. № 2 июль-август 2013. – С. 52-56.

УДК 657.37

*Лук'янець О.В., к.е.н., ст. викладач,  
Черкаський інститут банківської справи  
УБС НБУ (м. Київ)*

## **ПРОБЛЕМИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ФІНАНСОВОЇ ІНФОРМАЦІЇ**

Широке застосування систем управління якістю потребує вивчення та вирішення проблеми оцінки якості фінансової інформації, оскільки саме якість фінансової інформації визначає дієвість управлінських рішень. Невизначеність у сфері показників, критеріїв та параметрів якості фінансової інформації призводить до гальмування розвитку корпоративної звітності в Україні.

Питанням оцінки якості фінансової інформації приділено значну увагу у Міжнародних стандартах фінансової звітності та Національних положеннях (стандартах) бухгалтерського обліку України, оскільки саме бухгалтерський облік, як частина загальної інформаційної системи, є засобом виробництва інформації, перетворюючи первинні дані в продукт управління.

Фінансова звітність представляє собою відображення фінансового стану та фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання і розглядається з позиції двох складових: якість представлення фінансової інформації та якість фінансової інформації.

Якість представлення фінансової інформації регламентується Національними положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (НП(С)БО 1), яким передбачено форми фінансової звітності (баланс (звіт про фінансовий стан), звіт про фінансові результати (звіт про сукупний дохід), звіт про рух грошових коштів, звіт про власний капітал, примітки до фінансової звітності) і склад статей фінансової звітності [1].

Слід зазначити, що НП(С)БО 1 передбачено тільки форми і склад статей для перших чотирьох фінансових звітів, а примітки до фінансової звітності не є формалізованими, оскільки є сукупністю показників і пояснень, які забезпечують деталізацію і обґрунтованість статей фінансової звітності, а також іншою інформацією, розкриття якої передбачено відповідними національними положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку або Міжнародними стандартами фінансової звітності [2]. Таким чином, якість представлення



фінансової інформації є більш притаманною приміткам до фінансової звітності, а показниками оцінки якості представлення фінансової інформації в примітках можуть виступати зручність читання інформації та наочність її представлення.

Якість фінансової звітності оцінюється за допомогою системи показників, визначених Концептуальною основою фінансової звітності [3] як якісні характеристики корисної фінансової інформації та НП(С)БО 1 як якісні характеристики фінансової звітності.

Відповідно до Концептуальної основи фінансової звітності фінансова звітність повинна мати фундаментальні (обов'язкові) – доречність, правдиве подання, і такі, що поліпшують (і посилюють якість обов'язкових) – зіставність, можливість перевірки, своєчасність, зрозумілість, якісні характеристики.

Слід зазначити, що поліпшуючі якісні характеристики не замінюють фундаментальних характеристик. Навіть якщо поліпшуючі характеристики фінансової звітності компанії знаходяться на високому рівні, але при цьому звітність позбавлена доречності чи правдивого подання, вона не може бути якісною.

НП(С)БО 1 вказує на такі якісні характеристики фінансової звітності як дохідливість і зрозумілість, доречність, достовірність, порівнюваність і зіставність, розкриття інформації про облікову політику і її зміни, що в деякій мірі повторюють вищезгадані характеристики МСФЗ.

У практичній діяльності суб'єкта господарювання якісні властивості фінансової інформації можуть дещо втрачатися через вплив зовнішніх та внутрішніх факторів, а саме через: інфляційні процеси, які можуть спотворювати облікову інформацію, що, в свою чергу, може призвести до прийняття невірних управлінських рішень; недосконалість законодавства, що призводить до неоднозначності формування та трактування облікових даних; відмінні потреби окремих груп користувачів, що вимагає коригування інформації відповідно до запитів окремих споживачів; трудомісткість процесу збору інформації; недостатність або надмірність обсягів інформації, що ускладнює її сприйняття; дублювання інформації, що призводить до несвоєчасності її подання, а тому й недоречності [4].

Отже, основною умовою, необхідною для прийняття ефективних управлінських рішень є наявність відповідного інформаційного забезпечення. Забезпечення оперативності і вірогідності інформації вимагає чіткого порядку збору, реєстрації, узагальнення, групування, зберігання, передачі й використання інформації. Ефективність використання інформації залежить від здатності фахівців сприймати і перетворювати інформаційну продукцію в управлінські рішення та від якості самої фінансової інформації, яка повинна задовольняти потреби учасників бізнес-процесу та є джерелом для прийняття ефективних управлінських рішень.

#### *Список використаних джерел:*

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>
2. Наказ Міністерства фінансів України від 29.11.2000 р. № 302 «Про примітки до річної фінансової звітності» – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/REG5125.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/REG5125.html)
3. Концептуальна основа фінансової звітності. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929\\_009](http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/929_009)
4. Сидоренко І.В. Трансформація обліку відповідно до вимог системи управління підприємством в умовах інформаційного суспільства [Електронний ресурс] / І.В. Сидоренко. – 2010. – С. 196 – 201. – Режим доступу : [http://www.library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010\\_7/statti/Sidorenko.pdf](http://www.library.kpi.kharkov.ua/Vestnik/2010_7/statti/Sidorenko.pdf).

### **ФІНАНСОВІ ПОСЕРЕДНИКИ ГРОШОВОГО РИНКУ**

Протягом ХХ століття поширювались наукові положення, які обґрунтовували роль фінансового посередництва як одного із чинників економічного розвитку. У сучасних умовах фінансові посередники посідають одне з центральних місць на фінансовому ринку.

Актуальність дослідження фінансового посередництва як самостійного економічного явища має важливе теоретичне і практичне значення, особливо в сучасних умовах України, коли тільки формується грошовий ринок, його інфраструктура і механізм регулювання. Дуже важливо, щоб при вирішенні цих завдань урахувалася не тільки видова специфіка окремих фінансових посередників, а й їх родова єдність і функціональна взаємозалежність на грошовому ринку.

Фінансові посередники відіграють важливу роль у функціонуванні грошового ринку, а через нього — у розвитку ринкової економіки [2]. Їх економічне призначення полягає в забезпеченні базовим суб'єктам грошового ринку максимально сприятливих умов для їх успішного функціонування. Фінансові посередники - сукупність фінансових установ (банки, страхові компанії, кредитні спілки, пенсійні фонди тощо), чиї функції полягають в акумулюванні коштів громадян та юридичних осіб і подальшому їх наданні на комерційних засадах у розпорядження позичальників [1]

Для забезпечення своєї діяльності фінансові посередники також витрачають значні кошти, і утримання цих посередників обходиться суспільству недешево. Проте завдяки великим обсягам виконуваних операцій, їх оптовому характеру, собівартість кожної окремої операції коштуватиме посередникам та суспільству значно дешевше, ніж якби вона виконувалась безпосередньо кредиторами та позичальниками.

Фінансове посередництво – це специфічний вид діяльності на грошовому ринку, що полягає в акумуляції його суб'єктами в обмін на свої зобов'язання вільних грошових капіталів і розміщення їх від свого імені у дохідні активи. Внаслідок цієї діяльності:

- на ринку з'являються нові фінансові інструменти і загальний асортимент їх значно розширюється, що посилює стимули для формування вільних грошових капіталів;
- урізноманітнюється трансформація грошового капіталу, що сприяє кращій адаптації його руху до потреб розширеного відтворення;
- скорочуються витрати економічних суб'єктів на забезпечення руху свого грошового капіталу [3].

У вітчизняній літературі найпоширенішим є поділ фінансових посередників на дві групи: банки, небанківські фінансово-кредитні установи, які інколи називають пара банками.

Однією із проблем, що виникають на перешкоді розвитку інститутів фінансового посередництва в Україні, стають незначні обсяги заощаджень. Сучасна багатогалузева і впливова система фінансового посередництва є характерною для країн зі стабільно високим рівнем середньодушового доходу. Для вирішення цієї проблеми Україні слід вжити великомасштабних заходів для підвищення життєвого рівня населення, їх доходів, а також доходів господарюючих суб'єктів, що потребує значних зусиль та тривалого часу.

Обсяги залучених фінансовим посередником капіталів характеризують його позиції серед компаній свого типу. Вони, конкуруючи між собою, намагаються поліпшити якість та доступність своїх послуг і забезпечити додаткові вигоди для акціонерів [4].

Наявність такої внутрішньо-групової конкуренції змушує фінансових посередників зменшувати свої витрати на ведення бізнесу з метою зменшення вартості своїх послуг.

Таблиця 1

## Класифікація фінансових посередників за американським підходом

Категорія фінансових посередників	Види установ за категоріями
Депозитні інститути	Комерційні та ощадні банки, інші ощадні та кредитні установи – залучають кошти на депозити та надають кредити клієнтам і учасникам
Договірні ощадні інститути	Пенсійні фонди, недержавні пенсійні фонди, страхові компанії із страхування життя здійснюють довготермінове накопичення коштів
Інвестиційні посередники	Різноманітні інституційні фонди (інвестиційні компанії) – об'єднують кошти індивідуальних інвесторів (клієнтів) та розміщують ці кошти у різноманітних фінансових активах з метою отримання прибутку.

Більш правомірним є розгляд фінансового посередництва, як фінансово-кредитної системи, яка залучає фінансові ресурси з метою їх подальшого розміщення у фінансові активи. За цим критерієм фінансових посередників доцільно класифікувати таким чином (табл. 2).

Таблиця 2

## Класифікація фінансових посередників – вітчизняний підхід

Категорія фінансових посередників	Види установ за категоріями
Банки	Універсальні комерційні банки, спеціалізовані комерційні банки (інвестиційні, інноваційні, облікові, ощадні, іпотечні)
Небанківські фінансово - кредитні установи	Лізингові компанії, факторингові компанії, брокерські і дилерські компанії, страхові компанії, пенсійні фонди, фінансові компанії, ломбарди, кредитні спілки.

Також відбувається міжгрупова конкуренція. Намагаючись забезпечити для своєї групи конкурентні переваги, такі організації намагаються впливати на прийняття рішень та внесення змін у діюче законодавство (лобіювання). Державне регулювання фінансового посередництва справляє значний вплив на такі зміни. Приймаючи новий законодавчий акт держава може забезпечити конкурентні переваги фінансовим посередникам певної групи.

Стосовно ситуації в Україні, то найрозвинутішою складовою ринку залишаються комерційні банки при тому, що інші інститути та ринки дуже сильно відстають у своєму розвитку. Така ситуація типова для країн із перехідною економікою і є результатом незавершеності законодавчого регулювання діяльності фінансових інститутів та ринків, а також непродуманості економічної політики, щодо приватизації, валютного регулювання, підтримання низької інфляції тощо.

Державне регулювання діяльності та конкуренція за інвестиційні заощадження населення між комерційними банками та небанківськими фінансовими інститутами сприяє не лише підвищенню якості й доступності фінансових послуг, а й запровадженню фінансових інновацій шляхом пропонування інвестору нових видів послуг, які забезпечують вищі доходи або є доступнішими для масового інвестора.

Таким чином, фінансові посередники є неодмінними суб'єктами фінансового ринку, їх діяльність сприяє підвищенню ефективності функціонування різних сегментів цього ринку. В той же час професійна діяльність фінансових посередників зазвичай є високоприбутковим бізнесом, що потребує найвищої фінансової кваліфікації.

*Список використаних джерел:*

1. Фінансові посередники грошового ринку [Електронний ресурс].– Режим доступу: [http://pidruchniki.com/15690314/finansii/finansovi\\_poseredniki\\_groshovogo\\_rinku](http://pidruchniki.com/15690314/finansii/finansovi_poseredniki_groshovogo_rinku)
2. Сутність, призначення та види фінансового посередництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://studentam.net.ua/content/view/>
3. Фінансове посередництво грошового ринку [Електронний ресурс].–Режим доступу: [http://libfree.com/181740746\\_finansisistema\\_finansovogo\\_poserednitstva\\_etapi\\_globalizatsiyi\\_finansovih\\_vidnosin.html](http://libfree.com/181740746_finansisistema_finansovogo_poserednitstva_etapi_globalizatsiyi_finansovih_vidnosin.html)
4. Особливості фінансового посередництва в Україні [Електронний ресурс].– Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/32\\_DWS\\_2008/Economics/36740.doc](http://www.rusnauka.com/32_DWS_2008/Economics/36740.doc).

УДК 338

*Ключнікова О.О.,  
Сологуб М.П., ст.викладач,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

## **РОЗРАХУНКОВО-ПЛАТІЖНА ДИСЦИПЛІНА ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ**

В наш час розвиток вітчизняної економіки супроводжується новим етапом реформ, посиленням економічної глобалізації, зростанням невизначеності та мінливістю умов господарювання, вимагаючи від суб'єктів господарювання швидкої та гнучкої реакції на зміну чинників зовнішнього середовища. Усе це передбачає впровадження ефективних механізмів управління, які даватимуть змогу сприйняти зміни, ідентифікувати їх і забезпечити відповідну адаптацію господарської, фінансової та інвестиційної діяльності [1]. Незалежно від форми власності та організаційно-правової структури підприємство являє собою систему відкритого типу, тобто має тісні контакти із зовнішнім середовищем і, насамперед, з іншими господарюючими суб'єктами, юридичними та фізичними особами, державними установами тощо. Адекватним до зазначених вимог є стратегічний підхід щодо організації управління забезпеченням розрахунково-платіжної дисципліни.

Розрахунково-платіжна дисципліна полягає в дотриманні суб'єктами господарювання встановлених правил проведення розрахункових. Додержання платіжної дисципліни сприяє прискоренню кругообігу коштів і зміцненню фінансового стану підприємства. Порушення розрахункової дисципліни найчастіше буває наслідком незадовільної роботи фінансових служб підприємства або його складного фінансового стану. За порушення підприємствами розрахунково-платіжної дисципліни до них можуть бути вжиті санкції.

Застосовувати штрафні санкції до порушників порядку ведення операцій з готівкою мають право податкові органи на підставі проведених ними перевірок і подань Державної контрольно-ревізійної служби, фінансових органів МВС у встановленому законодавством порядку та в розмірах, що діють на день завершення перевірок. Інформацію про санкції, що застосовуються до порушників готівково- грошового обігу, наведено у таблиці 1.

Також, окрім штрафних санкцій, посадові особи підприємства можуть бути притягнуті до адміністративної відповідальності (штрафу).

Платіжна дисципліна передбачає передусім здійснення підприємствами платежів за фінансовими зобов'язаннями в повному обсязі та в установлені строки. Отже, її забезпечення залежить від фінансового стану суб'єктів господарювання і водночас впливає на їх фінансовий стан [2].

**Штрафні санкції при порушенні готівково-грошового обігу  
на підприємствах**

<b>Порушення</b>	<b>Розмір штрафних санкцій</b>	<b>Примітка</b>
Перевищення встановлених лімітів готівки в касі	200% від суми виявленої понадлімітної готівки за кожний день	Будь-які надходження коштів до каси понад ліміт за умови їхнього здавання до банку на наступний день не вважаються понадлімітними.
Неповне чи несвоєчасне оприбуткування готівки в касі	500% від неоприбуткованої суми	Виявлення під час перевірки порушення своєчасного оприбуткування готівки до каси загрожує підприємству штрафом. Крім цього, контролюючі органи мають право застосовувати зустрічні перевірки підприємств-покупців, які сплатили готівкові кошти.
Перевищення встановлених термінів використання виданої під звіт готівки	25% від виданих під звіт сум	Одночасно зі штрафом, що накладається на підприємство за несвоєчасне повернення готівки, виданої під звіт, штраф у розмірі 15% від своєчасно не поверненої суми накладається на працівника.
Проведення готівкових розрахунків без видачі одержувачем платіжного документа, що підтверджує сплату покупцем готівкових коштів	У розмірі сплачених коштів	Цей штраф застосовується до підприємства, у касі якого при перевірці виявляються затверджені авансові звіти підзвітних осіб, згідно з якими таким особам виплачено суми готівки, не підтверджені відповідними розрахунковими документами (товарним чи касовим чеками, квитанцією до прибуткового ордера та ін.).

В сучасних умовах розрахунково-платіжні відносини потребують все більше уваги до себе, особливо з огляду на те, що саме на їх основі можливе розгортання ланцюгової реакції порушення розрахунково-платіжної дисципліни між підприємствами, що безумовно, негативно вплине на виробничо-торговельні відносини у цілому. Тобто боргові процеси є об'єктивною реальністю виробничих та ринкових процесів, що вимагають належної організації фінансового контролю за розрахунково-платіжною дисципліною на підприємстві виробничої сфери [3].

Основні причини збитковості підприємств криються в неефективному управлінні оборотним капіталом, у послабленні контролю за дотриманням розрахунково-платіжної дисципліни, що призвело до значного зростання кредиторської заборгованості як основного джерела формування фінансових ресурсів багатьох підприємств.

Статистика свідчить, що підприємства припиняють свою діяльність частіше внаслідок нестачі грошових коштів, тобто при недостатньому рівні платоспроможності, ніж через недостатню рентабельність [4].

Для аналізу руху грошових потоків розраховують суми джерел і використання коштів. На основі виявлених факторів, що впливають на грошові потоки, представляють звірення початкового і кінцевого сальдо коштів підприємства.

Прогнозування грошових потоків - це визначення можливих джерел надходження та напрямків використання грошових коштів, рух яких можна представити як синхронні рухи по рахунках дебіторів та кредиторів. Виходячи з того, що більшість показників важко

спрогнозувати з достатньою точністю, планування грошового потоку зводиться до складання бюджету грошових коштів у прогнозованому періоді. Для цього детермінують найважливіші показники потоку: об'єм продажу; долю виторгу від реалізації за готівку; прогноз дебіторської та кредиторської заборгованості та ін.

З метою забезпечення прозорості та передбачуваності руху грошових потоків рекомендовано здійснювати їх бюджетування і прогнозування. Слід зазначити, що прогнозування бюджету грошових коштів відбувається на основі даних попередніх періодів. Однак такий підхід має враховувати, що попередні дані та прорахунки містили в собі певні похибки та передбачати, що майбутнє підприємства буде відмінним від минулого через недотримання або зміну його стратегії.

*Список використаних джерел:*

1. Приймак І.І. Стратегія забезпечення фінансової стійкості суб'єктів господарювання в економіці України / Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. Львів – 2007

2. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств / А.М. Поддєрьогін. – Вид. 3-тє. – К.: Вид-во КНЕУ, 2000. – 460 с.

3. Разборська О.О., Нечепорук О.П. Дослідження стану організації фінансового контролю розрахунково-платіжної дисципліни підприємства виробничої сфери / Міжнародна науково-практична інтернет-конференція / Електронний ресурс: Режим доступу: <http://intkonf.org/>

4. Іонін Є.Є. Розв'язання питань методологічного обґрунтування понять "платоспроможність" і "ліквідність" / Є.Є. Іонін // Актуальні проблеми економіки (укр.). - 2004. - № 6. - С.30-43.

УДК 369

*Красюк В.О.,*

*Онучак А.Ю.,*

*Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ**

На сьогодні актуальним є подальший розвиток теоретичних та розробка науково-методичних підходів до розвитку організаційно-економічного механізму залучення і використання фінансових ресурсів недержавного пенсійного фонду, який враховує специфіку вітчизняних економіко-правових умов їх діяльності. Реформування пенсійного забезпечення обумовлене низкою об'єктивних чинників, головними з яких є дисбаланс демографічної структури населення та малий розмір пенсійних виплат для більшості пенсіонерів на тлі стрімко зростаючого дефіциту Пенсійного фонду України. Єдиним шляхом подолання зазначених проблем може бути розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення [4].

За результатами 2013 року кількість учасників недержавних пенсійних фондів України відповідно до укладених контрактів становила 840,6 тис осіб, що на 23,8% більше, ніж у попередньому році. Переважну більшість - 64,5% серед учасників НПФ становлять особи віком від 25 до 50 років та 24,4% - особи вікової групи від 50 до 60 років. Проте цей відсоток не задовільним для системи пенсійного забезпечення в порівнянні з іншими країнами світі і цьому слугує ряд проблем [3].

Серед проблем пов'язаних із функціонуванням недержавних пенсійних фондів в Україні особливої уваги заслуговують шляхи удосконалення управління фінансовими ресурсами з огляду на сучасні нестабільні в економічному та політичному сенсах ринкові умови господарювання.

Метою функціонування недержавних пенсійних фондів є виплата додаткових недержавних пенсій учасникам шляхом ефективної капіталізації заощаджень, здійснених в працездатний період життя. Але при цьому визначають фактори, які стримують населення брати участь у недержавному пенсійному забезпеченні, до яких, зокрема, відносяться:

– низький рівень роз'яснювальної роботи про зміст і значення накопичувальної пенсійної системи в суспільстві – через відсутність фінансового забезпечення;

– небажання держави «підставити своє плече» у забезпеченні пенсійних фондів надійними фінансовими інструментами, наприклад, державними цінними паперами, захищеними від інфляції [1].

Але у зв'язку з демографічною кризою, низьким рівнем виплат із солідарної системи, дефіцитним бюджетом Пенсійного фонду України необхідно підвищувати роль недержавних пенсійних фондів в системі професійних пенсій, добровільному пенсійному забезпеченні. Тому для того, щоб недержавні пенсійні фонди стали активними учасниками фінансової системи України та з повною мірою виконували свою соціальну роль, необхідно вжити низку заходів:

1. Розширити фінансовий інструментарій, який забезпечує надійність і прийнятну дохідність для інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів.

2. Запровадити системи обміну інформацією між органами, що здійснюють державний контроль і нагляд у системі недержавного пенсійного забезпечення шляхом розробки і впровадження інституційної системи обміну інформацією.

3. Підвищити рівень роз'яснювальної роботи серед населення, роботодавців, профспілок, об'єднань громадян та юридичних осіб.

4. Слід посилити обмеження на інвестиційну діяльність з пенсійними активами. Це має захистити пенсійні заощадження від ризикованих операцій і максимально мінімізувати ймовірність їхньої втрати [5].

5. Суттєво підвищити відповідальність банків, зберігачів за операції з активами пенсійних фондів. Результати функціонування системи моніторингу НПФ мають стати підґрунтям для прийняття рішення щодо подальшого розвитку системи накопичувального пенсійного забезпечення та її державне регулювання [2].

Отже, розвиток недержавного пенсійного забезпечення є одним з основних завдань і важливих кроків реформування пенсійної системи України. Сприяти цьому мають: належна підтримка з боку держави, стабілізація економічного та політичного становища в державі та запровадження ефективних важелів управління фінансовими ресурсами недержавних пенсійних фондів. Виявленні особливості у структурі зобов'язань недержавних пенсійних фондів та їх активів у подальших дослідженнях допоможуть розробити фінансові стратегії ефективного управління діяльністю фонду, які повинні ґрунтуватися на комплексному підході до формування і використання фінансових ресурсів недержавних пенсійних фондів.

*Список використаних джерел:*

1. Єрмошкіна О.В. Управління фінансовими ресурсами та фінансовими потоками: концепції, проблеми, перспективи / О.В. Єрмошкіна // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. — 2007. — №606. — С. 33-38.

2. Жолнер І.В. Особливості визначення та визнання грошових коштів та їх еквівалентів за міжнародними стандартами / І.В. Жолнер // Облік і фінанси АПК. — 2009. — № 4. — С. 66-70.

3. Інформація про стан і розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npz-2012r.pdf>.

4. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України 9 липня 2003р. №1057-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>

5. Хачатурян С.В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація [Текст] / С.В. Хачатурян // Фінанси України. — 2003. — № 4. — С. 77-81.

## **ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ РОЗВИТКУ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ**

Актуальність теми полягає в тому, що мале підприємництво є невід'ємним елементом конкурентного механізму, який дає економіці гнучкість, мобілізує фінансові і виробничі ресурси населення, несе в собі могутній антимонопольний потенціал, слугує серйозним фактором структурної перебудови і забезпечення ринку товарами та послугами, створення конкурентного середовища, прискорення науково-технічного прогресу.

Проблемам розвитку малого підприємництва присвячені праці таких відомих українських вчених як А.І. Барановського, М.Д. Білика, З.С. Варналія, Л.І. Воротіної, І.Г. Ганечко, Ю.І. Єханурова, О.В. Жука, Н. Кожевіної, В.В. Корнеєва.

Мале підприємництво - це самостійна, систематична, ініціативна господарська діяльність малих підприємств та громадян-підприємців (фізичних осіб), яка проводиться на власний ризик з метою отримання прибутку [2, с. 84].

Згідно з статтею 55 розділу II Господарського Кодексу України суб'єктами малого підприємництва є:

- фізичні особи, зареєстровані в установленому законом порядку як фізичні особи - підприємці, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України;

- юридичні особи - суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, у яких середня кількість працівників за звітний період (календарний рік) не перевищує 50 осіб та річний дохід від будь-якої діяльності не перевищує суму, еквівалентну 10 мільйонам євро, визначену за середньорічним курсом Національного банку України [4].

Для того, щоб мале підприємництво з максимальною повнотою виконувало свої позитивні функції, його розвиток має всіляко стимулювати держава та суспільство. Головними напрямками формування сприятливого середовища для діяльності суб'єктів малого бізнесу є:

- законодавчі та нормативні акти, що ставлять сферу малого бізнесу в привілейоване становище, захищають її інтереси перед великим бізнесом і перед адміністративним свавіллям державних органів;

- податкові пільги для різних категорій малого бізнесу, з особливим виділенням оподаткування підприємців-початківців;

- створення комплексів організацій інфраструктури підтримки і розвитку малого бізнесу [3].

Малий бізнес є органічним елементом економіки. В структурі сучасної ринкової економіки малий бізнес є вихідним, найбільш чисельним, а тому і найбільш поширеним сектором економіки. За інформацією з Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (рис.1) станом на 01.01.2013 року було зареєстровано 6704488 суб'єктів господарської діяльності, з них: 1405069 юридичних осіб та 5299419 фізичних осіб – підприємців. Загальна кількість зареєстрованих суб'єктів господарювання, у порівнянні з відповідним періодом 2012 року, збільшилася на 204518 суб'єктів, що на 3,15 % більше ніж за відповідний період 2012 року. Кількість діючих суб'єктів господарської діяльності, станом на 01.01.2013 року, становить 4046270 одиниць, що на 0,02 % більше ніж за відповідний період 2012 року [5].

За 2011-2012 роки поступово відбувалось збільшення кількості юридичних осіб та зменшення фізичних осіб - підприємців. Так, у 2011 році кількість юридичних осіб



збільшилася на 2,53 %, а у 2012 році – на 2,25 % і станом на 01.01.2013 року становила 1025857 одиниць. Кількість фізичних осіб - підприємців станом на 01.01.2013 року становила 3020413 одиниць, що на 0,71 % менше ніж за відповідний період 2012 року. За даними Держкомстату України станом на 01.01.2012 року в структурі вітчизняного підприємництва за розміром підприємства частка малих підприємств становила 93,7 %, середніх – 5,7 % та великих – 0,6 %. Протягом 2010 –2012 років ці показники не зазнали суттєвих змін. Найбільша кількість суб'єктів господарської діяльності функціонують у м. Києві (12,57 %), Донецькій (7,64 %), Дніпропетровській (7,34 %), Харківській (6,97 %), Одеській (6,53 %), Львівській (6,12 %) та Луганській (4,8 %) областях [3, с.26].

Шляхи вирішення проблем малого бізнесу в Україні можна покращити за рахунок:

- 1) створення раціональної нормативно-правової бази;
- 2) організація фінансової підтримки і допомоги малому бізнесу;
- 3) організаційне забезпечення малого бізнесу;
- 4) створення забезпеченості інформацією та кадрами [1, с.17].

Отже, малий бізнес відіграє в економіці будь-якої країни досить значну роль. Він є невід'ємною частиною соціально-економічної системи країни, забезпечуючи стабільність ринкових відносин та високу ефективність виробництва.

*Список використаних джерел:*

1. Н.Бех. Особливості розвитку та функціонування малого і середнього бізнесу в Україні/ Н.Бех // Галицький економічний вісник. — 2010. — № 1(26). — С. 16-18.)
2. Варналій З. С. Основи підприємництва : навч. посібник / З. С. Варналій. - К. : Знання, 2002. - 236с.
3. Рзаєва Т.Г., Джулій Л.В. Проблеми функціонування малих підприємств Хмельницької області та шляхи їх вирішення / Т.Г. Рзаєва, Л.В. Джулій // Вісник Хмельницького національного Університету. Економічні науки. – 2009. – № 2, т. 2. – С. 24-28.
4. Господарський Кодекс України: Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV (остання редакція від 07.10.2012, підстава 5203-17). [Електронний ресурс] - Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>.
5. Державний комітет статистики. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 657

**Мозговий С.О.,**  
*Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ДОХІД ПІДПРИЄМСТВА, ЙОГО СУТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ**

Дохідність підприємства є одним із найголовніших показників, що відображають фінансовий стан підприємства. Такий показник визначає мету підприємницької діяльності. Крім керівництва фірми і колективу, він цікавить вкладників капіталу (інвесторів, кредиторів), а також державні органи, і передусім — податкову службу, фондові біржі, що здійснюють купівлю-продаж цінних паперів [1].

Економічну сутність поняття доходу досліджують протягом багатьох століть у тісному взаємозв'язку з такими термінами, як "економічна діяльність" та "прибуток" у працях А. Сміта, К. Маркса, Дж. Мілля, Дж. Хікса, В. Парето, Л. Вальраса, Ф. Найта та інших. Наукові надбання цих учених (теорія відносних часток факторів виробництва в доході, теорія убиваючої дохідності, теорія граничних доходів) увійшли в "золотий фонд" постулатів економічної теорії. Поняття "дохід підприємства" висвітлюється в наукових публікаціях багатьох сучасних дослідників, зокрема: І.О. Бланка, Н.М. Бондаря, Ф.Ф. Бутинця, Є.В. Мниха, Л.Г. Медвідь, В.О. Озерана, В.І. Блонської, В.П. Грузінова, Л.Г. Мельника, В.П. Ніколаєва, Т.Г. Камінської, Н.М. Шмигала, Ю.В. Борисейко та інших.

Основний результат діяльності підприємства визначається за допомогою низки показників, що поділяються на абсолютні та відносні. До абсолютних показників належить прибуток підприємства, що іноді ототожнюють з поняттям "дохід", а до відносних — рентабельність підприємства.

Ототожнювання доходу з прибутком підприємства неправильне. Таке поняття, як дохід, широко застосовується як у загальному, економічному розумінні, так і на побутовому рівні. Можна говорити про національний дохід держави; дохід громадянина, дохідність підприємства та ін. Але зміст доходу неоднозначний. Досить часто цим поняттям визначають загальну суму грошових надходжень підприємства від реалізованої продукції, виконаних робіт та наданих послуг[1]. Разом з тим під доходом розуміють фінансовий показник, що визначається як різниця між виручкою, отриманою від підприємницької діяльності, та матеріальними і прирівняними до них витратами. З практичного погляду показник "дохід" визначається тим, що він характеризує загальну суму коштів, що надходить на підприємство за певний період і за вирахуванням податків, може бути використана на споживання та інвестування[2].

Отже, дохід є виручкою підприємства від реалізації продукції, надання послуг та виконання робіт без врахування податку на додану вартість та акцизний збір. Дохід класифікується по наступним групам: дохід від реалізації; інші операційні доходи; дохід від участі в капіталі; інші фінансові доходи; інші доходи; надзвичайні доходи. Доход від реалізації продукції, робіт, послуг відбиває загальний дохід (виторг) від реалізації:

товарної продукції; товарних послуг; нетоварних послуг структурних підрозділів, що не відносяться до промислової діяльності; продукції комбінату харчування; будівельних матеріалів і надання послуг будівельним комплексом. Доход від реалізації продукції відбиває загальний дохід (виторг) від реалізації, тобто без відрахування наданих знижок, повернення проданих товарів і податків із продажу[3].

До інших операційних доходів відносяться: доходи від реалізації іноземної валюти; доходи від реалізації інших оборотних активів (виробничих запасів, малоцінних предметів і ін.); доходи від операційної оренди активів (майна); доходи від операційної курсової різниці по операціях в іноземній валюті; суми отриманих штрафів, пені, неустойок і інших санкцій за порушення господарських договорів, що визнані чи боржником по якому отримані рішення суду, арбітражного суду про їхнє стягнення; доходи від списання кредиторської заборгованості, по якій минув термін задоволення позову; відшкодування раніше списаних активів (надходження боргів, списаних у якості безнадійних); суми отриманих грантів і субсидій; інших доходів від операційної діяльності. До складу доходу від участі в капіталі включається дохід від інвестицій, здійснених в асоційовані, дочірні чи спільні підприємства, облік яких ведеться по методу участі в капіталі. До інших фінансових доходів відносяться доходи, що виникають у ході фінансової діяльності підприємства, зокрема дивіденди від підприємств, що не є асоційованими, дочірніми і спільними; відсотки по облігаціях і інших цінних паперах; інші доходи від фінансової діяльності[2].

В інші доходи включаються: дохід від реалізації фінансових інвестицій; дохід від реалізації необоротних активів; дохід від реалізації майнових комплексів; дохід від не операційної курсової різниці; дохід від безоплатно отриманих активів; інші доходи, що виникають у процесі звичайної діяльності, але не зв'язані з операційною діяльністю підприємства. Надзвичайні доходи - доходи, що виникли внаслідок надзвичайних подій. До них відносяться: відшкодування утрат від надзвичайних подій, включаючи відшкодування витрат на попередження утрат від стихійних лих і техногенних аварій; доходи від інших чи подій операцій, що відповідають визначенню надзвичайних подій.

*Список використаних джерел:*

1. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навч. посібник. — К.: Атіка, 2004.—480 с.
2. Васильков В. Г. Організація виробництва: Навч. посібник.-К.: КНЕУ, 2003.—524 с.
3. Гриньов А. В. Організація та управління на підприємстві. — Харків: Вид. дім "ІНЖЕК", 2004. — 329 с.

## УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Фінансовий результат господарської діяльності підприємства характеризує його операційну, інвестиційну, фінансову діяльність та вважається основним критерієм для узгодження структури та обсягу виробництва продукції, програм оптимізації витрат, здійснення фінансових вкладень [1].

Фінансові результати – це економічний підсумок виробничої діяльності підприємств, виражений у вартісній (грошовій) формі.

Досягти нового рівня конкурентоспроможності можливо лише за рахунок раціонального і економічно-обґрунтованого підходу до планування своєї діяльності, визначенням фінансової і виробничої політики, аналізу оцінки отриманих результатів та пошуку способів їх поліпшення. У зарубіжній і вітчизняній економічній літературі питання оцінки й управління прибутком підприємства постійно знаходиться в центрі уваги науковців і практиків. Питання управління формуванням і розподілом прибутку підприємства та удосконалення механізму управління ним досліджували: М.Д. Білик, І.О. Бланк, І.С. Благун, О.А. Зінченко, В.М. Мішин, А.М. Поддєрьогін, О.В. Хістева та ін.

Головною метою нашого дослідження є визначення сучасного стану управління фінансовими результатами підприємств [2, с. 140]. Розглянемо фінансові результати діяльності підприємств України протягом 2011-2013 рр. (табл. 1).

Таблиця 1. Фінансові результати діяльності підприємств України

Результати	Січень-червень 2011 р.	Січень-червень 2012 р.	Січень-червень 2013 р.
Прибуток до оподаткування, млн. грн.	41612,8	28766,7	7639,0
Чистий (збиток) прибуток, млн. грн.	15897,5	2938,8	(-5781,1)
Рентабельність від операційної діяльності, %	5,2	3,9	3,3

Джерело: складено за даними [3].

Отже, як бачимо з табл. 1, фінансові результати протягом досліджуваного періоду зменшуються і погіршуються, що є негативним в діяльності підприємств. Прибуток до оподаткування підприємств за січень – червень 2013 р. становив 7638,0 млн грн, що менше на 33973,8 млн грн за аналогічний період 2011 р. В 2013 р. підприємства отримали збиток на суму 5781,1 млн грн, що майже і 4 раз менше за аналогічний період 2011 р. Рентабельність від операційної діяльності зменшилась з 5,2% в 2011 р. до 3,3% в 2013 р.

Ключовим елементом організації і реалізації моделі управління прибутком суб'єкта господарювання є визначення стратегії управління. У цілому стратегія є узагальнюючою сукупністю окремих, взаємозв'язаних дій, реалізація яких є необхідною для досягнення встановлених довгострокових цілей шляхом координації і розподілу ресурсів. Механізм розподілу прибутку має бути побудований так, щоб цілком сприяти підвищенню ефективності виробництва, стимулювати розвиток нових форм господарювання. Багато вчених вважають головним напрямом, що забезпечує успіх та досягнення цілей управління підприємством в умовах ринкової економіки управління якості прибутку. Процес її управління здійснюється шляхом реалізації функцій: планування, прогнозування, аналізу, організації, мотивації і контролю. «Управління якістю - це цілеспрямований процес

скоординованого впливу на об'єкти управління для встановлення, забезпечення і підтримки необхідного його рівня якості, що забезпечує вимоги споживачів та суспільства в цілому» [4, с. 14].

Отже, дослідження сучасного стану управління фінансовими результатами діяльності підприємств України показало на негативну тенденцію зменшення показників прибутку до оподаткування, чистого прибутку (збитку) та рентабельності від операційної діяльності.

В сучасних умовах господарювання досліджуване нами питання є достатньо актуальним для промислових підприємств, оскільки для розширення своєї діяльності підприємству потрібен прибуток, щоб його інвестувати у виробництво, і тому керівництву потрібно чітко визначити основні напрямки політики управління фінансовими результатами. Найбільш доступними прийомами управління підприємницькою діяльністю та фінансовими результатами є операційний аналіз та аналіз чутливості прибутку.

Операційний аналіз здійснюється за схемою: витрати – обсяг реалізації – прибуток. За допомогою даного аналізу з'являється можливість виявляти залежність фінансового результату виробничої діяльності від зміни витрат, ціни, обсягу виробництва і збуту продукції.

Аналіз чутливості прибутку підприємства – це аналіз, за допомогою якого можливо виявити реакцію фінансового результату на зміну зовнішніх та внутрішніх чинників виробництва і збуту продукції

Таким чином, для ефективного управління фінансовими результатами підприємств потрібно створити дієвий механізм управління якістю прибутку, що сприятиме розробці та реалізації високоефективної конкурентоспроможної стратегії розвитку підприємства.

*Список використаних джерел:*

1. Навчальні матеріали онлайн (Аналіз фінансових результатів діяльності підприємства) [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://pidruchniki.com>.
2. Дрофа А. А. Проблемные аспекты управления прибылью предприятия А. Дрофа, О. Лютая // Бизнесинформ. — 2010. — №12. — С. 140.
3. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Мишин В.М. Управление качеством: учебник [для студентов вузов, обучающихся по специальности «Менеджмент организации»] / В. М. Мишин.— [2-е изд. перераб. и доп.]. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 463 с.

УДК 658

*Мунька С.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Сучасний розвиток фінансового забезпечення підприємств займає вагомe місце. Недостатня кількість власних ресурсів та складність в залученні зовнішніх джерел фінансування, позбавляє підприємства конкурентоспроможності як на вітчизняному ринку, так і на світовому. Основними джерелами фінансового забезпечення виступають самофінансування підприємства, державна підтримка та кредитування фінансово-кредитними установами або комерційними банками (рис.1). Для забезпечення фінансовими ресурсами підприємства використовують три джерела – це власні, бюджетні та запозичені кошти. Великі процентні ставки по кредитах та складність отримання спонукають підприємства до пошуку нових джерел фінансування. Досвід багатьох країн свідчить, що не завжди збільшення бюджетних витрат пов'язане з покращенням положення підприємств.

Не можливо не погодитися з думкою П.А. Стецюка про те, що в умовах ринкової економіки визначальна роль у фінансовому забезпеченні виробничої та інвестиційної діяльності підприємства належить самофінансуванню. Його основою є використання

фінансових ресурсів, сформованих за рахунок власних джерел. Щодо визначення складу останніх нині немає чіткої однозначності. Більшість авторів притримуються думки, що ними, в першу чергу, є надходження від реалізації продукції, робіт і послуг та їх складові – прибуток і амортизаційні відрахування. Частина дослідників до складу власних джерел формування фінансових ресурсів включають статутний капітал і кошти, що виплачуються страховими компаніями у вигляді відшкодування втрат від стихійних лих, аварій.

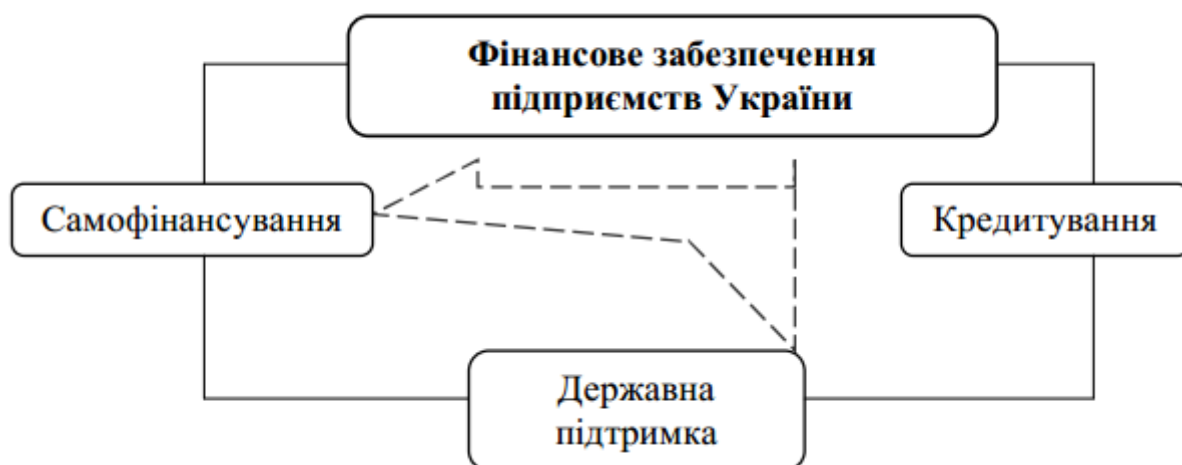


Рис.1 Джерела фінансового забезпечення підприємств України

На основі узагальнення позицій різних авторів та логічного аналізу визначено, що власні джерела формування фінансових ресурсів мають наступні характерні ознаки: постійний (перманентний) характер існування та використання; порядок їх використання визначається нормативно- законодавчими актами, статутними документами та внутрішніми локальними положеннями й регламентами; відсутність зафіксованої величини плати за користування ними. Виходячи з цих характеристик до складу власних джерел формування фінансових ресурсів слід включити два обов'язкові елементи – прибуток й амортизаційні відрахування [1, с. 15].

До самофінансування відносять прибуток, амортизацію та випуск акцій. У світовій економічній літературі, залежно від способу відображення прибутку в звітності, зокрема в балансі, виокремлюють:

- приховане самофінансування;
- відкрите самофінансування (тезаврація прибутку).

Прихована форма фінансування підприємства пов'язана з використанням прихованого прибутку. Приховування прибутку здійснюється (у розумінні західних фахівців) у результаті формування прихованих резервів. Оскільки приховані резерви проявляються лише при їх ліквідації, приховане самофінансування здійснюється за рахунок прибутку до оподаткування. Отже, відбувається відстрочка сплати податків і виплати дивідендів. До суттєвого недоліку прихованого самофінансування слід віднести порушення принципу достовірності при складанні звітності та підвищення рівня асиметрії в інформаційному забезпеченні її зовнішніх користувачів [2, с. 27]. Тезаврація прибутку – це спрямування його на формування власного капіталу підприємства з метою фінансування інвестиційної та операційної діяльності. Фінансування підприємства за рахунок тезаврації прибутку має як переваги, так і недоліки. До основних переваг самофінансування слід віднести такі:

- залучені кошти не потрібно повертати та сплачувати винагороду за користування ними;
- відсутність затрат при мобілізації коштів;
- не потрібно надавати кредитне забезпечення;
- підвищується фінансова незалежність та кредитоспроможність підприємства;

Отже, для підприємств України сьогодні найкращим джерелом може виступати відкрите самофінансування. Перевагами якого є : залучені кошти не потрібно повертати та сплачувати винагороду за користування ними, відсутність затрат при мобілізації коштів, не потрібно надавати кредитне забезпечення, підвищується фінансова незалежність та кредитоспроможність підприємства.

*/ Список використаних джерел:*

1. Стецюк П.А. Когнітивний контекст класифікації джерел фінансових ресурсів / П.А. Стецюк // Вісник Сумського національного аграрного університету. — 2011. — №2. — С. 15—22.

2. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. — К. : КНЕУ, 2010. — 324 с

УДК 658.4

*Снесар В.,  
Сологуб М.П., ст.викладач,  
Черкаський національний університет  
Імені Богдана Хмельницького*

### **ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Фінанси є однією з найважливіших економічних категорій, що відображає економічні відносини в процесі створення і використання коштів. Фінанси підприємств як складова частина фінансової системи функціонують у сфері суспільного виробництва, де створюється національний дохід-основне джерело фінансових ресурсів. Специфіка поняття «фінанси підприємств» полягає в тому, що за їх допомогою мобілізуються і створюються фінансові ресурси не для подальшого перерозподілу, а для обслуговування руху вартості валового внутрішнього продукту на всіх стадіях відтворювального процесу, обслуговується процес виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг. Саме за допомогою фінансів підприємств відбувається первинний перерозподіл вартості створеного валового продукту на фонди нагромадження, споживання, відновлення матеріальних ресурсів процесу виробництва [5].

В сучасних економічних умовах ринкових відносин зростає самостійність підприємств, їх економічна і правова відповідальність. Сьогодні підприємство самостійно відповідає за свою роботу та ухвалює рішення щодо подальшого розвитку. Такі економічні умови господарювання вимагають формування відповідного інформаційно-аналітичного забезпечення щодо прийняття управлінських рішень. Тому для успішного функціонування підприємства його керівництву необхідно постійно досліджувати фінансовий стан, проводити аналіз фінансових відносин і руху фінансових ресурсів. За таких обставин суттєво підвищується роль своєчасної та якісної діагностики фінансового стану підприємств.

Вибір базової системи показників (коефіцієнтів), що характеризують фінансовий стан підприємства, складає основу фінансової діагностики діяльності підприємства[6].

Фінансова діяльність підприємства спрямована на вирішення наступних основних завдань: фінансове забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності; пошук резервів збільшення доходів, прибутку, підвищення рентабельності та платоспроможності; виконання фінансових зобов'язань перед суб'єктами господарювання, бюджетом, банками; мобілізація фінансових ресурсів в обсязі, необхідному для фінансування виробничого й соціального розвитку, збільшення власного капіталу; контроль за ефективним, цільовим розподілом та використанням фінансових ресурсів [2].

Об'єктом фінансових відносин на підприємстві є вартість виготовленої продукції, виконаних робіт, наданих послуг, які формують виручку, а в процесі розподілу фонди споживання, відшкодування витрат і прибуток, що є необхідною умовою забезпечення безперервності виробництва. Окрім того, об'єктом фінансових відносин на підприємстві є всі грошові надходження та нагромадження, тобто фінансові ресурси підприємства.[6]

Комплексний аналіз та оцінка ефективності фінансової діяльності підприємств проводиться, як правило, в сім основних етапів. Так, на першому етапі приймається рішення про доцільність аналізу та оцінки фінансової звітності і перевіряється її готовність до аналізу. Визначання доцільності аналізу проводиться шляхом ознайомлення з аудиторськими висновками. Мета другого етапу - ознайомлення з пояснювальною запискою до балансу. Це необхідно для того, щоб оцінити умови функціонування підприємства в даному звітному періоді і врахувати при аналізі чинники, вплив яких спричинив зміни в майновому і фінансовому становищі організації і які знайшли своє відображення в пояснювальній записці. На третьому етапі збирається до аналізу та оцінки фінансової діяльності підприємств необхідна інформація та перевіряється її точність. На четвертому етапі здійснюється порівняння фактичних результатів господарювання з прогнозованими показниками звітного року, фактичними даними попередніх років. На п'ятому етапі виконується факторний аналіз. На шостому етапі виявляються невикористані резерви підвищення ефективності виробництва. Метою сьомого етапу є оцінка результатів господарської діяльності і фінансового становища суб'єкта господарювання [3].

Вплив на фінансові відносини здійснюється за допомогою спеціальних методів: фінансового прогнозування, фінансового планування, фінансового регулювання, фінансового контролю. Одним із прикладів фінансового контролю є оприлюднення фінансових результатів підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності (табл.1):

Таблиця 1

Фінансові результати підприємств за 2009-2014р.р.

Рік	Фінансовий результат до оподаткування	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	Підприємства, які одержали збиток	фінансовий результат
2009-2010	-45011,3	60,1	143706,6	39,9	188717,9
2011	91045,4	59,2	169074,3	40,8	78028,9
2012	101884,7	64,5	277938,5	35,5	176053,8
2013	29283,2	65,9	234513,7	34,1	205230,5
2014	-135952,4	54,6	159712,1	45,4	295664,5

Таким чином, управління фінансами підприємств (фінансовий менеджмент) забезпечує його господарську діяльність фінансовими ресурсами, вирішує існуючі фінансові протиріччя у фінансових відносинах, здійснює контроль за дотриманням фінансової дисципліни, націлене на подальший розвиток підприємства, досягнення його стратегічних цілей.

*Список використаних джерел:*

1. Бринченко П.В. Аналіз фінансового стану підприємства-банкрута // Київ.: "Факт", - 2005р. - 68с.
2. Галенко О.М., Булкот Г.В. Зміст аналізу фінансового стану при банкрутстві та санації. Матеріали конференції. - К: КНЕУ, 2007.
3. Шаповал В.М., Аврамчук Р.Н., Ткаченко О.В. Економіка підприємства: Уведення в спеціальність: Навчальний посібник. - К.: Центр навчальної літератури, 2003.- 288
4. Державна служба статистики України //Електронний ресурс: Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
5. Бандурка О.М., Коробов М.Я., Орлов П.І., Петрова К.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підручник. — К.: Либідь, 1998. — 312 с.

## **БЮДЖЕТУВАННЯ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Розвиток технологій фінансового планування призводить до широкого впровадження в практику управління підприємствами системи бюджетування, яка на даний час є найбільш ефективною системою управління фінансами господарюючого суб'єкта.

Бюджетування представляє собою управлінську технологію, показник якості управління господарюючого суб'єкта, відповідності рівня його менеджменту сучасним вимогам. В основу бюджетування покладено консолідований бюджет, який представляє собою скоординований за всіма підрозділами і функціями план роботи підприємства в цілому, що об'єднує блоки окремих бюджетів і створює потоки інформації, потрібні для прийняття і контролю управлінських рішень у сфері фінансового планування [1]. Структура бюджету залежить від того, що є предметом бюджету, розміру організації, міри інтеграції процесу розробки бюджету з фінансовою структурою підприємства. Складові системи бюджетування на конкретному підприємстві обираються, виходячи з особливостей його господарської діяльності та організації фінансової роботи: приймається рішення щодо виду основного і часткових бюджетів, і, відповідно, до технології самої системи бюджетування. Найчастіше використовується структура консолідованого бюджету, що передбачає виокремлення оперативного і фінансового планування.

Бюджетне планування на підприємстві включає два етапи: планування – власне розробка бюджетів і моніторинг – контрольний супровід, нагляд за виконанням бюджетів.

Важливе місце в бюджетуванні належить контролю. Метою контролю и аналізу виконання планових бюджетних показників є управління відхиленнями, що впливають на кінцеві результати фінансово-господарської діяльності підприємства. В процесі контролю необхідно провести такі операції, як збір, обробка та аналіз інформації про фактичні результати фінансово-господарської діяльності; виявлення відхилень від планових показників і аналіз причин; прийняття управлінських рішень щодо коригування планів і бюджетів[2]. Для того, щоб здійснити ці функції, важливо налагодити дієву систему контролю. Ієрархічна структура бюджетів підприємства дає змогу встановити ефективний контроль за надходженням і витрачанням коштів, створити реальні умови для реалізації ефективної фінансової стратегії.

Основою системи контролю повинен бути контроль витрат. Для реалізації контролю витрат використовуються розрахунки відхилень, в результаті яких:

- виявляються відхилення на підставі даних управлінського обліку (якщо забезпечена однорідність планових та фактичних даних);
- оцінюються масштаби впливу відхилень на запланований результат;
- визначається характер відхилень та їх причини;
- розробляються рекомендації та можливі управлінські рішення на підставі аналізу відхилень.

Для того, щоб оцінити вплив відхилень на запланований результат, найчастіше використовується метод розрахунку питомої ваги окремих статей. На підприємствах масового і серійного виробництва для розрахунку відхилень доцільно використовувати нормативний метод, за якого фактична собівартість розраховується від нормативної шляхом урахування змін норм і відхилень від цих норм. Облік відхилень від норм організується в залежності від технологічних особливостей сировини і матеріалів, нормування їх витрат і технології процесу виробництва. Самі відхилення від діючих норм визначаються шляхом



співставлення фактичного витрачання матеріалів на випуск продукції з нормативними витратами.

В процесі проведення контролю бюджетів за відхиленнями необхідно враховувати наступне:

- контроль за відхиленнями за своєю природою є контролем за фактом і не спроможний запобігти здійсненню окремих операцій фінансово-господарської діяльності, що призводять до негативних змін;

- контроль за відхиленнями є найбільш ефективним на довготривалих бюджетних періодах, що проводяться на регулярній основі.

Крім того, більшість бюджетів є статичними, оскільки розраховуються на певний очікуваний рівень виробництва або продажу. При цьому фактичні результати порівнюються з прогнозованими поза залежністю від досягнутого рівня реалізації. З метою забезпечення ефективності системи контролю витрат статичні бюджетні показники повинні бути скориговані на фактичний випуск. Для цього використовується гнучкий бюджет, який враховує зміни витрат залежно від зміни обсягу реалізації і являє собою динамічну базу для порівняння досягнутих результатів із запланованими показниками. В процесі бюджетування доцільно враховувати специфіку діяльності господарюючого суб'єкта. Зокрема, якщо бізнес напряду залежить від імпорту, необхідно чітко відчувати макроекономічну ситуацію на ринку, а також прогнозувати коливання валютного курсу. Якщо в обороті підприємства значна кредитних коштів, необхідно контролювати ситуацію на банківському ринку, відслідковувати динаміку відсоткових ставок.

Ефективність бюджетування полягає в узгодженості діяльності підрозділів підприємства та підпорядкуванню їх загальній стратегічній меті шляхом розробки для кожного підрозділу бюджету з параметрами діяльності. Охоплення бюджетуванням всіх аспектів фінансово-господарської діяльності підприємства забезпечує не тільки відображення в бюджетах цілей та завдань підприємства, але і одночасно створює передумови для всебічного і об'єктивного контролю за досягненням запланованих показників фінансово-господарської діяльності підприємства

Впровадження комплексної системи бюджетування на промисловому підприємстві дозволяє створити єдину систему планування та забезпечити практичне управління зниженням витрат по підприємству в цілому. В результаті узгодження витрат і джерел ресурсів підвищується якість поточного і стратегічного планування, підприємство отримує більш широкі можливості щодо визначення ефективних шляхів збільшення прибутку і рентабельності.

*Список використаних джерел:*

1. Аньшин В.М., Царков И.Н., Яковлева А.Ю. Бюджетирование в компании. – М.: Дело, 2011.
2. Бланк И.А. Управление денежными потоками. – К.: Ника-центр: Ольга, 2002. – 736с.

УДК 336

*Шендрик Д.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

## **ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОВАРИСТВ З ОБМЕЖЕНОЮ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЮ**

Приймаючи рішення щодо створення нового суб'єкта господарювання чи реорганізації існуючого перед власниками і менеджментом постає питання щодо вибору найприйнятнішої з погляду оптимізації фінансової та інвестиційної діяльності організаційно-правової форми ведення бізнесу. Існує тісний зв'язок між організаційно-правовою формою підприємства та структурою капіталу, можливостями його фінансування та вартістю мобілізації фінансових ресурсів, формою організації менеджменту, оподаткуванням, рівнем накладних затрат,

можливостями виходу на ринок капіталів тощо[3]. Форми організації підприємства характеризують, яким чином підприємці організують свою справу, як вони взаємодіють один з одним та з іншими учасниками процесу підприємництва.

Статистика свідчить, що однією з найрозповсюдженіших організаційно-правових форм підприємств є товариство з обмеженою відповідальністю. Товариством з обмеженою відповідальністю визнається товариство, створюється на основі угоди між юридичними особами та (або) громадянами шляхом об'єднання їхніх внесків задля досягнення загальних цілей; має статутний фонд, сформований лише за рахунок коштів пайовиків; несе відповідальність у межах власного майна, а його учасники — у межах їхніх внесків.

Фінансові відносини у товариствах з обмеженою відповідальністю виражені у взаємовідносинах між учасниками товариства при формуванні статутного та резервного капіталу, розподілі прибутку, відшкодуванні нанесених товариству збитків, взаємовідносинах членів товариства з кредиторами та державою (із заборгованості за податками та обов'язковими платежами).

Одним з центральних аспектів фінансової діяльності ТОВ є формування статутного фонду і розпорядження ним. Загальновідомо, що статутний капітал є сумою внесків засновників суб'єкта господарської діяльності для забезпечення його життєдіяльності. Він являє собою зафіксовану в установчих документах загальну вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства. Відповідно до частин 1 та 2 ст. 52 Закону України «Про господарські товариства» № 1576-ХІІ від 19.09.1991 р. у товаристві створюється статутний (складений) капітал, розмір якого не обмежується: учасники самостійно визначають розмір статутного капіталу[1]. Згідно із Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедури започаткування підприємництва» від 21.04.11 р. №3263-VI статутний капітал ТОВ підлягає сплаті учасниками товариства до закінчення першого року з дня державної реєстрації товариства[2].

Учасник ТОВ може за згодою решти учасників відступити свою частку (її частину) одному чи кільком учасникам цього ж товариства, а якщо інше не передбачено установчими документами, то і третій особі. Учасники товариства користуються переважним правом придбання частки (її частини) учасника, який її відступив, пропорційно їх часткам у статутному фонді товариства або в іншому погодженому між ними розмірі. Передача частки (її частини) третій особі можлива тільки після повного внесення вкладу учасником, який її відступає. При цьому відбувається одночасний перехід до третьої особи всіх прав та обов'язків, що належали учаснику, який відступив її повністю або частково.

Частка учасника товариства з обмеженою відповідальністю після повного внесення ним вкладу може бути придбана самим товариством. У цьому разі воно зобов'язане передати її іншим учасникам або третім особам у строк, що не перевищує одного року. Протягом цього періоду розподіл прибутку, а також голосування і визначення кворуму у вищому органі проводяться без урахування частки, придбаної товариством.

При виході учасника з товариства з обмеженою відповідальністю йому виплачується вартість частини майна товариства, пропорційна його частці у статутному фонді. Виплата проводиться після затвердження звіту за рік, в якому він вийшов з товариства, і в термін до 12 місяців з дня виходу. На вимогу учасника та за згодою товариства вклад може бути повернуто повністю або частково в натуральній формі. Учаснику, який вибув, виплачується належна йому частка прибутку, одержаного товариством в даному році до моменту його виходу. Майно, передане учасником товариству тільки в користування, повертається в натуральній формі без винагороди.

Таким чином, недоліком в організації фінансування ТОВ є складність і витратність передачі права власності на частки. Це зумовлено, зокрема тим, що частки ТОВ є не досить мобільними, оскільки відсутній організований ринок торгівлі ними. Для ТОВ, як і для інших підприємств, корпоративні права яких не мають обігу на фондовій біржі, характерним є загострення проблематики інформаційної асиметрії під час торгівлі частками, що ускладнює їх

продаж третій стороні[3]. В той же час, така форма організації бізнесу дозволяє створити значний статутний капітал, що надасть діяльності більш швидких оборотів, а обмежена відповідальність кожного з учасників дозволить зберегти частину власного майна при ліквідації чи припиненні підприємства, а також внаслідок стягнень з товариства.

*Список використаних джерел*

1. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо спрощення процедури започаткування підприємництва» від 21.04.11 р. №3263-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3263-06>.
2. Воловець Я.В. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: Алеута, 2005. – 199 с.

## ШЛЯХИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

УДК330.131.5

*Андрусяк В.М., к.е.н., доцент,  
Андрусяк Н.О., к.е.н., доцент,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ФУНКЦІОНУВАННЯ ГАЛУЗІ ОВОЧІВНИЦТВА В АСПЕКТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ БЕЗПЕКИ**

Овочі є цінним харчовим та дієтичним продуктом і займають важливе місце в раціонах харчування населення та забезпечують продовольчу безпеку країни. У добовому раціоні людини на овочі повинно припадати 15-20 % енергетичного балансу їжі. За даними Київського НДІ гігієни харчування, середньорічна норма споживання овочів на одну людину становить 161 кг, з них найбільша частка припадає на помідори (39 кг), капусту (30 кг), огірки й моркву (по 15,5 кг) [1]. Але через недосконалі технології збирання, післязбиральної доробки, зберігання та логістики фактична норма споживання овочів в Україні складає близько 100 кг/рік на людину, тобто є майже вдвічі нижчою, ніж в країнах ЄС. Тому пошук шляхів вирішення основних проблем ефективного функціонування галузі овочівництва в аспекті продовольчої безпеки має важливе значення в забезпеченні країни продуктами харчування.

Вагомий внесок у вивчення теоретико-прикладних аспектів ефективного функціонування виробництва й переробки овочевої продукції та шляхів його підвищення зробили такі відомі вітчизняні вчені, як: В. Андрійчук, О. Бугуцький, В. Бойко, Г. Дмитрійчук, В. Збарський, В. Криворучко, О. Лебединська, В. Рудь, М. Рудий, П. Саблук, О. Скидан, К. Олефір, В. Ткачук, І. Червен, А. Шумейко та ін. Проте недостатньо вивченими залишаються напрями підвищення ефективності функціонування галузі овочівництва в аспекті продовольчої безпеки.

Завдання дослідження полягає в необхідності глибокого аналізу основних проблем ефективного функціонування галузі овочівництва як складової економічної безпеки та пошук напрямів їх вирішення.

Зважаючи на зростання кількості населення планети та високу біологічну цінність, виробництво овочів відкритого ґрунту має світову тенденцію до зростання. За останні чверть століття їхнє світове виробництво збільшилось більше ніж у два рази через зростання виробництва овочів у Китаї та Індії. Аналогічну світову тенденцію до зростання спостережено у сфері переробки овочів. При переробці овочів відкритого ґрунту одержують овочі консервовані, овочеві соки, томатні соуси, пасти та кетчупи. Причому, якщо в попередні роки в основному виробляли тільки консервовані овочі, то за останній час суттєво зросла частка іншої продукції, яку активніше використовують у харчуванні.

Задоволення фізіологічних потреб людини якісними та безпечними продуктами харчування складає матеріальну основу біологічного, політичного, соціального та духовного існування індивіда, сім'ї, соціальної групи, держави, суспільства та людства в цілому. Інтеграція України у світове та європейське співтовариство актуалізує проблему продовольчої безпеки, оскільки лише за умови гарантування забезпечення населення продовольством за будь-яких умов держава може проводити незалежну політику [2].

У сучасних умовах господарювання потребує вирішення комплекс питань та розробки організаційно-економічних і технічних заходів щодо підвищення ефективності овочепродуктового підкомплексу в аспекті продовольчої безпеки, насамперед удосконалення системи збуту овочевої продукції та розвитку нових форм господарювання й спеціалізованих овочівницьких господарств в окремих регіонах та зонах. Також потрібно домогтися рівномірного постачання овочів протягом року у рекомендованому асортименті за рахунок раціонального поєднання розвитку овочівництва відкритого і закритого ґрунту, підбору

відповідних сортів і гібридів з різними строками дозрівання, переробки, заморожування та закладання продукції на тривале зберігання.

Для підвищення ефективності ведення овочівництва в аспекті продовольчої безпеки необхідно вирішити комплекс організаційно-економічних та технічних заходів, зокрема: створення економічних умов для відновлення спеціалізованих овочівницьких господарств у приміських та сировинних зонах і на цій основі змінити співвідношення у виробництві овочів між приватним і громадським сектором; налагодження в Україні виробництва засобів механізації з вирощування овочів; поліпшення системи вітчизняної селекції й насінництва; реконструкція й модернізація переробних підприємств; розвиток кооперування та інтеграції сільськогосподарських виробників товарних овочів і удосконалення економічного механізму взаємовідносин із переробними й торгівельно-закупівельними підприємствами як гарантами реалізації вирощеної овочевої продукції [3].

Як відомо з досвіду зарубіжних країн, цивілізовані ринкові відносини вимагають державного регулювання. Ми погоджуємось із думкою вчених про необхідність державного регулювання виробництва та переробки овочевої продукції ринковими методами, оскільки їхнє виробництво в Україні є одним із найбільших в Європі. Тому підтримка власного виробника в майбутньому може призвести до економічного зростання економіки та вирішення багатьох фінансових і суспільних проблем, забезпечення продовольчої безпеки.

Раціональне розміщення й спеціалізація овочепродуктового підкомплексу є значним резервом збільшення виробництва овочевої продукції з найменшими затратами праці та коштів. Доцільність розміщення й спеціалізація агропромислового комплексу зумовлюється природними та економічними чинниками, які можуть бути сприятливими для вирощування одних і майже або зовсім несприятливими для інших сільськогосподарських культур. Завдання раціонального розміщення аграрного виробництва полягає в розміщенні галузей та культур по території з метою найефективнішого використання природних та економічних умов, усуненні нераціональних перевезень сільськогосподарських продуктів для потреб населення й промислової переробки. При розміщенні аграрного сектору велике значення має вибір відповідних сільськогосподарських культур, які повинні максимально використовувати родючість ґрунту та інші умови відповідної території, тобто бути високоврожайними, а також поєднуватись з іншими галузями.

Узагальнюючи викладене, слід зазначити, що ефективний розвиток галузі овочівництва в аспекті продовольчої безпеки передбачає підвищення економічної ефективності виробництва та переробки овочевих культур; створення зон концентрованого виробництва овочів відкритого ґрунту для забезпечення сировинної бази його переробки; виробництво овочевих культур в обсягах, необхідних для задоволення потреб населення в овочах, а переробної промисловості в сировині; реконструкція й модернізація переробних підприємств та зміцнення їхньої технічної і сировинної бази; розвиток кооперування та інтеграції виробників товарних овочів і удосконалення системи взаємозв'язків між переробними та торгівельними підприємствами. Овочевий ринок України як складова продовольчої безпеки держави повинен формуватися й тісно розвиватися зі створенням і зміцненням національного ринку продовольства та його інфраструктури.

*Список використаних джерел:*

1. Агропромисловий комплекс України: стан та перспективи розвитку (1990-2000 рр.) / За ред. П.Т. Саблука, М.Я. Дем'яненка, М.Ф. Кропивка. – К.: ІАЕ УААН, 1999. – 253 с.
2. Скидан О.В. Продовольча безпека як пріоритет аграрної політики: проблеми інституціоналізації / О.В. Скидан // Електронне наукове фахове видання “Державне управління: удосконалення та розвиток”. – 2010. – № 7. – Режим доступу: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=154>.
3. Мудрак Р.П. Развитие инфраструктуры аграрного производства в контексте обеспечения продовольственной безопасности страны / Р.П. Мудрак // Российское предпринимательство. – 2013. – № 1 (223). – С. 105-109.

### **СУТНІСТЬ, ЦІЛІ ТА ЗАВДАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

У сучасних умовах процес успішного функціонування й економічного розвитку українських підприємств багато в чому залежить від удосконалення їх діяльності в галузі забезпечення економічної безпеки. Тому, в наш час, поняття « економічна безпека підприємства» набуває більш важливого значення.

Економічна безпека фірми (підприємства, організації) – це такий стан корпоративних ресурсів (ресурсів капіталу, персоналу, інформації і технології, техніки та устаткування, прав) і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найбільш ефективно їхнє використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам (загрозам) [1, с.242; 2, с.527, 3, с.534].

До головних цілей формування економічної безпеки підприємства належать: забезпечення фінансової стійкості та незалежності; досягнення лідерства у технологіях; забезпечення високого конкурентного статусу; підвищення ефективності менеджменту; оптимізація використання потенціалу підприємства; мінімізація руйнівного впливу зовнішнього середовища; забезпечення функціонування підприємства у межах правового поля; захист власної комерційної таємниці [4, с.296-297]

Для аналітичного оцінювання кожної з наведених функціональних складових слід визначити спектри можливих загроз (ризиків) та оцінити ймовірність і наслідки їх реалізації [5, с.657].

Для забезпечення економічної безпеки на підприємстві, що являє собою цілу систему, необхідно розрізнити її основні функціональні складові.

Система економічної безпеки підприємства традиційно включає такі складові: інтелектуальну та кадрову; інформаційну; техніко-технологічну; фінансову; політико-правову та екологічну; силову.

В свою чергу, доповнюють систему економічної безпеки підприємства ще такі складові як інтерфейсна, соціальна, ринкова, ресурсна, енергетична.[6, с.49].

Результати оцінки складових економічної безпеки повинні бути покладені в основу розробки комплексу заходів, спрямованих на протидію загрозам і підвищення рівня економічної безпеки підприємства. Це в першу чергу:

- формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав, інформації, технології та устаткування);
- прогнозування та планування економічної безпеки за функціональними складовими;
- стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);
- тактичне панування економічної безпеки за функціональними складовими;
- оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства (організації);
- здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;
- узагальнююче оцінювання досягнутого рівня економічної безпеки [2, с.529].

Здійснення зазначених заходів у комплексі може забезпечити відповідний рівень економічної безпеки підприємства.

Таким чином, в результаті вивчення сутності економічної безпеки підприємства, її цілей та завдань можна зробити висновок, що вона покликана створити умови для

ефективної діяльності підприємства шляхом своєчасного виявлення та послаблення дії різноманітних небезпек та загроз.

*Список використаних джерел:*

1. Афанасьєв М.В. Економіка підприємства: Навчально-методичний посібник для самостійного вивчення дисципліни / За редакцією проф. М.В. Афанасьєва. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2003. – 410 с.
2. Манів З.О. Економіка підприємства: навч. посіб. / З.О. Манів, І.М. Луцький. – К.: Знання, 2004. – 580 с.
3. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства: підручник / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф. С.Ф. Покропивного. – К.: КНЕУ, 2003. – 608 с.
4. Березін О.В. Економіка підприємства: навч. посіб. / О.В. Березін, Л.М. Березіна, Н.В. Бутенко. – К.: Знання, 2009. – 390 с.
5. Іванілов О.С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О.С. Іванілов – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 728 с.
6. Карпунь І.Н. Управління фінансовою санацією підприємства: навч. посібник. / І.Н. Карпунь. – Львів: "Магнолія-2006", 2009. – 418 с.

УДК 330

*Мехеда Н.Г., к.е.н., доцент,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ОСВІТА В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ**

Характеризуючи основні складові соціальної сфери, необхідно зазначити, що освіта – це головна умова економічного росту країни, стратегічний ресурс динамічного розвитку нації та забезпечення її соціальної безпеки. Якість освіти є питанням як соціальної, так і національної безпеки, оскільки накопиченні раніше знання формують майбутній розвиток суспільства та, як наслідок, – держави. У національній доктрині розвитку освіти чітко визначено, що якість освіти є національним пріоритетом і передумовою національної безпеки держави, додержання міжнародних норм і вимог законодавства України щодо реалізації права громадян на освіту [3].

Вплив, який справляє соціальна сфера на всі сторони соціально-економічного розвитку країни, багатозначний і різноманітний, оскільки охоплює доходи населення, його соціальний захист, зайнятість, освіту та науку, формує соціальну безпеку країни.

Визначення «якість освіти» розглядається в багатьох нормативно-правових актах та наукових джерелах. У Законі України «Про вищу освіту» є таке визначення [4]: якість вищої освіти – сукупність якостей особи з вищою освітою, що відображає її професійну компетентність, ціннісну орієнтацію, соціальну спрямованість і обумовлює здатність задовольняти як особисті духовні та матеріальні потреби, так і потреби суспільства; якість освітньої діяльності – сукупність характеристик системи вищої освіти та її складових, яка визначає її здатність задовольняти встановлені та передбачені потреби окремої особи або(та) суспільства. Таким чином, доцільно розглядати якість освіти в контексті забезпечення соціальної та національної безпеки країни.

Освіта є формою прояву механізму функціонування соціальної складової економічної безпеки, оскільки впливає на глибину проникнення досягнень науки в народне господарство та забезпечує максимально ефективне використання досягнень НТП.

Так, освіта може впливати на зростання продуктивності, але тільки разом з іншими факторами економічного зростання. Підвищення рівня освіти створює потенційні можливості для забезпечення економічної безпеки держави.

Категорії зайнятості та безробіття нерозривно пов'язані з освітою. Вплив освіти на духовну культуру та економіку здійснюється в процесі всебічного розвитку людини як головної продуктивної сили суспільства, формування ефективної зайнятості населення та

зростання продуктивності суспільної праці. Чим вищий рівень теоретичної та професійної підготовки кадрів, чим більш масовою та якісною є освіта, тим вагоміший цей вплив. Низькі заробітки бідних частково є результатом їхнього відносно нижчого фонду знань, умінь і навичок, а також частково дискримінації з боку ринку праці. Більш освічена робоча сила – від вищого керівництва до звичайних працівників – має властивість швидше знаходити та застосовувати найефективніші з відомих виробничих методів. Вплив освіти на цю властивість є одним із аспектів підвищення якості праці, який підлягає вимірюванню настільки, наскільки цей вплив відображено в різних рівнях оплати праці. Освіта може впливати на прогрес знань, який у свою чергу буде змінювати зміст освіти. Більш освічені люди, порівняно з менш освіченими, мають кращі шанси знайти роботу там, де гранична вартість їх продукції буде більшою. При звільненні через зміни попиту на ринку праці вони можуть знайти інше заняття з меншими втратами заробітку і залишаються безробітними протягом коротшого періоду.

Таким чином, освіта впливає на розвиток технологій і є одним із факторів, які сприяють науково-технічному прогресу. Освіта забезпечує підвищення якості трудових ресурсів, які зможуть ефективніше використовувати найновіші досягнення НТП, що відповідно позначиться на зростанні ВВП і зміцненні економічної безпеки.

Взаємозв'язок між освітою та народжуваністю дуже складний, і більшість спостережень погоджується, що він є негативним – розвиток освіти збільшує вікову межу при вступі в шлюб і підвищує альтернативну вартість народження дітей. Унаслідок цього сім'ї бажають мати і мають менше нащадків [5]. Однак підвищення рівня освіти спроможне впливати на підвищення добробуту особистостей і сімей, що буде спроможним впливати на якість і тривалість життя. Так, закордонні дослідження відзначають, що зі збільшенням добробуту, багато осіб кидають палити, відмовляються від міцних алкогольних напоїв, більше уваги починають приділяти заняттям спортом.

Місце країни в рейтингу геополітичної конкуренції за посилення інтеграційних процесів світової економіки залежить насамперед від освітнього рівня нації, стану розвитку ключових виробничих систем новітнього постіндустріального технологічного устрою та інформаційного середовища, здатності економіки до генерації високої інноваційної активності [6]. Закономірним є підтримання високої якості освітньої системи в контексті забезпечення зростання загальної конкурентоспроможності у країнах-лідерах інноваційного розвитку (США, Швейцарія, Данія, Фінляндія). Початок ринкових реформ в освітній системі, пов'язаних із упровадженням зовнішнього незалежного тестування (ЗНО), не ознаменувався одночасним поліпшенням ситуації на ринку освітніх послуг. Дотепер значним залишається дисбаланс прийому та випуску ВНЗ за галузями знань, спостерігається значне зміщення в бік підготовки економістів, юристів.

Відповідність вищої освіти умовам соціальної безпеки безпосередньо пов'язана з ефективним виконанням освітою своїх головних функцій, зокрема соціальних.

*Список використаних джерел:*

1. Закон України «Про основи національної безпеки» від 19 червня 2003 року №964-IV.
2. Основи економічної безпеки : [підручник] / О. М. Бандурка., В. Є. Духов, К. Я. Петрова, М. Черняков. – Харків : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
3. Людський розвиток в Україні : можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.



### **ВПЛИВ «ІНСТИТУЦІЙНИХ ПАСТОК» ОСВІТИ НА РІВЕНЬ БЕЗПЕКИ**

Фундаментальними чинниками формування «інституційних пасток» у системі освіти й науки в цей період виступили: з одного боку, низький рівень доходів учителів, викладачів і науковців, обмежені можливості-альтернативи прикладання їхньої праці в інших сферах, відсутність широкого попиту на наукову продукцію з боку держави та комерційного сектору.

Інституційні зміни, що відбуваються в системі вищої освіти, породжують ризики соціальної безпеки.

Усе, що знижує якість життя, завдає шкоди конкретній людині, спільноті, суспільству, слід віднести до чинників соціальної небезпеки [7]. Наслідком зниження соціальної безпеки можна вважати: 1) низький рівень стандартів життя – не лише економічних, а й психологічних (побутова примітивність, психологічна покірність, соціальна байдужість, нечутливість і, зрештою, відсутність соціальної активності та відчуття повної безпорадності); 2) закріплення в суспільстві почуття незахищеності, безвихідності, безперспективності, непотрібності – звідси алкоголізм, наркоманія, відхід у потойбічні інтереси (тобто психологічна втеча від дійсності). У сучасних умовах оцінка ризиків розвитку соціальної стабільності, пов'язаних із соціальною нестабільністю, є важливою складовою теоретичної бази прийняття рішень у політиці та економіці. Актуальність цієї проблеми визначається наявністю та поглибленням соціальних протиріч і конфліктів у певних регіонах України. Сукупність соціально-економічних, політичних і культурних чинників визначає підвищений фон соціальних ризиків, що створюють загрози соціальної нестабільності на території держави.

Для мінімізації соціальних ризиків у сфері освіти необхідно врахувати такі обставини: 1) освіта повинна бути такою сферою життєдіяльності суспільства, у якій переважатиме неринковий спосіб координації діяльності; 2) рівновага між попитом і пропозицією на блага освіти повинна здійснюватися переважно державою, органами місцевого самоврядування та громадськими організаціями за допомогою спеціальних соціальних інститутів і на основі бюджетно-фінансової політики; 3) освіта, на відміну від доходів і накопичень, залишатиметься єдиним довгостроковим ресурсом людини; саме освіта гарантує високі доходи на ринку праці; 4) освіта – це довгострокові інвестиції в людський капітал, причому геополітичного характеру [8].

Розглядаючи проблеми мінімізації ризиків зниження соціальної безпеки, які пов'язані зі сферою освіти, слід зазначити, що метою модернізації вітчизняної освіти є створення механізму сталого розвитку системи освіти, забезпечення її відповідності викликам ХХІ ст. та потребам розвитку країни, запитам особистості, суспільства, держави. Саме доступність та якість освіти – безумовні пріоритети сучасної освітньої політики України, найважливіші чинники економічного зростання, розвитку соціального прогресу та духовного потенціалу, збереження вітчизняних культурних традицій, відповідності найкращим міжнародним стандартам. Доступність та якість – це два принципових критерії, за якими в майбутньому вітчизняна система освіти повинна оцінюватися суспільством, економікою, працевдавцями та ринком праці.

Актуальність проблем якості освіти і в глобальному сенсі світового співтовариства, і в локальному стосовно соціальної та національної безпеки кожної країни окремо можна визначити місцем України в основних світових рейтингах за матеріалами звіту Глобального індексу конкурентоспроможності (ГІК) 2011/2012, підготовленого Всесвітнім економічним форумом (ВЕФ)

Втрата позицій (*на 5 пунктів*) призвела до переміщення субіндексу середня, вища та професійна освіта з конкурентних переваг до сегмента потенційних загроз [10].

У цілому за 2009-2010 роки Україна втратила дві конкурентні переваги: «ефективність ринку праці» за результатом ГІК 2010/2011 та «середня, вища та професійна освіта» за результатом ГІК 2011/2012

Найбільший негативний вплив мало скорочення витрат бізнесу на навчання персоналу, а також низька якість шкіл професійного менеджменту

Можна зробити висновок, що соціальна безпека постійно перебуває в зоні небезпечного стану безпеки (75%).

Реалізація ж стратегії подальшого стабільного розвитку України, як незалежної та процвітаючої держави, не мислиться без залучення людського потенціалу з високим рівнем його розвитку. У цьому контексті важливо також відзначити, що поряд із вирішенням великого кола проблем, пов'язаних із трансформуванням суспільно-економічних і політичних відносин, суттєвого значення набиратиме процес розроблення, створення, дослідження та поступового впровадження в життя системи соціально-економічних показників та індикаторів, які визначатимуть стан соціальної безпеки в Україні.

*Список використаних джерел:*

1. Закон України «Про основи національної безпеки» від 19 червня 2003 року №964-IV.
2. Людський розвиток в Україні : можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.
1. Соціальний розвиток України : сучасні трансформації та перспективи / С. І. Бандур, Т. А. Заяць, В. І. Куценко та ін. / За заг. ред. д-ра екон. наук, проф., чл.-кор. НАНУ Б. М. Данилишина. – 2-ге вид. доповн. і переробл. – Черкаси : Брама-Україна, 2006. – С. 348.
2. Кириченко О. Економіка освіти України: проблеми та перспективи реформування / О. Кириченко, Л. Паращенко // Вища школа. – № 2. – 2008. – С. 46-51.
3. Колот А. Трансформація чинників розвитку вищої освіти : причини, природа, змістовні характеристики / А. Колот // Вища школа. – № 1. – 2008. – С. 47-55.

УДК 351.746

*Мехеда Н.Г., к.е.н., доцент,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ФУНКЦІЇ ОСВІТИ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ**

Соціальний інститут освіти виконує в сучасному суспільстві різнопланові функції, за успішністю реалізації яких можна судити про ефективність (результативність) функціонування системи освіти. Найважливішими функціями освіти є соціалізуюча, комунікативна, селективна й стратифікаційна, продуктивна, інтегративна та прогностична [3].

Зміст соціалізуючої функції полягає в прийнятті індивідом чи групою певних суспільно визнаних ціннісних орієнтацій і загальних норм поведінки, у формуванні та прищепленні системи цінностей і відповідних соціальних норм, перетворенні їх на мотиви та принципи подальшої діяльності. Саме освіта є тим соціальним інститутом, у якому всі чинники сконцентровані так, щоб підготувати покоління до сприйняття накопичених культурних цінностей і використання власних сил для суспільного блага. Належна реалізація освітою соціалізуючої функції набуває особливого значення в умовах невнормованості, нерегульованості, що характерна для періодів трансформацій.

Комунікативну функцію освіта здійснює, забезпечуючи організацію суспільного спілкування між індивідами, поколіннями, соціальними групами, роблячи це спілкування доступним, ефективним щодо наміру та досвіду сторін освітнього процесу.

Оскільки найважливішою функцією інституту освіти є селективна, сучасний механізм соціальної селекції в системі освіти включає різноманіття каналів навчання, формальну й неформальну ієрархію типів навчальних закладів, специфічні критерії оцінки успішності, «суддів-педагогів», які приймають належні правила гри. Від дитячого садка і до аспірантури система освіти так чи інакше поділяє учнів на «кращих» і «гірших» за справедливими, здавалося б, критеріями – особисті здібності, працездатність, дисциплінованість тощо – і саме тому освітній відбір в ідеалі вважається одним із найефективніших інструментів справедливого соціального відбору.

Належній реалізації інститутом освіти селекційної й стратифікаційної функцій в Україні перешкоджають неефективні соціальні норми та неформальні правила, які діють у вітчизняному освітньому просторі в трансформаційний період, що являють собою типові «інституційні пастки».

Стан системи соціальної безпеки в Україні, на думку багатьох вітчизняних експертів і фахівців, повинен здебільшого охоплювати показники збереження життєво важливих соціальних складових функціонування суспільства і держави, а також здійснювати індикативне регулювання соціальних процесів, соціальної сфери та її інфраструктури в розвитку державного організму.

Відповідно, на нашу думку, механізм розроблення і дослідження системи таких показників та індикаторів повинен сприяти виявленню та оцінці ступеня і міри соціальних загроз у системі забезпечення національної безпеки України. Завдяки такій системі з оцінкою різнопланових загроз можна виявити найбільш небезпечні процеси і деформаційні тенденції, які притаманні певному стану соціальної безпеки на різних етапах розвитку суспільного життя.

Відсутність такого механізму, спроможного підтримувати прийнятний рівень соціальної безпеки та гарантій, сприятиме лише намаганням вирішувати складні економічні проблеми, насамперед, за рахунок широких верств населення. Це буде лише гальмувати здійснення необхідних соціально-економічних перетворень у державі.

Досягнення зазначеної мети – забезпечення і підтримка соціальної безпеки в державі та суспільстві можлива лише за умов наявності та здійснення постійно діючого моніторингу розвитку соціально-економічної ситуації в державі. При цьому, особливого значення набудатиме питання поєднання процесів розроблення стратегії політики соціальної безпеки з прийняттям відповідних рішень на державному рівні з цього питання.

Слід також зазначити й те, що формування відповідної системи показників та індикаторів соціально-економічної безпеки є певною мірою намаганням здійснення перебудови і в організаційній структурі самого державного організму, оскільки здійснюються відповідні реальні кроки до розроблення «технології забезпечення соціальної безпеки» в Україні. Технологія соціальної безпеки держави взагалі та, зокрема, в Україні повинна визначати відповідні функції та вимоги до всіх суб'єктів соціальної безпеки, які сприяють її забезпеченню в контексті реалізації загальнонаціональних інтересів і пріоритетів, унеможливають у подальшому розвиток конфліктогенного потенціалу суспільства та держави. Однак у теоретичному та практичному планах ця проблема в Україні є малодослідженою та майже нереалізованою.

Побудова системи таких індикаторів і показників для нашої країни є справою відносно новою, проте в окремих державах світу мають місце спроби впровадження такої системи вже декілька років поспіль (Австрія, Угорщина та Росія: починаючи з другої половини 90-х років розвиток соціально-економічної ситуації та стан соціальної безпеки в суспільстві та державі досліджується та відслідковується за допомогою певної групи соціально-економічних індикаторів і показників, за умови проведення постійно діючого соціального моніторингу).

*Список використаних джерел:*

1. Дацків Р. М. Економічна безпека держави в умовах глобалізаційної конкуренції / Р. М. Дацків. – Львів : Центр Європи, 2006. – 160 с.

2. Яницкий О. Н. Социология риска : ключевые идеи / О. Н. Яницкий [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.socio.ru/wt/1-03/Yanizky.htm>

3. Людський розвиток в Україні : мінімізація соціальних ризиків (колективна науково-аналітична монографія) / За ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, Держкомстат України, 2010. – 496 с.

4. Поснова Т. В. Вплив соціальних факторів на стан економічної безпеки / Т. В. Поснова // Науковий вісник Національного університету ДПС України (економіка, право). – № 3 (54). – 2011. – С. 27-32.

УДК 330

*Мехеда Н.Г., к.е.н., доцент,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ОСВІТА ЯК ІНДИКАТОР РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ**

З'ясування сутності та ролі безпеки в сучасному соціально-економічному житті вимагає розгляду впливу чинників на стан економічної безпеки.

Вплив, який справляє соціальна сфера на всі сторони соціально-економічного розвитку країни, багатозначний і різноманітний, оскільки охоплює доходи населення, його соціальний захист, зайнятість, освіту та науку, формує соціальну безпеку країни.

Характеризуючи основні складові соціальної сфери, необхідно зазначити, що освіта – це головна умова економічного росту країни, стратегічний ресурс динамічного розвитку нації та забезпечення її соціальної безпеки. Якість освіти є питанням як соціальної, так і національної безпеки, оскільки накопиченні раніше знання формують майбутній розвиток суспільства та, як наслідок, – держави. У національній доктрині розвитку освіти чітко визначено, що якість освіти є національним пріоритетом і передумовою національної безпеки держави, додержання міжнародних норм і вимог законодавства України щодо реалізації права громадян на освіту [3].

Визначення «якість освіти» розглядається в багатьох нормативно-правових актах та наукових джерелах. У Законі України «Про вищу освіту» є таке визначення [4]: якість вищої освіти – сукупність якостей особи з вищою освітою, що відображає її професійну компетентність, ціннісну орієнтацію, соціальну спрямованість і обумовлює здатність задовольняти як особисті духовні та матеріальні потреби, так і потреби суспільства; якість освітньої діяльності – сукупність характеристик системи вищої освіти та її складових, яка визначає її здатність задовольняти встановлені та передбачені потреби окремої особи або(та) суспільства. Таким чином, доцільно розглядати якість освіти в контексті забезпечення соціальної та національної безпеки країни.

Освіта є формою прояву механізму функціонування соціальної складової економічної безпеки, оскільки впливає на глибину проникнення досягнень науки в народне господарство та забезпечує максимально ефективне використання досягнень НТП.

Так, освіта може впливати на зростання продуктивності, але тільки разом з іншими факторами економічного зростання. Підвищення рівня освіти створює потенційні можливості для забезпечення економічної безпеки держави.

Категорії зайнятості та безробіття нерозривно пов'язані з освітою. Вплив освіти на духовну культуру та економіку здійснюється в процесі всебічного розвитку людини як головної продуктивної сили суспільства, формування ефективної зайнятості населення та зростання продуктивності суспільної праці. Чим вищий рівень теоретичної та професійної підготовки кадрів, чим більш масовою та якісною є освіта, тим вагоміший цей вплив. Низькі заробітки бідних частково є результатом їхнього відносно нижчого фонду знань, умінь і навичок, а також частково дискримінації з боку ринку праці. Більш освічена робоча сила – від вищого керівництва до звичайних працівників – має властивість швидше знаходити та застосовувати найефективніші з відомих виробничих

методів. Вплив освіти на цю властивість є одним із аспектів підвищення якості праці, який підлягає вимірюванню настільки, наскільки цей вплив відображено в різних рівнях оплати праці. Освіта може впливати на прогрес знань, який у свою чергу буде змінювати зміст освіти. Більш освічені люди, порівняно з менш освіченими, мають кращі шанси знайти роботу там, де гранична вартість їх продукції буде більшою. При звільненні через зміни попиту на ринку праці вони можуть знайти інше заняття з меншими втратами заробітку і залишаються безробітними протягом коротшого періоду.

Таким чином, освіта впливає на розвиток технологій і є одним із факторів, які сприяють науково-технічному прогресу. Освіта забезпечує підвищення якості трудових ресурсів, які зможуть ефективніше використовувати найновіші досягнення НТП, що відповідно позначиться на зростанні ВВП і зміцненні економічної безпеки.

Взаємозв'язок між освітою та народжуваністю дуже складний, і більшість спостерігачів погоджується, що він є негативним – розвиток освіти збільшує вікову межу при вступі в шлюб і підвищує альтернативну вартість народження дітей. Унаслідок цього сім'ї бажають мати і мають менше нащадків [5]. Однак підвищення рівня освіти спроможне впливати на підвищення добробуту особистостей і сімей, що буде спроможним впливати на якість і тривалість життя. Так, закордонні дослідження відзначають, що зі збільшенням добробуту, багато осіб кидають палити, відмовляються від міцних алкогольних напоїв, більше уваги починають приділяти заняттям спортом.

Місце країни в рейтингу геополітичної конкуренції за посилення інтеграційних процесів світової економіки залежить насамперед від освітнього рівня нації, стану розвитку ключових виробничих систем новітнього постіндустріального технологічного устрою та інформаційного середовища, здатності економіки до генерації високої інноваційної активності [6]. Закономірним є підтримання високої якості освітньої системи в контексті забезпечення зростання загальної конкурентоспроможності у країнах-лідерах інноваційного розвитку (США, Швейцарія, Данія, Фінляндія). Початок ринкових реформ в освітній системі, пов'язаних із упровадженням зовнішнього незалежного тестування (ЗНО), не ознаменувався одночасним поліпшенням ситуації на ринку освітніх послуг. Дотепер значним залишається дисбаланс прийому та випуску ВНЗ за галузями знань, спостерігається значне зміщення в бік підготовки економістів, юристів.

Відповідність вищої освіти умовам соціальної безпеки безпосередньо пов'язана з ефективним виконанням освітою своїх головних функцій, зокрема соціальних.

*Список використаних джерел:*

1. Закон України «Про основи національної безпеки» від 19 червня 2003 року №964-IV.
2. Основи економічної безпеки : [підручник] / О. М. Бандурка., В. Є. Духов, К. Я. Петрова, М. Черняков. – Харків : Вид-во Нац. ун-ту внутр. справ, 2003. – 236 с.
3. Людський розвиток в Україні : можливості та напрями соціальних інвестицій (колективна науково-аналітична монографія) / за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с.

УДК 658.012

*Мігус І.П., д.е.н., професор,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

## **НЕОБХІДНІСТЬ СТВОРЕННЯ СЛУЖБИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

На сучасному етапі розвитку людства, нам здається, ми знаємо все, тим більше в таких прикладних питаннях як управління компанією, внутрішній контроль, управління ризиками і т.д. Але якщо говорити відверто, необхідно визнати, що існуючі в даний час підходи до

вирішення проблеми зниження непродуктивних втрат бізнесу не завжди відповідає реальним викликам часу і побажанням акціонерів і власників компаній.

Незважаючи на постійний розвиток систем внутрішнього контролю та аудиту, ризик менеджменту, комплаєнс, служб безпеки тощо, втрати бізнесу від «неправомірних дій третіх осіб», а простіше кажучи, шахрайства, корупції, розкрадання та інших способів неправомірного збагачення ростуть щороку.

За даними Асоціації сертифікованих фахівців з розслідування розкрадань (ACFE), збиток від різних форм шахрайства, корупції і злочинства в відносно благополучною Америці становить близько 900 млрд. доларів на рік. Що відбувається в Росії розповідати не треба, ми всі і так все прекрасно бачимо і розуміємо.

Думаю, не варто пояснювати, що таке безпека в цілому і безпека бізнесу зокрема. Кожен читач здатний дати визначення даного феномена, і, в більшості випадків, воно буде збігатися з думкою більшості.

Щоб не вдаватися у філософські міркування, пропоную вважати безпекою розумну та об'єктивну впевненість власників компанії в тому, що з їх бізнесом нічого страшного (незворотного) або істотно поганого не станеться. Проблеми в ході господарської діяльності ніхто не виключає, але впевненість у тому, що з компанією не трапиться серйозна біда, і повинна забезпечувати система економічної безпеки (СББ).

Спробуємо розібратися, які підрозділи в компанії можуть створюватися для вирішення поставленого завдання. Як приклад візьмемо велику компанію, якої доцільно створення підрозділів, відповідальних за організацію СББ. Структуру, що забезпечують безпеку бізнесу можуть входити такі підрозділи:

1. Внутрішній аудит
2. Ризик-менеджмент
3. Служба безпеки
4. Служба внутрішнього контролю
5. Контрольно-ревізійний відділ
6. Комплаєнс
7. Інформаційна безпека
8. Відділ корпоративної взаємодії
9. Юридичний департамент

Список можуть доповнити структури, що контролюють виконання доручень вищого органу управління компанії (секретаріат), комісію з ділової етики і т.д. Але мені здається, очевидно, що в даний час, в забезпечення безпеки бізнесу можуть бути залучені максимальну кількість структурних підрозділів та фахівців.

Цілком природно, що люди працюють в даних підрозділах, відносяться до групи добре, або дуже добре оплачуваних співробітників, і зрозуміло, що витрати компаній на дану функцію, істотні. А якщо додати непрямі витрати (на організацію робочого місця, навчання, відрядження, технічне оснащення, сертифікація і т.д.), то вони стають дуже істотними.

Враховуючи вищевикладене, у деяких керівників або власників компаній може виникнути спокуса скоротити персонал різних контролюючих підрозділів, а отриману «прибуток» записати у свій актив. Часто вони навіть незамислюються над тим, чим може надалі обернутися така «вигода».

На жаль, іноді таке відбувається, і скорочуються цілі департаменти і служби, їх функції в кращому випадку передаються не підготовленим або й без того зайнятим співробітникам інших підрозділів, а в гіршому просто «зависають у повітрі».

Для ефективної роботи СББ необхідно регулярне оновлення контролів, перерозподіл функцій і повноважень між підрозділами і співробітниками, актуалізація процесів, налагодження комунікацій та багато іншого.

Також не можна створити єдину структуру СББ, яка підходить для всіх організацій, і впроваджувати її в міру необхідності. У кожному конкретному випадку вона створюється індивідуально, і підлаштовується під цілі і особливості діяльності компанії.

Незважаючи на це існують загальні проблеми, від вирішення яких завжди залежить успіх побудови високо ефективної СББ в будь-якій компанії, незалежно від виду її діяльності та форми власності.

Спробуємо їх позначити і коротко висвітлити.

1. Чіткий поділ функцій між підрозділами;
2. Системний аналіз подій і віднесення його до сфери відповідальності одного підрозділу;
3. Організація функції комплаєнс в Компанії;
4. Взаємовідносини структур, що забезпечують безпеку бізнесу, зацікавленими сторонами;
5. Оцінка ефективності СББ;
6. Організація корпоративної культури;
7. Управління персоналом;
8. Організація моніторингу процесів компанії, найбільш критичних для безпеки бізнесу;
9. Планування і бюджетування роботи підрозділів;
10. Методики: формалізація тестування контрольних процедур та діяльності співробітників підрозділів;
11. Створення в компанії «гарячої лінії»
12. Шляхи вирішення проблем взаємодії з менеджментом при проведенні перевірок і внутрішніх розслідувань.

Отже, створення служби економічної безпеки на підприємствах є досить актуальним та необхідним.

УДК 351

*Московченко Д.О.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

## **СУЧАСНИЙ СТАН ТА МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ В УКРАЇНІ**

В наш час, стан екологічної безпеки має велике значення для розвитку України, як сучасної держави, що має приділяти велику увагу суспільній безпеці країни. Зараз поряд з економічними та соціальними проблемами можна окремо виділити екологічні проблеми, бо усі вони мають чимале значення для нормального розвитку країни.

Метою даної роботи є розгляд основних актуальних проблем екологічної безпеки України, а також визначення основного механізму їх врегулювання.

Екологічна безпека – це такий стан навколишнього середовища, коли гарантується запобігання погіршенню екологічної ситуації та виникнення небезпеки для життя та здоров'я людини. До елементів екологічної безпеки можна віднести: стан атмосфери, водних ресурсів господарсько-питного та культурно-побутового використання та земельних ґрунтів. Екологічна безпека напряму залежить від реального стану екології в країні [3].

Нинішню екологічну ситуацію в Україні можна охарактеризувати як кризову, що є наслідком нехтування об'єктивними законами розвитку і відтворення природно-ресурсного комплексу держави.

Важливою є проблема радіоактивного забруднення. Внаслідок аварії на Чорнобильській АС понад 41 тис. км території країни забруднено радіонуклідами, а приблизно 2,4 млн осіб живуть у забруднених регіонах. У майбутньому радіоактивне забруднення може призвести до серйозних генетичних змін у загальнонаціональному масштабі.

Також занепокоєння викликає стан питної води. Найбільш забруднена вода у басейні Дніпра, що є джерелом питної води для більш ніж 70% населення України. Також у критичному стані південні прибережні райони Чорного й Азовського морів. Також має місце

хронічна нестача питної води у південно-східних районах, а також у Криму, де скорочення запасів питної води вже призвело до спалаху низки інфекційних захворювань, в тому числі холери.

Високим є рівень забруднення повітря – особливо у промислових районах. Головні джерела забруднення повітря – металургійні, хімічні-нафтохімічні підприємства, а також електростанції. У Донецько-Дніпровському регіоні середня концентрація шкідливих для здоров'я людей речовин в атмосфері до 5 разів перевищує рівні індустриальних країн[1].

Близько 71% земель знищено, а хімічне забруднення ґрунтів надзвичайно високе. Понад 70% території чорноземів забруднені пестицидами й нітратами.

Загальний стан екологічної безпеки погіршується ще й низьким рівнем свідомості суспільства та некомпетентністю політиків. Тому необхідно впровадити ефективний механізм забезпечення екологічної безпеки в Україні.

Під механізмом забезпечення екологічної безпеки розуміють комплекс взаємопов'язаних державно-правових засобів, спрямованих на досягнення екологічної безпеки шляхом регулювання і контролю діяльності суб'єктів екологічних правовідносин за допомогою еколого-правових норм. Цей механізм забезпечує розробку екологічних нормативів, моніторинг за реальними показниками екологічної безпеки України, а також впровадження системи заходів щодо поліпшення екологічного стану. У зв'язку з цим державою за останні роки була розроблена та впроваджена велика кількість програм, законодавчо-правових нормативів, періодично проводяться експертизи щодо стану екологічної безпеки[4].

За роки незалежності України практично створено нове природоохоронне законодавство, яке включає Земельний, Лісовий, Водний кадастри та Кодекс про надра, закони України "Про охорону навколишнього природного середовища", "Про об'єкти підвищеної небезпеки" та багато інших, за якими встановлюються такі показники екологічної безпеки як: гранично допустимі концентрації забруднювальних речовин у природному середовищі; гранично допустимі рівні акустичного, електромагнітного, радіаційного та інших шкідливих впливів; гранично допустимий вміст шкідливих речовин у продуктах харчування,- гранично допустимі норми викидів у навколишнє природне середовище забруднювальних речовин, а також відомості про наявність та стан природних ресурсів[2].

Найбільш глобальними програмами, впровадженими в Україні за останні роки є Програма формування національної екологічної мережі України на 2000—2015 рр., Програма охорони та відтворення довкілля Азовського і Чорного морів та Програма проведення моніторингу навколишнього природного середовища. Ці програми спрямовані на покращення реального стану екологічної безпеки України та наближення цих реальних показників до нормативних.

Ризик підвищеної екологічної небезпеки зобов'язує державу по-новому оцінювати факти її прояву. Україна повинна намагатися відповідним чином реагувати на суспільні проблеми і підтримувати прогресивні світові ініціативи у цій сфері. Багатий природно-ресурсний потенціал, високоосвічене населення, розвинуті індустрія та інфраструктура створюють всі необхідні передумови для впровадження в Україні ефективної екологічної безпеки.

#### *Список використаних джерел:*

1. Барановський В.А. Еколого-географічні дослідження проблем екологічної безпеки // Оцінка екологічного ризику та безпека життєдіяльності. – К., 2009. – С. 2 – 5.
2. Екологічна безпека - важлива складова національної безпеки України//Наука сьогодні . - 2011 . - № 8 - С.15-16.
3. Качинський А.Б. Екологічна політика й екологічна безпека України//Екологічний вісник . - 2010 . - № 1 - С.24-26.
4. Проніна О. В.Екологічна безпека як об'єкт державної екологічної політики//Економіка та держава . - 2010 . - № 4 - С.150-152.



## **РОЛЬ КАДРІВ ПІДПРИЄМСТВА В ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ ПІДПРИЄМСТВА**

На сучасному етапі еволюції методів управління і кадрового забезпечення на перший план постає персонал, як інструмент здійснення ефективної діяльності підприємства. Персонал організації впливає на всі аспекти її життєдіяльності, а також невід'ємно пов'язаний із її економічною безпекою. Підвищення економічної безпеки залежить від того, наскільки адекватно здійснюється оцінка професійних якостей персоналу підприємства.

За даними статистичних досліджень близько 51% випадків економічних злочинів здійснюють співробітники компаній, а ефективна організація роботи щодо забезпечення кадрової безпеки може майже на 60% знизити прямі та передбачити непрямі збитки фірми, пов'язані з людським фактором [1].

Проблему захисту підприємства від власних кадрів досліджено багатьма зарубіжними та вітчизняними авторами. Методологічні, методичні та прикладні аспекти економічної, у тому числі й кадрової безпеки, є об'єктом розгляду у працях таких вчених, як О.А. Кириченко, В.С. Сідак, В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк, Швець Н, та інші.

Кадри підприємства — це сукупність постійних працівників, які отримали необхідну професійну підготовку та (або) мають практичний досвід і навички роботи. Крім постійних працівників, в роботі підприємства можуть брати участь на основі контракту інші працездатні особи.

Персонал безпосередньо впливає на рівень економічної безпеки на підприємстві. Тому важливо визначити загрози кадрової складової економічної безпеки.

Зовнішні загрози: настанова конкурентів на переманювання, тиск на працівників ззовні, потрапляння працівників у різні види залежності, інфляційні процеси.

Внутрішні загрози: невідповідність або недостатня кваліфікації, слабка організація системи управління, навчання персоналу, неефективна система мотивації, відхід кваліфікованих працівників, неякісні перевірки кандидатів для приймання на роботу [2].

Найвищого ступеня безпеки на підприємстві досягають за умови, що весь комплекс показників перебуває в допустимих межах своїх порогових значень. Проте не лише кадровій складовій економічної безпеки може завдаватися шкода, не менш шкідливою є і сама кадрова складова підприємства, за умови неправильного управління нею. Більшість керівників вважають, що безпека комерційного підприємства не стосується компетенції управління персоналом.

Крім зовнішніх загроз економічній безпеці підприємства, існують і внутрішні, такі, що виникають з боку її власного персоналу - свідомі крадіжки, саботаж, хабарництво, розголошення комерційної таємниці та інші недобросовісні дії працівників.

Керівники комерційних організацій сприймають зовнішнє середовище як свідомо ворожі. Внутрішнє ж середовище підприємства - це власні підрозділи і люди, що працюють у них [3].

Часто підприємства потерпають від зловживань з боку персоналу. Такими зловживаннями можуть бути:

1. Дрібні разові розкрадання. До них бувають схильні люди незалежно від матеріального статку. Вони мотивуються переважно прагненням "полоскотати нерви". Здебільшого люди здійснюють їх без попередньої підготовки і продумування: просто хапають те, що, на їх думку, погано лежить.

Економіці підприємства такі крадіжки навряд чи можуть завдати помітного збитку. Небезпека їх в іншому: розбещення персоналу. Головний засіб захисту від них - не

створювати спокус. У потоках готівки компанії слід виявляти "дірки", через які можливе витікання дрібних сум, і установити над ними контроль.

2. Систематичні розкрадання середнього розміру - здійснюється з економічних мотивів, має систематичний характер, є продуманою і зазвичай забезпечується заходами безпеки.

Такі розкрадання завдають значних збитків підприємству, їх легко оцінити, підрахувавши суму зарплати працівників, посадова позиція яких допускає можливість розкрадань. Якщо в організації або окремих її підрозділах склалася така атмосфера, то перемогти її повністю можна, лише звільнивши старий персонал і найнявши новий.

3. "Внутрішнє підприємництво" - найбільш небезпечний тип зловживань, що виникає там, де працівники можуть розпоряджатися значними сумами і самостійно ухвалювати важливі фінансові рішення. Формально працюючи на організацію, такі люди створюють на її основі внутрішній "приватний бізнес" шляхом привласнення великих сум грошових коштів [4].

Головний спосіб розкрити "внутрішнього підприємця" - відстежити його витрати. Як правило, він робить покупки "не за можливостями": дорогі автомобілі, квартири, круїзи.

*Список використаних джерел:*

1. Про інформацію: Закон України від 02.10.1992 №2657-ХІІ зі змінам та доповненнями // zakon1.rada.gov.ua.
2. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство / В.М. Геєць, М.О. Кизим, Т.С. Клебанова, О.І. Черняк. – Х., 2006. – 240 с.
3. Проблеми управління економічною безпекою суб'єктів господарювання: Монографія / О.А. Кириченко, В.С. Сідак та ін. – К.: Університет «КРОК», 2008. – 403 с.
4. Швець Н. Методи виявлення і збереження кадрової безпеки, або як перемогти зловживання персоналу // Персонал. – 2006. – №5. – С. 31–36.

УДК33.658

*Остапенко А.П.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **СТАНОВЛЕННЯ І РОЗВИТОК ПОНЯТТЯ «ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА»**

Динамічний розвиток суспільного життя обумовлює перманентні зміни економічних процесів, які частіше за все відбуваються в умовах зростання невизначеності. Глобалізація економіки, міжнародна інтеграція, посилення конкуренції в усіх сферах діяльності людини, зміни як у зовнішньому, так і у внутрішньому середовищі породжують низку небезпек, що можуть впливати на стан соціально-економічного розвитку країни в цілому та окремих суб'єктів господарювання зокрема [4].

Питання розвитку підприємства становлять постійний інтерес багатьох вчених. Результати їх досліджень знайшли відображення в працях таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як Р. Акофф, М. Афанасьєв, В. Василенко, В. Верба, С. Дунда, О. Раєвнева [1]. Багато досліджень присвячено питанням інноваційного розвитку підприємства, сталого розвитку підприємства, управлінню розвитком підприємства на стратегічному рівні, що відображається в працях українських та російських науковців О. Клімової, Л. Корнійчук, О. Кучерової, І. Шаніна, В. Рябова та багатьох ін. Незважаючи на досить ґрунтовне дослідження багатьох теоретичних питань процесу розвитку, до цього часу тривають дискусії щодо розуміння власне поняття «розвиток підприємства».

На початку 90-х років минулого століття економісти розглядали це поняття з позиції захисту комерційної таємниці підприємства. Цьому сприяли трансформаційні процеси в економіці країни, що призвели до зміни форм власності підприємств, що у свою чергу спонукало їх до захисту своїх комерційних таємниць, інтелектуальної власності і взагалі інформації як найціннішого товару.

Розвиток підприємства – це безупинний процес, результативність якого залежить від здатності підприємства мати високий рівень економічної безпеки, тобто створювати власними силами сприятливі для діяльності умови, що, у свою чергу, означає протистояння зовнішнім загрозам і запобігання внутрішнім. Тобто, економічна безпека підприємства забезпечує йому прогресивний розвиток, а розвиток підприємства має бути безпечним.

Економічна безпека підприємства – це комплексна характеристика, під якою розуміють рівень захищеності всіх видів потенціалу підприємства від внутрішніх та зовнішніх загроз, що забезпечує стабільне функціонування та ефективний розвиток і потребує управління з боку керівництва підприємства.

Еволюція поняття «економічна безпека підприємства» пройшла шість етапів розвитку.

На першому етапі дане поняття розглядалось як забезпечення умов збереження комерційних таємниць підприємства, інтелектуальної власності і взагалі інформації як найціннішого товару.

Перший етап тривав з 1991 року по 1997 рік. Вважалося, що загрози економічній безпеці підприємства виникали зі сторони персоналу підприємства, який міг розголосити його комерційну таємницю [2].

Таке трактування поняття «економічна безпека підприємства» мало свої недоліки, основний з яких, його надмірна «економічність». Тобто не враховувались жодні інші можливі загрози, що виникали зі сторони внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства.

На другому етапі розвитку поняття «економічна безпека підприємства» почали розглядати можливий негативний вплив на його діяльність зовнішнього середовища. Найбільшим генератором загроз діяльності підприємства почала виступати держава, яка регулює майже всі аспекти його діяльності у різних формах. Недоліками трактування цього поняття на другому етапі можна назвати: незрозумілі джерела виникнення загроз економічній безпеці підприємства і недостатньо розглянутий вплив внутрішнього середовища на економічну безпеку підприємства. Даний етап тривав з 1998 року по 1999 рік.

Третій етап розвитку поняття «економічна безпека підприємства» почався у 1999 році і тривав до 2001 року. На цьому етапі розгляд економічної безпеки підприємства проводився з позиції окремих аспектів. Вважалося, що загрози економічній безпеці підприємства виникають залежно від конкретного вузького профілю.

Основним недоліком цього етапу розвитку поняття є різне розуміння економічної безпеки підприємства, залежно від конкретного вузького профілю.

Паралельно з третім етапом у 1999 році почав свій розвиток четвертий етап, який тривав до 2002 року. Головною ознакою цього етапу є виділення функціональних складових економічної безпеки підприємства, а загрози починають розділятися на зовнішні і внутрішні, залежно від кожної складової.

На четвертому етапі еволюції поняття «економічна безпека підприємства» також має свої недоліки, а саме: акцентування уваги на пристосування до умов, які негативно не відбиваються на діяльності підприємства.

З 2002 року по 2005 рік тривав п'ятий етап розвитку поняття «економічна безпека підприємства». На цьому етапі розвитку економічна безпека підприємства ототожнюється з ефективним його функціонуванням у ситуації ризику, а саму небезпеку створюють негативні впливи та виклики зі сторони зовнішнього середовища.

На п'ятому етапі не розглядаються перспективи розвитку підприємства, і поняття «економічна безпека підприємства» ототожнюється з поняттям «адаптація» [3].

Шостий етап розвитку цього поняття почався у 2005 році і триває сьогодні. Його особливістю є розгляд економічної безпеки підприємства в залежності від його галузевої приналежності, а загрози економічній безпеці підприємства розглядаються як з боку зовнішнього так і внутрішнього середовища функціонування підприємства.

Отже, еволюція поняття «економічна безпека підприємства» пройшла шість етапів свого розвитку, і на сьогодні розглядається залежно від галузевої належності підприємства.

*Список використаних джерел:*

1. Ареф'єва О. В. Планування економічної безпеки підприємств / О. А. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко — К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2005. — 170 с.
2. Дулеба Н.В. Дослідження трансформації поняття «економічна безпека підприємства».[Електронний ресурс]. — 2008. — Режим доступу до сторінки:<http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2387>
3. Економічна безпека. Навчальний посібник. За ред. Варналія З. С. — К. : Знання, 2009. — 647 с.
4. Економічна безпека підприємств, організацій та установ : навч. посіб. / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький та ін. — К. : Правова єдність, 2009. — 544 с.

УДК 331

*Слободяник Д.С.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ТА КАДРОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА**

Економічна безпека — це складна багатофакторна категорія, яка дозволяє зберігати стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз, характеризує здатність національної економіки до розширеного самовідтворення для задоволення потреб громадян, суспільства і держави на якомусь визначеному рівні.

Інтелектуально - кадрову складову економічної безпеки підприємства визначають як синтетичну категорію економічної теорії, теорії управління персоналом, економіки праці, соціології, політології. Інтелектуально – кадрова складову економічної безпеки є уніфікованою категорією на всіх рівнях від окремо взятого підприємства до національної економіки і відіграє домінуючу роль у системі безпеки компанії, оскільки інтелектуально – кадрова складову первинна для інших її складових в будь – якій організації. Інтелектуально – кадрова складову включає в себе безпеку життєдіяльності, соціально – мотиваційну безпеку, кар'єрну, професійну, адміністративну безпеку та розглядається к механізм запобігання негативним впливам на економічну безпеку підприємств через ризики і погрози, пов'язані з персоналом, його інтелектуальним потенціалом і трудовими відносинами.

Інтелектуальна безпека – рівень володіння сучасними знаннями, впровадження новацій у розвиток персоналу, підвищення рівня професійних знань, навичок, умінь, стимулювання прояву ініціативи та здібностей шляхом створення гнучкої системи преміювання у відповідності з розвитком науково-технічного прогресу.

Належний рівень економічної безпеки у великій мірі залежить від інтелекту та професіоналізму працюючих на підприємстві кадрів.

Негативно впливають на цю складову:

- звільнення провідних висококваліфікованих працівників, що призводить до ослаблення інтелектуального потенціалу;
- зниження частки інженерно-технічних працівників і науковців у загальній чисельності працівників;
- зниження винахідницької та раціоналізаторської активності;
- зниження освітнього рівня працівників.

За інтелектуальну складову економічної безпеки на підприємстві відповідають служба з персоналу і особисто головний інженер.

Кадрова безпека – різновид економічної безпеки, який полягає у забезпеченні стабільного функціонування підприємства незалежно від людських суб'єктивних або об'єктивних факторів.

Склад кадрів безпосередньо впливає на рівень економічної безпеки на підприємстві.

Негативний вплив на кадрову складову мають:

Внутрішні загрози:

- невідповідність кваліфікації працівників вимогам до них;
- недостатня кваліфікація працівників;
- слабка організація системи управління персоналом;
- слабка організація системи навчання;
- неефективна система мотивації;
- помилка в плануванні ресурсів персоналу;
- відхід кваліфікованих працівників;
- працівники зорієнтовані на дотримання інтересів підрозділу;
- неякісна перевірка кандидатів для приймання на роботу.

Зовнішні загрози:

- умови мотивації у конкурентів краді (неважко за такого розкладу спрогнозувати перехід фахівців до конкурентів);
- настанова конкурентів на переманювання;
- тиск на працівників ззовні;
- потрапляння працівників у різні види залежності;
- інфляційні процеси (не можна не враховувати під час розрахунку заробітної плати і прогнозувати її динаміку). За цю складову економічної безпеки має відповідати служба з персоналу підприємства.

Індикатори економічної безпеки підприємства- це показники рівня його економічної безпеки, що дають змогу виявити больові точки в його діяльності, визначити основні напрями і найбільш дієві способи підвищення ефективності його роботи.

Основні індикатори інтелектуально – кадрової безпеки підприємства:

- плинність робітників високої кваліфікації;
- питома вага працівників апарату управління у загальній кількості працюючих;
- питома вага інженерно – технічних та наукових робітників;
- показник раціоналізаторської активності;
- показник освітнього рівня;
- рівень витрат на підготовку кадрів;
- частка зарплати у собівартості.

Концепції і стратегії економічної безпеки практично реалізуються через систему конкретних заходів і механізмів, які, у свою чергу, розробляються на основі аналізу результатів моніторингу якісних критеріїв і їх кількісних параметрів. Для цього іноді вдаються до встановлення певних "сигнальних" показників і вказують їх граничні значення, тобто граничні величини, вихід за межі яких призводить до формування негативних тенденцій в економічній і, зокрема, в кадровій безпеці. Подолання граничних значень - сигнал до дії із запобігання загрози, зниження збитку або припинення зловмисних атак.

*Список використаних джерел:*

1. Бандурка О.М. Основи економічної безпеки / О.М. Бандурка, В.С. Духов, К.Я. Петрова, І.М. Червяков. - Харків : Вид-во НУ внутрішніх справ, 2003. - 263 с.
2. Лукичева Л.И. управління інтелектуальним капіталом; [учбовий посібник] / Л.И. Лукичева. – М.: Омега – Л., 2007. – 552 с.
3. Семенов Г.А. Економіка підприємства : навч. посібн. / Г.А. Семенов, О.М. Панкова, А.Г. Семенов. - Вид. 2-ге, [доп. і перероб.]: Гуманітарн. ун-т держ. та муніцип. управління. -К. : Вид-во ЦНЛ, 2005. - 563 с.

### **ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА**

Значний вклад у дослідження економічної безпеки підприємства внесли відомі вчені-економісти: Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М., В. Тамбовцев, Р. Дацків, Плетникова І. Л., В. Шликов, Кірієнко А. В. Розроблено багато ґрунтовних методичних підходів до оцінки рівня економічної безпеки, але не виділено чіткої градації таких рівнів [1].

Наукова категорія «безпека» визначається з різних позицій. Зокрема, безпека – як стан захищеності життєво важливих інтересів особистості, суспільства й держави від внутрішніх і зовнішніх загроз. З точки зору самостійності безпека визначається як стан суспільних відносин, при якому особистість, соціальна група, народ, країна (державна) може самостійно, суверенно, без втручання й тиску ззовні вільно обирати й здійснювати свою стратегію міжнародної поведінки, духовного, соціально-економічного й політичного розвитку [2]. З позицій ризикованості безпека – це відсутність неприпустимого ризику, пов'язаного з можливістю завдання збитків. З урахуванням системного підходу безпека визначається як такий стан складної системи, коли дія зовнішніх і внутрішніх факторів не призводить до погіршення системи або до неможливості її функціонування й розвитку. Таким чином, існують різні підходи до визначення поняття «безпека», які враховують захищеність, ризики, забезпечення самостійності суб'єкта. Залежно від цих підходів і проходила еволюція економічної безпеки підприємства [3].

Історичний аспект є основою вивчення будь-якої наукової категорії. Історичні корені й джерела допомагають детальніше розкрити її зміст. Так як історія розвитку наукової категорії «економічна безпека підприємства» не є актуальною без дослідження її сучасних особливостей, то її сучасні риси без дослідження історичного аспекту неможливо повністю ідентифікувати. У результаті проведених досліджень виявлено, що на різних етапах розвитку категорії «економічна безпека підприємства» вона відігравала різну за значущістю роль у системі економічної безпеки країни [4].

У вирішенні наукових проблем, пов'язаних з економічною безпекою, простежується досить нетривала історія, яка починається з використання Ф. Рузвельтом терміна «економічна безпека» при проведенні аналізу внутрішніх проблем Сполучених Штатів Америки. У 1934 році було прийнято перший нормативно-правовий акт з питань безпеки – закон «Про національну безпеку» та створено Федеральний комітет з економічної безпеки з метою підвищення рівня якості життя населення через забезпечення економічної безпеки держави. Основний акцент робився на забезпечення розвитку промисловості, в той час як економічна безпека підприємства поки що не виокремлюється. З цього часу вчені розвинених економічних держав активно та ефективно займалися дослідженнями економічної безпеки різних рівнів. У СРСР така проблема не висвітлювалась, але необхідність її аналізу все частіше виходила на перший план [4].

Відповідно до Концепції економічної безпеки України суть економічної безпеки країни визначається як «спроможність національної економіки забезпечити свій вільний незалежний розвиток і утримати стабільність громадянського суспільства та його інститутів, а також достатній оборонний потенціал країни за всіляких несприятливих умов і варіантів розвитку подій та здатність Української держави до захисту національних економічних інтересів від зовнішніх та внутрішніх загроз». Інтенсифікація інтелектуально-інноваційного розвитку України є основною передумовою досягнення нею високого рівня економічної безпеки [4].

#### *Список використаних джерел:*

1. Дацків Р. М. Економічна безпека у глобальному вимірі / Р. М. Дацків // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - № 7 (37). - С. 143-153.

2. Национальная социологическая энциклопедия. Режим доступа: <http://voluntary.ru/dictionary/568/word>
3. Плетнікова І. Л. Визначення рівня і забезпечення економічної безпеки залізниці : автореф. дис. на здобуття наук, ступня канд. екон. наук : спец. 08.07.04 «Економіка транспорту і зв'язку» / Харківська держ. академія залізничного транспорту / І. Л. Плетнікова. - Х., 2001. - 15 с
4. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення : [монографія] / Козаченко Г. В., Пономарьов В. П., Ляшенко О. М. - К. : Лібра, 2003. – 280-283 с.

УДК 65

**Федоров А.В.,**  
*Черкаський національний університет*  
*імені Богдана Хмельницького*

### **ЕКОНОМІЧНІ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА**

Головна мета економічної безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування в теперішньому часі і високий потенціал розвитку в майбутньому. До основних функціональних цілей економічної безпеки належать:

- 1) забезпечення високої фінансової ефективності роботи, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- 2) забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу того чи іншого суб'єкта господарювання;
- 3) досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- 4) досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДКР;
- 5) мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан навколишнього середовища;
- 6) якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- 7) забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів підприємства та відділів організації;
- 8) ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу та майна, а також комерційних інтересів [2].

Фінансова безпека може бути визначена як стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів, виражений у найкращих значеннях фінансових показників прибутковості і рентабельності бізнесу, якості управління та використання основних і оборотних коштів, структури його капіталу, норми виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського становища і перспектив її технологічного та фінансового розвитку.

Головна мета фінансової безпеки підприємства полягає в тому, щоб гарантувати його стабільне та максимально ефективне функціонування сьогодні та високий потенціал розвитку в майбутньому.

Головна умова фінансової безпеки підприємства — здатність протистояти існуючим і виникаючим небезпекам та загрозам, які здатні завдати фінансової шкоди підприємству, небажано змінити структуру капіталу, примусово ліквідувати підприємство тощо [1].

Суб'єктивні чинники фінансової небезпеки мають внутрішнє та зовнішнє походження. Зовнішні суб'єктивні чинники фінансової небезпеки можуть бути пов'язані зі спекуляціями цінними паперами, агресивним надбанням акцій фірми конкурентами, ціновою

конкуренцією суперників, шахрайствами з боку окремих підставних фірм і фізичних осіб тощо. Внутрішні суб'єктивні чинники виникають унаслідок недостатньої діяльності менеджерів фінансово-економічних служб, маркетингу й адміністративного менеджменту підприємства.

У процесі оцінки фінансової небезпеки підприємства спочатку оцінюються загрози економічній безпеці, які мають політико-правовий характер і включають: внутрішні негативні дії, зовнішні негативні дії, форс-мажорні обставини [3].

Під час оцінки поточного рівня забезпечення фінансової складової економічної безпеки аналізують:

- фінансову звітність і результати роботи підприємства (платоспроможність, фінансову незалежність, структуру й використання капіталу та прибутку);
- конкурентний стан підприємства на ринку (частку ринку, якою володіє суб'єкт господарювання, рівень застосовуваних технологій і менеджменту);
- ринок цінних паперів (підприємства-оператори та інвестори цінних паперів, курс акцій і лістинг).

Під час оцінки фінансової безпеки передусім звертають увагу на зниження ліквідності, підвищення кредиторської та дебіторської заборгованості, зниження фінансової сталості підприємства.

Індикаторами фінансової безпеки підприємства є граничні значення таких показників: коефіцієнта покриття, коефіцієнта автономії, рівня фінансового левериджа, коефіцієнта забезпеченості відсотків до сплати, рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, середньозваженої вартості капіталу, показника розвитку компанії, показників диверсифікованості, темпів зростання прибутку, обсягу продажів, активів, співвідношення оборотності дебіторської і кредиторської заборгованості тощо.

Показниками оцінки є: надлишок або нестача власних оборотних засобів, які необхідні для формування запасів і покриття витрат, пов'язаних із господарською діяльністю підприємства; надлишок або нестача власних оборотних засобів, а також середньорічних і довгострокових кредитів та позик; надлишок або нестача загальної величини оборотних засобів [3].

#### *Список використаних джерел:*

1. Васильців Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення: Монографія. – Львів: Арал, 2008. – 384с.
2. Дідович І. І., Фабій І. Я., Формування економічної безпеки держави // Науковий вісник НЛТУ. – Вип. 19.11. – 2009. – 287 с.
3. Єпіфанова А. О. Фінансова безпека підприємств і банківських установ/ За ред. А. О. Єпіфанова. - Суми: УАБС НБУ, 2009. - 295 с.

УДК 332

**Шепель В.В.,**  
*Черкаський національний університет*  
*імені Богдана Хмельницького*

### **ІНФОРМАЦІЙНА БЕЗПЕКА ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Сьогодні всі економічно розвинуті країни широко використовують переваги нових інформаційних технологій у виробничій, комерційній та банківській сферах.

Згідно з даними "Доповіді про інформаційну економіку", яка прозвучала на Конференції Організації Об'єднаних Націй, у США та Європі – по 200 млн користувачів Інтернет, у Латинській Америці – 30 млн, Африці – 6 млн. Обсяг електронних трансакцій на сьогодні складає сотні мільярдів доларів. Ключову роль тут відіграють "електронні гроші", виникнення яких пов'язують із появою в 1956 р. карток Bankamericard (тепер Visa), а слідом MasterCard (сьогодні MasterCard) [2].



За прогнозами аналітиків, чисельність "електронних комерсантів" у 2013 р. сягатиме 1 млрд осіб. Цей процес не обійшов і Україну, фінансові установи якої отримали доступ до міжнародних платіжних систем. Темпи зростання кількості користувачів Інтернет у нашій державі, на відміну від західних країн, продовжують залишатися високими. Сьогодні їх нараховується близько двох млн. Однак із кожних ста осіб – тільки четверо користуються ресурсом мережі (у США відповідно 25 осіб, а в Європі – 9) [2].

Поняття інформації в загальному вигляді містить ст. 1 Закону України "Про інформацію". Відповідно до ст. 30 цього закону інформація за обмеженим доступом поділяється на конфіденційну та таємну. З приводу складу злочину, що розглядається (підприємницького шпигунства), інтерес становитиме власне конфіденційна інформація [1].

Під інформаційною безпекою розуміється захищеність інформації і підтримуючої її інфраструктури від будь-яких випадкових або зловмисних дій, результатом яких може з'явитися нанесення збитку самої інформації, її власникам або підтримуючої інфраструктури. Завдання інформаційної безпеки зводяться до мінімізації збитку, а також до прогнозування і запобігання таких впливів [4].

Параметри інформаційних систем, які потребують захисту, можна розділити на наступні категорії: забезпечення цілісності, доступності та конфіденційності інформаційних ресурсів. Доступність – це можливість отримання, за короткий проміжок часу, необхідної інформаційної послуги. Під цілісністю розуміють актуальність і несуперечність інформації, її захищеність від руйнування і несанкціонованої зміни. Конфіденційність – це захист від несанкціонованого доступу до інформації.

Найбільш проробленою складовою інформаційної безпеки в нашій країні є конфіденційність. Але практична реалізація заходів щодо забезпечення конфіденційності сучасних інформаційних систем стикається в Україні з великими труднощами. По-перше, відомості про технічні канали просочування інформації є закритими, так що більшість користувачів позбавлена можливості скласти уявлення про потенційні ризики. По-друге, на шляху призначеної для користувача криптографії як основного засобу забезпечення конфіденційності стоять численні законодавчі перешкоди та технічні проблеми [3].

Інформаційна безпека заснована не тільки на захисті власної інформації, у тому числі конфіденційної, але й проводить ділову розвідку, інформаційно-аналітичну роботу із зовнішніми й внутрішніми суб'єктами. Інформація, якою обмінюється людина через машину з іншою людиною чи машиною, може бути важливою і, отже, є предметом захисту. Однак захисту підлягає не будь-яка інформація, а тільки та, котра має ціну, тобто цінна інформація. Цінною ж стає та інформація, володіння якою дасть змогу її дійсному чи потенційному власнику одержати який-небудь вигравш.

Отже, на перший план виходить проблема і необхідність захисту інформації, що становить комерційну таємницю. Для захисту конфіденційної інформації в установах спеціально створюється служба безпеки [3].

Сучасний діловий світ, представлений головним чином фінансово-інформаційними корпораціями, страждає від інформаційної крадіжки. За даними світової статистики, втрата тільки 20 % інформації веде до руйнування 65 % фірм і компаній [5].

Як правило, суб'єктами підприємницького шпигунства є особи, які (або за допомогою яких) реалізують зовнішні загрози інформаційній безпеці суб'єктів підприємницької діяльності (конкуренти, агенти конкурентів, особи, які не мають безпосереднього завдання конкурентів, злочинні елементи, партнери).

Функції інформаційно-аналітичного підрозділу підприємства: збирання всіх видів інформації, що стосується діяльності та відповідного її захисту від розповсюдження; аналіз інформації, що отримується; прогнозування тенденцій розвитку наукового і технологічного процесу в сфері технологій діяльності підприємства; оцінювання рівня економічної безпеки підприємства; інші види діяльності щодо забезпечення інформаційної складової економічної безпеки підприємства.

Отже, для забезпечення інформаційної безпеки підприємницької діяльності необхідна ефективна державна політика, яка передбачає створення загальнодержавної системи інформаційної безпеки. Обов'язковою умовою створення цієї системи є розроблення відповідної нормативної бази, розвиток та вдосконалення системи сертифікації систем та засобів захисту інформації.

*Список використаних джерел:*

1. Закон України «Про інформацію» від 02.10.1992 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.zakon.rada.gov.ua/>.
2. Ткачук Т. М. Формування системи інформаційної безпеки бізнесу / Т. М. Ткачук // *Бизнес и безопасность*. – 2007. – № 4. – С. 19–23.
3. Донець Л. І. Економічна безпека підприємства / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К. : Центр наукової літератури, 2008. – 240 с.
4. Савва О. П. Роль інформації в досягненні конкурентоспроможності / О. П. Савва // *Вісник КНУТД*, 2007. – № 3. – С. 103–111.
5. Горбатюк О. М. Сучасний стан та проблеми інформаційної безпеки України на рубежі століть / О. М. Горбатюк // *Вісник Київського університету імені Т. Шевченка*. – 2009. – Вип. 14: Міжнародні відносини. – С. 46–48.

## СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

### INFORMAČNÁ ASYMETRIANATRHA TEÓRIAMORÁLNEHOHAZARDU

MariánVongrej

*Katedraekonomickejteórie, Národohospodárska fakulta, Ekonomická univerzita v Bratislave  
marian.vongrej@euba.sk*

Príspevok bol spracovaný v rámci projektu VEGA 1/0889/13, „Význam nové inštitucionálnej ekonómie v súčasnom období“. Jelen málo pravdepodobné, že v jednom čase budú upújajúci predávajúci disponovať rovnakými informáciami o cenách tovarov a služieb, ich kvalite a množstve. Takúto situáciu na trhu opisuje pojem asymetrické informácie. Za ich výskum tiež analýzu morálneho hazardu dostal v roku 2001 Nobelovu cenu za ekonómiu J. E. Stiglitz (\*1943), G. A. Akerlof (\*1940) a M. A. Spence (\*1943).

Klasické a neoklasické ekonomické modely vychádzajú z predpokladu dokonalosti trhu a homechanizmu. Predávajúci i kupujúci majú rovnaké podmienky, informácie i možnosť dosiahnuť uspokojivú cenu.

Podľa teórie informačnej asymetrie je však trh nedokonalý, pretože ňom neexistuje dokonalá informovanosť všetkých subjektov. Niektoré subjekty vedia o statkoch a podmienkach na trhu viac ako iné. J. Stiglitz považuje informáciu za verejný statok, z čoho usudzuje, že trh nedokáže zabezpečiť efektívnu alokáciu zdrojov: „Na jednej strane sú subjekty, ktoré majú privilégia, na druhej strane sú účastníci, ktorí sú ukrivnení..., víťazí ten, kto porušujú zákony ničí etiku obchodovania, pretože tým eliminuje konkurenciu“

Výrobca, resp. predávajúci pozná lepšie kvalitu ponúkaného statku ako kupujúci. Myslíte si, že práve v tomto prípade, keď kupujúci nepozná všetky relevantné informácie o kupovanom produkte, dochádza k tzv. akrať z oboch strán ponúkajúceho k zmlčaniu takých informácií, o ktorých keby bol kupujúci oboznamený, možno by kúpeno došlo. Príkladom je prostredie marketingu a reklamy, kde často dochádza k zatajovaniu informácií o reklamných agentúrach neúplným informáciám o produkte či službe.

Prirôznych manažérskych alebo hospodárskych vzťahoch môže dochádzať k situácii, keď vlastník (alebo vedúci pracovník - princípál) používa prisvojenú činnosť zástupcu (agenta), ktorý vykonáva (hospodársku) činnosť za neho (princípála). Vzniká tak tzv. teória zástupenia, ktorá má svoj patričný miestou teóriou transakčných nákladov. Prítomto vzťahu však existuje určité riziko pre princípála, že agent nebude vykonávať svoju funkciu podľa ustanoveného dohovoru. Môže ísť o nepoctivú prácu, nižší výkon, porušovanie pracovnej disciplíny alebo prekročenie kompetencií agenta. Je to preto, že princípál nemôže dokonalokontrolovať prácu agenta. Teda v takýchto prípadoch sa nájdu riešenia nevyhovujúceho vzťahu rôznymi prostriedkami, napr. pomocou efektívnych zmliev.

Agent, ktorý je odhalený pri neplnení svojej povinnosti, si vytvára negatívnu reputáciu, čo mu môže poškodiť privytváranie ďalšej hospodárskej aktivity.

Otázkou je, podobne morálneho hazardu je vysoko aktuálna i v dnešnej hospodárskej a sociálnej situácii finančnej krízy. Opatrenia vládnych regulátorov môžu viesť k neváženej úverovej politike (úverová finančná) nezodpovednosťou zo strany spotrebiteľov, banky podnikov a rôznych hazardných vzniká v tejto situácii v tom prípade, ak vláda garantuje stopercentné krytie vkladov, čím garantuje celú sumu uložených peňazí (bez horného limitu). Takéto opatrenia majú na jednej strane pozitívny dopad na bezpečnosť vkladu, ale na druhej strane vkladateľ ani nesúžiada zodpovednosť za svoje rozhodnutie a môžu vkladať peniaze kamkoľvek v edomím, že svoj vklad dostanú plne najvyššie prípadne finančného problému banky. Taktiež následne naj, každá väčšia firma môže v prípade krachu v budúcnosti žiadať vládu o pomoc odvolaním sanasúčasnej zachránovanie finančných inštitúcií. Opäť sa podceňuje skutočnosť, že bez uvedomovania si rizika a neseniadôlekdovz nehoplýnúcich nemôžu ľudia konať dostatočne racionálne a zodpovedne“.<sup>2</sup>

Aksaneprenechá miestoosobnej zodpovednosti zakonania a budesaneustále vytvárat' falošná ilúzia starostlivostia bdelosti štátu za každých okolností, v spoločnosti budenarastať akási rozmazanost' a nedospelost' slobodného a zodpovedného človeka. Bankya investorisapri úveroch nemôžu spoliehať nato, „že existuje inštitúcia, ktorá v prípade neúspechu zachráni obe strany“.<sup>3</sup> Následkom takejto centrálnej starostlivosti by bola hospodárska i spoločenská stagnácia. Zdravý hospodársky pokrok však nastáva v tých ekonomikách, kde „ľudské osoby dostanú inštitucionálnu podporu, aby sa stali tvorcami bohatstva, a nie aby boli závislé len na vláde“.<sup>4</sup>

#### LITERATÚRA:

- 1) MARTINCOVÁ, M.: Joseph Stiglitz. In: *BIATEC*, roč. 11, 2003, č. 10, s. 21-23. ISSN 1335 - 0900.
- 2) MARTINCOVÁ, M.: Prínos Josepha E. Stiglitz a nositeľa Nobelovej ceny za ekonómiu k rozvoju ekonomickej vedy. In: *Ekonomický časopis*, roč. 53, 2005, č. 7, s. 695-709. ISSN 0013 - 3035.
- 3) Martincová, M.: Joseph Stiglitz. In: *Peniaze v ekonomickej teórii*. Bratislava : Ekonóm, 2004. ISBN 80-225-1785-2.
- 4) GONDA, P.: Finančná kríza: dôsledok viditeľnej ruky štátu. In: *Konzervatívne listy*, roč. 5, 2008, č. 10/2008, s. 1. ISSN 1336-5886.
- 5) NOVAK, M. 1998. *Filosofie svobody*. Praha, Vyšehrad, 1998. ISBN 80-7021-264-0.

УДК 37.032

*Андріяко Т.Ю., к.п.н., доцент,  
Росоха М.Ю., аспірант  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ЧИННИКИ ВАЖЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ КУЛЬТУРИ ВИПУСКНИКА ВНЗ**

Активізація процесів перетворення знання в безпосередньо продуктивну силу розвитку економіки і суспільства зумовила, особливо в другій половині ХХ ст., розширення як досліджень у цій сфері, так і практичних кроків. Разом це ознаменувало формування не тільки порівняно цілісної системи поглядів, що отримала назву «економіка знань», але й індикаторів і критеріїв її оцінки. Загально визнаною стала думка про те, що сьогодні лише через знання можна створити і розвивати економіку – конкурентоспроможну і здатну забезпечувати сучасний рівень життя населення [1, с.11]. Визначальними стали інтелект та освіта, які перетворюють сучасне суспільство на суспільство знань [2, с.10].

Загально визнано, що саме культура є мірилом розвитку людини, оскільки віддзеркалює не тільки обсяг засвоєних цінностей громадської діяльності, але й сам спосіб, у який людина залучається до таких цінностей [3].

Сучасний спеціаліст здійснює свою діяльність за умов, коли від нього вимагаються нові якості, що відповідають особливостям ринкової економіки. Це високий рівень професіоналізму, соціальної ерудиції, значимість особистісних, культурних, інтелектуальних, вольових якостей і властивостей, які у сукупності можуть бути охарактеризовані поняттям економічна культура спеціаліста.

Економічна енциклопедія визначає економічну культуру як систему цінностей і засобів господарської діяльності, доляльне ставлення до будь-якої форми власності, поважання успіхів комерційної, підприємницької, фермерської чи іншої діяльності, створення рівних умов для розвитку громадянської ініціативи в усіх сферах економічного життя країни. В «Сучасному економічному словнику» економічна культура визначається як система цінностей господарської діяльності, шанобливе ставлення до будь-якої форми власності і комерційного успіху як до великого соціального досягнення, успіху, неприйняття настроїв «зрівнялівки», створення і розвиток соціального середовища для підприємництва.

З урахуванням структури, функцій, значимості економічної культури вкрай важливим постає завдання її формування. Процес формування економічної культури доцільно розглядати з таких позицій:

1. Формування теоретичної бази (освоєння наукових і теоретичних понять функціонування ринкової економіки і відносин).
2. Набуття практичних навичок економічної діяльності та поведінки.
3. Опанування системою цінностей і моральних норм.

Але при розв'язанні питання формування економічної культури студентів вищого навчального закладу не можна забувати, що цей процес є складним педагогічним явищем, яке характеризується рівнем розвитку суспільства, політичною та економічною системами, розвитком культури та мистецтва, ступенем розробленості педагогічних процесів. Виховання економічної культури здійснюється в процесі інтеграції педагогічних, економічних і культурологічних знань. При цьому доцільно відзначити, що для володіння економічним мисленням, певним рівнем економічної культури, не обов'язково отримання спеціальної економічної освіти. Потреби, цінності, переваги, норми, мотивація, престиж, інтереси та інші елементи економічної культури присутні у всіх сферах суспільного життя. Тому формування економічної культури в процесі освітньої діяльності має здійснюватися на принципах інтегрування різних знань на основі економічного мислення.

Важливою рисою економічної культури є те, що вона проявляється і реалізується лише в людській діяльності, яка втілює у собі засвоєні, вироблені та відтворені зразки культури і яка включає знання (когнітивний компонент), уміння (змістовий компонент), самооцінку (рефлексивний компонент) та спілкування (комунікативний компонент).

Таким чином, важливість економічної культури і її формування в процесі освітньої діяльності вищого навчального закладу обумовлені такими чинниками:

По-перше, ринок праці потребує фахівців з високим рівнем економічної культури, практична діяльність яких значною мірою впливає на ефективність і результативність рішень, які приймаються.

По-друге, випускник вищого навчального закладу має володіти фаховими знаннями й практичними навиками прийняття рішень, аргументованого і чіткого викладу своїх думок, вміння працювати в команді.

По-третє, для успішного працевлаштування випускник вищого навчального закладу повинен вміти адаптуватись до нових умов життєдіяльності, розуміти вимоги роботодавця, здійснювати самоаналіз для з'ясування своїх слабких і сильних сторін, позиціонувати себе на ринку праці.

#### *Список використаних джерел:*

1. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: в 3 т. / За ред. акад. НАН України В. М. Гейця, акад. НАН України В. П. Семіноженка, чл.-кол. НАН України Б.Є.Кваснюка. – Т. 1.: Економіка знань – модернізаційний проект України. – К.: Фенікс, 2007. – 544 с.
2. Феномен інновацій: освіта, суспільство, культура: монографія / за ред. В. Г. Кременя. – К.: Педагогічна думка. – 2008. – 472 с.
3. Гаврилюк О.О. Формування комунікативної культури як умови творчої діяльності майбутніх вчителів // Творча особистість учителя: проблеми теорії і практики: Зб. наукових праць / Ред.кол. Гузій Н.В. (відп.ред.) та інші. – К.: НПУ, 1999. – Вип. 3. – С.17-22.

## **АДАПТАЦІЯ СТУДЕНТА ДО МАЙБУТНЬОЇ ПРОФЕСІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК СОЦІАЛЬНА НОРМА**

Сучасні соціально-економічні перетворення в Україні обумовлюють практичну значимість проблеми адаптивності, висуваючи жорсткі умови до здатності випускника вищого навчального закладу адаптуватися до змінних умов життєдіяльності. Подолання порогу «освіта-робота» випускником, якій вперше вступає на ринок праці, пов'язано із суттєвими змінами в характері його діяльності, типі соціальних відносин з оточуючими, в способі життя. Тому є підстави стверджувати, що актуальність дослідження проблеми адаптації обумовлена теоретичними і практичними задачами вдосконалення професійної діяльності фахівця нового типу, якій орієнтується у сучасній обстановці, коли адаптація є постійною потребою особистості.

Отже, сучасні умови встановлюють високі вимоги до особистості, її внутрішніх ресурсів, насамперед, до адаптивності як здатності людини пристосовуватися до невизначених умов середовища і здійснювати ефективне функціонування за нових обставин. Очевидно, що випускники вищих навчальних закладів мають бути готові до входження в нові соціально-економічні умови по закінченні процесу навчання.

Термін «адаптація» походить від лат. «adapto», що означає процес пристосування до змінних умов зовнішнього середовища. Існує значна кількість визначень терміну адаптація. Деякі з них мають загальне, широке трактування, інші зводять сутність адаптаційного процесу до явищ одного з багатьох рівнів – від біохімічного до соціального. Зокрема науковці виділяють соціальну і професійну адаптації (Г. Медведєв); соціальну, професійну і соціально-психологічну (Л. Єгорова); соціальну, психологічну, біологічну і фізіологічну (Д. Ольшанський); економічну, побутову, регулятивну, сексуальну, комунікативну і когнітивну (П. Кузнецов); професійну, соціально-психологічну, соціальну, правову, суспільно-політичну, психофізіологічну, побутову і кліматографічну (О. Мороз); психологічну, соціальну, дидактичну, методичну, наукову, специфічну, виховну, правову, етнічну, кліматографічну (В. Ащепков).

На нашу думку, адаптаційну готовність майбутнього фахівця слід характеризувати як багаторівневе утворення і визначати її сутність слід ґрунтуючись на філософському, соціально-економічному, психологічному, соціологічним підходах до тлумачення процесу адаптації.

З філософських позицій (І. Альохін, Г. Волков, Н. Оконська, Т. Кухарева, І. Мілославова) адаптація розглядається як соціальний вид взаємодії особистості і соціальної групи з соціальним середовищем і суспільством в цілому, під час якого узгоджуються структури, функції, поведінка, потреби і очікування учасників. Адаптація, у даному випадку, розглядається через взаємодію особистості і соціуму, під час якої особистість набуває нову соціальну роль, тобто адаптація співвідноситься з соціалізацією. У соціально-економічному розумінні (Г. Педченко) адаптація розглядається як пошук способів рішення визначених цілей і задач розвитку, вироблення стратегії і практичну реалізацію механізмів ефективного реагування на умови середовища функціонування, які змінюються. У загальній психології (А. Петровський, В. Богословський, Р. Немов) адаптацію визначають адаптацію як органічний, специфічний процес пристосування чутливості аналізаторів до дій дратівника.

В соціології і психології виділяють соціальну і виробничу адаптацію. Як зазначає Є. Маслов, ці два види адаптації певною мірою перетинаються один з одним, але кожна з них має і самостійні сфери застосування: соціальна діяльність не замикається на виробництві, а виробнича – включає і технічні, і біологічні, і соціальні аспекти.

Ми підтримуємо позицію науковців, які визначають соціальну адаптацію як основоположну по відношенню до всіх інших видів адаптації і трактують її як прилучення особистості до певних видів діяльності, які відбуваються в даному соціумі, засвоєння особистістю соціального досвіду суспільства і того середовища, до якого він належить. Багатофакторність і багатомірність процесу соціальної адаптації проявляється в тому, що її основу становлять як пристосувальні, так і перетворюючі зв'язки особистості з оточуючим середовищем. В процесі соціальної адаптації погоджуються вимоги та очікування його учасників, відбувається пристосування особистості до нового соціального оточення. Основним механізмом соціальної адаптації є зближення ціннісних орієнтацій індивіда та групи, прийняття норм і цінностей нового соціально-економічного середовища, сформованих форм соціально-економічної взаємодії.

Аналіз феномену «адаптація» дає підстави для таких висновків. По-перше, предметом соціальної адаптації є соціальна норма, яка сама по собі не є продуктом індивідуальної діяльності людини, що адаптується. По-друге, адаптація як спосіб існування людини в соціумі є спосіб приведення індивідуальної діяльності у відповідність із соціальною нормою. По-третє, результатом адаптації є поєднання соціальної норми і індивідуального способу діяльності. Іншою мовою, соціальна норма становиться нормою індивідуальної діяльності. По-четверте, соціальна норма виступає у якості причини, а індивідуальна діяльність в якості наслідків. Уявляється, що саме соціальна природа людини повинна слугувати метрологічною основою усіх можливих способів розв'язання проблем адаптації, зокрема і професійної.

На нашу думку, проблема формування адаптаційної готовності студентів до майбутньої професійної діяльності є вкрай важливим елементом процесу його професійної підготовки. У цьому плані подальші наукові пошуки можуть бути спрямовані на розв'язання проблем формування навичок організаційної соціалізації особистості, набуття компетентностей успішного входження особистості в організацію тощо.

*Список використаних джерел:*

1. Коровкин М. В. Система менеджмента качества в вузе / М. В. Коровкин, С. Б. Могильницкий, А. И. Чучалин // Инженерное образование, №3, 2005. – С. 62–73.
2. Андріяко Т. Ю. Формування конкурентоспроможності майбутніх юристів сфери господарської діяльності у процесі фахової підготовки: дис. ...кандидата пед. наук: 13.00.04 / Т. Ю. Андріяко. – Черкаси, 2013. – 377 с.

УДК 378.1

*Андріяко Ю.В., к.е.н., доцент,  
Росоха М.Ю., аспірант,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

## **ОСНОВНІ НАПРЯМИ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОБЛЕМ УПРАВЛІННЯ В НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДАХ**

В сучасних умовах управління професійною підготовкою фахівців являє собою складний процес, складовими якого є обґрунтований вибір цілей і задач, вивчення і глибокий аналіз досягнутого рівня навчальної діяльності, система раціонального планування і організації, пошук ефективних шляхів підвищення рівня освітніх послуг тощо.

У процесі аналізу педагогічних досліджень, присвячених проблемам управління нами виявлено три основних напрями. Це, зокрема, дослідження проблем управління навчальним закладом, управління якістю освітнього процесу і управління освітнім процесом або процесом професійної підготовки фахівців.

Управління вищим навчальним закладом слід трактувати, на нашу думку, як безперервний, динамічний і циклічний процес, систему управлінського впливу, об'єктом якого є процеси, що застосовуються у вищому навчальному закладі, його види діяльності, а також учасники цих процесів і видів діяльності з метою належного позиціонування

навчального закладу у конкурентному середовищі і випуску конкурентоспроможного продукту освітньої діяльності. При цьому ефективність управління вищим навчальним закладом забезпечується орієнтацією на потреби споживачів освітніх послуг і продукту освітньої діяльності, реальністю й обґрунтованістю стратегічних і оперативних задач, утворенням прогресивної і мобільної організаційної структури, конкретизацією функцій управління, оптимальним розподілом управлінських повноважень за рівнями управління, налагодженням взаємозв'язку і взаємодії у прийнятті управлінських рішень суб'єктами управління, відповідальністю посадових осіб за відповідну ділянку роботи.

Другий напрям педагогічних досліджень з питань управління – управління якістю освітньої діяльності. Зростання в останні роки уваги до проблеми управління якістю освітньої діяльності ґрунтується на розвитку Болонського процесу в Європі і формуванні загальних підходів до забезпечення й оцінки якості вищої освіти. При цьому передбачається, що якість підготовки фахівців у вищих навчальних закладах забезпечується двома основними складовими – якістю змісту освітніх програм і якістю менеджменту у вищому навчальному закладі [1, с. 62].

Узагальнюючи опис системи управління якістю, ми підтримуємо думку [2, с. 165-169], що по-перше, система управління якістю підвищує ефективність і результативність діяльності вищого навчального закладу; по-друге, вона орієнтує вищий навчальний заклад на інтереси споживачів освітніх послуг і продукту освітньої діяльності; по-третє, система сприяє досягненню й підтримці рівня якості продукту освітньої діяльності відповідно до вимог і потреб споживачів.

Третій напрям педагогічних досліджень, присвячених проблемам управління – управління освітнім процесом або процесом професійної підготовки майбутніх фахівців.

Процес управління професійною підготовкою майбутніх фахівців, на нашу думку, має вміщувати такі основні компоненти: керуючу і керовану системи (суб'єкт і об'єкт управління); організаційну структуру і рівні управління; функції управління і їх розподіл; управлінські рішення у вигляді управлінського впливу; загальну мету і кінцевий результат; зворотній зв'язок, який являє собою передачу інформації про результати управлінського впливу від об'єкту управління до суб'єкту управління.

Управління процесом професійної підготовки майбутнього фахівця слід тлумачити як цілеспрямований вплив на його компоненти, зв'язки і процеси та який забезпечує їх цілісність, реалізацію управлінських функцій, розвиток освітньої системи і забезпечує створення продукту освітньої діяльності з параметрами, що відповідають соціальному замовленню.

Поряд із визначенням сутності підходів до розв'язання проблем управління процесом професійної підготовки, управлінням навчальним закладом, якістю освітньої діяльності, уявляється достатньо важливим з'ясування умов ефективності цих процесів.

Існує значна кількість поглядів на формування і забезпечення ефективності управління процесом професійної підготовки майбутніх фахівців. Проте, уявляється більш обґрунтованою думка про забезпечення ефективності управління за рахунок утворення і реалізації комплексу відповідних організаційно-педагогічних умов. Такої позиції дотримуються у своїх дослідженнях значна частка науковців (В. Вишнеvsька, З. Янбекова, О. Пенчук, І. Шавкун та інші). При цьому до організаційних умов науковці відносять кадрове, фінансове, матеріально-технічне забезпечення освітнього процесу, застосування сучасних інформаційних технологій, системи внутрішньої розпорядчої документації. Відповідно до педагогічних – сформованість мотивів управлінської діяльності у педагогів, особистісна орієнтація освітнього процесу, сформованість готовності до активної самостійної діяльності студентів, наповненість освітнього процесу науково-методичним і програмним забезпеченням, залучення учасників освітнього процесу до творчої інтелектуальної діяльності тощо.



*Список використаних джерел:*

1. Коровкин М. В. Система менеджмента качества в вузе / М. В. Коровкин, С. Б. Могильницкий, А. И. Чучалин // Инженерное образование, №3, 2005. – С. 62–73.
2. Андріяко Т. Ю. Формування конкурентоспроможності майбутніх юристів сфери господарської діяльності у процесі фахової підготовки: дис. ...кандидата пед. наук: 13.00.04 / Т. Ю. Андріяко. – Черкаси, 2013. – 377 с.

УДК 331.421

*Гаращенко В.О.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **СУТНІСТЬ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Ефективність функціонування та соціальний розвиток забезпечується передусім формуванням належних індивідуальних і колективних матеріальних стимулів, провідною формою реалізації яких є оплата праці різних категорій персоналу.

Основним джерелом доходів найманих працівників є і надалі залишатиметься заробітна плата. Нині саме заробітній платі належить переважаюче значення в мотиваційному механізмі. Заробітну плату як економічну категорію відносять до числа найскладніших.

Основним законодавчим актом, що регламентує питання оплати праці є Конституція України, на якій базується все законодавство, у тому числі і законодавство про працю.

З позицій економіки праці, заробітна плата - це винагорода або заробіток, обчислений у грошовому виразі, який за трудовим договором роботодавець сплачує працівникові за роботу, яку виконано або має бути виконано. Це загальновизнане визначення, що найточніше відповідає трактуванню заробітної плати в Законі України «Про оплату праці»[1].

Розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. Порядок нарахування та виплати заробітної плати передбачається колективним договором.

За своєю структурою заробітна плата складається з основної і додаткової заробітної плати, а також інших заохочувальних і компенсаційних виплат. Основна заробітна плата - це винагорода за виконану роботу відповідно до установлених норм праці (норми часу, виробітку, обслуговування, посадові обов'язки). Додаткова заробітна плата – це винагорода за працю понад установлені норми, за трудові успіхи та винахідливість і за особливі умови праці.

Існують такі види додаткової заробітної плати:

- Робота у надурочний час
- Сумісництво професій
- Робота в нічний час
- Надбавки доплат по тарифним ставкам та посадовим окладам.

Конкретний відсоток надбавки визначається в колективному договорі[3].

Рівень додаткової оплати праці здебільшого залежить від кінцевих результатів діяльності підприємства.

Сутність заробітної плати виявляється у функціях, які вона виконує в процесі суспільного відтворення.

Найважливішими з них є такі.

1. Відтворювальна функція полягає у забезпеченні працівників та членів їхніх сімей необхідними життєвими благами для відновлення робочої сили, для відтворення поколінь.

2. Стимулююча функція заробітної плати полягає у встановленні залежності її розміру від кількості й якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства.

3. Регулююча, або ресурсо-розміщувальна функція заробітної плати полягає в оптимізації розміщення робочої сили за регіонами, галузями господарства, підприємствами з урахуванням ринкової кон'юнктури.

4. Соціальна функція заробітної плати відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманими працівниками і власниками засобів виробництва.

5. Оптимізаційна функція заробітної плати полягає в тому, що заробітна плата як складова витрат виробництва є чинником мотивації підприємця

6. Функція формування платоспроможного попиту населення. Її призначення - узгодження платоспроможного попиту, під яким розуміємо форму виявлення потреб, забезпечених грошовими коштами покупців, з одного боку, і виробництва споживчих товарів - з іншого[2].

Для забезпечення реалізації заробітною платою зазначених вище функцій необхідне дотримання таких найважливіших принципів:

- Підвищення реальної заробітної плати мірою зростання ефективності виробництва та праці.
- Диференціація заробітної плати залежно від трудового внеску працівника
- Однакова оплата за однакою працю.
- Державне регулювання оплати праці
- Простота, логічність і доступність форм і систем оплати праці

*Список використаних джерел:*

1. Закон України «Про оплату праці» від 24 березня 1995 року зі змінами та доповненнями станом на 2007 рік;

2. Кулішов В.В. Економіка підприємства: теорія і практика: Навч. посібник. – К.: Ніка-Центр, 2002.

3. Економіка підприємства: Підручник. За ред. акад. С.Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528с

УДК 336

*Гасанова Р.С.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ЦІНИ НА ТУРИСТИЧНІ ПОСЛУГИ**

Одним з найбільш важливих рішень для туристичної організації є рішення щодо встановлення ціни на туристичний продукт. Встановлення певної ціни на туристичний продукт є необхідною умовою для подальшої його реалізації та отримання прибутку. Дуже важливо встановити ціну на такому рівні, щоб вона не була дуже низькою чи надмірно завищеною: занадто висока ціна загрожує втратою клієнта, надмірно низька ціна викликає у клієнта сумніви.

Загальний механізм ціноутворення на туристичні послуги підтверджує, що ціноутворювальними факторами є:

- вартість (собівартість) формування послуг і нормативний дохід турфірми;
- рівень і динаміка конкуруючих цін;
- співвідношення попиту та пропозиції на туристичні послуги на ринку[2].

Специфіка туристичного бізнесу полягає в тому, що туристична фірма сама не здійснює туристичні послуги, а виступає тільки як гуртовий або роздрібний посередник між виробниками і споживачами. Відповідно, туристичні фірми не можуть впливати на умови виробництва послуг і в своїй ціновій політиці багато в чому залежать від цін і тарифів постачальників цих послуг.

Визначальним чинником ціноутворення виступає собівартість туристичного продукту. Для туристичної фірми собівартість турпакету визначається як сума цін на послуги, законтраковані в їхніх постачальників і включені в цей пакет. Туристична фірма не може продавати свої пакети послуг за цінами, нижчими від їхньої собівартості, тому що в цьому випадку її діяльність стане збитковою. Додатково за собівартістю пакету послуг ціна повинна також включати нормативний дохід туристичної фірми, що призначений для покриття її власних витрат і формування прибутку. Звичайно туристичні фірми визначають норматив доходів (маржу) у розмірі визначеного відсотка, наприклад, 15-20 % до собівартості запланованих цін.

Залежно від обсягу і характеру угод туристична фірма може одержати від готелю значну знижку зі звичайних тарифів, що дозволяє виходити на ринок з досить помірними і конкурентоспроможними цінами. Як правило, туристична фірма одержує пільгові ціни від постачальників туристичних послуг за виконання таких умов:

- збільшення обсягу бронювання і продажу туристичних послуг;
- бронювання туристичних послуг під тверду квоту при повній матеріальній відповідальності туристичної фірми за їхню реалізацію;
- збільшення асортименту туристичних послуг, наданих одним виробником;
- збільшення чисельності туристів у групах;
- організація туристичних поїздок у несезонний період;
- збільшення суми і термінів авансових платежів за заброньовані туристичні послуги.

Собівартість туристичних послуг калькулюється в гривнях. При розрахунку валютної ціни пакета послуг загальна сума собівартості повинна бути переведена у валютний еквівалент за курсом, встановленим НБУ. Оскільки туристичним фірмам доводиться повідомляти свої ціни заздалегідь на майбутній сезон, їхній валютний еквівалент повинен враховувати тенденції падіння курсу національної валюти. У зв'язку з цим дуже часто при узгодженні цін з вітчизняними постачальниками туристичних послуг застосовують умовні одиниці.

Головним регулятором рівня цін на туристичні послуги є попит, тому його прогнозування повинне стати найважливішою умовою вироблення ефективних цін [4]. Відомо, що попит завжди нестабільний. Він коливається під впливом різних факторів: привабливості і якості послуг, сезону, моди, платоспроможності і навіть міжнародної політичної ситуації. Внаслідок цього й ціни відповідно до коливань попиту виявляють велику еластичність.

Крім зазначених факторів, необхідно враховувати такі чинники [3]:

1. Наявність товарів-замінників у конкурентів: якщо конкуренти продають путівки у тому ж самому напрямку, то при значному підвищенні ціни на продукт можна втратити своїх клієнтів.

2. Дохід, ступінь насичення потреб свого споживача, зміни в зовнішньому середовищі (політичному, економічному, правовому).

3. Якість туристичного продукту, яка відображає відносини "ціна-цінність". Продукт, який має більшу корисність для споживача і задовольняє більше споживчих потреб, має право бути проданим за більш високою ціною.

4. Конкуренція: при встановленні ціни на продукт, схожий з продуктом конкурентів, повинні бути враховані ціни на продукти конкурентів.

5. Сезонність: при розробці ціни продукту необхідно враховувати часовий аспект.

На ціноутворення у туристичній індустрії впливає неможливість зберігання послуг у зв'язку з їхньою нематеріальною природою, внаслідок чого роздрібні продавці не поділяють з виробником ризик, пов'язаний з утворенням нереалізованих запасів [1].

Усі зазначені ціноутворювальні фактори повинні враховуватися в методах формування цін на туристичні послуги. Загальновідомі методи ціноутворення в туристичному бізнесі: витратний, що передбачає врахування собівартості і маржинальної націнки; конкурентний,

що враховує рівень конкуруючих цін; кон'юнктурний, що враховує співвідношення попиту та пропозиції.

Формування цін у туристичному бізнесі варто розглядати як процес комплексний, що враховує вплив всіх зазначених чинників. Ігнорування кожного з них може привести до значних втрат, у той же час їх максимальне використання дозволить туристичній фірмі проводити ефективну цінову політику.

*Список використаних джерел:*

1. Менеджмент туристичної індустрії. Школа І.М. Навчальний посібник / За ред. проф. І.М.Школи. - Чернівці: ЧТЕІ КНТЕУ, 2003. - 662 с.
2. Пуцентейло П.Р. Економіка і організація туристично-готельного підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://tourlib.net/booksukr/pucentejlo72.htm>.
3. Ціноутворення туристичного продукту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://buklib.net/books/33289/>.
4. Фактори формування ціни на туристичний продукт [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://forstudents.at.ua/publ/cenoobrazovanie/raboty\\_studentov/faktori\\_formuvannja\\_cini\\_na\\_turisti\\_chni\\_poslugi/44-1-0-482](http://forstudents.at.ua/publ/cenoobrazovanie/raboty_studentov/faktori_formuvannja_cini_na_turisti_chni_poslugi/44-1-0-482)

УДК 658.589

*Горбань І.О.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ЯКІСТЬ ПРОДУКЦІЇ ТА ЇЇ ПОКАЗНИКИ**

Якість продукції - сукупність властивостей продукції, яка зумовлює її придатність задовольняти певні потреби відповідно до призначення. Якість продукції є основою конкурентоспроможності товару.

Показник якості продукції - це кількісна характеристика одного або декількох властивостей продукції, що входять до її якості, розглянута стосовно до певних умов її створення та експлуатації або споживання.

Показники якості продукції відіграють велику роль в оцінці конкурентоспроможності в порівнянні з продукцією конкурента. Не знаючи цих показників, неможливо зробити висновок про якість продукції. Лише за умови порівняння показників якості з аналогічними показниками якості інших різновидів виробів є можливість дати відповідь на питання щодо якості продукції[2,571].

Залежно від ролі, що виконується при оцінюванні, розрізняють класифікаційні й оцінювальні показники.

Класифікаційні показники характеризують належність продукції до певної групи в системі класифікації і визначають призначення типорозміру, сферу застосування й умови використання продукції. В оцінюванні якості продукції ці показники, як правило, не враховуються.

Оцінювальні показники кількісно характеризують ті властивості, які утворюють якість продукції як об'єкта виробництва і споживання або експлуатації. Вони використовуються для нормування вимог до якості, перевірки якості під час контролю, випробувань і сертифікації. Оцінювальні показники розділяють на функціональні, ресурсозберігальні і природоохоронні[1,254].

Функціональні показники характеризують властивості, які визначають функціональну придатність продукції задовольняти задані потреби. Вони об'єднують показники функціональної придатності, надійності, ергономічності та естетичності. Показники функціональної придатності характеризують технічну суть продукції, властивості, які

визначають здатність продукції виконувати свої функції в заданих умовах використання за призначенням.

Показники надійності продукції характеризують її здатність зберігати в часі (у встановлених межах) значення всіх заданих показників якості за дотримання заданих режимів і умов застосування, технічного обслуговування, ремонту, зберігання і транспортування.

Показники ергономісткості продукції характеризують зручність і комфорт продукції у виробничих і побутових процесах системи «людина – предмет – середовище». До цієї групи входять підгрупи гігієнічних, антропометричних, фізіологічних, психофізіологічних і психологічних показників.

Естетичні показники характеризують спроможність продукції задовольняти потребу у красі. Із їх допомогою встановлюється художньо-конструкторський рівень виробу.

Ресурсозберігальні показники характеризують властивості продукції, які визначають рівень ресурсів, що витрачаються, при її створенні та застосуванні. Група ресурсозберігальних показників включає підгрупи показників технологічності і ресурсоспоживання.

Показники технологічності, що характеризують ефективність (економічність) конструкторсько-технологічних рішень для забезпечення високої продуктивності праці під час виготовлення і ремонту продукції. Показники ресурсоспоживання продукції характеризують витрати матеріалів, палива, енергії, праці і часу при безпосередньому використанні продукції за призначенням.

Природоохоронні показники якості продукції характеризують її властивості, пов'язані з дією на людину і навколишнє середовище. Вони об'єднуються в дві групи - безпеки й екологічності[3,572].

Екологічні показники характеризують рівень шкідливих впливів на навколишнє середовище, які виникають під час експлуатації або споживання продукції.

Показники безпеки характеризують особливості продукції, що забезпечують безпеку людини (обслуговуючого персоналу) під час експлуатації або її споживання, монтажу, обслуговування, ремонту, зберігання, транспортування тощо.

Показники стандартизації та уніфікації - це насиченість продукції стандартними, уніфікованими та оригінальними складовими частинами, а також рівень уніфікації порівняно з іншими виробами.

Економічні показники характеризують витрати на розробку, виготовлення, експлуатацію або споживання продукції, економічну ефективність її експлуатації.

Показники транспортабельності виражають пристосованість продукції до транспортування.

Патентно-правові показники характеризують патентний захист і патентну чистоту продукції і є істотним фактором щодо визначення конкурентоспроможності.

Отже, якість продукції являє собою сукупність її взаємопов'язаних характеристик і здатностей задовольняти визначені запити певних груп споживачів. Розрізняють дві групи показників якості продукції: класифікаційні й оцінювальні. У свою чергу, оцінювальні показники розділяють на функціональні, ресурсозберігальні і природоохоронні, а ресурсозберігальні включають підгрупи показників технологічності і ресурсоспоживання.

*Список використаних джерел:*

1. Гринчуцький В. І., Карапетян Е. Т., Погріщук Б. В. Економіка підприємства: Навч. посіб. - К.: Центр учбової літератури, 2010. - 304 с.
2. Іванілов О. С. Економіка підприємства: Підруч. для студ. вищ. навч. закл. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 728 с.
3. Ковальчук І.В. Економіка підприємства: Навч. посіб. - К.: Знання, 2008. - 679 с.

### **БІЗНЕС-ПЛАН, ЙОГО РОЛЬ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

У процесі управління підприємством, і бізнесом є бізнес-планування. Бізнес-план – це ретельно підготовлений плановий документ, який містить систему ув'язаних в часі та в просторі та узгоджених з метою і ресурсами заходів і дій, спрямованих на отримання максимального прибутку внаслідок реалізації підприємницького проекту (угоди) [1, 21].

Зазвичай бізнес-план складається з наступних розділів:

- вступна частина;
- характеристика підприємства;
- характеристика продукції (робіт, послуг);
- аналіз ринку;
- конкуренція;
- маркетинговий план;
- план виробництва;
- фінансовий план;
- оцінка ризиків;
- додатки.

У окремих випадках бізнес-план може містити додаткові розділи: організаційний план, інвестиційний план тощо [1, 22] .

Вступна частина. На цю частину необхідно звернути особливу увагу так як вона є своєрідною візиткою усього бізнес-плану. Вона має бути невеликою але у той же час досить змістовною, щоби викликати зацікавленість у потенційних інвесторів.

Характеристика підприємства. Цей розділ слід розпочати з аналізу поточного стану галузі в якій функціонує підприємство. Тут необхідно відобразити тенденції розвитку галузі. Інвестору важливо показати яке місце у галузі займає підприємство і після цього розпочати його опис. Важливо показати основні успіхи підприємства, особливо за останні роки.

Характеристика продукції (робіт, послуг). У цьому розділі необхідно надати чітке визначення та опис тих видів продукції та послуг, що будуть запропоновані на ринок. Важливо підкреслити унікальність та особливі якості продукції (послуг). Також у цьому розділі бізнес-плану вміщується коротка інформація про можливу ціну товару, про витрати, що необхідні на його виробництво, і приблизна величина очікуваного прибутку [2, 134].

Аналіз ринку. Процес дослідження ринку передбачає чотири етапи:

- Визначення основного типу (формату) даних, необхідних для аналізу;
- Пошук даних;
- Аналіз даних;
- Розробка заходів, що на підставі отриманих даних дозволять правильно організувати збут продукції.

Конкуренція. Метою даного розділу є полегшення вибору тактики конкурентної боротьби і допомога уникнути чужих помилок. До числа типових помилок можна віднести спроби впровадження на перенасичений ринок. Детальний аналіз діяльності конкурентів дозволяє внести корегування у власну стратегію і поточну діяльність, що допомагає успішніше протистояти своїм суперникам [3, 238].

Маркетинговий план. Даний розділ бізнес-плану має характеризувати окремі товарні групи, реальні та потенційні ринки збуту, а також загрози та можливості для їхнього розвитку тощо.

План виробництва. Головне завдання цього розділу полягає у тому, щоби довести потенційним інвесторам, що економічний потенціал підприємства здатен забезпечити виробничу програму, передбачену бізнес-планом.

Фінансовий план. Даний розділ бізнес-плану має своєю метою узагальнення матеріалів попередніх розділів і представлення їх у вартісному виразі.

Оцінка ризиків. У даному розділі бізнес-плану необхідно вказати можливість ризиків, що можуть виникати при складанні і виконанні планів виробництва, постачання, збуту тощо.

Додатки. Додатки можуть також містити посадові інструкції, довідки про кадровий склад, відомості про керівників підприємства, експертів, консультантів проекту, рекламні матеріали тощо [3, 242].

Отже, *бізнес-план* – це комплексний документ, який відображає всі основні аспекти підприємницького проекту та визначає раціональні шляхи його реалізації. Вдало розробивши бізнес-план, можна отримати надійний інструмент у змаганні з конкурентами і в розширенні своєї особистої справи. Бізнес-план надає можливість оцінити життєздатність підприємства в умовах конкуренції, дає орієнтири для першочергової діяльності, служить аргументом для одержання фінансової підтримки від зовнішніх інвесторів.

Практика свідчить, що на сучасному етапі розвитку підприємництва в Україні бізнес-план більш за все потрібен підприємцям, які сподіваються залучити іноземні інвестиції, оскільки більшість іноземних інвесторів віддають перевагу традиційній схемі надання коштів, вирішальним моментом якої виступає розгляд бізнес-плану [4, 60-61].

*Список використаних джерел:*

1. Покропивний С.Ф., Новак А.П. - “Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності”. 184ст.,1998р.
2. Вітлінський В.В., Наконечний С.І. - “Ризик у менеджменті”, 1997р.
3. Покропивний С.Ф., Колот В.М. - “Підприємництво: стратегія, організація, ефективність”. 350ст.,1998р.
4. Зубовський В.М. - “Економіка підприємства”. 64ст., 2000р.

УДК 331.2

*Дудак О.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ОПЛАТА ПРАЦІ В УКРАЇНІ**

Соціально-економічна сфера вимагає постійної уваги державних органів. Найважливішим питанням у розвитку українського суспільства є питання про соціальну спрямованість економічного росту, що повинно знайти відображення в державній політиці в сфері праці. Забезпечення стабільного економічного розвитку України та підвищення життєвого рівня населення тісно пов'язане з проведенням ефективної політики саме у сфері регулювання оплати праці. В нинішньому 2014 році спостерігається надто низький рівень реальної заробітної плати.

Оплата праці – це заробіток, розрахований, як правило, в грошовому вираженні, який за трудовими договорами власник чи уповноважений ним орган виплачує за виконану роботу чи надані послуги [1].

Так, заробітна плата з урахуванням усіх премій і бонусів в структурі доходів населення займає 42,8% і є одним з головних джерелом доходу українців. Мінімальна заробітна плата в Україні кожний рік стабільно зростає і збільшується стабільно на суму від 100 до 190 гривень. На 2000 рік мінімальна зарплата становила 90 гривень, в 2008 році вона зросла до 545 гривень і в 2011 році мінімальна зарплата становила 1004 грн. На травень 2014 року мінімальна заробітна плата становить 1218 гривень, як на кінець 2013 року й її збільшення уряд планує лише у вересні 2014 року до 1250 гривень. Так, наприклад мінімальна місячна зарплата вчителя складає 2400 грн, а максимальна до 4700 грн. В той же час мінімальна зарплата лікаря 1200 гривень, а платня розміром у 2000 гривень вважається високою [3].

В свою чергу процес зростання цін за період 1997-2014рр. проходив і триває до сьогодні в країні майже без гальмування, а отже і знецінення грошової національної одиниці.

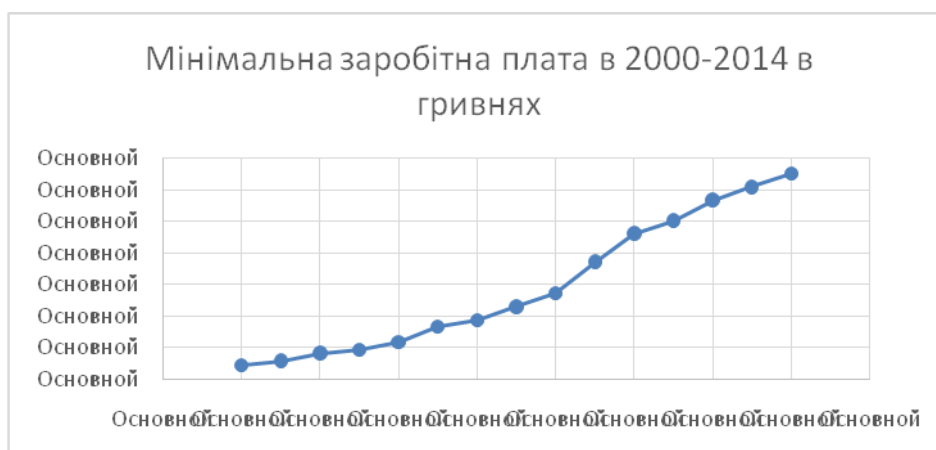


Рис 1. Динаміка збільшення мінімальної зарплати в Україні

Середня заробітна плата в Україні зростала швидше ніж мінімальна. Так на початок 2000 року середня зарплата становила 230 гривень. В 2006 році середня заробітна плата становила вже 1060 грн. А в 2010 вона зросла вже до 2239 гривень на місяць. В 2013 середня заробітна плат зросла до 3619 гривень й до травня 2014 року вона не збільшувалася у зв'язку з економічною кризою. Детальніше динаміку збільшення середньої заробітної плати можна глянути на графіку який зображений нижче [3].



Рис 2. Динаміка збільшення середньої зарплати в Україні

Друге місце після заробітної плати займають різні соціальні виплати, які отримують українці за рахунок держбюджету. На їх частку припадає 42,3 % всіх доходів населення. Може для багатьох це буде новина, але факт залишається фактом: держбюджет і інші місцеві бюджети України за своєю суттю є соціальними бюджетами, і головні їхні витрати - це саме різні соціальні виплати. Тут пенсійні виплати та стипендії і різні соціальні допомоги на період тимчасової непрацездатності, компенсація вартості послуг ЖКГ і так далі. Наприклад за третій квартал 2013 року фізичні особи отримали від держбюджету, ПФ різних соціальних виплат на суму 134,2 млрд. грн. Це дійсно мільярди, а не мільйони[2]. Отже :

1. Боротьба з бідністю – це перше з чим нам необхідно боротися, можна піти шляхом установлення державних соціальних гарантій щодо грошового забезпечення мінімально необхідного рівня відтворення робочої сили та підвищення загального рівня оплати праці, виходячи з потреб населення.

2. Україні потрібно піти шляхом удосконалення податкового законодавства у сфері оплати праці, що допоможе підвищити рівень економічного розвитку країни загалом.

3. Нам потрібно узгодити соціально-економічну політику України задля підвищення рівня життя населення із економічним досвідом провідних розвинених країн світу. Нам потрібно запозичити їх досвід.



4. Фіксовані ціни – ось що має гарантувати кожна держава своїм громадянам. Якщо подивитися на Україну, то заробітна плата у нас зростає у арифметичній прогресії, а ціни у геометричній.

*Список використаних джерел:*

1. Електронна бібліотека економіста [Електронний ресурс].– Режим доступу:<http://www.ebk.net.ua/Book/synopsis/ekonomika/part3/007.htm>
2. Державний комітет статистики [Електронний ресурс] . – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Моя зарплата та мій дохід «Середня та мінімальна заробітна плата в Україні» [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://moजारплата.com.ua/ua/main/zarobitok/news>

УДК 331.108

*Дудак О.В,  
Мехеда Н.Г., к.е.н., доцент,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ПОНЯТТЯ ТА СУТНІСТЬ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА**

Одним з основних об'єктів економічного аналізу на рівні суб'єктів господарювання є витрати підприємства (витрати діяльності підприємства).

Розглянемо сутність категорії „витрат" з точки зору різних нормативних документів та літературних джерел.

1. Національні стандарти бухгалтерського обліку П(С)БО 16 [1] визначають витрати як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). В даному визначенні сутність витрат виражається не через їх економічну природу, а через наслідки операцій з активами та капіталом для фінансово - майнового стану підприємства.

2. Згідно Методичних рекомендацій з формування складу витрат та порядку їх планування в торгівельній діяльності, затверджених наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 22.05.2002р. № 145 [2] поточні витрати підприємства - це грошове відбиття витрат живої та уречевленої праці на здійснення поточної торговельно-виробничої діяльності підприємства, що за натурально - речовим складом становлять спожиту частину матеріальних, нематеріальних трудових та фінансових ресурсів.

3. Такі економісти як: М.І. Баканов, М. Г. Грещак, А.П.Грузинов та інші головну увагу приділяли витратам обігу, під якими розумілись суспільно - необхідні витрати живої та уречевленої праці. Таке тлумачення витрат було зумовлено тим, що витрати розглядалися у зіставленні з витратами виробництва з одного боку, та витратами споживання - з іншого, а також з домінуванням економічної теорії К. Маркса щодо економічної природи витрат.

У процесі своєї діяльності підприємство здійснює матеріальні та грошові витрати. Залежно від ролі, яку вони відіграють у процесі відтворення, їх поділяють на три групи:

-Витрати, пов'язані з інвестиційною діяльністю, тобто на розширення та оновлення виробництва. Одноразові витрати на просте та розширене відтворення основних фондів, приріст оборотних коштів та формування додаткової робочої сили для нового виробництва. Джерелами фінансування цих витрат є амортизаційні відрахування, прибуток, емісія цінних паперів, кредити.

-Витрати, пов'язані з основною діяльністю підприємства. Це витрати на виробництво та реалізацію продукції, так звані поточні витрати, які відшкодовуються за рахунок виручки від реалізації продукції (послуг).

-Витрати на соціальний розвиток колективу (соціально-культурні, оздоровчі, житлово-побутові та інші потреби). Ці витрати не пов'язані з процесом виробництва, а тому джерелом їх фінансування є прибуток.[3, с.113]

Найбільшу питому вагу у загальному обсязі витрат підприємства мають витрати на виробництво.

Слід розрізняти поняття “витрати виробництва” і “витрати підприємства”. Останнє поняття ширше і, крім витрат виробництва (їм за термінологією Положень бухгалтерського обліку відповідають витрати операційної діяльності підприємства), містить витрати, пов'язані з надзвичайними подіями, фінансові витрати, витрати від участі у капіталі (інвестиційні витрати), інші витрати[4,с.272-273].

Існує декілька підходів до розгляду витрат виробництва.

По-перше, з точки зору всього суспільного виробництва витрати виробництва поділяються на витрати суспільства і витрати його первинних ланок — підприємств. З позиції суспільного виробництва до витрат належать витрати, що відображені у вартості кінцевої продукції.

Витрати підприємства на виробництво являють собою важливий елемент відтворювального процесу первинної ланки і відтворюють у собі витрати підприємства на всі спожиті ресурси на виробництво продукції.

По-друге, на рівні підприємства одночасно існує два підходи до визначення витрат виробництва: бухгалтерський та економічний.

Економічні витрати – це всі види виплат постачальникам за сировину та матеріальні ресурси. Ці витрати складаються із зовнішніх (явних) та внутрішніх (неявних або імпліцитних). Зовнішні витрати – це платежі постачальникам матеріальних ресурсів, виплата заробітної плати, нарахування амортизації тощо. Ця група витрат і становитиме бухгалтерські витрати, які фактично відповідають витратам наших підприємств. Внутрішні витрати мають неявний, імпліцитний характер, оскільки відображають використання ресурсів, що належать власнику підприємства у вигляді землі, приміщень, активів тощо, за які він формально не платить. Підприємець фактично здійснює ці витрати, але не в явній формі не в грошовій. Звідси бухгалтерські витрати - це різниця між економічними та імпліцитними витратами[3, с. 114].

Поняття „економічні витрати” є загальноприйнятим, бухгалтерські – обчислюються на практиці для визначення реальної суми фактично здійснених витрат, оподаткованого прибутку тощо. Витрати майже завжди здійснюються у натуральній та грошовій формі. Планування та облік витрат у натуральній формі має важливе значення для організації виробництва. Проте, для оцінки результатів виробництва необхідна грошова оцінка витрат. Елемент витрат – сукупність економічно однорідних витрат. Об'єкт витрат – це продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат[3, с.113-114].

Отже, витрати - це грошова оцінка вартості матеріальних, трудових, фінансових, природних, інформаційних та інших видів ресурсів на виробництво та реалізацію продукції за певний період.

*Список використаних джерел:*

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 «Витрати», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31 грудня 1999 р. № 318. – <http://www.minfin.gov.ua>
2. Методичні рекомендації з формування складу витрат та порядку їх планування у торговельній діяльності, затверджені наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України від 22.05.2002 р. № 145.- <http://www.minfin.gov.ua>
3. Економіка підприємства: Навч. Посіб. / за ред. А.В. Шегди – Е45 К.: Знання, 2005. – 431 с.
4. Кіндрацька Г. І. Економічний аналіз: для студ. вищ. навч. закл./ Г.І. Кіндрацька, М. С. Білик, А. Г. Загородній. – 3-тє вид., допов. і переробл.. - К.: Знання, 2008. – 487 с.

### **ОПЛАТА ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Оплата праці - це будь-який заробіток, обчислений, яка правило, в грошовому виразі, який за трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу або надані послуги, відповідно до ст.94, КЗпПУ[5].

Правове регулювання оплати праці здійснюється трьома способами: централізованим або державним; локалізованим; договірним. Держава здійснює регулювання оплати праці шляхом встановлення мінімальної заробітної плати, норм і гарантій в оплаті праці, міжгалузевих співвідношень в оплаті праці, умов визначення частини прибутку, що спрямовується на оплату праці, умов і розмірів оплати праці в бюджетних організаціях, максимальних розмірів посадових окладів керівників державних підприємств.

В сферу локального регулювання входять питання: формування фонду заробітної плати; встановлення фонду заробітної плати по окремим категоріям працівників; використання державних тарифних ставок та окладів для диференціації оплати праці в залежності від професії, кваліфікації працівників; вибір системи оплати праці; введення надбавок до заробітної плати; встановлення посадових окладів керівникам підрозділів, спеціалістам; затвердження положень про преміювання та інше[1,243].

Договірне регулювання оплати праці найманих працівників підприємств здійснюється на основі системи тарифних угод, що укладаються на міжгалузевому, галузевому, виробничому рівнях. Тарифна угода - це договір між представниками сторін переговорів з питань оплати праці та соціальних гарантій. Норми генеральної тарифної угоди обов'язкові для врахування на подальших рівнях колективних переговорів; норми галузевої, регіональної - на виробничому рівні, як мінімальні гарантії. Оплата праці може визначатися контрактом, тобто угодою сторін трудового договору. В даний час економічні, правові та організаційні засади оплати праці визначаються Декретом КМУ від 31 грудня 1992 року №23 "Про оплату праці"[3,118].

Оплата праці складається з основної заробітної плати і додаткової оплати праці. Основна заробітна плата працівника залежить від результатів його праці й визначається тарифними ставками, відрядними розцінками, посадовими окладами, а також надбавками і доплатами в розмірах, встановлених законодавством. Додаткова оплата праці залежить від результатів господарської діяльності підприємства й встановлюється у вигляді премій, винагород, інших заохочувальних і компенсаційних виплат, а також надбавок і доплат, які не передбачені законодавством, або понад розміри, встановлені законодавством.

На Україні в даний час використовується тарифна система оплати праці - це сукупність взаємопов'язаних елементів: тарифної сітки, тарифних ставок, схем посадових окладів і тарифно-кваліфікаційних характеристик. Вона використовується для розподілу робіт і працівників залежно від їх, відповідно, складності та кваліфікації за розрядами тарифної сітки і є основою формування та регулювання заробітної плати[2,130].

При тарифній системі діють дві форми оплати праці: відрядна і годинна, які включають ряд систем для різних організаційно-технічних умов виробництва. Відрядна форма оплати праці включає такі її системи: пряму відрядну, непряму відрядну, відрядно-преміальну, відрядно-прогресивну, акордну оплату. При відрядній формі оплата праці працівників провадиться за нормами і розцінками, встановленими виходячи з розряду виконуваних робіт. Погодинна форма оплати праці включає такі її системи: просту погодинну, погодинно-преміальну. Погодинна оплата праці працівників провадиться за годинними ставками із застосуванням нормованих завдань або за місячними окладами. Погодинна оплата праці

керівників, спеціалістів і службовців провадиться за місячними посадовими окладами, якщо інше не передбачено колективним договором[1,245].

Форма виплати заробітної плати може бути різною: в грошових знаках, банківськими чеками, частково натурою, крім спиртних напоїв та наркотичних речовин. Трудове законодавство, встановлюючи гарантії захисту трудових прав найманих працівників, регулює заробітну плату при відхиленні від нормальних умов. Зокрема, коли виконуються роботи різної кваліфікації при погодинній оплаті праці, застосовуються ставки оплати роботи вищої кваліфікації. При відрядній оплаті праці заробітна плата нараховується за розцінками роботи, яка виконується. Якщо працівник виконує роботу, яка тарифікована нижче від присвоєного йому розряду, то йому виплачується міжрозрядна різниця, тобто різниця між тарифною ставкою і розрядом виконуваної роботи. Стаття 104 КЗпП України зазначає, що виплата міжрозрядної різниці та умови такої виплати встановлюються у колективному договорі. Ці умови можуть бути визначені також у трудовому договорі або ж у локальних правових актах[5].

Заробітна плата — це винагорода, що має гарантований характер. Гарантованість оплати праці впливає безпосередньо з Конституції України, яка у ст. 43 встановлює право кожного на заробітну плату не нижчу від визначеної законом[4].

*Список використаних джерел:*

1. Болотіна Н.Б. Трудове право України: підруч. – [5-те вид., перероб. і доп.]. – К.: Знання, 2008.. – 860с
2. Калина А.В. Організація та оплата праці в ринкових умовах. - К.: МАУП, 1998. - 274с.
3. Примак Т.О. Економіка підприємства . - К.: "Вікар", 2002. – 118-129с.
4. Конституція України: Закон від 28.06.1996 № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. Режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
5. КЗпПУ: Кодекс від 10.12.1971 № 322-VIII [ електронний ресурс]. Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08/page4>

УДК 347

*Заточня А.В.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ФІЗИЧНА ОСОБА ЯК СУБ'ЄКТ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

Підприємницька діяльність в Україні може здійснюватися в двох організаційних формах: у формі юридичних осіб – суб'єктів підприємництва та у формі фізичних осіб – підприємців. Приватне підприємництво фізичними особами, без створення підприємств чи інших юридичних осіб, є найпростішою формою здійснення підприємницької діяльності.

Кожен має право на підприємницьку діяльність, яка не заборонена законом[1, ст. 42]. Під поняттям "кожен" розуміється фізична особа, яка у встановленому законом порядку набула повної цивільної дієздатності. Фізичною особою є громадянин України, іноземний громадянин та особа без громадянства. Громадянин визнається суб'єктом господарювання у разі здійснення ним підприємницької діяльності за умови державної реєстрації його як підприємця без статусу юридичної особи[2, ст.128].

Умовами здійснення підприємницької діяльності є повна цивільна дієздатність фізичної особи та державна реєстрація [3, ст. 50].

Громадянин-підприємець відповідає за своїми зобов'язаннями усім своїм майном, на яке відповідно до закону може бути звернено стягнення. Він може здійснювати підприємницьку діяльність: безпосередньо як підприємець або через приватне підприємство, що ним створюється; із залученням або без залучення найманої праці; самостійно або спільно з іншими особами.

Громадянин здійснює управління заснованим ним приватним підприємством безпосередньо або через керівника, який наймається за контрактом. У разі здійснення підприємницької діяльності спільно з іншими громадянами або юридичними особами громадянин має права та обов'язки відповідно засновника та/або учасника господарського товариства, члена кооперативу тощо, або права і обов'язки, визначені укладеним за його участі договором про спільну діяльність без створення юридичної особи.

Громадянин-підприємець здійснює свою діяльність на засадах свободи підприємництва та відповідно до таких принципів:

–вільного вибору підприємцем видів підприємницької діяльності;

–самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору постачальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових та інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону;

–вільного найму підприємцем працівників;

–комерційного розрахунку та власного комерційного ризику; вільного розпорядження прибутком, що залишається у підприємця після сплати податків, зборів та інших платежів, передбачених законом;

–самостійного здійснення підприємцем зовнішньоекономічної діяльності, використання підприємцем належної йому частки валютної виручки на свій розсуд[2, ст. 44].

Громадянин-підприємець зобов'язаний:

–у передбачених законом випадках і порядку одержати ліцензію на здійснення певних видів господарської діяльності;

–повідомляти органи державної реєстрації про зміну його адреси, зазначеної в реєстраційних документах, предмета діяльності, інших суттєвих умов своєї підприємницької діяльності, що підлягають відображенню у реєстраційних документах;

–додержуватися прав і законних інтересів споживачів, забезпечувати належну якість товарів (робіт, послуг), що ним виготовляються, додержуватися правил обов'язкової сертифікації продукції, встановлених законодавством;

–не допускати недобросовісної конкуренції, інших порушень антимонопольно-конкурентного законодавства;

–вести облік результатів своєї підприємницької діяльності відповідно до вимог законодавства;

–своєчасно надавати податковим органам декларації про доходи, інші необхідні відомості для нарахування податків та інших обов'язкових платежів;

–сплачувати податки та інші обов'язкові платежі в порядку і в розмірах, установлених законом.

#### *Список використаних джерел:*

1. Конституція України: чинне законодавство зі змінами та допов. станом на 1 верес. 2014 р.— К.: ПАЛИВОДА А.В., 2014. — 64 с.
2. Господарський кодекс України: станом на 20 січня 2007 р. — Х.: Одиссей, 2007. — 240 с.
3. Цивільний кодекс України: чинне законодавство зі змінами та допов., на 14 січня 2015 р. — К.: Алерта, 2015. — 320 с.
4. Крупка Ю.М. Правові основи підприємницької діяльності: навч. посіб. / Ю.М. Крупка. — К.: Юрінком Інтер, 2008. — 480 с.
5. Федоренко В.Г. Менеджмент: підручник / Федоренко В. Г. — 2-ге вид., переробл. і доповн. — К.: Алерта, 2014. — 344 с.
6. Чухно А.А. Основи економічної теорії: Підручник / А. А. Чухно, П. С Єщенко, Г. Н. Клишко та ін.— К.: Вицшак., 2001. — 606с.

### **ЗАСТОСУВАННЯ ТАРИФНОЇ І БЕЗТАРИФНОЇ СИСТЕМ ОПЛАТИ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

Питання організації оплати праці і формування її рівня становлять основу соціально-трудоких відносин у суспільстві. Будь-які зміни, що стосуються оплати праці, прямо чи опосередковано впливають на доходи всіх членів суспільства, а також на найважливіші макроекономічні показники. Тому в жодній країні світу питання регулювання оплати праці не залишені лише на розсуд ринкових сил, хоча методи, сфера, масштаби державного втручання в ці процеси в кожній країні різні [1].

В умовах розширення економічної самостійності підприємств неефективність організації заробітної плати на основі жорсткої тарифної системи стає очевидною. В умовах інфляції недосконалі податкові механізми ускладнюють роботу підприємств настільки, що вони не завжди мають можливість виплачувати всім працівникам гарантовану тарифною системою заробітну плату. Тому це спричинило розвиток та впровадження безтарифних і гнучких систем оплати праці, систем винагороди за кваліфікацію і особисті заслуги, що враховують фінансові результати діяльності підприємств [2].

Тарифна система являє собою сукупність нормативних матеріалів, за допомогою яких встановлюється рівень заробітної плати працівників підприємства залежно від їхньої кваліфікації, складності робіт, умов праці. Тарифна система оплати праці має низку переваг. По-перше, ця система гарантує якусь певну справедливість, зокрема, в межах одного підприємства: будь-яку роботу, виконувану в компанії, оплачують за єдиним стандартом. По-друге, така система оплати дозволяє зіставляти заробітки не тільки в межах однієї компанії - керівництво будь-якої фірми може визначити, чи не платить воно своїм людям менше або більше, ніж платять конкуренти за ту ж саму роботу. Галузеві тарифно-кваліфікаційні довідники значно спрощують таке завдання. Крім того, система оплати праці за тарифним коефіцієнтом спрощує централізований контроль заробітної плати в межах навіть дуже великих компаній. Таким чином, тарифна система оплати праці ідеально підходить під потреби бюрократичної організації.

Основна проблема тарифної системи оплати праці полягає в тому, що система коефіцієнтів складності виконуваної роботи заснована на точному визначенні службових обов'язків, спонукає людей робити тільки те, що їм пропонується, що не дає можливості організації бути гнучкою і орієнтованою на потреби клієнта. Крім того, система коефіцієнтів знеособлює людей, зрівнює їх за комплексом обов'язків, не виявляє їх потенційних здібностей, принижує значущість індивідуальних навичок та ефективності роботи. Така система оплати праці ускладнює процеси впровадження змін, особливо кардинальних.

В умовах мінливого зовнішнього середовища і жорсткої конкуренції виникає потреба модифікації традиційної тарифної системи або створення абсолютно нових систем оплати праці, повністю відкидаючи їх прив'язку до складності виконуваних робіт. Нові підходи припускають відмову від системи оплати праці за коефіцієнтом складності і заміну його на систему оплати праці, що складається з двох компонентів: базової ставки (наприклад, обумовленою навичками і кваліфікацією / компетенціями працівника або кінцевими результатами роботи) та з додаткових стимулюючих і компенсаційних надбавок, що залежать від ефективності роботи підприємства або окремого підрозділу. При цьому основна заробітна плата стає рухливою, тому що її розмір регулюється розміром коефіцієнта, який враховує професійну підготовленість працівника, складність виконуваної роботи, ступеня самостійності та відповідальності.

Основна перевага безтарифної системи полягає в тому, що оптимально поєднані індивідуальна та колективна зацікавленість у покращенні результатів роботи: заробіток працівника значною мірою залежить від кінцевих результатів діяльності всього трудового колективу.

Розробка безтарифних систем оплати праці є дуже клопітким і відповідальним завданням. Але за допомогою їх грамотного впровадження можна досягти значного підвищення трудової мотивації працюючих, що сприятиме суттєвому зростанню продуктивності праці та ефективності роботи в цілому [5].

Отже, безтарифна модель оплати праці має ряд переваг перед тарифною системою, які полягають в наступному:

- позбавлення від урівнювання в оплаті;
- подолання протиріч між інтересами окремих працівників і колективу в цілому;
- забезпечення справедливості в розподілі заробітної плати;
- уникнення конфлікту між керівниками (фахівцями) при підвищенні окладів і тарифних ставок;
- пряма залежність заробітної плати від кваліфікації працівника і можливість оцінки зростання кваліфікації.

Однак ця модель не позбавлена і недоліків, серед яких можна виділити наступні:

- при розрахунку заробітної плати працівника передбачається використання базових показників (фактична заробітна плата за минулий період, заробітна плата за останні три-шість місяців), в яких мають місце елементи урівнювання;
- модель враховує лише потенційні можливості працівника, а не його фактичний трудовий внесок у загальні результати роботи колективу;
- в моделі зберігається різноманіття різних видів премій, доплат, надбавок, що ускладнює механізм нарахування заробітної плати.

В сучасних умовах обидві системи мають право на застосування, а підприємства як самостійні господарюючі суб'єкти повинні самі обирати, яку систему застосовувати, або взагалі комбінувати тарифну і безтарифну системи.

*Список використаних джерел:*

1. Іванілов О. С. Економіка підприємства: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / О. С. Іванілов — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 728 с.
2. Гнучка безтарифна та контрактна системи оплати праці [Електронний ресурс] // Підручник «Економіка праці та соціально-трудові відносини».-2006р.-Режимдоступу: <http://studentam.net.ua/content/view/4712/132/>
3. Закон України «Про оплату праці» (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1995, № 17, ст.121)
4. Саркісянц Є.А. Розвиток системи оплати праці працівників організацій бюджетної сфери та можливі шляхи її вдосконалення // Кадри підприємства - 2005 - № 7.
5. Г.А. Семенов Впровадження безтарифної системи оплати праці // Класичний приватний університет Серія: Економіка та підприємництво, 2013 р., № 2 (71)

УДК 339

*Масленко К.С.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА**

Інтегрування економіки України у світове господарство, її участь у різних видах міжнародного підприємництва підвищує роль та значення зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Під зовнішньоекономічною діяльністю розуміють діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, яка

побудована на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами.

Зовнішньоекономічна діяльність підприємства базується на можливості отримання економічних вигод виходячи з переваг міжнародного поділу праці, міжнародних ділових відносин. Це пов'язано з тим, що виробництво певного товару, його збут або надання певного виду послуг в іншій країні має більше переваг ніж така діяльність всередині країни. [1, с. 8]

До причин, що спонукають підприємство займатися зовнішньоекономічною діяльністю, відносяться:

- особливості розвитку внутрішнього ринку, до якого вигідніше вкладати капітал за кордоном;

- нестабільність політичного та економічного становища в країні: погіршення інвестиційного клімату, низькі темпи економічного зростання;

- недосконалість національної законодавчої бази, що регулює комерційну діяльність;

- нестабільність національної валюти, можливість отримання прибутку в твердій іноземній валюті;

- конкуренція зі сторони іноземних компаній, що діють на внутрішньому ринку;

- пошук унікальних ресурсів, яких немає у власній країні;

- отримання доступу до новітніх технологій, завдяки діяльності з іноземними партнерами;

- можливість придбання на зарубіжних ринках більш дешевих ресурсів. [3, с. 306]

Організаційно-функціональна структура зовнішньоекономічної діяльності підприємства залежить від методів виходу на зовнішні ринки. Розрізняють такі методи виходу на зовнішні ринки:

1) Прямий метод - це встановлення прямих зв'язків між виробником (постачальником) і кінцевим споживачем, тобто товар поставляється безпосередньо кінцевому споживачу, а закупається – безпосередньо у самого виробника на основі договору закупівлі-продажу. Близько 50% міжнародного товарообміну відбувається на основі прямих зв'язків.

2) Непрямий метод – це купівля і продаж товарів через торговельно-посередницьку ланку на основі укладання договору з торговельним посередником, що передбачає виконання останнім визначених зобов'язань узв'язку з реалізацією товару продавця. [4, с. 213]

Організація зовнішньоекономічної діяльності - дуже складна і клопітка робота. Вона вимагає уважного опрацювання таких питань як кон'юнктура ринку, потенціальні покупці і продавці, встановлення ділових контактів з ними, проведені переговорів, підписання угод і т.д. Тому, для ефективного керівництва зовнішньоекономічної діяльності на рівні підприємства, необхідна адекватна до умов його роботи структура управління. Розрізняють:

- організаційно-виробничу структуру;

- структуру управління;

- організаційну структуру підприємства. [2, с. 53]

Для здійснення зовнішньоекономічної діяльності суб'єкту зовнішньоекономічної діяльності необхідно виконати такі процедури:

- відкрити власний валютний рахунок у банку;

- одержати необхідні ліцензії на різні види і форми зовнішньоекономічної діяльності, якщо вони підлягають ліцензуванню;

- укласти контракти на різні види діяльності з фірмами закордонних країн та на право здійснення операцій, зв'язаних з одержанням іноземної валюти;

- ознайомитися з правилами митних процедур і дотримуватися їх. [5, с. 178]

Основними моделями ЗЕД підприємства є зовнішньоторговельна та виробничо-інвестиційна.

Зовнішньоторговельна модель включає комплекс експортних та імпорتنих операцій, які пов'язані з торгівлею товарами, послугами, продукцією інтелектуальної праці.

Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства пов'язана із реалізацією спільних погоджених науково-технічних, виробничих програм, а також характеризується вкладенням



капіталу та володінням власністю за кордоном з метою отримання фінансового прибутку. Виробничо-інвестиційна модель ЗЕД підприємства включає комплекс операцій, пов'язаних із міжнародним лізингом, міжнародною виробничою кооперацією, діяльністю спільних підприємств.[1, с. 72]

*Список використаних джерел:*

1. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: навчальний посібник– 4-те вид., перероб. та доп. – К.: Освіта України, 2012. – 272 с.
2. Дроздова Г.М. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: навчальний посібник. - Київ: ЦНЛ, 2004. – 247 с.
3. Дідківський М.І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. - К.: Знання, 2006. - 462 с.
4. Тюріна Н.М., Карвацка Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства: навчальний посібник. - Київ.: Центр учбової літератури, 2013. – 408 с.
5. Новак В.О., Мостенська Т.Л., Гуріна Г.С., Ільєнко О.В. Зовнішньоекономічна діяльність: підручник. – К.: Кондор, 2012. – 552 с.

УДК 331.108

*Матвієнко Б.В.,  
Мехеда Н.Г., к.е.н., доцент,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА**

Найбільш важливим елементом продуктивних сил і головним джерелом розвитку економіки є люди, тобто їхня майстерність, освіта, підготовка, мотивація діяльності.

Персонал підприємства формується та змінюється під впливом внутрішніх (характер продукції, технології та організації виробництва) і зовнішніх (демографічні процеси, юридичні та моральні норми суспільства, характер ринку праці тощо) факторів. [3, с. 83].

Для характеристики всієї сукупності працівників підприємства застосовуються терміни – персонал, кадри, трудовий колектив, працівники. Перевагу слід віддати терміну «персонал» як більш узагальнюючому, універсальному. Термін «трудовий колектив» має соціально-політичний відтінок (трудовий колектив — усі громадяни, які своєю працею беруть участь у діяльності підприємства (установи, організації) на основі трудового договору (контракту, угоди), а також інших форм, що регулюють трудові відносини працівника з підприємством). У зарубіжній і національній системах термін «кадри» часто ототожнюється лише з частиною працівників — спеціалістами або з працівниками, що мають достатньо високий рівень кваліфікації та значний стаж роботи на даному підприємстві [1, с. 82]. Працівник - особа, яка працює на підприємстві, в організації, установі та виконує обов'язки або функції згідно з трудовим договором (контрактом).

Персонал підприємства - це сукупність постійних (штатних) кваліфікованих працівників, які отримали необхідну професійну підготовку або мають досвід практичної діяльності.

Оскільки до виконання певних видів робіт підприємство може використовувати працю додаткових, тимчасово залучених, працівників, які працюють на підставі тимчасової трудової угоди, то загальні трудові витрати підприємства складаються не лише з витрат на утримання штатних працівників, які включаються до категорії «персонал підприємства», а й оплати праці позаштатних працівників.

Класифікація персоналу:

1. За характером участі у господарській діяльності:
  - виробничий персонал - працівники, зайняті у виробництві та його обслуговуванні (зайняті в основних та допоміжних підрозділах підприємства, у заводських лабораторіях, дослідницьких відділах,);

- невиробничий персонал - працівники, зайняті в невиробничій сфері.

2. Залежно від функцій, що виконуються, персонал поділяється на 4 категорії:

- робітники - особи, безпосередньо зайняті створенням матеріальних цінностей або роботами з надання виробничих послуг. Залежно від відношення до процесу створення продукції поділяються на основних (безпосередньо беруть участь у процесі виробництва продукції) та допоміжних (функції обслуговування основного виробництва) [2, с. 140].

- керівники - працівники, які займають керівні посади як в цілому по підприємству, так і в його структурних підрозділах (головні механіки, начальники цехів, ділянок, директор та ін.);

- спеціалісти - працівники, які виконують інженерно-технічні, економічні та інші роботи (бухгалтери, механіки, техніки тощо)

- службовці - працівники, які здійснюють підготовку та оформлення документації, облік і контроль (агенти зі збуту продукції, рекламні агенти, касири, кур'єри, секретарі тощо).

Важливим напрямом класифікації персоналу підприємства є його розподіл за професіями та спеціальностями. За характером виконуваних робіт персонал групується за професіями - видом трудової діяльності людини, яка володіє комплексом спеціальних знань і практичних навичок, придбаних у результаті спеціальної підготовки (назва професії визначається характером та змістом роботи).

У межах професії працівники поділяються за спеціальностями - вузьким різновидом трудової діяльності в межах певної професії. Спеціальність передбачає володіння комплексом знань, придбаних шляхом спеціальної підготовки і досвіду роботи.

Розрізняють робітників у межах професії і за рівнем кваліфікації. Класифікація працівників за кваліфікаційним рівнем базується на їхніх можливостях виконувати роботи відповідної складності.

Кваліфікація - це ступінь професійної підготовки працівника, необхідний для виконання робіт певної складності. Рівень кваліфікації працівника можна оцінити за розрядами (для робітників), категоріями (для спеціалістів), науковими ступенями і вченими званнями (для науковців) [4, с. 140]

Вирізняють спеціалістів найвищої кваліфікації (працівники, що мають наукові ступені та звання), спеціалістів вищої кваліфікації (працівники з вищою спеціальною освітою та значним практичним досвідом), спеціалістів середньої кваліфікації (працівники із середньою спеціальною освітою та певним практичним досвідом), спеціалістів-практиків (працівники, що обіймають відповідні посади, наприклад, інженерні та економічні, але не мають спеціальної освіти).

#### *Список використаних джерел:*

1. Баєва О., Індивідуально-типологічний підхід у виявленні потреб людини як базисна основа мотивації//Персонал, 2005. - №9. – С. 81 – 84.
2. Економіка підприємства: Навч. посіб. / Афанасьєв М. В., Гончарова А. Б.– Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2003. –410 С.
3. Економіка підприємства: Навч. посіб. / Г. О. Швиденко, С. М. Клименко, С.Ф. Покропивного – К.: КНЕУ,2000. –248 с.
4. Економіка підприємства: Підручник / За ред. Петровича Й. М. – Львів: Новий світ , 2000 ,2004. –528 с.

## **ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ ПОГОДИННОЇ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ**

Особливу роль для успішного функціонування підприємства в ринкових умовах відіграє застосування ефективних методів управління працею, які б забезпечували зацікавленість працівників у високопродуктивній праці і поліпшенні кінцевих результатів діяльності підприємства. На сучасному етапі основним засобом формування такої зацікавленості виступає оплата праці, яка відображає кількість і якість витраченої працівником праці. Оплата праці має важливе значення як для працівників, для більшості з яких вона є основним джерелом доходів, так і для підприємства: оскільки частка заробітної плати в додатковій вартості досить вагома, витрати на оплату праці в сукупних витратах на виробництво продукції досить значні.

Вагомий внесок у дослідження форм та систем оплати праці зробили провідні вітчизняні вчені Д.Богиня, М.Долішній, С.Злупко, Є.Лібанова, Л.Семів, У.Садова, А.Поручник, А.Філіпенко.

Метою дослідження є вивчення особливостей погодинної системи оплати праці та її застосування.

Оплата праці — це заробіток працівника, обчислений, як правило, у грошовому вираженні, який виплачується йому за відповідну виконану роботу або надані послуги, передбачені трудовою угодою між підприємцем і працівником. Система оплати праці – це сукупність правил, які визначають співвідношення між мірою праці та мірою винагороди працівників [1, с.256].

Погодинна заробітна плата – форма оплати праці, за якої обсяг виконаної роботи не піддається обліку та нарахуванню. обов'язковою умовою застосування погодинної оплати праці повинен бути облік фактично відпрацьованих робочих годин та систематичний контроль за виконанням нормованих завдань[3, с.22].

Відомі дві системи погодинної оплати праці: проста погодинна та погодинно-преміальна. При простій погодинній оплаті заробіток визначається виходячи з кількості відпрацьованого часу та кваліфікації працівника. Робітникам з погодинною заробітною платою сума заробітку визначається виходячи з годинної тарифної ставки та кількості відпрацьованих годин [2,с.62].

При погодинно-преміальній оплаті додатково вводиться преміювання за якісне та своєчасне виконання завдань. Згідно з цією системою заробіток робітникам нараховується не тільки за відпрацьований час, а й за досягнення певних кількісних і якісних показників [3, с.23].

Безперечною перевагою погодинної оплати праці є підвищення ефективності використання робочого часу та врегулювання сфери зайнятості і оплати праці осіб, не охоплених колективними договорами. Для роботодавця важливою перевагою погодинної форми оплати є зменшення витрат контролю за якістю продукції (послуг). При цьому легше формувати у працівника почуття причетності до інтересів всієї організації (фірмовий патріотизм). Погодинна оплата для працівника – це гарантія щодо стабільного заробітку. Трудовий колектив, у якому робота оплачується погодинно, зазвичай буває більш згуртованим, оскільки плинність кадрів менше, а економічні інтереси одних працівників рідше протистоять інтересам інших.

Проте, ця система оплати праці має певні недоліки, серед яких:

- працівник отримує гроші фактично за присутність на робочому місці: у нього відсутні стимули до продуктивної праці;
- можлива несправедливість в оплаті через її непрямий зв'язок з результатами праці;
- працівник не може підвищити свій заробіток шляхом збільшення трудових зусиль[4, с.259].

Застосування погодинної форми оплати праці найбільш доцільне за таких умов[5]:

- на дільниці або на робочих місцях, де забезпечення високої якості праці є головним показником роботи;
- при виконанні робіт з обслуговування обладнання, а також на конвеєрних лініях з регламентованим ритмом;
- на роботах, де облік та нормування праці потребують значних витрат і є економічно недоцільними, а також, де робота працівника не піддається точному нормуванню;
- на роботах, які можна формально нормувати та врахувати результати, але виробіток при виконанні цих робіт не є основним показником[4,с.24].

Погодинна форма оплати праці та її системи стимулюють підвищення кваліфікації працівників, роботу без прогулів, створюють умови для зацікавленості у високоякісній роботі, і широко застосовуються на сучасних підприємствах.

#### *Список використаних джерел*

1. Бурденко, І.М. Виплати працівникам: облік, аудит і автоматизація [Текст] / І. М. Бурденко, О. В. Кравченко, О. В. Шипунова – Суми : Університетська книга. – 2009. – 283 с. – ISBN 978-966-680-410-8.
2. Гамова, О.В. Заробітна плата як економічна категорія [Текст] / О.В. Гамова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – №3. – С.60–64.
3. Ольга Тучак. Застосування ефективних форм оплати праці// Баланс – Бюджет — 2009р.,- № 45,- С. 22-24.
4. Яковлев Р.А. Оплата праці на підприємстві. / Р.А. Яковлев - М.: Центр економіки і маркетингу, 2006. - 344 с.
5. Наказ №69 Міністерства праці та соціальної політики України про методичні рекомендації щодо запровадження погодинної оплати праці та дотримання мінімальних годинних гарантій в оплаті праці. [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.uazakon.com/document/spart59/inx59870.htm>.

УДК 336

**Остафійчук Ю.П.,  
Дворник О. В.,**

*Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ЗАРОБІТНА ПЛАТА В ГОТЕЛЬНОМУ ГОСПОДАРСТВІ**

В сучасних умовах господарювання заробітна плата є важливою складовою ринкових відносин, концентрованим вираженням ефективності економіки і соціальної політики держави, інтегральним показником якості та результативності реформ. Оплата праці має важливе значення як для господарюючого суб'єкта, оскільки частка заробітної плати в додатковій вартості досить вагома і витрати на оплату праці в сукупних витратах на виробництво продукції досить значні, так і для працівників, для більшості з яких вона є основним джерелом доходів.

Складовою організованої в масштабах народного господарства праці є праця фахівців не виробничої сфери, до якої належить і готельне господарство. Хоча працівники готельного господарства виконують непродуктивні функції, їх праця має суспільно-необхідний характер і приносить користь. Ця праця сприяє відновленню робочої сили, забезпечуючи тим самим безперервність процесу суспільного відтворення. Таким чином, праця персоналу готельних

підприємств хоча й не бере участі безпосередньо в матеріальному виробництві, однак сприяє його здійсненню й утворенню національного доходу країни.

Специфіка праці колективів готельних підприємств полягає в тому, що результатом праці є не продукт, а послуга. Використовуючи у своїй виробничо-експлуатаційній діяльності продукти матеріального виробництва, працівники створюють і реалізують готельні послуги. Невипадково у багатьох країнах, що спеціалізуються на розвитку туризму, значна частина національного доходу створюється саме в туризмі й, зокрема, у готельному господарстві [2].

Праця персоналу готельних підприємств характеризується безперервним графіком роботи, нерівномірністю навантаження впродовж року, місяця, тижня й навіть доби. Чисельність обслуговуючого персоналу залежить не від обсягу послуг, що надаються, а від місткості готелів. Крім того, працівники готелів, у своїй більшості, виконують роботу, пов'язану з постійною нервовою, розумовою напругою та значним фізичним навантаженням.

Рівень зарплат управляючих готелів змінюється залежно від цілої низки параметрів: статусу готелю, країни, кількості номерів, приналежності до готельної мережі, досвіду самого директора та ін. Розбіжність у зарплаті між менеджером готелю 3\* і управляючим 5\* готелем може дуже різнитися. Так директор великого готельного комплексу 3\* і управляючий п'ятизіркового апарт-готелю можуть мати однакову заробітну плату, при цьому у директора готельного комплексу є шанс отримати додаткові бонуси за допомогою більшої кількості потенційних клієнтів [1].

Організація заробітної праці в готельному господарстві включає два взаємопов'язаних елементи: тарифну систему та форми оплати праці.

Тарифна система оплати праці являє собою сукупність нормативів, за допомогою яких диференціюється та регулюється рівень заробітної плати різних груп і категорій працюючих у залежності від кваліфікаційного рівня, складності, інтенсивності та відповідальності робіт, що виконуються, умов праці. Тарифна система включає в себе тарифну сітку, тарифні ставки, посадові оклади, перелік різних професій з віднесенням їх до розрядів єдиної тарифної сітки оплати праці. Тарифна система містить у собі нормативні документи, що характеризують якісні особливості різної конкретної праці, дозволяє зіставляти між собою всі різноманітні види праці, враховувати їхню складність, умови виконання і народногосподарське значення, відбивати якість праці в заробітній платі [3].

Основними формами оплати праці, що застосовуються в готельному господарстві, є погодинна та відрядна.

Погодинна оплата праці розділяється на просту погодинну та погодинно-преміальну. Проста погодинна оплата праці передбачає виплати у відповідності до встановленого окладу. Більш широке застосування отримала погодинно-преміальна оплата, за якої заробітна плата включає в себе посадовий оклад (тарифну ставку) та премію. Ця система застосовується для оплати працівників адміністративно-управлінського апарату, молодшого обслуговуючого персоналу та ін.

Відрядна оплата передбачає виплати в залежності від обсягу робіт у натуральному чи вартісному вираженні за раніше встановленими розцінками. Розрізняють просту відрядну та відрядно-преміальну оплату праці. Згідно простої відрядної оплати праці заробіток залежить від обсягу виконаної роботи за встановленими розцінками.

Відрядно-преміальна оплата праці на відміну від простої відрядної оплати передбачає виплату премій за певні досягнення у праці. Ця система оплати широко застосовується для категорії «робітники», тобто покоївки, старші покоївки, та ін.

Заробітна плата працівника готельного бізнесу повинна визначатися його особистим трудовим вкладом, залежити від кінцевих результатів роботи підприємства. Заробітна плата має слугувати основним засобом задоволення особистих потреб працюючих, економічним важелем, що стимулює розвиток виробництва, зростання продуктивності праці, скорочення витрат на виробництво.

*Список використаних джерел:*

- 1.Щеникова Н. Б. Основы туризма и индустрии гостеприимства. – Владивосток: ВГУЭиС, 2002. – С. 304.
- 2.Економіка та організація виробничої діяльності підприємства [Електронний ресурс]. Режим доступу:<http://posibnyku.vntu.edu.ua/ekonomika/92.htm>
- 3.Фонд оплати праці [Електронний ресурс] // Підручник «Економіка праці та соціально-трудова відносини». - 2006 р.  
Режим доступу:[http://pidruchniki.com/10290228/ekonomika/fond\\_oplati\\_pratsi\\_fop](http://pidruchniki.com/10290228/ekonomika/fond_oplati_pratsi_fop)

УДК 65.014

*Резнік Ю.С.,  
Мехеда Н.Г., к.е.н., доцент,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **ВИДИ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ**

Одним із основних завдань управління витратами є калькулювання собівартості продукції.

Собівартість продукції — це якісний показник, в якому сконцентровано результати діяльності та наявні резерви. Адже чим нижча собівартості продукції, тим більша економія праці, краще використовуються основні засоби, матеріали, паливо і загалом дешевше виготовлення продукції[2].

Розглядаючи собівартість продукції слід зазначити, що достатньо велика кількість як зарубіжних, так і вітчизняних науковців досліджували і продовжують досліджувати дану категорію. Серед них можна виділити таких як К.Друрі, Б.Ніцз, Т.Скоун, Ч.Т.Хорнгрен, Ю.С.Цал-Цалко, В.В.Сопко, В.Г.Лебедев, С.Ф.Покропивний, О.О. Пилипенко, О.О.Орлов, І.М.Бойчик та інші.

Склад собівартості визначається П(С)БО 16«Витрати» і включає прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати та загальновиробничі витрати. Термінологічно собівартість уособлює в собі: собівартість продукту чи процесу і сукупну собівартість всієї готової продукції[1].

Собівартість продукту чи процесу визначається грошовим виміром витрат на прийняту для облік одиницю або на увесь створений продукт даного виду.

Сукупна собівартість готової продукції визначається сумарною величиною собівартості всіх видів виготовленої продукції, виконаних робіт і послуг на даному підприємстві. В промисловості використовується відносний показник витрат (в копійках) на одну гривню готової продукції.

Залежно від призначення показників, що обчислюються, собівартість поділяється на: планову, нормативну та фактичну.

Планова собівартість відображає завдання з досягнення певного рівня собівартості продукції, що визначається на основі норм використання засобів праці та проведення режиму економії} витратах на виробництво.

Нормативна собівартість продукції відображає рівень витрат на виріб, що впливає з діючих на певну дату технічних норм використання засобів праці і робочого часу.

Фактична собівартість - рівень витрат на виріб, обчислений на основі обліку витрат на виробництво за певний період, виходячи з умов виробництва, що склалися[2].

Необхідно розрізнити загальну собівартість всієї виробленої продукції - загальну суму витрат, що доводяться на виготовлення продукції певного об'єму і складу; індивідуальну собівартість - витрати на виробництво тільки одного виробу (наприклад, на виготовлення унікального агрегату за умови, що в даній виробничій ланці ніяких інших видів продукції одночасно не виробляється); і середню собівартість, визначувану розподілом загальної

Залежно від об'єму витрат, що включаються в собівартість, розрізняють чотири види собівартості промислової продукції: цехова собівартість, виробнича (загальнозаводська, загальнофабрична) собівартість, повна собівартість, галузева собівартість.

Цехова собівартість включає витрати на виробництво продукції в межах цеху, зокрема прямі матеріальні витрати на виробництво продукції, амортизація цехового устаткування, заробітна платня основних виробничих робітників цеху, соціальні відрахування, витрати за змістом і експлуатація цехового устаткування, загально цехові витрати.

Виробнича собівартість (собівартість готової продукції) охоплює витрати підприємства на виробництво продукції. Крім цехової собівартості в неї входять загальнозаводські витрати (адміністративно-управлінські і загальногосподарські витрати) і витрати допоміжного виробництва[3].

Повна собівартість (собівартість реалізованої (відвантаженої) продукції) включає всі витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією продукції. Вона відрізняється від виробничої собівартості на величину поза виробничих витрат (комерційні витрати - витрати на упаковку, зберігання, вантаження, транспортування і рекламу) і обчислюється тільки по товарній продукції. Слід мати на увазі, що ці витрати залежать від об'єму відвантаженої продукції і є змінними.

Галузева собівартість залежить як від результатів роботи окремих підприємств, так і від організації виробництва по галузі в цілому.

Крім того, розрізняють планову і фактичну собівартість. Планова собівартість визначається на початку планованого року виходячи з планових норм витрат і інших планових показників на цей період. Фактична собівартість визначається в кінці звітної періоду на підставі даних бухгалтерського обліку про фактичні витрати на виробництво. Планова собівартість і фактична собівартість визначаються по одній методиці і по одних і тих же калькуляційних статтях, що необхідне для порівняння і аналізу показників собівартості. Порівняння планової і фактичної собівартості дозволяє об'єктивно оцінити ступінь рентабельності підприємства і раціональність використання як матеріальних, так і інтелектуальних ресурсів[2].

*Список використаних джерел:*

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 "Витрати", затверджено Наказом Міністерства Фінансів України від 31.12.1999 року - № 318.
2. Економічний аналіз: Навч. посібник/ М.А. Болюха, В.З. Бучевський, М.І. Горбуток; за ред. акад. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченка.- К.:КНЕУ, 2001. -540с.
3. Філінков О. Розміри підприємств і собівартість продукції// Економіка України.- 2003.- № 9.- с.50.

УДК 336

*Сидоренко К.А.,  
Погосян М.Т.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **МОТИВАЦІЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА НА ПРИКЛАДІ ТОВ «БЕМБІ»**

В умовах, що склалися в Україні на нинішньому етапі її розвитку, проблема мотивації персоналу набула важливого значення, оскільки вирішення завдань, які стоять перед суспільством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати працівників підприємств до ефективної діяльності. Мова йде про застосування таких форм і методів стимулювання особистості, які б сприяли високій результативності її роботи.

Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Основна мета процесу мотивації – це

отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну результативність і прибутковість діяльності підприємства [2].

Методи мотивації працюючих є частиною організаційної культури. В теорії виділяють наступні головні методи мотивації: примушення, винагородження, солідарність.

Товариство з обмеженою відповідальністю «Бембі» – це провідний український виробник дитячого одягу, що виробляє широкий асортимент білизни і дитячого одягу з перших днів життя дитини і до 7 років.

На ТОВ «Бембі» діє система матеріальної мотивації робітників, але матеріальні чинники далеко не завжди виходять на передній план і не можуть служити єдиною формою винагороди за працю. Дослідження показали, що суттєвим недоліком системи мотивації, що застосовується на ТОВ «Бембі», є обмеженість мотивації високоефективної праці. Більшість працівників не прагнуть проявляти ініціативу і творчість у своїй діяльності, повною мірою брати на себе відповідальність за прийняті й реалізовані на практиці рішення.

Відтак, система мотивації персоналу на підприємстві потребує вдосконалення з урахуванням нових підходів і тенденцій кадрового менеджменту. При цьому одним з найбільш важливих резервів ефективності управління компанією має бути розробка дієвої системи стимулів.

Оплата праці на ТОВ «Бембі» повинна бути потужним мотивуючим фактором, вона має бути безпосередньо пов'язана з результатами праці. Організація і удосконалення ефективної системи матеріального стимулювання праці персоналу ТОВ «Бембі» є важливим чинником розвитку підприємства та отримання більш високих прибутків.

Наступний напрямок поліпшення мотивації – вдосконалення організації праці – передбачає постановку цілей, застосування гнучких графіків, поліпшення умов праці. Грамотна постановка цілей підвищує ефективність роботи, задає раціональну технологію її досягнення і виключає можливі помилки [1].

Іншим фактором, який, безумовно, здійснює сильний вплив на ефективність роботи персоналу, є умови праці. Тому усунення фізичного і морального дискомфорту має стати першочерговим завданням для керівництва. Для усунення фізичного дискомфорту керівництву ТОВ «Бембі» можна порекомендувати щомісяця інвестувати невеликі суми коштів у поліпшення умов праці. [1].

Говорячи про використання соціально-психологічних методів стимулювання персоналу, необхідно зазначити, що дуже важливою умовою успішності такої стратегії стимулювання служить відкритість у відносинах між керівництвом і працівниками: постійне і точне інформування про виробничо-економічні ситуації, що складаються на підприємстві, про очікувані перспективи, намічувані дії, успішності їх реалізації. Крім того, підприємству ТОВ «Бембі» необхідно більше приділяти уваги інформованості працівників щодо того, які переваги, крім заробітної плати, вони можуть отримувати. Це має породжувати інтерес до справ компанії, інтерес до інформації, що виходить за межі робочого місця, звідси виникнення мислення і діяльності з позиції інтересів підприємства [3].

Для багатьох сильним мотиватором стає приналежність до команди. Часто цей фактор не тільки утримує працівників від пошуку нової роботи, а й формує його прагнення підвищити продуктивність праці. Тут можна виділити такі інструменти, як створення згуртованої команди і формування механізмів двостороннього зв'язку всередині компанії. Працівникові необхідно дати відчуття, що компанія прислухається до його думки, цінує ідеї та пропозиції. Зворотній зв'язок повинен бути посилений. Проблемою підприємства є те, що працівники часто дізнаються тільки про негативні результати своєї роботи. У таких випадках люди часто перестають реагувати на критичний зворотній зв'язок. Однак, якщо чергувати негативну і позитивну критику, то інформація про невдачі буде сприйнята цілком. Важливо, щоб зворотний зв'язок був правдивим, точним, докладним і здійснювався негайно. При цьому ефективність такого зворотного зв'язку, безсумнівно, зростає [2].

Важливим чинником успіху в реалізації не тільки короткострокових, а й довгострокових стратегічних цілей має розуміння ролі і значення організаційної культури.



Вміння «вибудувати» та формувати бажану оргкультуру є найважливішою умовою успішних організаційних змін і важливим підґрунтям для формування дієвої системи мотивації на підприємстві.

*Список використаних джерел:*

1. Боброва О.Г. Організація і стимулювання праці в 2-х частинах, ч.2. - К.: КНЕУ, 2009. - 145 с.
2. Крушельницька О.В., Мельничук Д.П. Управління персоналом. - К.: Кондор, 2008. - 308 с.
3. ТОВ «БЕМБІ» - Одяг та білизна для малюків[Електронний ресурс] Режим доступу: <http://bembі.ua>

УДК 005

*Харченко Т.В.,  
Черкаський національний університет  
імені Богдана Хмельницького*

### **МОТИВАЦІЯ ПРАЦІ НА ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

В сучасних умовах господарювання вкладення в людські ресурси стають довгостроковим чинником конкурентоспроможності та стійкого функціонування підприємства. Відповідно, зростає значення внеску кожного члена трудового колективу в кінцеві результати діяльності підприємства. Мотивація є вирішальним чинником результативності діяльності персоналу і має важливе значення для всіх підприємств — великих і малих, промислових та в сфері послуг.

В сучасних умовах основною особливістю управління персоналом туристичного підприємства є зростаюча роль особи працівника. Відповідно, питання мотивації трудової діяльності працівників туристичної фірми набувають особливої актуальності.

В управлінні персоналом мотивація розглядається як процес активізації мотивів працівників (внутрішня мотивація) і створення стимулів (зовнішня мотивація) для їх спонуки до ефективної праці. В зв'язку з цим як синонімічні терміну мотивація використовуються також терміни стимулювання і мотивування [1]. Метою мотивації є формування комплексу умов, які спонукають людину до здійснення дій, направлених на досягнення мети з максимальним ефектом.

Уявлення про можливість мотивації праці зазнали великі зміни в практиці управління. Довгий час вважалось, що єдиним і достатнім стимулом для спонукання працівника до ефективної праці є матеріальна винагорода. З часом з'явилися різні психологічні теорії мотивації, що намагаються з різних позицій розглянути чинники і структуру мотиваційного процесу [2]. В основі сучасних теоретичних підходів до мотивації лежать уявлення, сформульовані психологічною наукою, що досліджує причини і механізми цілеспрямованої поведінки людини. З цих позицій мотивація визначається як рушійна сила людської поведінки, в основі якої знаходиться взаємозв'язок потреб, мотивів і цілей людини.

На сьогоднішній день більшість вітчизняних працедавців туристичних підприємств використовують традиційні, перевірені часом, методи мотивації. Як правило, це надбавки до заробітної плати, премії, “соціальні пакети”. Основним методом мотивації праці залишається грошова винагорода, що включає грошові виплати за виконання поставлених цілей, надбавки до заробітної плати, спеціальні індивідуальні винагороди, тощо. Проте, грошова мотивація за своєю природою є “ненасичуваною”, і працівник швидко звикає до нового, вищого рівня оплати. Той рівень оплати, який ще вчора мотивував його на високу робочу віддачу, завтра може стати звичним і втратити спонукальну силу. Тому важливо використовувати інші способи мотивації, окрім грошових: моральні, соціальні. Визнання заслуг працівника, його професіоналізму, прояв поваги до нього – надзвичайно ефективний метод моральної мотивації. Ефективним є застосування таких методів, як професійне навчання, можливість кар'єрного росту, надання соціального забезпечення [2].

Сучасним методом мотивації, який може бути застосований на вітчизняних туристичних підприємствах, є метод “привілеї інноваторам”, або “система “перків”. Такий метод вперше був застосований в управлінській діяльності у Великобританії і зараз широко використовується у багатьох країнах світу. “Перки” можуть мати різноманітний характер. Найчастіше це оплачувані фірмою обіди, під час яких менеджери проводять ділові переговори, безплатне медичне обслуговування, дотації на оплату квартири, безплатні консультації по особистим фінансовим питанням, оплата навчання дітей, продаж акцій фірми по низькій ціні і т.д. Сьогодні західні фірми поповнюють свій асортимент привілеїв – тепер до них відносяться не тільки додаткові винагороди і матеріальні блага, але і велика свобода працівника розпоряджатись матеріальними ресурсами, введення на фірмах почесних звань. Одна із систем управління привілеями – інноваційна номенклатура. Її основна ціль – надати працівникам фірми можливість отримувати додаткові блага в залежності від ефективності праці кожного співробітника. Вона сформована на використанні двох систем винагороджування за працю. Перша з них реалізується через виплату щомісячної заробітної плати. Друга система заснована на сукупному накопичувальному ефекті від праці персоналу і являє собою сумарний результат отриманий від праці співробітника за визначений період його трудової діяльності. В залежності від величини ефекту працівник відноситься до тої чи іншої категорії номенклатури. Це дає працівнику право користуватися за рахунок підприємства обумовленими благами, які надаються як у формі додаткових грошових винагород, так і у вигляді закупівель за кошти підприємства престижних товарів, сплачення наданих йому послуг. І чим вища категорія номенклатури, тим більший об’єм цих благ. Найвідомішою туристичною компанією, яка використовує для мотивації персоналу метод “привілеї інноваторам”, – є TUI Travel PLC (Великобританія), яка здійснює діяльність в 180 країнах світу, налічує майже 50000 працівників і обслуговує більше ніж 30 млн. клієнтів [3].

Безперечно, на вітчизняних туристичних підприємствах сьогодні потрібні нові механізми, які створюють потужні стимули для продуктивної праці та максимальної реалізації здібностей працівників. При цьому створення мотиваційного середовища, насамперед, через забезпечення залежності винагороди працівника від досягнутих ним результатів і кваліфікації, максимальне зацікавлення персоналу у реалізації свого інтелектуального потенціалу має бути головним завданням менеджменту підприємства.

*Список використаних джерел:*

1. Агафонова Л. Туризм, готельний та ресторанный бізнес: ціноутворення, конкуренція, державне регулювання: Навч. посібник для студ. вищ. навч. закладів/ Людмила Агафонова, Ольга Агафонова,; Київський ун-т туризму, економіки і права. - К.: Знання України, 2002. - 351 с.
2. Волкова Е.М., Змиевский В.И. Сертификация: ценовопроса// Методыоценкисоответствия. - 2009. - № 1. - С. 10-13.
3. Привілеї інноваторам – метод мотивації персоналу фірми. Справочникэкономиста, 2006. № 1.

ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА:  
СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

Збірник тез доповідей  
II Міжнародної науково – практичної  
заочної конференції

*Технічний редактор* Чабаненко Ю.А.  
*Оригінал-макет підготувала* Остапенко А.П.

Підписано до друку «7»квітня 2015 р.  
Формат 60x87/16. Папір офсетний  
Гарнітура Times New Roman.  
Друк різнографічний. Ум. видав. арк. 13  
Наприклад 300 прим. Замовлення № 1743

Видавець: Чабаненко Ю.А.  
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців  
Серія ДК №1898 від 11.08.2004 р.  
Україна, м. Черкаси, вул. Дашкевича, 39  
Тел. (0472) 45-99-84  
E-mail: [office@2upost.com](mailto:office@2upost.com)

Друк: ПП Чабаненко Ю.А.  
Україна, м. Черкаси, вул. Дашкевича, 39  
Тел. (0472) 45-99-84  
E-mail: [office@2upost.com](mailto:office@2upost.com)