

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
MINISTRY OF EDUCATION AND SCIENCE OF UKRAINE
ЛЬВІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ АГРАРНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
LVIV NATIONAL AGRARIAN UNIVERSITY
ЕКОНОМІЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ
FACULTY OF ECONOMICS

КАФЕДРА МЕНЕДЖМЕНТУ ІМ. ПРОФ. Є. В. ХРАПЛИВОГО DEPARTMENT
OF MANAGEMENT BY
PROF. Y.V. Khraplyvyy



Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції:
International Scientific and Practical Internet Conference

"Сучасні тенденції менеджменту в аграрному виробництві"

16-17 травня 2017 року

Current trends of management in agricultural production

(16-17 May 2017)

ЛЬВІВ 2017

Lviv 2017

УДК 338.432:658

ББК 65.050.9(2)2

С–91

Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції: Сучасні тенденції менеджменту в аграрному виробництві (16-17 травня 2017 року). - Львів, 2017. - 177 с.

Автори опублікованих матеріалів несуть особисту відповідальність за точність наведених фактів, цитат, власних імен, статистичних матеріалів та інших відомостей

Редакційна колегія:

Снітинський В.В. - д.б.н., професор, академік НААНУ, ректор Львівського національного аграрного університету

Яців І.Б. - д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Львівського національного аграрного університету

Онисько С.М. - к.е.н., професор, директор ННІЗПО Львівського національного аграрного університету

Янишин Я.С. - к.е.н., в.о. професора, декан економічного факультету Львівського національного аграрного університету

Колодійчук В.А. - д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту ім. проф. Є. В. Храпливого Львівського національного аграрного університету

Черевко Д. Г. - к.е.н., доцент кафедри менеджменту ім. проф. Є. В. Храпливого, відповідальний редактор.

Editorial Board:

Snitynskyyy V.V. - Dr., Professor, Academician of NAAS, rector of the Lviv National Agrarian University

Yatsiv I.B. - Doctor of Economics, professor, vice-rector of the Lviv National Agrarian University

Onys'ko S.M. - Ph.D., Professor, Director NNIZPO, Lviv National Agrarian University

Yanyshyn Y.S. - Ph.D., Acting Professor, Dean of the Faculty of Economics of the Lviv National Agrarian University

Kolodiichuk V.A. - Doctor of Economics, professor and Head of the Management Department named after prof. Y.V. Khraplyvyu, Lviv National Agrarian University

Cherevko D. G. - Ph.D., Associate Professor of Management department named after prof. Y. V. Khraplyvyu, chief editor.

Організаційний комітет:

Голова: Янишин Я. С., к.е.н., в.о. професора, декан економічного факультету ЛНАУ.

Заступник голови: Колодійчук В.А., д.е.н., в.о. професора, зав. кафедри менеджменту ім. проф. Є. В. Храпливого ЛНАУ.

Члени організаційного комітету:

Яців І. Б. д.е.н., в.о. професора, проректор ЛНАУ;

Липчук В. В., д.е.н., член-кор. НААНУ, професор, зав. кафедри статистики та аналізу ЛНАУ;

Черевко Г.В., д.е.н., професор, зав. Кафедри економіки та інновацій ЛНАУ;

Губені Ю.Е., д.е.н., професор, зав. Кафедри права і підприємництва ЛНАУ;

Гринкевич С.С., д.е.н., професор, зав. кафедри міжнародних економічних відносин ЛНАУ;

Костирко І.Г., д.е.н., професор кафедри обліку і оподаткування;

Онисько С.М., к.е.н., професор, директор ННІЗПО ЛНАУ;

Черевко Д.Г., к.е.н., доцент кафедри менеджменту ім. проф. Є. В. Храпливого

dr. hab. inz. Elzbieta Szymanska (PROF. SGGW, Warszawa);

dr. Anna Zelazowska-Przewtoka (WSBiP Ostrowiec Sw.).)

ЗМІСТ

Секція 1. Сучасні проблеми управління економікою та фінансами.

Агрес О. Г. НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ	8
Беновська Л.Я. ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЛЬВІВЩИНИ	10
Більський І. Б. ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ КОНТРОЛІНГУ В ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ	12
Бінерт О.В. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИКІВ МОЛОКА	15
Виклюк М. І. НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗМІСТУ ТА ФУНКЦІЙ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ	18
Вознюк А.О. СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ВІЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ	20
Грицаєнко М. І. ДОВІРА ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА	23
Ігнатенко М.М. ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ ПРО КОРПОРАТИВНУ СОЦІАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ПРОГРАМ ЇЇ ЗДІЙСНЕННЯ НА РІВНІ АГРОФОРМУВАНЬ	26
Колодій А.В. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ	29
Мармуль Л.О. ІНСТИТУЦІЙНІ РЕГУЛЯТОРИ ТА ІНФРАСТРУКТУРНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ	31
Марутяк Г. С. СУТЬ ТА УМОВИ ОСВОЄННЯ ІНТЕНСИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ВИРОЩУВАННЯ КАРТОПЛІ	33
Михалюк Н.І., Лакіш Л.М. УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ	36
Пеньковський В.С. ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО СИСТЕМНЕ УПРАВЛІННЯ	40
Постол А.А. ІНСТРУМЕНТИ ТА ЗАХОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ	43

Проказюк О. В. ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ	45
Романюк І.А. ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІОКУЛЬТУРНИХ АТРАКЦІЙ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ ЯК ВАЖЛИВОГО НАПРЯМУ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СІЛЬСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ	48
Степанов Д.С. УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	50
Тибінка Г. І. МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ	53
Тимошенко А. О. МОДЕЛЬ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ У СФЕРІ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ	56
Фелик У.В. ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАЦІЙ З ГОТІВКОЮ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ	57
Халатур С. М. ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ І МІСЦЕ РОСЛИННИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ	61
Ціпух-Гузьо М.Я. ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ ТА ОСНОВИ БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	64
Черевко І.В. УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЧНИМ ВИРОБНИЦТВОМ У КОНТЕКСТІ ЗРІВНОВАЖЕНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	67
Яровий В.Ф. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ ДЛЯ ВІДРОДЖЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ	69

Секція 2. Управління державним та регіональним розвитком в сучасних умовах господарювання.

25 Білоткач І.А. ОСОБЛИВОСТІ ОБМЕЖЕНЬ РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ	72
Бодак О. Б. РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ	74
Грицаєнко Г. І. ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ІНВЕСТУВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА	78
Грицаєнко І. М. МЕХАНІЗАЦІЯ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ЗЕМЛЕРОБСТВА	81
Колодійчук І. А. УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: РЕАЛІЇ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ	84
Луцків О.М. ПРОГРАМНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ	87

Максимчук М.В. ІНСТИТУЦІЙНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ	89
Мамєдова К.М. СУЧАСНІ МЕТОДИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ	92
Петлін І. В. ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ПРОСУВАННЯ ТУРПРОДУКТУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ (СЗТ) НА РИНОК	94
Попівняк Р.Б. СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ВИРОБНИЧИЙ КООПЕРАТИВ В РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ	97
Федик О. В. ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ	99
Черевко Г.В. УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ФРАНЧАЙЗІНГУ ЯК ФОРМИ ЗДІЙСНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	102
Черевко Д. Г. ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ПО ОПТИМІЗАЦІЇ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В АПК ЗА РАХУНОК СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ	105

Секція 3. Сучасний менеджмент: теорія і практика

Балаш Л.Я., Гринишин Г.М. ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	108
Бондарчук В.В. РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АПК : СТАН ТА ПЕРЕШКОДИ	111
Василина О.Р. ЦІННОСТІ ДЛЯ УСПІХУ МЕНЕДЖЕРА-АГРАРІЯ	114
Войничка Л. Й. РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЯК НАУКИ: ВІД ФОРДИЗМУ ДО ТОЙОТИЗМУ	117
Горенко А.І. ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ	119
Демчук Н.І. МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ГОРИЗОНТОМ БАНКІВСЬКОГО ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ	121
Досин О.М. КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ	124
Zaika E.V. SPECIFICS LAND AS THE MAIN MEANS OF PRODUCTION	127
Захарченко Ю.В. РЕКЛАМНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ УКРАЇНИ	130
Коваль А.М. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ	132
Колодійчук В.А. МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІД-ПРИЄМСТВ	134
Кривець Ю.М. СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ	

ПІДПРИЄМСТВАМИ	137
Михалюк В. М. УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯ КОГЕНЕРАЦІЙНИХ УСТАНОВОК	140
Нечипоренко К.В. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ	144
Пархуць М.Р. КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ	147
Шандра С.В. ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В НАВЧАННІ	149

Секція 4. Бухгалтерський облік в системі управління сільськогосподарськими підприємствами (кооперативами).

Брик Г. В. ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА	152
Гнатишин Л.Б. ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ СТОСОВНО ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНOSTІ В ЧАСТИНІ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПОКУПЦЯМИ	155
Кастерна І.С. ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ	158
Красножон О.В. ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ	161
Кузьминська О.О. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	163
Прокопишин О.С. ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ЧАСТИНІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ ЗНОСУ	166
Сірик Т.І. ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	169

Секція 5. Розвиток міжнародної економіки та маркетингу в контексті євроінтеграційних процесів

Коваленко О. В. МЕТОДОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ	172
Хідірян М.О. ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	174

СЕКЦІЯ 1. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ ТА ФІНАНСАМИ**УДК 336.01****НЕОБХІДНІСТЬ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ**

Агрес О. Г.,

Львівський національний аграрний університет, oksana_agres@ukr.net

Банківська система почала своє існування, становлення та формування задовго до проголошення незалежності сучасної Української держави. Початок її роботи можна ототожнити із введенням в обіг грошей. Отже, необхідною передумовою їх обігу було функціонування інститутів, що могли забезпечити зберігання та безперешкодний рух, підтримку функції платіжного засобу на певній місцевості, що було реалізовано окремими особами – лихварями. Їх діяльність розвивалась на теренах України ще за часів Київської Русі, територією якої проходив знаменитий торговельний шлях "із варягів у греки", що значною мірою стимулювало розвиток торгівлі, обіг грошей і становлення, в сучасному розумінні, банківських операцій. Внаслідок цього на різних етапах розвитку суспільства поступово почала розвиватись і самовдосконалюватись банківська система, яка в модернізованому вигляді дійшла до наших днів. Процес її становлення у ринковій економіці мав вагомим значення і, у зв'язку із розширенням вимог сучасного ринку, модернізував банківську систему до рівня, який забезпечує через неї вимоги суспільства, оскільки за наявного попиту формується пропозиція для його задоволення.

В Україні, як і в інших країнах з перехідною економікою, наявність успішно працюючого фінансового сектору, зокрема банківського, є необхідною умовою створення ефективної ринкової економіки. Це пов'язано з його провідним значенням у забезпеченні рівня накопичень та інвестицій, які необхідні в умовах росту економіки.

Для підвищення ефективності інвестицій необхідне існування міцної банківської системи і фінансових ринків. Завдання банківської системи не зводиться лише до забезпечення фінансових розрахунків між економічними агентами. Вона повинна сприяти створенню умов для акумулювання накопичень усіх економічних агентів і перетворенню їх на інвестиції.

Загострення ситуації в банківській системі триває. І, незважаючи на спроби українських банкірів її якось прикрасити, очевидні тенденції й факти свідчать про протилежне. Банки продовжують потерпати від нестачі ліквідності, яка є вкрай необхідною для відновлення повноцінного кредитування населення та економіки. Не менша проблема – валютна нестабільність, і поступове розкручування спіралі девальвації, яка створює напругу на

валютному ринку, складнощі з виконанням імпорتنих контрактів, формує необґрунтований попит на валюту з боку населення. На все це накладається загальна макроекономічна деградація, і, як наслідок "стиснення" банківського сектору, відхід із нього інвесторів і поява нових проблемних банків.

Одним з істотних ризиків на даний момент є можливе погіршення платоспроможності ряду позичальників, пов'язане зі складною політичною та економічною ситуацією. Негативних факторів декілька: політична нестабільність, падіння курсу національної валюти, ймовірні проблеми з експортом продукції на ринки країн-членів Митного союзу і т.д. Тому, для підтримки якості кредитних портфелів банкам необхідно в першу чергу направити зусилля на роботу з позичальниками Кримського регіону, а також приділити увагу моніторингу фінансового стану підприємств-експортерів, які працюють з країнами СНД.

Для вирішення гострої проблеми недовіри населення до банків та гарантування його вкладів важливим є підвищення ефективності роботи Фонду гарантування вкладів населення, яка залежить насамперед від того, наскільки швидко він зможе виплатити гроші після настання факту недоступності внесків. Якщо ця можливість буде забезпечуватись лише цінними паперами уряду, терміни отримання готівки для здійснення виплат явно перевищать один місяць і можуть розтягнутись на півроку й більше. А найважливіше у діяльності Фонду є саме забезпечення населення відповідними гарантіями, а не голими деклараціями.

Безсумнівною є і необхідність впровадження нових банківських послуг та поліпшення якості і збільшення кількості уже існуючих. Зокрема слід розвивати найперспективніші послуги: трастові, послуги зі збереження цінностей, консультаційні та інформаційні послуги зі створенням певної міжбанківської бази даних, гарантійні та посередницькі послуги, факторингові та лізингові операції та ін. При цьому надзвичайно важливо розвивати їх у напрямі Інтернет-банкінгу, необхідність якого викликана науково-технічним прогресом та реаліями сучасного розвитку суспільства.

Список використаних джерел

1. Про банки і банківську діяльність Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?code=21-14>
2. Римар М. В. Банківська система України: процес становлення і проблеми розвитку / М. В. Римар, А. Р. Тушницький //: [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/18785/1/12-47-51.pdf>

УДК 336.153:332.1

ФІНАНСУВАННЯ ВИДАТКІВ БЮДЖЕТІВ ОБ'ЄДНАНИХ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД ЛЬВІВЩИНИ

Беновська Л.Я.

ДУ «Інститут регіональних досліджень ім. М.І.Долішнього НАН України», м.Львів,
Україна Lbenovska11@gmail.com

Проведення в Україні адміністративно-територіальної реформи дозволяє по-новому підійти до вирішення проблем розвитку громад, так як із створенням об'єднаних територіальних громад (ОТГ) змінилися підходи до їх фінансування та повноваження місцевих органів самоврядування в процесі управління.

Територіальні громади, об'єднавшись, отримують повноваження аналогічні повноваженням міст обласного значення, зокрема, управління загальноосвітніми навчальними закладами, закладами культури та охорони здоров'я первинного і вторинного рівня. Крім того, об'єднані територіальні громади (ОТГ) перейшли на прямі міжбюджетні відносини з Державним бюджетом – тобто безпосередньо отримують освітню та медичну субвенцію, а також базову (реверсну) дотацію. Відповідно, видаткова частина бюджетів громад у 2016 році суттєво збільшилась, порівняно з попереднім роком (рис.1). Загалом сума видатків зростає з 79,1 до 199,3 млн.грн. найбільшим зростання було у Воля-Баранецькій ОТГ – 9,2 разу, а найменше – Дублянській громаді 1,4 разу[1].

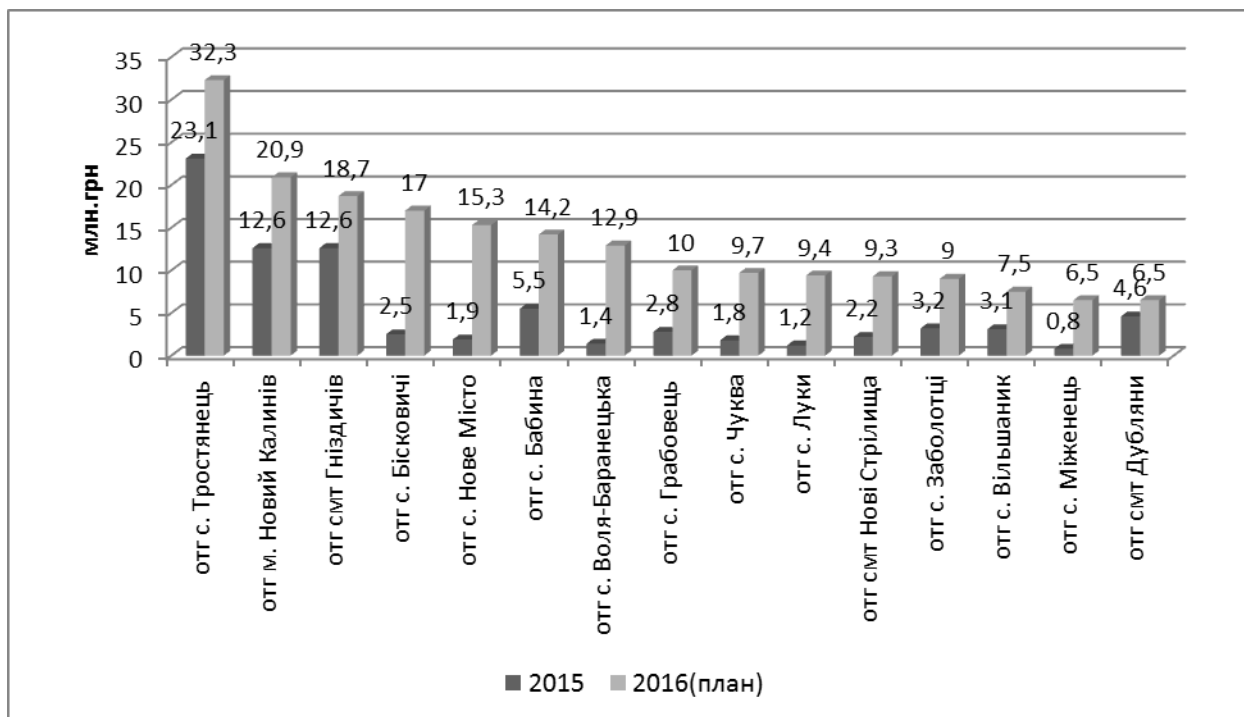


Рис.1. Динаміка видатків бюджетів ОТГ Львівщини, 2015-2016рр. (планові дані)

*За інформацією Департаменту фінансів Львівської обласної державної адміністрації, та Офісу реформ у Львівській області

Після об'єднання та суттєво розширених повноважень перед ОТГ постало питання вибору моделі апарату управління. Використання зарубіжного досвіду, зокрема досвіду Польщі, дозволяє стверджувати про необхідність побудови організаційної структури громади залежно від кількості мешканців; прораховувати бюджетні видатки на утримання апарату управління, обґрунтовувати функції структурних одиниць апарату. У Польщі, зокрема у гмінах з населенням до 6 тис. мешканців, задіяні в середньому 20 працівників штату управління (тобто близько триста мешканців припадає на одного службовця). Для більшості ОТГ Львівщини співвідношення є аналогічним. Однак, слід звернути увагу, що частка управлінських видатків у доходах ОТГ без субвенцій є високою. Зокрема, для третини створених ОТГ Львівської області вона перевищує 40% (Вільшаницька, Луківська, Міженецька, Новокалінівська, Чуквянська ОТГ). Проблемою формування апарату управління ОТГ є те, що кількість найнятих службовців та видатки на їх утримання не залежать від чисельності населення ОТГ, які вони обслуговують: коефіцієнт кореляційної залежності між чисельністю мешканців та чисельністю службовців становить (0,29), між чисельністю мешканців і видатками на отримання службовців існує обернено пропорційна залежність – (- 0,34) [2].

Вагома частка видатків ОТГ спрямовується на фінансування освітніх закладів. Окрім закладів дошкільної освіти ОТГ тепер фінансують (за рахунок отриманої освітньої субвенції з державного бюджету) заклади загальної середньої освіти. Обсяг освітньої субвенції для бюджетів ОТГ розраховують з використанням нормативу бюджетної забезпеченості на одного учня (9,3 тис.грн.) та використанням відповідних коригуючих коефіцієнтів, які враховують статус місцевості, наповнюваність класів у середньому за адміністративно-територіальною одиницею та ОТГ. Обсяг затверджених видатків на одного учня для ОТГ Львівщини та обсяг їх освітньої субвенції мають значні відмінності. На жаль, у більшості випадків це пов'язано не з існуванням додаткових можливостей громади спрямовувати власні кошти в освіту, а існуванням великої кількості малокомплектних шкіл, що є дуже витратними та наявністю дошкільних відділень при загальноосвітніх закладах (фінансування яких не покривається освітньою субвенцією).

Видатки на охорону здоров'я становлять 12,3% загальних видатків бюджетів Львівщини (24,5 млн. грн.). Такі видатки здійснюються за рахунок коштів медичної субвенції, яка спрямовується на оплату поточних видатків закладів охорони здоров'я та програм у сфері охорони здоров'я. Також субвенція може спрямовуватися на здійснення

заходів з оптимізації мережі закладів. Місцеві ради мають право передавати кошти субвенції у вигляді міжбюджетного трансферту іншим бюджетам для надання медичних послуг за місцем обслуговування населення. Варто відзначити, що медичні заклади вторинного рівня не завжди наявні в ОТГ, а їх мешканці отримують медичні послуги вторинного рівня у закладах, які є у підпорядкуванні інших ОТГ, міст обласного значення чи районів. При цьому частина медичної субвенції мала б передаватися з бюджетів ОТГ, в яких немає лікарень, на утримання таких закладів.

Як і більшість територіальних громад області, ОТГ на власний розвиток спрямовують наразі дуже незначну частку фінансових ресурсів. Чотири з п'ятнадцяти зареєстрованих громад у 2016 р. при затвердженні бюджету взагалі не планували кошти на фінансування проектів розвитку – Заболотцівська, Бісковецька, Гніздичівська, Луківська.

В цілому, зростання видатків бюджетів об'єднаних територіальних громад Львівщини забезпечено зростанням їх доходів та зміною міжбюджетних відносин.

Список використаних джерел

1. Баранецький Т. Бюджети об'єднаних громад Львівщини: нові виклики та можливості. Європейський діалог. Режим доступу <http://dialog.lviv.ua/byudzheti-ob-yednanih-program-lvivshhini-novi-vikliki-ta-mozhливosti/>
2. Адміністративно-територіальний устрій України: методологічні основи та практика реформування : монографія / НАН України. ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього НАН України»; наук. ред. В.С.Кравців. – Львів, 2016. – XXX с. (Серія «Проблеми регіонального розвитку»).

УДК 339.187.62

ВИКОРИСТАННЯ ЕЛЕМЕНТІВ КОНТРОЛІНГУ В ІНВЕСТИЦІЙНОМУ ПРОЦЕСІ

Більський І. Б.

ЛНАУ кафедра менеджменту організацій ім. Є. Храпливого, blgora@ukr.net

Агресивна зміна динаміки зовнішнього середовища і стрімкий науково-технічний прогрес примушують сучасні підприємства перетворюватися на все складніші управлінські системи. Для забезпечення керованості таких систем необхідні нові методи управління змінами. Одним з таких методів стала поява контролінгу як функціонально нового напрямку економічної роботи на підприємстві, пов'язаного із забезпеченням ухвалення управлінських рішень. Для підвищення ефективності бізнесу необхідно запровадити ефективний і прозорий

контролінг інвестиційних проектів розрахований на тривалу перспективу. В свою чергу система контролінгу повинна бути гнучкою, такою, що легко адаптувалась до змін середовища протягом дії інвестиційного проекту [1,с.174].

Дослідженню особливості контролінгу в сфері інвестиційного запровадження є численні роботи як зарубіжних вчених: Х. Андерсон, Р. Манн, Є. Майер, Д. Хан, К. Друрі., так і вітчизняних: І. А. Бланк, Т. В. Калайтан, М. Г. Чумаченко, М. С. Пушкар, Л. О. Сухарева, С. М. Петренко та інші. З урахуванням результатів досліджень цих та інших авторів склалося уявлення про контролінг, під яким розуміємо систему саморегулювання управління будь-яким суб'єктом господарювання, яка шляхом синтезу елементів обліку, аналізу, планування і контролю покликана забезпечувати відповідні цілі суб'єкта господарювання [2, с.138].

Контролінг інвестиційних проектів характеризується низкою особливостей , які дозволяють виділити його серед інших різновидів контролінгу [3,с.174]:

- контролінг інвестиційних проектів орієнтований на досягнення не оперативних , а стратегічних цілей підприємства, тобто по суті своїй є стратегічним контролінгом;
- контролінг оперативної діяльності здійснюється за центрами відповідальності , а контролінг інвестиційних проектів – за проектами.

Ефективним інструментом управління є використання елементів контролінгу в розробці інвестиційної стратегії. Ця стратегія являє собою систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності господарства, які визначаються загальними завданнями його розвитку і інвестиційною ідеологією, а також вибором найефективніших шляхів їх досягнення.

Інвестиційна стратегія, є важливим інструментом управління діяльністю підприємства і являє собою систему довгострокових цілей інвестиційної діяльності підприємства, які визначаються загальними завданнями його розвитку і інвестиційною ідеологією, а також вибором найефективніших шляхів їх досягнення [4, с.132].

Інвестиційну стратегію можна представити як генеральний план дій у сфері інвестиційної діяльності господарств, що визначає пріоритети її напрямів і форм, характер формування інвестиційних ресурсів і послідовність етапів реалізації довгострокових інвестиційних цілей.

Розробка інвестиційної стратегії являє собою процес, що складається з декількох послідовних етапів [4, с. 49].

На першому етапі здійснюється аналіз і оцінка зовнішнього й внутрішнього середовища господарств, формується інвестиційна стратегія. При аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища інвестиційної діяльності застосовується SWOT – аналіз, який означає порівняння параметрів виробничої діяльності [5 с. 105].

Враховуючи основні проблеми залучення інвестицій в економіку визначаємо, які фактори впливають на розвиток виробничого сектора. Для діагностики середовища непрямого впливу потрібно оцінити та проаналізувати економічні, технологічні, соціальні, політичні, ринкові та міжнародні фактори, які впливають на залучення інвестицій в виробничий сектор економіки. Для цього скористаємося методом PEST – аналізом [6, с. 69].

Для оцінки макросередовища беруться такі показники, як: умови для економічних контактів з іноземними партнерами; нестабільність законодавчої бази; рівень правового та судового захисту прав іноземних інвесторів; негативний інвестиційний імідж; відсутність координаційного державного центру з питань сприяння залученню іноземних інвестицій; відсутність інформації про інвестиційне середовище; контроль за дотриманням стандартів якості та безпеки товарів; розробка та впровадження державних програм; бюджетне фінансування; податкова політика; кредитна політика; інвестиційна політика; падіння темпів виробництва; високий науково-технічний потенціал; впровадження нових технологій; зношеність матеріально-технічної бази; природні ресурси та географічне положення.

Після проведеного аналізу вибраної інвестиційної стратегії здійснюється контролінг проектів, який складається з основних положень розбитих на такі етапи [1,с.148]:

- розробка критеріїв досягнення цілей і підконтрольних показників для кожного центру відповідальності з урахуванням можливостей і повноважень менеджерів таких центрів;
- опрацювання організаційних сторін контролінгу проектів і перш за все організаційних аспектів моніторингу і контролю;
- аналіз вузьких та слабких місць на виробництві;
- визначення впливу зовнішніх та внутрішніх факторів;
- визначення ступеню впливу виникаючих відхилень на кінцевий результат (ціль);
- прийняття управлінських рішень.

Після здійснення контролінгу інвестиційних проектів, важливо зазначити, що основу процесу розробки та реалізації інвестиційної стратегії підприємства становить складний багатоаспектний комплекс планувально-контрольних заходів – фінансовий контролінг, який є основним інструментом управління економічними процесами на підприємстві. Система стратегічного управління та контролінгу має багато спільних аспектів, серед яких цілі та завдання, інструментарій тощо, що є взаємопов'язаними та взаємоінтегрованими, а тому заходи, що реалізуються в межах контролінгу, мають відповідати стратегічним цілям підприємства [3 с. 88].

В процесі дослідження особливості контролінгу в сфері інвестиційного запровадження встановлено[1,с.146] :

- контролінг інвестиційних проектів пов'язаний з матричною організаційною структурою: в кожному проекті зазвичай велика кількість центрів відповідальності, і контролер повинен забезпечити їх взаємодію;

- внаслідок тривалих термінів здійснення інвестиційних проектів система контролінгу інвестицій повинна бути орієнтована на тривалу перспективу;

- контролінг інвестицій повинен охоплювати різні аспекти проекту, оскільки проект є комплексними.

Отже, контролінг інвестиційних проектів використовує систему контролю, оцінки та прогнозування з метою вироблення управлінських рішень по забезпеченні виконання поставлених цілей.

Список використаних джерел

1. Калайтан Т. Контролінг. Підручник / Т. Калайтан // - Львів, «Новий світ», 2008. – 252 с.
2. Портна О. Контролінг. Підручник / О. Портна // - Львів, «Магнолія», 2015. – С. – 264.
3. Даниличкина Н. Контролинг как инструмент управления предприятием /под. Н. Даниличкиной// –М.: ЮНИТИ, 2002. – 270 с
4. Удалих О. Управління інвестиційною діяльністю підприємства : навч. посіб. / О. Удалих // - К. : Центр навч. літератури, 2006.- 292 с.
5. Лихочвор В. Городецький І. Черевко Г. Сільськогосподарське дорадництво (Інформаційно-консультаційне забезпечення в АПК) / В. Лихочвор І Городецький, Г. Черевко // - Львів НВФ, 2007. – 126 с.
6. Шершньов З. Стратегічне управління : підручник / З. Шершньов // - К. КНЕУ, 2004. – С. 699с.

УДК 338.43:637.1

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ УМОВИ ФУНКЦІОНУВАННЯ ВИРОБНИКІВ МОЛОКА

Бінерт О.В.

Львівський національний аграрний університет, Olesya200678@ukr.net

Тривалий період трансформації аграрного сектора економіки України та перехід до нового типу економічних відносин сформували сучасний стан аграрного ринку та окреслили окремі проблеми в його розвитку. Зокрема, сформовані організаційно-економічні умови функціонування аграрного ринку призвели до деструктивних процесів і явищ, глибокої кризи в розвитку скотарства та деградації всього молокопродуктового підкомплексу.

Пошук шляхів підвищення ефективності функціонування виробників молока на ринку та розвитку його організаційно-економічних умов, налагодження взаємовигідних економічних відносин, в тому числі шляхом трансформації відносин власності, посилення інтеграційних та кооперативних процесів є однією з ключових проблем у забезпеченні сталого розвитку аграрної сфери, дослідження якої сприятиме науково-практичному вирішенню важливого народногосподарського завдання.

Аналіз розвитку аграрного сектора у розвинутих країнах свідчить, що малі економічні формування, у тому числі кооперативні і сімейні форми, є базовими у його структурі.

Базуючись на цих дослідженнях, які розглядають економічні відносини у сфері виробництва та переробки молока як сукупність процесів, умов і механізмів, що формують зміст і зумовлюють стан розвитку організаційно-економічних засад ринку у аграрній сфері, предметом нашого наукового аналізу є сукупність теоретико-методичних і практичних аспектів вдосконалення економічних відносин в сфері виробництва, заготівлі і переробки молока на основі удосконалення відносин власності.

Незадовільний стан розвитку молочного скотарства та виробництво молока, що сконцентроване переважно у господарствах населення, вказує на наявність невирішених проблем. Зокрема, існує потреба в обґрунтуванні наукових основ підвищення ефективності функціонування економічних відносин і конкурентоздатності виробників молока в умовах недосконалості організаційно-економічних засад, що формують зміст відносин між учасниками цільового ринку.

Економічні відносини на ринку молока і молокопродуктів є не до кінця дослідженими з точки зору виявлення взаємозв'язку організаційно-правових форм з ефективністю економічних стосунків, що впливають з сутності відносин власності і породжують протиріччя між економічними інтересами учасників ринку. Ознайомлення та аналіз стану організаційно-економічного розвитку ринку молока і молокопродуктів у Львівській області дозволяє висловити припущення про можливість його удосконалення. В ході аналізу нами сформульовано гіпотезу, відповідно до якої підвищення ефективності економічних відносин на ринку молока можливо досягти шляхом удосконалення організаційно-економічних засад цільового ринку через трансформацію відносин власності, зокрема, шляхом інтеграції сільських домогосподарств у власність переробних підприємств через створення інтегрованих кооперативних форм. Теоретичною основою для формулювання даної гіпотези стали отримані в процесі дослідження наукові узагальнення, які вказували на наявність економічних протиріч між інтересами особистих селянських

господарств, що є основними постачальниками молока, та переробними підприємствами, що є монополістами на ринку покупців молкосировини.

Ситуація, що склалась на ринку молока, дозволяє висунути припущення щодо окремих напрямів розвитку його організаційних засад. На нашу думку, найбільш перспективними є напрями, які дозволяють поєднати економічну успішність підприємницької діяльності сільських домогосподарств з розвитком сільських територій.

Концептуальними організаційними засадами формування ефективного ринку молока, на нашу думку, є краща адаптація особистих селянських господарств до сучасних ринкових вимог шляхом повсюдного створення на їх основі малих організаційно-економічних форм господарювання – сімейних ферм. Підтримка таких малих форм господарювання у сільському господарстві визначається пріоритетною у аграрній політиці більшості успішних країн світу. Уряди Сполучених Штатів Америки, країн ЄС уже протягом багатьох років зосереджують увагу на виробленні та впровадженні концепцій сталого розвитку сільських територій, стимулювання підприємницької активності, диверсифікації зайнятості сільського населення.

Розвиток і удосконалення організаційно-економічних засад функціонування ринку молока є актуальною науковою і прикладною проблемою, часткове вирішення якої може бути досягнуто на основі трансформації відносин власності в системі «виробництво-переробка молока». Запропоновані в результаті аналізу стану економічних відносин між учасниками цільового ринку окремі напрями розвитку організаційно-економічних засад функціонування виробників молока та більш ефективного здійснення економічних відносин дозволяють обґрунтувати перспективи розвитку дрібнотоварного виробництва молока на селі через поширення сімейних ферм.

Список використаних джерел

1. Бінерт О. В. Організаційно-економічні проблеми функціонування виробників молока та молокопереробних підприємств / О. В. Бінерт // Глобальні та національні проблеми економіки : електронне фахове видання. – Вип. 10. – Миколаїв, квітень, 2016. – С. 275–278. – Режим доступу : <http://global-national.in/archive/10-2016/233.pdf>.
2. Бінерт О. В. Розвиток організаційно-економічних засад функціонування виробників молока на ринку / О. В. Бінерт // Бізнес Інформ. – 2016. – №10 – С. 230-235.

УДК 336.225

НАУКОВЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЗМІСТУ ТА ФУНКЦІЙ ПОДАТКОВОЇ БЕЗПЕКИ

Виклюк М. І.

ПВНЗ «Європейський університет», м. Львів, m_vykluk@ukr.net

Розглядаючи податкову безпеку держави серед науковців домінує спільне розуміння її економічної природи, а саме: це відповідний стан податкової системи, якому властиві стійкість, системність та стабільність всіх її складових; передбачає здатність задовольняти і захищати інтереси усіх учасників податкової системи, протистояти загрозам як зовнішнього, так і внутрішнього впливу; можливість забезпечення максимально повного використання податкового потенціалу держави з урахування інтересів суб'єктів оподаткування; результативне застосування переваг національної податкової системи в глобалізаційних умовах її функціонування.

З метою комплексного дослідження та удосконалення сучасного розуміння економічної природи податкової безпеки, нами сформовано сучасний науковий підхід, що полягає у можливості вивчення податкової безпеки, як явища, через якісне обґрунтування комплексної системи «загрози-ризик-інтереси-захист» (threats-risks-interests-defence – TRID-підхід).

TRID-підхід, в межах зазначених характеристик, дозволяє більш повно визначити суть, зміст та економічну природу податкової безпеки, її мету, завдання, методи та принципи формування, якісну і кількісну характеристику впливу на усіх рівнях ієрархічної системи та можливість його зміни за визначених умов. При цьому вартим уваги є дуалістичність зазначеного підходу, оскільки держава (як уособлення суб'єкта справляння податків) та платники податків (як суб'єкти податкової системи та одночасно об'єкти, на які направлена дія механізму оподаткування) мають різні інтереси та відповідно потребують застосування різних методів та форм захисту від існуючих загроз та можливих ризиків.

Зокрема, під податковими ризиками варто розуміти ймовірність виникнення негативних наслідків для податкової системи через неефективність її побудови і функціонування, дії існуючих загроз та впливу на неї зовнішніх і внутрішніх чинників. Отже, загрози є передумовою виникнення ризиків. Відмінністю між ними є те, що ризики є ймовірними і їх можна виміряти кількісно за умови їх настання, тоді як загрози є фактично сформованими небезпеками, які під впливом чинників спонукають до настання зазначених ризику. Їх взаємообумовленість спричиняє до виникнення фінансових втрат як для суб'єктів господарювання, так і держави, зокрема, внаслідок неефективності їх податкової політики.

Податкова безпека, як об'єктивне явище, характеризує можливість збереження суб'єктами податкової системи результатів своєї діяльності, усвідомлюючи ними, що ці результати формуються під впливом зовнішніх та внутрішніх загроз та підлягають ризикам. Основна роль держави полягає у мінімізації податкових ризиків шляхом уникнення ситуацій, що фактично створюють загрози податковій безпеці суб'єктів господарювання, особистості та національної економіки зокрема. При цьому, суб'єкти господарювання, як найбільше джерело податкових платежів, ведучи господарську діяльність, враховують відносно себе можливість існування небезпек і загроз, функціонують до тих пір, доки можуть кількісно виміряти і співставити втрати від виникнення ризику із результатами господарської діяльності. За невизначеності розміру податкових ризиків господарюючі суб'єкти або згортають власний бізнес, або переходять в тінь, що є відповіддю на неефективність фіскальної політики держави. За таких умов виникає зворотній ризик недоотримання державою податкових платежів до бюджетів різних рівнів. Таким чином, при забезпеченні та підтримці високого соціально-економічного рівня життя не можна не враховувати існуючі податкові проблеми, зумовлені фіскально-імперативною неадекватністю держави по відношенню до платників податків, що підштовхують до виникнення деструктивних факторів та загроз у податковій системі, тривожну динаміку вирішення податкових спорів та податкових правопорушень, інтеграцію економіки в міжнародний податковий простір. При цьому податкові ризики варто розглядати різнобічно, адже рівень податкової безпеки та ризики, пов'язані із нею, носять одночасно соціальні, структурні, регіональні (територіальні), в секторі ведення бізнесу та кримінальні загрози як для національної, так і фінансової безпеки зокрема.

Синтезуючи проведені дослідження та опираючись на запропонований TRID-підхід, ми дійшли висновку, що під *податковою безпекою* необхідно розуміти такий стан податкової системи, який визначає гармонізацію процесу оподаткування та справляння податків за умови ефективного управління ризиками та загрозами, що виникають у податковій сфері, шляхом вжиття необхідних заходів з боку виконавчих органів для задоволення інтересів держави, суспільства та платників податків (суб'єктів господарювання, організацій, населення).

Отже, як невід'ємна частина фінансової безпеки суспільства, податкова безпека виступає сполучною ланкою між економікою і бюджетною системою, здійснює перерозподіл коштів між господарюючими суб'єктами, фізичними особами і державою та виконує наступні функції: *фіскальноорієнтовану* (можливість наповнення бюджетів різних рівнів за оптимального рівня оподаткування); *соціальнозабезпечуючу* (перспектива задоволення соціально-економічних потреб суспільства за умов справедливого розподілу бюджетних

коштів, сформованих за рахунок податкових надходжень); *регулюючу* (інструмент впорядкування відносин між державою та платниками податків); *регламентуючу* (чинник залежності та зворотного зв'язку між платниками податків та державою, регіональними органами влади); *стимулюючу* (оптимізація рівня податкового навантаження, підвищення ділової активності господарюючих суб'єктів та обсягів податкових надходжень).

УДК 336.1

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ ЯК МЕХАНІЗМ ЗАЛУЧЕННЯ ВІЛЬНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ТА РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ДЕРЖАВИ

Вознюк А.О.

Львівський національний аграрний університет voznjuk-andriy@ukr.net

Управління фінансами на будь-якому підприємстві є складовою загального управління, головною метою якого є зростання вартості капіталу і підвищення власного добробуту. У нинішній ситуації, в якій знаходиться економіка держави, своєчасне наповнення бюджету та правильне його спрямування, як ніколи актуальне. Тому, невтручання в управління фінансами, сприяння та максимально можлива допомога від держави для розвитку підприємництва, як найбільшому наповнювачу бюджету, має бути пріоритетним завданням. Одним із кроків у напрямку такої допомоги було впровадження у 1999 році спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого підприємництва. Воно було важливим, оскільки у зовнішньоекономічному просторі державі необхідно було забезпечити стабільний економічний розвиток малого підприємництва як одного з важливих елементів ринкової системи. Проте, із плином часу, у намаганнях наповнити бюджет будь-якими методами, держава все активніше намагається втручатися в роботу підприємців, і одним із таких негативних сигналів є спроби повністю скасувати спрощену систему оподаткування.

Спробуємо виділити найпоширеніші аргументи, якими оперують чиновники, і аргументовано пояснити, чому вони помиляються:

1). Спрощена система - це пільга, бюджет через неї втрачає десятки мільярдів. Якщо її скасувати, можна зібрати більше податків.

Насправді ж обороти абсолютної більшості ФОП невеликі. Зовсім не тому, що вони решта приховують: на першій і другій групах приховувати немає сенсу, якщо, звичайно, оборот в межах дозволеного, а на третій - куди простіше показати реальну цифру і заплатити 5%, ніж ризикувати. Середній чистий дохід таких підприємців приблизно відповідає середній зарплаті у відповідній місцевості. Відповідно, податкове навантаження на нього дещо

менше, ніж на зарплату. Однак це цілком виправдано, адже підприємець створив собі робоче місце сам і несе всі ризики. Ідея ж про те, що якщо скасувати спрощену систему, то все або майже все перейдуть на загальну систему, і бюджет від цього виграє - глибоко помилкова.

По-перше, гіпотеза про те, що "єдиноподатники" платять менше, не підтверджується. За даними УКРІНФОРМ і ті, і інші вносять до бюджету приблизно однаково. Опитування, проведене програмою USAID ЛЕВ, теж не виявив значущих відмінностей в податковому навантаженні.

По-друге, одна з ролей ССО - не тільки в Україні, але і в світі, - компромісна детінізація. Саме завдяки "спрощенці" частка неофіційного, незареєстрованого сектора в Україні невелика в порівнянні з більшістю країн з порівняним доходом на душу населення і якістю державного управління.

Від повністю "тіньового" бізнесу надходжень до бюджету немає взагалі, не кажучи про інші проблеми, які куди гірше, ніж в нинішній ситуації. Більш того, чимала частина підприємців працює на третій групі зі сплатою 5% від обороту при тому, що чисто економічно їм це не вигідно. Навіть на обліку такі фірми не можуть особливо заощадити, оскільки при обороті близько 5 млн грн на рік без нього вже важко обійтися. Податкове навантаження для них більше, ніж була б на загальній системі, але вони вибирають "спрощенку", оскільки інакше їм довелося б вести бухгалтерію, а це дорого, загрожує перевітками, причіпками і штрафами. Бюджет дійсно втрачає в двох випадках: коли обороти бізнесу підбираються до верхнього порогу другої групи або перевищують їх, а підприємець не поспішає переходити на третю, і особливо тоді, коли великі фірми будують схеми податкової оптимізації з використанням ССО.

2). Спрощена система рподаткування в основному, використовується для ухилення від сплати податків.

Схеми по мінімізації або ухилення від податків з використанням ССО існують. Вони поширені в деяких галузях і, що найгірше, помітні в повсякденному житті. Однак при найближчому розгляді виявляється, що справжньою оптимізацією займаються величезні бізнес-корпорації. ССО недаремно називають внутрішнім офшором. На оптимізації за допомогою справжніх офшорів бюджет втрачає на порядок більше і ще стільки ж - на різних варіантах "податкових ям. В економіці України домінують великі і гігантські підприємства, а оборот ССО становить 7% від обороту підприємств. До того ж великі підприємства в більшості своїй належать "олігархам" і, на відміну від розвинених країн, не дуже прозорі.

В офшори вони щорічно вивозять близько 10% від ВВП країни і, на даний момент, накопичили трильйон збитків - переважно у вигляді зобов'язань перед своїми ж офшорними партнерами. З іншого боку, кількість ФОП, залучених в зловживання великих фірм, теж

відносно небагато. Фірми, що використовують псевдо-підприємців, зацікавлені мінімізувати їх кількість і проводити через кожного з них максимально можливі обороти.

У той же час потрібно брати до уваги, що коли третю групу використовують для економії на оплаті високоінтелектуальної праці, то це має і світлу сторону: допомагає утримувати в Україні кадри, багато з яких інакше емігрували б туди, де жити комфортніше і безпечніше.

3). Ми не знаємо справжнього обороту "спрошенців", оскільки бухгалтерію вони не ведуть, касових апаратів у більшості немає, вони перевищують ліміти.

Насправді це не так: існує статистичний метод, який дозволяє оцінити кількісно аномалії, імовірно пов'язані з перевищенням встановлених законом лімітів. Він показує, що, по принаймні, в 2013-2014 роках, коли проводилося дослідження, кількість потенційних порушників навряд чи перевищувало 28,6% або 5,6% від загального числа ФОП другої групи, при цьому у ФОП інших груп таких порушень практично не було.

Це немало в абсолютних величинах і цілком достатньо, щоб порушники зустрічалися "на кожному кроці", але їх число мізерне в частці законослухняних підприємців. Загальний обсяг перевищення дослідники оцінили 13,2 млрд грн. Це немало, але всього лише 5% від загального обороту ССО.

4). Потрібно боротися з тим, до чого держава має найбільший вплив. Чиновники не можуть перекрити офшорні потоки, а от змусити малий бізнес працювати "по-білому" так.

Потрібно враховувати, що з фіскальної та управлінської точок зору діє "принцип Парето": 20% зусиль приносять 80% результату. Більш того, перекриваючи великі схеми і борючись за економію бюджету, можна і потрібно знижувати податки на доходи, що дозволить виводити з "тіні" і "сірої" зони малий бізнес, та й привабливість ССО буде знижуватися. З політико-економічної точки зору реформувати правила для великих гравців, які мають концентровані ресурси, потрібно швидко, щоб вони не встигли організувати протидію. Тим більше, що одна з цілей таких реформ - радикально змінити поведінку фірм і органів влади. Наприклад, змусити підприємства конкурувати за споживача, а не за державні податки. Законність поширюється зверху вниз: спроба "верхів" змусити "низи" жити по закону, залишаючись вище його, веде до революції. Тим більше в Україні, тим більше зараз і тим більше, що будь-яка така спроба буде використана і вже активно використовується ворогами країни для дестабілізації.

Список використаних джерел

1. Іванов Ю.Б. Малий бізнес: управління податками: монографія / Ю.Б. Іванов, К.В. Петросянц. — Х.: ВД "ІНЖЕК", 2009. — 352 с

2. Орлов В. О. Вплив спрощеної системи оподаткування на подальший розвиток малого бізнесу / В.О. Орлов // Сталий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал. — 2012. — № 3. — С. 78—81.

3. Слатвінська М.О. Альтернативні системи оподаткування малого бізнесу: стан, проблеми, перспективи: монографія / М. О. Слатвінська. — Одеса: ОНЕУ, 2012. — 252 с.

УДК 330.142

ДОВІРА ЯК ДЕТЕРМІНАНТА СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Грицаєнко М. І.

Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь, nick.gric@gmail.com

У вітчизняній та зарубіжній економічній науці в останні роки міцно утвердилося поняття «соціальний капітал», сутність якого трактується як міра втіленої в людських відносинах здатності приносити дохід. Використання цього поняття дозволяє по-новому підійти до розгляду багатьох економічних питань, в тому числі проблем розвитку підприємництва.

Однією з головних передумов соціального капіталу є довіра, яка визначає менталітет людей, забезпечує певний рівень їх спілкування та об'єднання в соціальні групи. Вважаємо справедливою думку Дж. Коулмана про те, що «група, всередині якої існує повна надійність і абсолютна довіра, здатна зробити багато більше в порівнянні з групою, що не володіє даними якостями» [1, с. 126]. Погоджуємось, що «організації та індивіди стають все більше соціальними суб'єктами суспільних відносин, тому зв'язки між ними, а також довіра і можливість взаємовигідного використання людського та інтелектуального капіталу є запорукою соціально-економічного добробуту» [3, с. 85].

Проблеми сутності та змісту поняття «довіра» знайшли своє відображення у працях Дж. Коулмана [1], Т.В. Федоріва [4], Ф. Фукуяма [5], О.Г. Шпикуляка [3], П. Штомпки [6] та багатьох інших. Більшість з них сутність довіри пов'язують з певними очікуваннями. Так, Ф. Фукуяма наголошує на тому, що «довіра – це те, що виникає у членів спільноти при очікуванні того, що інші його члени будуть вести себе більш-менш передбачувано, чесно і з увагою до потреб оточуючих, у згоді з деякими загальними нормами» [5, с. 52]. П. Штомпка підкреслює, що «довіра – це очікування того, що інші – люди, установи, організації – будуть діяти нам на користь: ефективно, чесно, порядно, безкорисливо, надійно» [6, с. 10]. Т.В. Федорів вважає, що «довіра виникає внаслідок справджування очікувань сторін, їхньої готовності цим очікуванням відповідати і переконання у тому, що інша сторона поділяє відповідні норми і цінності, як от передбачуваність і надійність, вона тісно «вплетена» у

процес формування репутації» [4, с. 127]. Більшість науковців згідна з тим, що довіра є деяким авансом у людських відносинах стосовно майбутньої діяльності.

Незважаючи на велику кількість, дослідження, які були проведені стосовно довіри, не можна вважати завершеними. Недостатньо опрацьовані підходи щодо визначення ролі довіри в розвитку соціального капіталу підприємництва зумовили вибір мети наукового дослідження.

Головною метою цього дослідження є визначення ролі довіри у створенні власної справи та розвитку підприємництва.

При визначенні місця довіри в формуванні та розвитку соціального капіталу підприємницькій діяльності, доцільно сфокусуватися на двох найважливіших її видах: міжособистісній та інституційній. В межах міжособистісної довіри (довіри до інших людей) особливу увагу слід приділити довірі сім'ї та родичам, співвітчизникам, колегам, а також безпосередньо приватним підприємцям. В інституційній довірі (довіри до організацій) особливу увагу слід зосередити на довірі місцевим органам влади, податковій інспекції, банкам, а також страховим компаніям.

Нами розглянуті взаємозалежності між ставленням українців до розвитку приватного підприємництва та рівнем довіри до підприємців на основі результатів національних моніторингових опитувань [2]. Дослідженнями підтверджено наявність прямого взаємозв'язку між ставленням населення до розвитку приватного підприємництва (бізнесу) в Україні та рівнем довіри до приватних підприємців (коефіцієнт регресії 0,5, кореляції 0,42), згодою у них працювати (коефіцієнт регресії 0,28, кореляції 0,6) або бажанням відкрити свою справу (коефіцієнт регресії 0,8, кореляції 0,87). При цьому ставлення до розвитку приватного підприємництва та рівень довіри до керівників державних підприємств мають обернену залежність (коефіцієнт регресії -0,25, кореляції 0,34).

Виявлений зв'язок між бажанням відкрити власну справу та наступними факторами: ставленням населення України до розвитку приватного підприємництва (коефіцієнт кореляції 0,87), згодою особисто працювати у приватного підприємця (коефіцієнт кореляції 0,8), рівнем довіри приватним підприємцям (коефіцієнт кореляції 0,39).

В рамках дослідження було побудовано модель залежності бажання відкрити власну справу (Y) від рівнів довіри сім'ї та родичам (x_1), співвітчизникам (x_2) та колегам (x_3):

$$Y = -2,2026 + 1,42x_1 + 0,2368x_2 - 0,5789x_3 (R = 0,97).$$

Коефіцієнт множинної кореляції свідчить про наявність щільного зв'язку (близького до функціонального) між факторами, що розглядаються. Коефіцієнти регресії вказують на

найбільший (серед включених в модель факторів) позитивний вплив на бажання відкрити власну справу саме довіри сім'ї та родичам ($a_1 = 1,42$). При цьому довіра до колег бажання відкрити власну справу навпаки, зменшує (коефіцієнт регресії $- 0,58$).

Залежність бажання відкрити власну справу (Y) від рівнів довіри податковій інспекції (x_1), місцевим органам влади (x_2), банкам (x_3) та страховим компаніям (x_4) описується рівнянням:

$$Y = 0,9197 + 0,2581x_1 + 0,1727x_2 - 0,8848x_3 + 1,4758x_4 \quad (R = 0,53).$$

В наявності середній зв'язок між факторами, що включені до моделі (коефіцієнт множинної кореляції $R = 0,53$). Ріст довіри податковій інспекції, місцевим органам влади та страховим компаніям збільшує бажання відкрити власну справу (коефіцієнти регресії відповідно $a_1 = 0,26$, $a_2 = 0,17$ та $a_4 = 1,48$). Навпаки, збільшення рівня довіри банкам перешкоджає бажанню відкрити власну справу (коефіцієнт регресії $a_3 = - 0,89$). Цей факт може бути пов'язаний з більш суттєвими (порівняно з банківськими депозитами) рівнями ризиків підприємницької діяльності.

Таким чином, можна зробити висновок про те, детермінантою соціального капіталу підприємництва є довіра, яку розглянуто на міжособистісному та інституційному рівнях. Перспективою подальших досліджень є визначення напрямів інституційних перетворень, які сприятимуть розширенню довіри та стимулюванню розвитку соціального капіталу в підприємницькій діяльності та суспільстві в цілому.

Список використаних джерел

1. Коулман Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // *Общественные науки и современность*. – 2001. – №3. – С. 121-139.
2. Результати національних моніторингових опитувань 1992–2014 років // *Українське суспільство: моніторинг соціальних змін*. – 2014. – Вип. 1(2). – С. 13-151.
3. Рябоконт В.П. Соціальний капітал як інституційна детермінанта розвитку сільських територій та аграрного підприємництва / В.П. Рябоконт, О.Г. Шпикуляк, В.А. Пехов // *Економіка, фінанси, менеджмент: актуальні питання науки і практики*. – 2015. – №1. – С. 83-93.
4. Федорів Т.В. Довіра як методологічна основа формування репутації органів державної влади / Т.В. Федорів // *Економіка та держава*. – 2013. – № 2. – С. 127-130.
5. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию : пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : АСТ : Ермак, 2004. – 730 с.
6. Штомпка П. Доверие в эпоху глобализации / П. Штомпка // *Социальная политика и социология*. – 2006. – №4. – С. 8-15.

УДК 338.24

ФОРМУВАННЯ ЗВІТНОСТІ ПРО КОРПОРАТИВНУ СОЦІАЛЬНУ ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ ТА ПРОГРАМ ЇЇ ЗДІЙСНЕННЯ НА РІВНІ АГРОФОРМУВАНЬ

Ігнатенко М.М.

ДВНЗ “Переяслав-Хмельницький державний педагогічний університет ім. Г. Сковороди”,
м. Переяслав-Хмельницький, kle87@mail.ru

Традиційно функціонування та розвиток суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки України обґрунтовується як пріоритетний напрям виробничої діяльності, джерело формування державного бюджету та надходження валютних коштів. Проте з огляду на масштаби діяльності, з агробізнесом пов'язані практично всі аспекти функціонування сільських територій загалом. Тому обґрунтування інструментів і засобів, які використовуються для організації та здійснення діяльності аграрних підприємств, набуває особливого значення. Це пояснюється тим, що вони торкаються визначальних виробничо-екологічних та соціально-економічних інтересів підприємств, держави та громадян, підвищуючи ціну економічних, екологічних і соціальних наслідків управлінських рішень, що ухвалюються.

Ми вважаємо, що основоположну роль у налагодженні стабільного та ефективного зв'язку між агробізнесом і сільськими громадами, у розв'язанні соціальних проблем сільських територій, їх виробничої інфраструктури, раціонального природокористування на засадах добровільності та взаємовигоди мають відігравати органи місцевого самоврядування. Необхідною умовою подолання кризових явищ, відродження депресивних територій стає ухвалення та реалізація зважених і узгоджених управлінських стратегій з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін на засадах соціальної відповідальності [2, с. 147]. Це означає, що будь-які виробничі дії в межах внутрішніх і зовнішніх програм функціонування аграрних підприємств мають бути скоординовані із стратегічними напрямками функціонування агросфери загалом та особливостями розвитку сільських територій їх розміщення.

У європейській та світовій практиці агробізнесу протягом останніх десятиріч корпоративній соціальній відповідальності приділяється значна увага. Так, у 1999 р. був прийнятий Глобальний договір ООН з соціальної відповідальності. До нього приєдналися понад 6,5 тис. підприємств з 130 країн світу. Серед них понад 140 вітчизняних суб'єктів господарювання. У Договорі визначені основоположні принципи соціальної відповідальності, що дозволяє будь-якому підприємству зайняти свою нішу та виявити пріоритети у її здійсненні. Про все більше впровадження соціальної відповідальності в основну діяльність свідчить те, що багато суб'єктів господарювання надають публічну інформацію про соціальні та екологічні аспекти своєї діяльності; про те, який внесок у розвиток суспільства вони

роблять. У США такі нефінансові звіти називаються звітами про корпоративне громадянство та корпоративну стійкість, у Європі – корпоративними соціальними, а у Японії – екологічними звітами. Сьогодні більшість фахівців у сфері соціальної відповідальності схиляються до того, що такі звіти мають називатися корпоративними соціальними звітами.

Вони мають бути ефективним інструментом інформування акціонерів, працівників, партнерів і всього суспільства про те, як та якими темпами суб'єкт господарювання, зокрема, агросфери, реалізує закладені у своїй місії або стратегічних планах розвитку цілі економічної стійкості, соціального захисту й екологічної стабільності. Корпоративний соціальний звіт містить інформацію про їх пріоритети та цінності, відносини з пов'язаними організаціями й соціальними групами, а також про ступінь імплементації принципів корпоративної соціальної відповідальності в діяльність агроформувань.

Незважаючи на те, що більшість агроформувань в Україні не розкривають інформацію про витрати на корпоративну соціальну відповідальність, вже з'явилися перші великі компанії, керівництво яких підтримує необхідність підвищення інформаційної прозорості своєї діяльності в цій сфері. Тому вони складають не тільки відповідні звіти, але розробляють й програми, плани та проекти й прогнози на їх основі. Програми корпоративної соціальної відповідальності вітчизняних агрокорпорацій можна умовно класифікувати за такими напрямками: 1) власні програми компаній; 2) програми партнерства з місцевими та регіональними органами державного управління; 3) програми співпраці з малим та середнім агробізнесом, громадськими й професійними організаціями; 4) програми співпраці із засобами масової інформації, навчально-науковими закладами.

Робота з корпоративними соціальними звітами та програмами – це безперервний процес аналізу, контролю та моніторингу. Він передбачає обґрунтований порядок та взаємопов'язані етапи, а саме: визначення соціальних пріоритетів агроформувань і створення (за необхідності) спеціальної структури управління соціальними програмами; реалізація програм удосконалення виробництва, екологізації, якості продукції, зайнятості, навчання, особистісного росту працівників, боротьби з корупцією та тіньовою економікою у межах корпоративної соціальної відповідальності; інформування стейкхолдерів про результати реалізації соціальних програм і проектів та перспективні плани. Аналіз досвіду здійснення заходів соціальної відповідальності вітчизняними аграрними підприємствами, слід вказати на значний вплив міжнародних організацій на процес формування її основних засад та практичних напрямів. Мова йде про ООН та її агенції, інститути Європейського співтовариства, Міжнародну організацію праці, провідні світові бізнес-структури та громадські організації, провідні спільні підприємства, міжнародні корпорації. Показовими є розробка та втілення міжнародного стандарту 26000 “Керівництво з соціальної відповідальності”, що значно спрощує соціальну діяльність та

звітність. Проте є значні проблеми та виклики у її забезпеченні.

Так, суттєвою перешкодою ефективного руху аграрних підприємств до сталого розвитку є слабкі ресурсні та організаційні можливості щодо підтримки належного рівня розширеного відтворення інновацій, капіталу, землі; модернізації виробництва. Сегмент малих та середніх підприємств не в змозі також вийти на конкурентні позиції, порівняні з вітчизняними або транснаціональними корпораціями високорозвинутих країн. Отже, вони як база формування середнього класу на селі, у якості ефективних господарських структур в аграрній та переробній сфері потребують державної підтримки [1, с. 94]. Проблема ефективного соціального підприємництва може бути розв'язана у площині надання державою значних свобод приватному капіталові, суспільного схвалення соціальної відповідальності. У її площині, а також з метою підвищення темпів соціально-економічного зростання, здійснення соціального партнерства аграрній сфері економіки потрібна система інститутів, що забезпечує консолідовані зусилля держави й приватного бізнесу. Наприклад, це може бути система масштабних державних та регіональних програм розвитку агросфери та її суб'єктів. Її мають доповнювати сучасні управлінські підходи на засадах індикативного планування, рейтингових оцінок. Вони започатковуються при взаємодії Уряду з окремими галузевими асоціаціями агробізнесу та соціально відповідальними агроформуваннями.

Методологічне значення має всебічне зближення процедур макроекономічного прогнозування і програмування, суб'єктами яких виступають органи влади, й стратегічного корпоративного планування, що здійснюється провідними компаніями, які функціонують у стратегічно та соціально значимій сфері. Також необхідно розробити дієві механізми формування вітчизняних інтегрованих корпоративних структур та порядку застосування їх інноваційно-інвестиційного потенціалу в інтересах всього суспільства, оскільки процеси злиття і поглинання повинні підлягати державному регулюванню. На нашу думку, якщо звіти про соціальну відповідальність не декларуються як обов'язкові, вони мають бути принаймні рекомендовані. Це унеможливить ймовірні зловживання під виглядом соціальної відповідальності та сприятиме її поширенню через покращення ділового іміджу та репутації аграрних підприємств.

Список використаних джерел

1. Баюра Д. Система корпоративного управління в Україні: стан та перспективи розвитку: [монографія] / Д. Баюра. – К.: Видавничо-поліграфічний центр “Київський університет”, 2009. – 288 с.
2. Ігнатенко М.М. Стратегії та механізми управління розвитком соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки: [монографія] / М.М. Ігнатенко. – Херсон: Айлант, 2015. – 470 с.

УДК 338:8

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ДОБРОВІЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ УКРАЇНИ

Колодій А.В.

к.е.н., доцент кафедри фінансів, банківської справи та страхування

Львівський національний аграрний університет

Серед низки різних джерел фінансування соціального забезпечення в Україні можна виокремити такий механізм як перерозподіл відповідних коштів використовуючи механізм страхування. Діюча на сьогодні система соціального страхування головним чином є адаптованою до міжнародних стандартів, однак актуальним залишаються питання оптимізації та вирівнювання руху грошових коштів даної системи, оскільки діюча система соціального страхування функціонує на застарілих засадах управління.

Питаннями пошуку вирішення проблем фінансування соціального забезпечення в Україні та розробки теоретичних та прикладних засад функціонування системи соціального страхування займаються відомі вітчизняні вчені: Е. Лібанова, М. Карлін., О. Кириленко, В. Опарін, Н. Внукова, В. Плиса та ін. Однак, на нашу думку, пошук шляхів вдосконалення і в деякій мірі реформування системи соціального страхування потребує більш глибокого аналізу.

Безумовно, кількість проведених досліджень з тематики фінансування системи соціального захисту та запропонованих шляхів вдосконалення соціального страхування населення просто вражає. Однак, в умовах сьогодення, необхідно переглядати основні підходи до самої організації системи соціального страхування, яку можна і потрібно вдосконалювати. Дієвою допомогою у вирішенні даного питання може бути дослідження іноземного досвіду з цієї проблематики.

Таким чином, основною метою даного дослідження є проаналізувати сучасну систему соціального страхування України, зокрема таких її компонент як соціальний захист та соціальне страхування, дослідити особливості функціонування аналогічної системи в зарубіжних країнах та на основі проведеного аналізу запропонувати шляхи вдосконалення національної системи соціального страхування.

Основою економічного та інноваційного розвитку країни є її людські ресурси. Тому пріоритетними напрямками політики уряду повинна бути розробка такої інфраструктури, яка могла би забезпечувати громадян у різні періоди їх життєвих криз через певних соціальних ризиків. Висока частота настання таких ризиків зумовила у свій час запровадження системи загальнообов'язкового державного соціального страхування, що зумовило створення

державних цільових фондів.

Становлення державних цільових фондів у свою чергу спонукало сформувати класифікацію ризиків, які можуть мати місце і які потрібно брати до уваги при забезпеченні адресної страхової допомоги. Варто також зазначити, що система соціального страхування України складається з двох складових обов'язкової та добровільної. У даному контексті необхідно зазначити, що важливе місце тут відводиться особистому страхуванню, яке покликане убезпечити від соціальних ризиків в першу чергу фізичних осіб.

Зовнішнє середовище безпосередньо впливає на систему соціального страхування, яка може досягнути своєї мети базуючись на виконанні його вимог. Дані вимоги слід розуміти як процес акумуляції, перерозподілу та виплати відповідних коштів. У вітчизняній системі соціального страхування ключова роль на сьогодні відводиться єдиному (соціальному) внеску, який і є тим чинником, що формує вхідні грошові потоки у вигляді нарахованих внесків, котрі потім в свою чергу модифікуються у страхові виплати різним категоріям громадян залежно від страхового випадку.

В Україні 1 січня 2011 р. був введений в дію Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» згідно якого єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – це консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування [3].

Постановою Кабінету Міністрів України від 28.12.2016р. № 1015 змінено розподіл єдиного соціального внеску, зокрема, зменшено відрахування до фондів соціального страхування і збільшено до Пенсійного фонду. Тепер сума єдиного внеску від 22%, що сплачується роботодавцем, розподіляється:

- на випадок безробіття - 6,3596 %;
- у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання - 11,1204 %;
- пенсійне страхування - 82,52 % [2].

У 2017 році спостерігалось покращення ситуації щодо зростання кількості застрахованих осіб, за яких сплачується єдиний соціальний внесок. У лютому 2017 року кількість таких осіб, зросла на 386 тис. осіб та становила 10,6 млн (у лютому 2016 року – 10,2 млн осіб).

Таким чином, на сьогодні система соціального страхування представлена переважно у

вигляді обов'язкової форми, натомість частка добровільного страхування є досить незначною у загальній структурі системи.

Отже, на перспективу слід звернути увагу на більш активній розбудові добровільної форми соціального страхування, яка могла б включати себе довготермінове додаткове пенсійне страхування; медичне страхування; змішане страхування життя; комерційне страхування зайнятості. Ефективна інформаційна політика серед економічно активного працездатного населення, яка буде пропонувати переваги добровільних форм страхування, сприятиме формуванню у населення думки, щодо здійснення упереджуючих заходів на випадок настання непередбачуваних ситуацій.

Список використаних джерел

1. Білик О.І. Перспективи реформування вітчизняної системи соціального страхування : [електронне наукове фахове видання] / О.І. Білик // Ефективна економіка. – 2014. – № 7. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua>.
2. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування у 2017 році / [Електронний ресурс] / – Режим доступу : <http://www.fpsu.org.ua/napryamki-diyalnosti/sotsialne-strakhuvannya-i-pensijne-zabezpechennya/11576-zagalnoobov-yazkove-derzhavne-sotsialne-strakhuvannya-u-2017-rotsi>
3. Закон України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» № 2464-VI від 08.07.2010 р. / [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

УДК 338.48:330

ІНСТИТУЦІЙНІ РЕГУЛЯТОРИ ТА ІНФРАСТРУКТУРНІ ЧИННИКИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ

Мармуль Л.О.

Національна академія керівних кадрів культури і мистецтв, м. Київ, marmul61@mail.ru

На соціально-економічний розвиток підприємництва у сільському зеленому туризмі значною мірою впливають інститути регулювання та інститути інфраструктурного забезпечення. Інститути регулювання представлені сукупністю формальних інститутів і неформальних обмежень. У їх межах діють інститути ринку (комерційні і некомерційні організації, громадські спілки, фінансово-економічні важелі). Система інфраструктурного забезпечення ефективного розвитку сільського туристичного підприємництва також містить групи інститутів, які сприяють його функціонуванню загалом.

В якості інститутів регулювання визначені, насамперед, державні установи

управління й регулювання розвитку сільського зеленого туризму, сільські громади [1]. Також це громадські організації, у т.ч. спеціальні фонди його підтримки, освітні установи з наявністю відповідної спеціалізації та підготовки кадрів, інфраструктурні заклади загального та спеціального призначення. Нарешті, це нормативно-законодавчі документи, інститути сім'ї і виховання, прийняті у суспільстві стандарти та можливості матеріального забезпечення, споживання і відпочинку.

До важливих складових інфраструктурного забезпечення сільського зеленого туризму та підприємництва в ньому належать фінансово-кредитні установи та організації. Їх основним завданням є формування фінансово-інвестиційного механізму для динамічного розвитку туристичних атракцій, засобів розміщення, підготовки кадрів, облаштування сільських територій тощо [3, с. 124]. Фінансово-кредитні установи свою діяльність у сфері кредитування сільських туристичних підприємств практично не проводять у зв'язку з ризиками можливого банкрутства, відсутністю застави з однієї сторони та наявністю великої кількості бюрократичних процедур для одержання кредитів – з іншої.

Тому важливе значення має розвиток державно-приватного партнерства, спонсорської діяльності, спеціальних фінансово-інвестиційних фондів та громадських організацій з цією метою. Наступним підрозділом інфраструктурного забезпечення сільського зеленого туризму, який потребує актуалізації та розвитку, є маркетингова інфраструктура. Її основною функцією є обґрунтування, пошук та організація оптимальних способів пропозиції, реклами та споживання туристичного продукту або послуги. При цьому особливе значення має врахування таких чинників, як ціна, обсяг і зручність використання споживачами, збереження якості й уникнення ризиків, платоспроможного попиту населення.

Особливу роль у розвитку сільського зеленого туризму відіграє інноваційна інфраструктура та впровадження інновацій у діяльність його господарюючих суб'єктів [2, с. 167]. Мова йде про розробку та впровадження нових форм та видів туристичних атракцій, розширення номенклатури послуг та продуктів на інноваційних засадах, у відповідності до потреб споживачів та випереджаючи їх. Вирішення окресленого кола проблем забезпечить ефективне функціонування підприємницької діяльності у сфері сільського зеленого туризму. Воно сприятиме його зростанню, покращенню підприємницького та інвестиційного іміджу сільських територій, зростанню зайнятості та добробуту, отже, й туристичного попиту населення.

Список використаних джерел

1. Биркович В.І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України [Електроний ресурс]. – Електрон. Текстові дані (42,9 Кб) // Режим доступу: <http://tourlib.net/statti_ukr/byrkovych.htm>.

2. Перспективи розвитку туризму в Україні та світі: управління, технології, моделі : колективна монографія. – Луцьк : РВВ Луцького НТУ, 2015. – 386 с.

3. Яковенко В.Д. Перспективні напрями розвитку зеленого туризму в Україні / В.Д. Яковенко, Ю.В. Арбузова // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. – 2013. – Вип. 3(4). – С. 121-125.

УДК: 635.21:631. 526.32

СУТЬ ТА УМОВИ ОСВОЄННЯ ІНТЕНСИВНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ВИРОЩУВАННЯ КАРТОПЛІ

Марутяк Г. С.

викладач Вишнянського коледжу ЛНАУ, andriymarutiak@gmail.com

Вирішення проблеми збільшення виробництва сільськогосподарської продукції та поліпшення її якості вимагає радикальних перетворень економічних відносин, прискорення науково-технічного прогресу і соціальної перебудови села. Нині вже здійснюється поступовий перехід до розвитку агропромислового виробництва на основі різних форм власності і різних видів господарювання в умовах ринкової економіки. Та найбільш важливим завданням аграрної реформи на сучасному етапі є розвиток такої галузі сільського господарства як рослинництво. Воно забезпечує людину продуктами харчування, тварин – кормами, харчову і переробну промисловість – сировиною. В зв'язку з тим, що собівартість продукції тваринництва висока, а виручка від реалізації не покриває всіх витрат, господарства більшу увагу почали приділяти вирощуванню сільськогосподарських культур. І хоча не всі вони окуповуються, та все ж продавати продукцію рослинництва вигідніше, ніж продукцію тваринництва, є багато каналів для її реалізації, вона більш транспортабельна, краще реалізується.

Картоплярство, як галузь виділилась з сільського господарства в процесі поділу праці та поглибленню процесу спеціалізації. Система вирощування картоплі – це комплекс взаємопов'язаних, агротехнічних, організаційних заходів, що характеризуються інтенсивністю використання засобів виробництва по її вирощуванню. Особливо важливим на сучасному етапі розвитку галузей рослинництва є запровадження прогресивних технологій вирощування сільськогосподарських культур, які повинні бути ресурсоощадними.

У нашій науці поняття інтенсивності розкривається відповідно як вчення про інтенсивний та екстенсивний тип відтворення. Стосовно виробництва сільськогосподарської продукції інтенсивність трактується як концентрація коштів на одній і тій самій земельній площі замість розподілу його між ділянками, розташованими одна біля одної. Кількісний

вираз інтенсивності вбачається в показниках вартості всього майна: землі, будівель, знарядь і машин, в розрахунку на одиницю земельної площі. У вченні про інтенсивність важливе місце займає положення про те, що збільшиш в значних розмірах вкладення капіталу в землю можливе за умови запровадження нових машин, нових систем рільництва, нових способів зберігання продукції, перевезення продуктів і т. п.

Економічну ефективність наукової організації виробництва продукції рослинництва оцінюють в основному за середньою урожайністю та валовими зборами, за затратами праці на один центнер виробленої продукції, за виробничими витратами на один центнер продукції, рентабельністю виробництва окремих видів продукції і галузі в цілому.

Сучасний стан розвитку виробництва рослинництва позначений дією системи економічних важелів і методів в умовах докорінного реформування сільського господарства України. З переходом до ринкової економіки змінюються форми роботи підприємств, методи обчислення затрат виробництва, формування цін, прибутку. Необхідні капітальні вкладення для відновлення, розширення, модернізації і реконструкції основних фондів. Раніше майже половина капітальних вкладень у діючих сільськогосподарських підприємствах і повністю у новостворених підприємствах фінансувались з бюджету. Тому навіть економічно необґрунтовані ціни, недосконалі методи формування затрат, занижені норми амортизації та перерозподіл амортизаційних відрахувань між підприємствами якоюсь мірою компенсувались державою, низькими ставками відсотків на довгострокові та короткострокові кредити, а для колективних підприємств - ще й періодичним списуванням заборгованості по довгострокових кредитах.

У ринкових умовах при переході на самофінансування, високих відсотках на кредит і надмірному вирученні на користь держави коштів, переважна більшість підприємств взагалі позбавлена можливості інвестицій не тільки для розширеного відтворення, а й для нормального відновлення основних та оборотних фондів, зокрема силових і робочих машин, досягла критичного рівня. Навіть просте відтворення потребує повернення з вартості виробленої продукції, затрат на відновлення основних виробничих фондів, матеріальних оборотних засобів, збереження родючості ґрунту, забезпечення працівників необхідними засобами існування, здійснення обов'язкових розрахунків з бюджетом. Відтворення повинно здійснюватись як у грошовій так і у натуральній формі.

Важливе значення для подальшого розвитку галузі рослинництва в Україні має розробка і впровадження внутрізоняльних систем його ведення, що передбачають комплекс агротехнічних, меліоративних, організаційно-господарських та інших заходів спрямованих на підвищення врожайності і валових зборів зерна, формування зон його товарного виробництва і спеціалізацію господарств на вирощуванні окремих культур.

При вирощуванні продукції в умовах ринкових відносин спостерігаються такі тенденції: зменшення реалізації продукції господарствами та збільшення продажу продуктів його переробки; на внутрішній ринок продукція надходить переважно з областей, які були постачальниками її у державні ресурси; зменшення продажу продукції рослинництва заготівельним організаціям, і т.д.

Процес формування інтенсивного типу розвитку є досить складним і багатограним, оскільки залежить від багатьох факторів — зовнішніх, що притаманні мікро- і макросередовищу функціонування аграрних підприємств, і внутрішніх, які діють і регулюються самим підприємством. У реальному житті спостерігається тісне переплетіння зовнішніх і внутрішніх факторів, а тому сформувати інтенсивний тип розвитку можуть лише ті підприємства, що раціонально і швидко запроваджують у життя сучасні досягнення науково-технічного прогресу, які є результатом змін у макросередовищі і, зокрема, в такій його ланці, як науково-технічне середовище. Тому кардинальне прискорення НТП і запровадження його досягнень у практику розглядається як один з найважливіших напрямів формування інтенсивного типу розвитку аграрних підприємств.

В умовах ринкової економіки конкурентоспроможними можуть бути лише ті галузі, які досягли високого рівня ефективності виробництва. В сільському господарстві, як і в інших галузях народного господарства, ця проблема може бути вирішена завдяки переходу на інтенсивний тип розвитку економіки. Інтенсифікувати виробництво – це перш за все поставити його на наукові основи. Тому організація виробничих процесів повинна сприяти виконанню вимог агротехнічної і зоотехнічної науки, використанню передового досвіду. Одним із таких організаційно-господарських заходів є процес планування, який полягає в тому, щоб забезпечити досягнення в інтересах суспільства найбільших результатів виробництва при найменших затратах.

Основним напрямком інтенсивного виробництва картоплі є комплексна механізація і автоматизація виробництва, розведення і впровадження у виробництво високопродуктивних сортів; удосконалення технології вирощування; підвищення рівня спеціалізації і інтенсифікації виробництва; впровадження комплексу агротехнічних, меліоративних, організаційно-господарських та інших заходів спрямованих на підвищення врожайності та валових зборів сільськогосподарських культур; формування зон їх товарного виробництва і спеціалізації.

Основними напрямками підвищення ефективності виробництва картоплі є: впровадження в практику виробництва ресурсощадних технологій виробництва продукції; широке використання різних форм господарювання на базі приватної власності; підвищення якості продукції завдяки використанню високоврожайних сортів; скорочення затрат праці і

коштів за рахунок механізації виробничих процесів, в тому числі і засобів малої механізації в умовах дрібнотоварного виробництва; розвиток переробних формувань і сервісного обслуговування основних виробників; вдосконалення економічних взаємовідносин виробників продукції з підприємствами переробки і агросервісного обслуговування.

Розширення виробництва, запровадження екстенсивного і інтенсивного шляхів виробництва картоплі високої якості гарантує повне забезпечення нею населення, створення вагомого експортного потенціалу, економічну стабільність і незалежність держави.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В. Г. Економіка аграрних підприємств: Підручник / В. Г. Андрійчук. – [2-ге вид., доп. і перероб.] – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Борисова В. А. Підвищення конкурентоспроможності підприємств АПК // Економіка АПК. – 2000. – № 5. – С.75-78.
3. Березівський П. С. Організація виробництва в підприємствах : Навч. посібник для студентів вищ. навч. закладів / П. С. Березівський, Н. І. Михалюк. – Львів. – 2005. – 448 с.
4. Економіка виробництва продукції в Україні: монографія / [ред. П. Т. Саблук і В. І. Бойко]. – К. : ННЦ ІАЕ, 2006. – 340 с.

УДК: 51.522.4

УПРАВЛІННЯ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ

Михалюк Н.І., к.е.н., доцент ЛНАУ, Лакіш Л.М., аспірант

lilianaolia@rambler.ru

Сформувані економічний механізм підприємства без визначення в ньому ролі управління і всієї системи менеджменту неможливо. Економічний механізм управління підприємством включає такі основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання. Зміст кожної системи економічного механізму управління підприємством та кількість підсистем у кожній з них залежать від типу підприємства, сфери і масштабів діяльності, рівня впливу зовнішнього середовища та результатів діяльності підприємства та інших факторів.

Механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління. При чому, якщо мова йде про внутрішні фактори управління підприємством слід використовувати поняття „механізму управління підприємством”, якщо про зовнішні – „механізму взаємодії з іншими підприємствами і організаціями”.

Оскільки природа внутрішніх факторів управління підприємством є різноманітною (організаційні, структурні, технічні, економічні, адміністративні, матеріальні фактори), слід виділяти певні види механізмів управління. Основними видами механізмів управління виступають: організаційні, економічні, структурні механізми, механізми організації управління, технічні і адміністративні, інформаційні механізми та інші.

Організаційно-економічний механізм управління підприємством – це сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Механізм управління містить у собі такі компоненти, як: принципи і задачі управління, методи, форми і інструменти управління, організаційну структуру управління підприємством та його персонал, інформацію та засоби її обробки.

Управління підприємством здійснюється всією системою методів, адже організаційні методи створюють передумови використання економічних, а соціально - психологічні доповнюють їх і утворюють необхідний взаємозв'язок засобів управління підприємством .

Управління, як і будь-який інший вид діяльності, вимагає конкретної оцінки - визначення ефективності. Ефективність управління полягає у досягненні найвигіднішого співвідношення між результатами діяльності апарату управління і використаними для одержання цих результатів фінансовими та матеріальними ресурсами.

Ефективна система управління підприємством створює сприятливі умови, які забезпечують досягнення виробничим колективом поставлених цілей і містять соціальні, економічні та психологічні елементи.

Правильне володіння усіма методами управління дає змогу покращити продуктивність праці і рентабельність виробництва. Організаційний механізм господарювання передбачає: організаційно - правові нормативи і стандарти, які регулюють і визначають структуру управління, чисельність працівників, моральне і матеріальне стимулювання, оснащення управлінської праці засобами оргтехніки, розподілу робіт, обов'язків, прав і відповідальності органів управління і управлінських працівників.

Організаційний механізм полягає у використанні владних відносин, охоплює організацію процесу функціонування системи, якою управляють, і організацію структури управляючої системи.

Структура управління організаційно закріплює функції за структурними підрозділами й працівниками і регламентує потоки інформації у системі.

Знаходить втілення у параметрах системи управління, положенні про відділи і служби, у системі підпорядкування і функціональних зв'язків між персоналом управління, співвідношенні структурних підрозділів і працівників апарату.

Структуру управління по горизонталі поділяють на окремі ланки, а по вертикалі на ступені управління. Ланки взаємопов'язані прямими і зворотними зв'язками по вертикалі і горизонталі. Що раціональніша структура управління, то ефективніше функціонує вся система [2, с. 8].

Процесний механізм розглядає систему в динаміці, містить у собі функції управління, які відображають суть та зміст управлінської діяльності на всіх рівнях.

Основними функціями механізму управління є: планування, мотивація, організація, контроль, призначення кадрів та їх стимулювання. З точки зору відносин власності, ще однією функцією є реалізація власниками засобів виробництва своїх прав на різні об'єкти власності, своїх цілей.

Функції тісно пов'язані між собою у єдиному процесі. Механізм цільового управління містить у собі цілі і основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору і оцінки досягнення певних цілей і результатів діяльності підприємства. Формування цілей є функцією самого управління, а їх реалізація здійснюється як у межах функціонування управління, так і керованого об'єкта [5].

У процесі розвитку суспільства, удосконалення технічних можливостей та системи виробничих відносин, кількість важелів і методів, що впливають на ефективність організаційно економічного механізму, зростає.

Важіль є засобом, за допомогою якого забезпечується поєднання складових механізму в єдину систему та цілісність його функціонування.

Функціонування важелів організаційно-економічного механізму здійснюється на основі системи правових норм, що відповідають чинному законодавству.

Структура технологічної мережі виробництва кінцевого продукту впливає на організацію виробничої кооперації між підрозділами, визначає ступінь залежності підрозділу підприємства від його адміністративного центру, а також організацію управління на рівні адміністративного центру. Механізми управління виробничою програмою забезпечують виконання головного, що є змістом діяльності підрозділів і узгоджене функціонування підприємства в цілому. Механізми управління витратами і прибутком є одним із найважливіших важелів, оскільки, управляючи витратами, можна напряму впливати на прибутковість підприємства - головну мету господарської діяльності.

Механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління. При чому, якщо мова йде про внутрішні фактори управління підприємством слід використовувати поняття „механізму управління підприємством”, якщо про зовнішні – „механізму взаємодії з іншими підприємствами і організаціями”.

Оскільки природа внутрішніх факторів управління підприємством є різноманітною (організаційні, структурні, технічні, економічні, адміністративні, матеріальні фактори), слід виділяти певні види механізмів управління. Основними видами механізмів управління виступають: організаційні, економічні, структурні механізми, механізми організації управління, технічні і адміністративні, інформаційні механізми та інші.

Організаційно-економічний механізм управління підприємством – це сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому.

Механізм управління містить у собі такі компоненти, як: принципи і задачі управління, методи, форми і інструменти управління, організаційну структуру управління підприємством та його персонал, інформацію та засоби її обробки. Організаційно-економічний механізм управління підприємством включає наступні основні функціональні підсистеми: планування, організації, мотивації, контролю та регулювання.

Цільова система організаційно-економічного механізму містить у собі цілі і основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору і оцінки досягнення певних цілей і результатів діяльності підприємства.

Зміст кожної з систем та кількість підсистем в кожній з систем організаційно-економічного механізму управління підприємством залежить від типу підприємства, сфери і масштабів діяльності, ступеня впливу зовнішнього середовища і результатів діяльності підприємства та інших факторів.

Механізм управління містить цілі управління, елементи об'єкта та їх зв'язки, на які здійснюється вплив заради досягнення цілей [3]. Єдиного підходу щодо тлумачення поняття “організаційно - економічний механізм” ще не сформовано, тому ця проблема не втратила своєї актуальності й на сьогодні потребує дослідження та узагальнення існуючих підходів щодо дефініції поняття “організаційно-економічний механізм”.

Список використаних джерел

1. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропівного - Вид. 2-

ге, перероб. та доповн. - К. : КНЕУ, 2000. – 528 с.

2. Економіка підприємства : навч. посіб. / за ред. А. В. Шегди. - К. : Знання – Прес, 2001. – 335 с.

3. Романова Л. В. Становлення підприємництва в сільському господарстві / Л. В. Романова – К. : АЕ, 2007. - 272 с.

4. Манів З. О. Економіка підприємства : Навч. Посіб. / З. О. Манів, І. М. Луцький. - К.: Знання, 2004. – 580 с.

5. Підприємництво: основи, особливості, механізм /За ред. Ю. Е. Губени - К. : Знання Львів, ЛНУ , 2000, - 369 с.

УДК 338.48.6:005

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ В УКРАЇНІ ТА ЙОГО СИСТЕМНЕ УПРАВЛІННЯ

Пеньковський В.С.

Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава

Функціонування економіки України супроводжуються розвитком нових ринкових сегментів і видів підприємницької діяльності. Однак процеси розвитку підприємництва на селі мають свої специфічні ознаки і потребують активізації як сільськогосподарської, так і інших видів діяльності, зокрема сільського зеленого туризму. Це відоме явище у багатьох країнах світу, яке робить лише перші кроки в економічній системі нашої держави. Специфіка туризму як виду економічної діяльності полягає не тільки у задоволенні потреб споживачів у відпочинку, а й у здійсненні вагомого впливу на розвиток інших сегментів економіки через диверсифіковані соціально-економічні зв'язки.

Основним суб'єктом у забезпеченні функціонування туризму, в організації відпочинку на селі виступає сільська родина, яка надає житло, забезпечує харчування і знайомить з особливостями місцевості. Щоб здійснювати це на відповідному рівні, необхідно вчитись. Сьогодні формується розуміння сільського туризму як специфічної форми відпочинку на селі з широкою можливістю використання природного, матеріального та культурного потенціалу [2, с. 163]. Цей вид діяльності в більшості країн розглядається як невід'ємна складова частина комплексного соціально-економічного розвитку села та як один із засобів розв'язання багатьох проблем.

Враховуючи те, що економічні та соціальні проблеми села значно загострилися, широке розповсюдження та розвиток туризму є особливо бажаним. Позитивний вплив туризму на розв'язання соціально-економічних проблем села полягає передусім у тому, що

він розширює сферу зайнятості сільського населення, особливо жінок, і дає селянам додатковий заробіток; розширює можливості зайнятості сільського господаря не тільки у виробничій сфері, але й у сфері обслуговування. При певному нагромадженні числа відпочиваючих з'являється потреба в задоволенні їх різноманітних запитів, а це стимулює розвиток сфери послуг: транспортних, зв'язку, торгівлі, служби побуту, відпочинково-розважальних та інших інфраструктурних напрямів.

Важливим результатом розвитку підприємств сільського зеленого туризму є розширення можливостей реалізації продукції особистих господарств населення. Причому реалізації її на місці, і не як сільськогосподарської сировини, а як готових продуктів харчування після відповідної обробки та приготування. Досвід показує, що ті сім'ї, які приймають відпочиваючих, удосконалюють і структуру посівів на присадибних ділянках з урахуванням потреб гостей, розширюють асортимент овочевих культур, фруктових дерев, ягідників тощо; розвивають і урізноманітнюють присадибне тваринництво, заводять тепличне господарство, займаються мисливством, бджільництвом, рибальством, квітникарством.

Розвиток сільського зеленого туризму та його видів спонукає до поліпшення благоустрою садиб, вулиць; стимулює розвиток соціальної інфраструктури. Звичайно, на перших порах приймання й обслуговування відпочиваючих відбувається на базі існуючого житлового фонду з використанням місцевих рекреаційних та інфраструктурних ресурсів [1, с. 19]. Але з певним надходженням коштів від цієї діяльності ті, хто нею займається, починають робити вкладення у поліпшення комунального облаштування житла, вулиць; об'єднаними зусиллями досягають зміни на ліпше у сфері обслуговування. А це, одночасно, є вагомим внеском у розвиток села.

До основних функцій туристичної діяльності на селі належать економічна, соціальна, оздоровча, культурна, екологічна, природоохоронна, патріотично-світоглядна доповнені нами наступними: природоохоронна, культурна, патріотично-світоглядна. Чинниками, що сприяють розвитку туризму, визначені: значний природно-рекреаційний потенціал, етнокультурна самобутність історичних країв; поширення агрорекреаційного сервісу, зміни у еколого-економічній свідомості населення, стимулювання розвитку підприємництва.

У туризмі спостерігається цікава тенденція – а саме те, що досить часто туристів не цікавить безпосередньо сільська місцевість. Вони приїхали, наприклад, на конференцію або семінар, або хочуть вивчити певні природні утворення у цій місцевості, тобто тут відбуваються інші види туризму, наприклад, бізнес-туризм або пізнавальний вид туризму [3, с. 21]. Класичними прикладом є гірськолижний туризм, коли туристи приїжджають заради

спорту і лише ночують та харчуються в садибах.

Враховуючи, що соціально-економічні проблеми села значно загострилися, поширення і розвиток підприємств сільського зеленого туризму є особливо бажаними. Їх позитивний вплив на вирішення соціально-економічних проблем полягає, передусім, у тому, що вони розширюють сферу зайнятості населення, особливо жінок, надають селянам додатковий заробіток. Вони збільшують можливості зайнятості сільського господаря не тільки у виробничій сфері, але й у сфері обслуговування. При певному нагромадженні числа відпочиваючих з'являється потреба в задоволенні їх різноманітних запитів, а це, в свою чергу, стимулює розвиток сфери послуг: транспортних, зв'язку, торгівлі, служби побуту, відпочинково-розважальних та інших інфраструктурних об'єктів.

Маючи на увазі історичні, побутові, етнографічні відмінності та велику територію України, для вдосконалення організації підприємств сільського зеленого туризму та його видів, у методології системного управління та регулювання доцільно враховувати наступні регіони спеціалізації: Карпатський (у складі Закарпатської, Львівської, Івано-Франківської та Чернівецької областей); Полісся (у складі Волинської, Рівненської, Житомирської, Чернігівської областей); Поділля (у складі Тернопільської, Хмельницької та Вінницької областей); Центральна Україна (у складі Київської, Полтавської, Черкаської, Кіровоградської областей), Східний регіон (у складі Сумської та Харківської областей); Придніпров'я (у складі Дніпропетровської та Запорізької областей), Південний або Причорноморський регіон (включає Одеську, Херсонську, Миколаївську області, Автономну Республіку Крим); Донецька та Луганська області. Це дозволяє здійснювати системний моніторинг розвитку агросадиб, приймати уніфіковані управлінські рішення щодо їх розвитку, розробляти типові бізнес-плани з вирішення проблем розміщення туристів, впровадження інновацій у виробництво туристичних продуктів та послуг.

Список використаних джерел

1. Гришова І. Ю. Концептуальні засади розвитку сільського зеленого туризму / І. Ю. Гришова // Сучасні особливості формування і управління інноваційним потенціалом регіонального розвитку туризму та рекреації із залученням молодіжного ресурсу : зб. тез доповідей міжнар. наук.-практ. конф. (Тернопіль, 15-17 жовтн. 2015) / М-во освіти і науки України, Терн. націон. техн. ун-т ім. І. Пулюя [та ін]. – Тернопіль : ФОП Паляниця В.А. – 2015. – 320 с. – С. 18–20.
2. Дядечко Л.П. Економіка туристичного бізнесу / Л.П. Дядечко. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 344 с.

3. Сільський зелений туризм або як зберегти довкілля і залучити туристів : поради початківцям / [Спілка сприяння розвитку сільського зеленого туризму в Україні]. – Вип. 3. – К. : Дім, сад, город, 2006. – 56 с.

УДК 338.434.024:334

ІНСТРУМЕНТИ ТА ЗАХОДИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТА ПІДТРИМКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постол А.А.

ДВНЗ “Херсонський державний аграрний університет”, м. Херсон

В сучасних умовах господарювання пріоритетними напрямками розвитку аграрного виробництва та підвищення його конкурентоспроможності мають бути: формування та функціонування збалансованого аграрного ринку; державне регулювання ринкових відносин, зокрема, через створення режимів спеціального кредитування, сприяння інвестиціям та інноваціям, спрощення системи оподаткування й страхування; застосування організаційно-економічних заходів щодо диверсифікації сільської економіки; посилення соціальної відповідальності великих корпорацій агробізнесу [3, с. 154]. Державне регулювання ринкових відносин має здійснюватися через цінову та податкову політику. Вона, проте, ефективна лише тоді, коли ціни на аграрну продукцію забезпечать необхідні темпи розширеного відтворення виробництва і одержання максимального прибутку на вкладений капітал з однієї сторони, та масовий доступ до продуктів харчування – з іншої.

Цінову політику підприємств в аграрній сфері необхідно здійснювати на основі вільного ціноутворення в поєднанні з елементами державного регулювання цінового рівня на основну продукцію. Вона має ґрунтуватися, насамперед, на концепції паритету. Її суть полягає в тому, що співвідношення цін, за якими селяни продають свою продукцію, до цін, за якими вони купують матеріально-технічні ресурси, повинно забезпечити необхідне розширене виробництво. Щоб запобігти різкому підвищенню роздрібних цін і, відповідно, не допустити згортання аграрного ринку, слід скасувати податок на додану вартість та ввести державні дотації на аграрну продукцію, на першому етапі, як мінімум, обсягом до 30-35% від обсягу її реалізації [1, с. 98].

У перспективі, коли у країні функціонуватимуть повноцінні ринки землі, робочої сили і капіталів, можна буде розраховувати мінімальні (виробничі) ціни на продукцію, виходячи з її очікуваної (прогнозованої) собівартості, розміру податків та інших можливих витрат. При цьому ціна повинна забезпечити прибуток на вкладений у виробництво капітал не нижчий, ніж за іншими можливими напрямками його використання. Державна допомога розвитку

агропромислового виробництва повинна носити і непрямий характер. Це означає прийняття законодавчих актів щодо розвитку справедливої конкуренції; забезпечення моніторингу, контролю, аналітичною і статистичною інформацією; встановлення стандартів якості продукції; митний протекціонізм, розвиток нових, конкурентоспроможних джерел інвестицій та постачання засобів виробництва; нових каналів збуту, зберігання, переробки та розподілу продукції; державно-приватного партнерства як результату соціальної відповідальності агробізнесу.

На нашу думку, необхідно широко практикувати укладання ф'ючерсних контрактів, пільгове кредитування сільськогосподарських підприємств, забезпечення зустрічного продажу їм необхідних ресурсів за пільговими цінами. Важливо запровадити системний захист вітчизняних товаровиробників, зокрема: збільшити митний податок на імпорт аграрної продукції та продуктів її переробки; створити сприятливі умови для завезення технічних і технологічних ресурсів, необхідних для впровадження сучасних технологій вирощування та переробки продукції; реалізувати комплекс заходів щодо розширення зовнішнього ринку продажів, звільнивши господарства від сплати митного податку. У країні слід створити потужну банківську систему, яка б задовольняла потреби товаровиробників сільського господарства у грошових коштах щодо коротко-, середньо- і довгострокового кредитування для придбання матеріально-технічних ресурсів, добрив, насіння та інших обігових засобів.

Важливою складовою механізму ефективного впливу на розвиток агропромислового виробництва і підвищення його конкурентоспроможності є створення дієвої податкової системи. Внаслідок того, що вона вимагає удосконалення, не досягнуто паритетності цін на продукцію промисловості та сільського господарства, мають місце періодичні недоїмки агропідприємств у платежах до бюджету і пенсійного фонду. Враховуючи ризикований, порівняно з іншими галузями, характер підприємницької діяльності в аграрній сфері, для створення нормальних умов господарювання необхідний страховий захист, який виступав би основою економічного механізму компенсації збитків. З метою посилення страхового захисту аграрного виробництва доцільно створити міжрегіональний гарантійний фонд із страхування врожаїв для забезпечення виконання страхових зобов'язань [2].

Втілення запропонованих заходів щодо удосконалення державного регулювання аграрного виробництва з метою підвищення конкурентоспроможності продукції потребує розробки: нормативно-правових засад та вдосконалення законодавства стосовно цього; стандартів її виробництва і збуту; методології та методик дослідження конкурентоспроможності; нових інформаційних технологій. Необхідне впровадження сучасних видів машин та обладнання й прогнозування потреб у них; моделей побудови ринкових об'єктів, їх спеціалізації і

розміщення як складової частини планів соціально-економічного розвитку сільських територій. Створення науково обґрунтованих моделей нових аграрних підприємств та забезпечення оперативного переходу до міжнародних систем класифікації та кодування має ґрунтуватися на всебічному використанні принципів соціальної відповідальності в їх діяльності.

Список використаних джерел

1. Державна політика фінансової підтримки розвитку аграрного сектору АПК: монографія [М.Я. Дем'яненко, П.Т. Саблук, В.М. Скупий та ін.]; за ред. М. Я. Дем'яненка. – К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 372 с.

2. Собкевич О.В. Щодо розбудови механізмів державної підтримки сільськогосподарського виробництва в Україні. Аналітична записка / О.В. Собкевич, В.М. Русан, А.Д.Юрченко //Національний інститут стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/910/>

3. Яворська Т.І. Малий бізнес у сільському господарстві: теорія і практика: [монографія] / Т.І. Яворська – К.: ННЦ ІАЕ, 2012. – 386 с.

УДК 336.14

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЗАГРОЗ БЮДЖЕТНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

Проказюк О. В.

асистент кафедри фінансів Національний університет державної фіскальної служби України,
м. Ірпінь, olga-prk78@mail.ru

Серед основних проблем бюджетної безпеки варто виділити декілька ключових, а саме: необхідність чіткого розмежування функцій державного та місцевих бюджетів; вдосконалення системи міжбюджетних відносин; впорядкування системи взаємозаліків, встановлення процедури обґрунтування пріоритетів бюджетних витрат та їх норм, запобігання випадкам нецільового використання бюджетних ресурсів та ін.

Абсолютно виправданим є твердження про те, що одне із центральних питань, яке нині визначає стан бюджетної безпеки держави, «полягає у паритетності розподілу грошових ресурсів у межах бюджетної системи України і, як результат, ефективності організації міжбюджетних відносин» [1, с.64].

Джерела загроз бюджетної безпеки – це умови і фактори, які призводять до деформації бюджетної системи. Існує багато деструктивних обставин, які впливають на забезпечення бюджетної безпеки та ефективність бюджетної політики держави. Всі фактори ризику можна згрупувати за певними класифікаційними ознаками (табл. 1).

Класифікація загроз бюджетній безпеці за факторами ризику

Ознака ризику	Види загроз
Можливість прогнозування	Передбачувані, непередбачувані
Характер виникнення	Об'єктивні, суб'єктивні
Форма прояву	Явні, латентні (приховані)
Об'єкти посягань	Податковий потенціал, доходи бюджету, бюджетні асигнування, державна і приватна власність, економічні ресурси і ін.
Джерела виникнення	Політичні, економічні, правові, кримінальні, техногенні, екологічні, конкурентні і ін.
Ступінь ймовірності	Малоймовірні, середнього рівня ймовірності, високоймовірні
Величина втрат	Незначні, значні, катастрофічні
Структура	Інваріантні, варіативні

Джерело : сформовано на основі проведених досліджень

Передбачувані загрози є наслідком циклічного розвитку економіки, зміни кон'юнктури фінансового ринку тощо. Їх наслідки відомі з історичного досвіду або результатів економічної політики держави в попередніх періодах. Непередбачувані, в свою чергу, виникають миттєво і пов'язані з різкою зміною соціально-економічного становища держави, мінливості правового поля, непередбачуваними діями третіх осіб, форс-мажорними обставинами.

Об'єктивні загрози бюджетної безпеки пов'язують з конкретним станом фінансової кон'юнктури, науковими розробками і відкриттями, форс-мажорними обставинами і т. п. тобто вони не залежать від прийнятих органами державної влади рішень. Суб'єктивні загрози породжені різними діями (зумисними, ненавмисними) органів державної влади і управління, фінансовими інституціями, іншими суб'єктами економічної діяльності тощо.

Явні – це реально існуючі (видимі) загрози бюджетній безпеці держави, а латентні являють собою приховані загрози. Вони можуть з'явитися раптово, тому задля нейтралізації їх негативних наслідків потрібно приймати термінові заходи.

За об'єктами посягань загрози бюджетної безпеки охоплюють такі важливі елементи як податковий потенціал, доходи державного бюджету, бюджетні асигнування, державна і приватна власність, економічні ресурси і ін.

За джерелами виникнення вони поділяються на: політичні (породжені нестабільністю внутрішньополітичних обставин в державі та зміною пріоритетних напрямків діяльності уряду), економічні (пов'язані із фінансовими можливостями та інтересами держави та інших економічних суб'єктів, а також певним порушенням грошових пропорцій та бюджетного балансу), правові (виникають внаслідок нестабільності нормативної бази, нормативних гарантій тощо), кримінальні (як результат неправомірних дій різних економічних суб'єктів (наприклад, ухилення суб'єктів господарювання від сплати податків)), техногенні (виникають в результаті різного роду техногенних катастроф), екологічні (є наслідком незадовільного екологічного стану держави та залежності суспільного виробництва від природно – кліматичних умов), конкурентні і ін.

За ступенем ймовірності загрози бюджетній безпеці можуть бути малоймовірними (виникають дуже рідко), середнього рівня ймовірності (виникають періодично, внаслідок циклічних коливань економіки), високоймовірними (виникають часто).

За величиною втрат загрози бувають незначні (наслідком є незначні втрати держави), значні (наслідком є значні втрати фінансових ресурсів держави, проте вона спроможна виконувати основні функціональні повноваження) та катастрофічні (пов'язані із неспроможністю держави виконувати покладні на неї функції та зобов'язання).

Інваріантні загрози породжені дією одного фактора, а варіативні – декількох.

Враховуючи окреслені загрози з впевненістю можна стверджувати, що ефективність бюджетної безпеки зумовлюється такими чинниками як [2]: величина бюджету та ступінь його збалансованості; діюча в країні бюджетна система; чинна правова база, професіоналізм і ретельність розробки й процедура розгляду та затвердження бюджету; масштаби бюджетного фінансування; певна бюджетна класифікація; наявність чи відсутність бюджетних резервів; система бюджетного обліку; своєчасність прийняття бюджету; характер касового виконання бюджету і використання тимчасово вільних залишків коштів державного і місцевих бюджетів комерційними банками; стан бюджетних розрахунків; масштаби податкових пільг; рівень девальвації національної валюти; наявність чи відсутність жорстких бюджетних обмежень; бюджетна дисципліна.

Список використаних джерел

1. Колісник О. Асиметрія територіального розвитку і міжбюджетні відносини: вплив на стан бюджетної безпеки України / О. Колісник // Світ фінансів. – 2008. – № 3 (16). – С. 64-72.
2. Барановський О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) : автореф. дис. д-ра екон. наук: 08.04.01 / О.І. Барановський; НАН України. Ін - т екон. прогнозування. — К., 2000. — 36 с.

УДК 338.48

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ СОЦІОКУЛЬТУРНИХ АТРАКЦІЙ ДЛЯ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ ЯК ВАЖЛИВОГО НАПРЯМУ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ СІЛЬСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Романюк І.А.

Харківський національний технічний університет сільського господарства
ім. П. Василенка, м. Харків, romaniuk.iryna@yandex.ru

Важливою умовою відродження та перспективного розвитку сільських територій в Україні є диверсифікація сільської економіки. Її складовою обґрунтовується формування туристичної галузі на селі. Тому для сільського зеленого туризму основоположним визначене фінансово-інвестиційне забезпечення вказаних процесів. Його ризики та виклики пов'язані, насамперед, з дефіцитом бюджетних ресурсів та скороченням обсягів державної підтримки аграрної й туристичної сфер діяльності. Незадовільною оцінкою характеризується інвестиційна привабливість зеленого туризму, у т.ч. на рівні сільських територій через відсутність належної кількості агросадиб для проживання та надання його послуг. Також як низькі визначаються можливості інвестиційних перспектив для великого бізнесу й агробізнесу стосовно сільського зеленого туризму [2]. Це спонукає до застосування нових управлінських підходів, заснованих на засадах державно-приватного партнерства та соціальної відповідальності, соціального менеджменту залучення агрокорпорацій до вирішення проблем сільських громад та сільських територій.

Це зумовлене також традиційним сприйняттям керівництва та населення країни переважної більшості регіонів як спеціалізованих на чорній і кольоровій металургії, важкому машинобудуванні, промисловості, галузях сільського господарства, а вказаних галузей – як більш важливих, ніж туризм, тим більше сільський. Дійсно, в Україні переважає міське населення та міський спосіб життя. Проте вказане створює й особливі потреби міських жителів у відпочинку, доступному за цінами та розміщенням. Однак додаткові фінансово-інвестиційні та економічні можливості для регіонального розвитку у такому контексті для галузі сільського зеленого туризму практично не розглядаються.

У зв'язку з цим, ми поділяємо думки науковців, що механізми фінансово-інвестиційного забезпечення удосконалення регіональної структури туристичної галузі, у т.ч. на рівні сільських територій, мають важливі питання подальшого застосування, які потребують вирішення на загальнодержавному рівні. Це створення державного органу охорони культурної спадщини на рівні обласних державних адміністрацій; окремих їх підрозділів з питань взаємодії з національно-культурними товариствами. Особливої уваги

заслуговує перегляд та затвердження Типового положення про управління культури і туризму обласних державних адміністрацій; Типового положення про структурні підрозділи районних та міських державних адміністрацій з питань туризму і курортів;

На нашу думку, в умовах децентралізації влади необхідна розробка та затвердження загальнодержавних програм розвитку музеїв, національних заповідників та заказників, у т.ч. як туристичних атракцій та дистинацій [1, с. 156]. Не достатньо ефективна, насамперед, регіональна та місцева політика в галузі історико-культурного розвитку, недосконалість нормативно-правової бази установ соціокультурної сфери призводить до відсутності соціальної захищеності її сільських працівників. Можна також стверджувати про гендерну дискримінацію в оплаті праці працівників культури, адже переважна більшість з них – жінки.

Неефективна державна політика щодо використання безпосереднього та супутнього туристичного потенціалу соціокультурної сфери сільських територій призвела до загострення її місцевих проблем. Вони стосуються незадовільного стану матеріально-технічної бази установ культури, мистецтва, спортивних споруд; відсутності цільового фінансування обласних програм галузі. До 60,0 % об'єктів культурної спадщини на селі перебуває у незадовільному стані та потребує проведення робіт з реставрації або реконструкції, облаштування для туристичних відвідувань.

Незважаючи на ці труднощі, значна кількість музеїв, клубів, бібліотек, будинків культури працює на належному рівні: проводяться екскурсії, лекції, накопичується історико-етнографічний матеріал, організовуються культурно-мистецькі й туристичні заходи тощо. Однак результатом недофінансування є слабка матеріально-технічна база: неналежні засоби охорони, слабке оновлення експозицій, відсутність опалення приміщень тощо. Тому важливе значення має залучення фінансових ресурсів меценатів, громадських організацій, сільських громад, іноземних грантів, агробізнесу на засадах соціальної відповідальності.

В цілому заклади культури та мистецтва на селі мало орієнтовані на комерційну туристичну роботу в сучасних ринкових умовах [3]. Тому з метою покращення діяльності та вирішення нагальних проблем їх функціонування слід розробити та розширити спеціалізовані заходи досягнення ними фінансово-економічної самодостатності. Мова також може йти про залучення спонсорських коштів фізичних та юридичних осіб, механізмів франдрайзингу для фінансово-інвестиційного забезпечення здійснення культурно-мистецького та соціально-інфраструктурного облаштування сільських територій та альтернативного виду економіки агросфери – сільського зеленого туризму.

Список використаних джерел

1. Єрмаков О. Ю. Розвиток сільського туризму як важливий напрям диверсифікації аграрної економіки / О. Ю. Єрмаков // Таврійський науковий вісник. – 2008. – Вип. 58. – С. 153-156.

2. Пінчук Т. А. Агротуризм як форма підприємництва у сільській місцевості [Електронний ресурс] / Т.А. Пінчук. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vcndtu/.../17.htm

3. Сільський зелений туризм – пріоритетна сфера розвитку туризму у період економічної кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uzhgorod.net.ua/news/34499>

УДК 338.432:658

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Степанов Д.С.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, аспірант, м. Дніпро
natademchuk@mail.ru

Управління фінансовими ресурсами це складна система принципів, прийомів, методів та інструментів впливу на процеси формування і використання цих ресурсів. Стимулювання розвитку ринкових відносин і прискорені темпи аграрної реформи викликали недорозвиненість системи управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств. Головним чином, недосконалою є макроекономічна підсистема, а мікроекономічна – справедливо вважається несформованою. Адже типові проблеми фінансування аграріїв ускладнюються відсутністю кваліфікованого фінансового менеджменту і, як наслідок, поетапного процесу управління фінансовими ресурсами[1].

Питання фінансового забезпечення та управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств широко обговорюються в науковій літературі. Зазначені проблеми досить ґрунтовно висвітлюються в роботах Б. Супіханова, П. Саблука, І. Кириленка, М. Дем'яненка, В. Месель-Веселяка, О.Гудзь, П. Лайка, П. Стецюка та багатьох інших вчених[1].

Питання управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств на сьогодні є досить складною, оскільки для їх життєдіяльності необхідно забезпечити платоспроможність та дохідність. Виникають труднощі з огляду на суперечність між платоспроможністю та дохідністю: з одного боку, необхідно збільшувати обсяг фінансових ресурсів для забезпечення постійної платоспроможності підприємства, а з іншого –

забезпечити ефективність виробництва продукції і її конкурентоздатність, шляхом їх раціонального використання. Таким чином від ефективності управління фінансами залежить фінансовий стан підприємства і його становище у ринковому середовищі.

Вихідними чинниками процесу управління фінансовими ресурсами є елементи макрота і мікросередовища, які спричинюють безперервний вплив на діяльність підприємств, пов'язану з формуванням і використанням ресурсів. Значне місце в системі управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств належить чинникам макроекономічного рівня. Чинне законодавство, податкова, кредитна, банківська та страхова системи, цінова та інвестиційна політика – це основні фактори зовнішнього впливу на стан забезпеченості фінансовими ресурсами та їх ефективного використання. Їх недосконалість і суперечливість, наразі, розбалансовують і без того нестійкі заходи внутрішнього фінансового управління. Водночас зовнішні фактори справляють визначальний вплив на вибір внутрішніх важелів управління, а внутрішні фактори лише спонукають до удосконалення зовнішнього управління[1].

Правове поле у сфері аграрної політики формують сотні законодавчих та підзаконних актів, які є нестабільними, в більшості випадків недієвими або неефективними. Зокрема, державна цільова програма розвитку українського села на період до 2017 року встановлює шляхи розвитку аграрної сфери у напрямі розвитку аграрного ринку та фінансового забезпечення виробників сільськогосподарської продукції через удосконалення кредитної інфраструктури, механізмів фінансового обслуговування та ін. Водночас, існує низка законодавчих актів щодо розвитку і державної підтримки фермерства, обслуговуючої кооперації, дорадництва та ін. Проте, через брак фінансування та пасивну організацію, більшість таких актів не знаходять практичного втілення. Ключовими елементами зовнішнього управлінського впливу на фінансові ресурси сільськогосподарських підприємств є бюджетна та податкова політика держави. Реалізуючи програми фінансової підтримки розвитку селекції, насінництва, хмелярства та інших перспективних галузей держава стимулює товаровиробників відроджувати та розвивати мало привабливі сфери сільськогосподарського виробництва. В цілому ж державні асигнування відшкодовують частину витрат сільськогосподарських підприємств, підвищуючи цим самим їх рентабельність[1].

Управління формуванням фінансових ресурсів певною мірою залежить від інвестиційного клімату держави, регіонів і галузі, а також інвестиційної привабливості окремих господарюючих одиниць. Формуючи пільгове оподаткування, стимулюючи експорт сільськогосподарської продукції та забезпечуючи прибутковість виробництва, держава створює привабливі умови для іноземних та вітчизняних інвесторів. Однак, задекларовані

важелі залишаються недієвими, тому галузь потерпає від недостачі інвестиційних коштів та масового відтоку інвесторів[1].

Серед основних елементів зовнішнього впливу на управління фінансовими ресурсами провідна роль належить ціновому механізму. Адже рівень цін визначає чистий дохід підприємств, з якого здійснюються соціальні виплати, фінансові та інвестиційні витрати, формується чистий прибуток. Ринкові механізми ціноутворення ще більше ускладнюють диспаритет цін на сільськогосподарську продукцію і тому потребують обов'язкового втручання держави. Зокрема, в Україні діючою є програма регулювання гуртових цін на окремі види сільськогосподарської продукції, згідно якої, завдяки діяльності Аграрного фонду, державою встановлюються мінімальні та максимальні інтервенційні ціни в межах організованого аграрного ринку.

Окремим стимулюючим інструментом макроекономічного впливу на розвиток сільськогосподарського виробництва є страхування. Згідно Закону України «Про страхування» та інших законодавчих актів, господарства аграрної сфери мають змогу скористатися таким видами страхування як добровільне страхування майна та відповідальності і обов'язкове недержавне страхування врожаю зернових культур і цукрових буряків. Водночас, з метою фінансової підтримки сільськогосподарських товаровиробників та сприяння розвитку страхового ринку, Законом України «Про державну підтримку сільського господарства України» передбачено надання суб'єктам аграрного ринку страхових субсидій у розмірі 50% від вартості фактично сплачених страхових премій в межах 5 % суми застрахованого ризику при складанні ними договорів комплексного та індексного страхування сільськогосподарської продукції[1].

Важливим аспектом фінансового управління є оптимальне використання макроекономічних важелів управлінського впливу та раціональне їх доповнення внутрішніми важелями. У цьому контексті важливого значення набуває обґрунтований вибір організаційно-правової форми підприємства, його дивідендної та амортизаційної політики, кредитної політики щодо своїх дебіторів, а також систематичне застосування таких управлінських заходів як планування, координування, аналіз і контроль[1].

Отже, управління фінансовими ресурсами сільськогосподарських підприємств залежить від сукупності внутрішніх та зовнішніх факторів, які зумовлюють прямий чи опосередкований вплив. Таким чином, ефективність фінансового управління сільськогосподарських підприємств залежить від оперативного, раціонального та цілеспрямованого вибору відповідних управлінських рішень для посилення стимулюючих та уникнення стримуючих заходів.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Бухгалтерський портал "Облік і фінанси АПК" [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://magazine.faaaf.org.ua/> (Дата звернення 14.03.17).

УДК 331.101.38:331.2

МІНІМАЛЬНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ТА НАПРЯМИ ЇЇ ЗАСТОСУВАННЯ

Тибінка Г. І.

Львівський національний аграрний університет

У механізмі державного регулювання заробітної плати та багатьох соціально-економічних процесів вихідною базою є встановлення і використання її мінімального розміру. Рекомендація Міжнародної організації праці проголошує, що основною метою встановлення мінімальної заробітної плати (МЗП) повинно бути надання особам, які працюють за наймом, необхідного соціального захисту щодо мінімально допустимих рівнів заробітної плати.

Відповідно до статті 3 Закону України „Про оплату праці” та інших нормативно-правових актів, мінімальна заробітна плата – це законодавчо встановлений розмір заробітної плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, годинну норму праці (обсяг робіт) [1; 2].

Встановлений рівень МЗП використовується у багатьох випадках як основа економіко-правового регулювання. Серед основних напрямів (сфер) такого використання є:

оплата праці;

податкова соціальна пільга для будь-якого платника податку;

- індексація заробітної плати;
- мінімальний страховий внесок до Пенсійного фонду;

внески добровільно застрахованою фізичною особою до Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань;

відшкодування втраченого заробітку внаслідок ушкодження здоров'я непрацюючої фізичної особи;

оплата вільних від робіт днів при навчанні;

вихідна допомога у разі призову або вступу працівника на військову службу, направлення на альтернативну (невійськову) службу;

• пенсія по інвалідності особам, які брали участь у ліквідації наслідків аварії на Чорнобильській АЕС та в евакуації населення на добровільній безплатній основі та під час проходження строкової служби і стали внаслідок цього інвалідами;

- статутний капітал товариств;

- порушення справи про банкрутство;
 - оплата послуг арбітражного керуючого;
 - компенсація за порушення авторського права;
 - штраф за порушення санітарного законодавства;
 - інформування держорганів про операції щодо здійснення грошових вкладів і переказів у розмірах, що перевищують встановлені суми;
- плата за видачу ліцензії на провадження певних видів господарської діяльності.

Відповідно до статті 3 Закону України „Про оплату праці” [2], статті 95, статті 252 Кодексу законів про працю України [1] оплата праці повинна бути не нижче встановленого розміру МЗП за просту некваліфіковану працю.

Стаття 6 Закону України „Про податок з доходів фізичних осіб” встановлює, що податкова соціальна пільга для будь-якого платника податку повинна становити 50% МЗП, встановленої на 1 січня звітного року.

Згідно пункту 5 Порядку проведення індексації грошових доходів населення, затвердженого постановою КМУ від 17 липня 2003 р. у місяці підвищення МЗП (якщо він не вважатиметься базовим) індексація заробітної плати не проводиться.

Розмір мінімального страхового внеску до Пенсійного фонду визначається як добуток МЗП та ставки внеску, встановлених на день отримання заробітної плати (доходу) відповідно до статті 1 Закону України „Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування”.

Стаття 6 Закону України „Про страхові тарифи на загальнообов’язкове соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності” визначає, що внески добровільно застрахованою фізичною особою до ФСС від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань повинні дорівнювати розміру однієї МЗП, встановленої на день сплати страхового внеску (0,5 МЗП – для інвалідів).

Відшкодування втраченого заробітку внаслідок ушкодження здоров’я непрацюючої фізичної особи здійснюється, виходячи з розміру МЗП, згідно статті 1195 Цивільного кодексу України.

Стаття 209, стаття 218 Кодексу законів про працю України [1] встановлюють оплату вільних від робіт днів при навчанні у розмірі 50% середньої заробітної плати, але не нижче МЗП.

Відповідно до статті 44 Кодексу законів про працю України [1] вихідна допомога у разі призову або вступу працівника на військову службу, направлення на альтернативну (невійськову) службу встановлюється у розмірі 2 МЗП.

Пенсія за інвалідністю особам, які брали участь у ліквідації наслідків аварії на

Чорнобильській АЕС та в евакуації населення на добровільній безплатній основі та під час проходження строкової служби і стали внаслідок цього інвалідами за бажанням може встановлюватися в розмірі 5 МЗП (розмір МЗП, встановлений на час перебування в зоні відчуження).

Статті 24, 52, 65 Закону України „Про господарські товариства” визначає, що для акціонерного товариства статутний капітал повинен становити 1250 МЗП, а для товариства з обмеженою відповідальністю і товариства з додатковою відповідальністю – 1 МЗП (розмір МЗП, діючий на момент створення товариства).

При порушенні справи про банкрутство вимоги кредитора сукупно повинні складати не менше 300 МЗП, не задоволених протягом трьох місяців після встановленого для їх погашення строку відповідно до статті 6 Закону України „Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом”. Оплата послуг арбітражного керуючого встановлюється у розмірі, затвердженому господарським судом, але не менше 2 МЗП згідно статті 3 цього ж Закону України.

Частина 2 статті 52 Закону України „Про авторське право і суміжні права” визначає, що компенсація за порушення авторського права повинна здійснюватися у розмірі від 10 до 50 000 МЗП.

Відповідно до пункту 1.4 „Інструкції про порядок накладення і стягнення штрафів за порушення санітарного законодавства”, затвердженої наказом МОЗ штраф за порушення санітарного законодавства встановлюється у розмірі від 1 до 12 МЗП – для громадян, від 6 до 25 МЗП – для посадових осіб.

Плата за видачу ліцензії на провадження певних видів господарської діяльності відповідно до пункту 1 постанови КМУ „Про термін дії ліцензії на провадження певних видів господарської діяльності, розміри і порядок зарахування плати за її видачу” встановлюється у розмірі 20 МЗП за видачу ліцензії на виготовлення парфумерно-косметичної продукції з використанням етилового спирту, 1 МЗП – за усі інші ліцензії.

Отже, робимо висновок, що МЗП на підставі відповідних нормативно-правових документів застосовується у багатьох сферах та напрямках економіко-правового регулювання в нашій державі, зокрема, вона виконує роль базового рівня, а також використовується як еталон для соціального забезпечення громадян.

Список використаних джерел

1. Кодекс законів про працю України // Електр. ресурс. - [Цит. 15. 07. 2016]. - Доступний з : <<http://www.rada.gov.ua>>.

2. Про оплату праці : Закон України від 24 березня 1995 р. // Електр. ресурс. - [Цит. 10. 09. 2016]. – Доступний з : <<http://www.rada.gov.ua>>.

УДК 69.003:339.03

МОДЕЛЬ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ У СФЕРІ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ

Тимошенко А. О.

ПВНЗ «Європейський університет», м. Київ, uni.reklama13@gmail.com

Вектор напрямку вітчизняної економіки в Європейську Спільноту є головним фактором розвитку економічних процесів на теренах України, особливо останніми роками. Очікування таких тенденцій полягають у досягненні високого рівня інтеграції у європейську економіку через отримання позитивної динаміки кількісних і якісних показників діяльності підприємницьких структур.

Модель євроінтеграції у сфері фіскальної політики нині потребує певного удосконалення через стрімкий розвиток глобалізаційних процесів економіки через наявність фінансових “термітів” [1]:

1. Інтернет-торгівля цифровими технологіями, електронна комерція - ускладнюють роботу податкових органів, – важко встановити факт такої торгівлі за фізичної відсутності магазину чи фіскальної належності платника податків до конкретної країни;

2. Електронні гроші - створюють нові можливості ухилення від податків;

3. Міждержавні трансакції всередині фірми і трансфертне ціноутворення - особливо це стосується об'єктивності оцінки вартості інтелектуальної власності, витрат на науково-дослідні та конструкторські роботи;

4. Складність чи небажання збирати податки з приватного фінансового капіталу - оскільки висока ставка такого податку призводить до виведення цього капіталу в країни з більш сприятливим податковим кліматом;

5. Офшорні зони – резиденції інвесторів, найбільших банків та приватних осіб, як правило, створюються для приховування своїх доходів;

6. Інші фінансові інструменти (акції, облігації, тощо) - часто використовуються для побудови схем ухилення від податків;

7. Міжнародна активність людей, яка постійно зростає. Доходи, отримані за кордоном і рахунки в закордонних банках, достатньо легко приховати від уваги податкових органів всередині країни;

8. Практика придбання предметів розкоші та товарів в іншій країні, де ціни на такі товари нижчі, бо у їхній країні існує вища ставка акцизного податку.

Вирішення даного питання, на думку автора, можливе через прийняття Європейського податкового кодексу, який би виписав податкові норми, які б могли зневілювати вище вказані фінансові «терміти».

Також варто зауважити, що застосування низьких ставок по податку на прибуток, пільги при оподаткуванні доходів фізичних осіб призводять до ситуації, що ті країни, які щойно вступили до ЄС не в змозі покривати потреби на соціальні послуги населення своєї країни і, в результаті, користуються фінансовими субсидіями економічно високорозвинених країн, рівень оподаткування в яких досить високий відносно тих країн, яким направляється допомога [2, с. 381].

Це є ще одним доказом того, що необхідно Європейській Спільноті визначитися з підходами до розробки моделі єдиного оподаткування на теренах ЄС, що, у свою чергу, сприятиме розвою економічних здобутків країн, що стали на шлях європейської інтеграції.

Адаптація європейського досвіду у фіскальній політиці до вітчизняних реалій повинна включати в себе орієнтир на створення бюджетно-податкових умов регулювання з метою покращення соціальних стандартів українців, зменшення податкового тягаря на підприємницькі структури, які особливо важливі для національної безпеки країни, впровадження заходів щодо структурних зрушень в обсягах податкових надходжень, запровадження інноваційних податкових технологій в частині адміністрування і самооподаткування, збалансування розміру податкових ставок і розміру податкових пільг, здійснення результативного контролю за використанням коштів, що з'явилися в наслідок звільнення від сплати податків, створення умов щодо збільшення рівня податкової культури.

Список використаних джерел

1. Навчально-методичні матеріали: «Гармонізація податкових систем країн ЄС. Європейський вибір України» -[Електронний ресурс] : режим доступу - <http://www.centre-kiev.kiev.ua/bib/files/nmm/3.pdf>
2. Diamond J., Zodrow G. Economic Effects of a Personal Capital–Income Tax Add–On to a Flat Tax // FinanzArchiv. – 2007. – Vol. 63. – No. 3. – P. 374–395.

УДК 336.71

ОСОБЛИВОСТІ ОПЕРАЦІЙ З ГОТІВКОЮ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ

Фелик У.В.

Викладач - Ціпух-Гузьо М.Я.

Івано-Франківський коледж ЛНАУ, студентка III-го курсу, m_jar@i.ua, ulyana.felik@mail.ru

Готівка як одна з форм грошей має істотні відмінності порівняно з безготівковими грошима, що спричинює значну специфіку їх обороту. Готівкові гроші здійснюють свій оборот поза банками, безпосередньо обслуговуючи відносини між економічними суб'єктами. Саме у сфері готівкового обігу відбувається кінцева реалізація створених в народному

господарстві товарів, перевіряється якість зв'язку між суспільним виробництвом та особистим споживанням. Тому від стану готівково-грошового обігу багато в чому залежить нормальний обіг грошей в країні, стійкість їх купівельної спроможності.

У цілому, під готівковим обігом розуміють обіг у готівковій формі законних платіжних засобів (банкнот та розмінної монети), які обслуговують потреби економіки країни.

Мета роботи – дослідити суть і принципи організації готівкових грошових розрахунків, дізнатися про касову діяльність банку, зокрема приймання і видачі готівки з каси, оформлення відповідних касових операцій.

Об'єкт дослідження – діяльність банків України в сучасних умовах розвитку банківської системи.

Предмет дослідження – організація операцій банку з готівкою.

Проблеми, які стосуються касових операцій банку досліджували: А. Алавердов, І. Ансофф, В. Абрамов, Д. Богиня, М. Виноградський, І. Гіленко, А. Гриценко, В. Данюк, Т. Деткевич, О. Дубілет, О. Єськов, В. Іванкевич, В. Лагутін, Є. Лібанова, В. Мандебура, В. Савельєв, Ф. Хміль, Б. Холод, В. Чернов та інші науковці.

Значимість готівкового обігу визначає наступні основні завдання установ банків в його організації:

- повне і своєчасне забезпечення потреб економіки в готівкових коштах;
- забезпечення своєчасної видачі готівки підприємствам і підприємцям на оплату праці, пенсій, допомоги та на інші цілі;
- створення умов для залучення готівки до кас банків [3, с.91].

Відповідно до вказаних вище завдань та діючих в Україні законодавчих і нормативних вимог встановлено основні принципи організації готівкових грошових розрахунків:

- підприємства можуть витратити частину готівкової виручки на поточні платежі;
- юридичні особи мають право тримати готівку у себе тільки в межах ліміту каси, встановленого відповідними установами банків. Розмір ліміту визначається банком на підставі заяви-розрахунку, поданої клієнтом, з урахуванням режиму роботи підприємства, його віддаленості від банку, розміру касових оборотів, порядку здавання виручки в банк тощо;
- підприємствам, які мають постійну готівкову виручку із щоденним здаванням її в банк, ліміт каси встановлюється на рівні, що забезпечить йому нормальну роботу на початку наступного робочого дня. Усім іншим підприємствам ліміт каси може встановлюватися на

рівні середньоденного надходження виручки або середньоденного витрачання виручки за три попередні місяці.

До касових операцій банку відносять:

- приймання готівки національної та іноземної валюти від клієнтів для зарахування на їхні власні рахунки та рахунки інших юридичних і фізичних осіб або на відповідний рахунок банку;
- видачу готівки національної та іноземної валюти клієнтам з їхніх рахунків за видатковими касовими документами через касу банку або із застосуванням платіжних карток з їхніх рахунків чи відповідного рахунку банку через його касу або банкомати
- валютно-обмінні операції;
- операції з банківськими металами.
- вилучення з обігу сумнівних банкнот/монет і надсилання їх на дослідження; обмін клієнтам непридатних для обігу банкнот/монет національної валюти на придатні.

До окремих касових операцій банку також відносять:

- експертизу банкнот, пов'язану з визначенням справжності банкнот, їх платіжності та ступеня зносу;
- обробку готівки щодо формування банкнот у стандартну упаковку з єдиним для всіх банків оформленням, на якому зазначається назва банку, хто персонально формував упаковку, номінал та кількість банкнот, сума, дата.

Касове обслуговування клієнтів здійснюється банками через спеціальний підрозділ - операційну касу, у складі якої можуть створюватися кілька окремих кас: прибуткова, видаткова, вечірня, обмінні каси, каса перерахунку, а також обов'язково створюється сховище, яке обладнується згідно з установленими НБУ вимогами [3, с.92]..

Приймання готівки в національній валюті від клієнтів здійснюється через каси банків за такими прибутковими касовими документами:

- за "об'явою на внесення готівки" від юридичних осіб для зарахування на власні поточні рахунки, від фізичних осіб - на поточні, вкладні (депозитні) рахунки, а також від юридичних та фізичних осіб - на рахунки інших юридичних або фізичних осіб;
- прибутковим касовим ордером від працівників банку за внутрішньобанківськими операціями;
- документами, установленими відповідною платіжною системою, від фізичних і юридичних осіб - для відправлення переказу та виплати його отримувачу готівкою в національній валюті;
- рахунками на сплату платежів від фізичних осіб на користь юридичних осіб.

На суму фактично одержаних від представника клієнта грошей йому видається квитанція про внесення готівки.

Видаткові каси, з яких здійснюється видача готівки тільки протягом операційного дня банку за грошовими чеками;

З каси банку готівка в національній валюті видається за такими видатковими документами:

- за грошовими чеками юридичним особам, їх відокремленим підрозділам, а також підприємцям із зазначенням цільового призначення одержаної готівки. При цьому, під грошовим чеком розуміють письмове розпорядження власника рахунку (юридичної особи) обслуговуючому банку про видачу готівкою певної суми грошей уповноваженим особам (касирам). Гроші видаються особі, яка вказана у грошовому чеку, під її підпис на звороті чека. Крім інших реквізитів, у грошовому чеку клієнт зазначає, з якою метою він одержує готівку. Чек дійсний протягом десяти днів;
- за документом на отримання переказу готівкою в національній валюті, установленим відповідною платіжною системою, фізичним і юридичним особам;
- за видатковим касовим ордером встановленої форми працівникам банку за внутрішньобанківськими операціями, а також фізичним особам з їхніх поточних чи ощадних рахунків; індивідуальним позичальникам одержані ними позички та іншими [3, с.93].

Видача готівки в іноземній валюті здійснюється за такими видатковими документами:

за заявою на видачу готівки:

- юридичним особам та підприємцям з їх поточних рахунків на цілі, передбачені нормативно-правовими актами;
- фізичним особам з їх поточних, вкладних (деPOSITНИХ) рахунків та переказу без відкриття рахунку;
- за видатковим касовим ордером працівникам банку за внутрішньобанківськими операціями;
- за документами на отримання переказу в готівковій формі, установленими відповідною платіжною системою, фізичним особам.

Варто відмітити, що операції з приймання та видачі готівки можуть здійснюватись також за допомогою банківських ідентифікаційних карток та банківських автоматів.

Банкомат - це пристрій для автоматизованого касового самообслуговування клієнтів [3, с.94].

Готівка та інші цінності банку мають зберігатися у сховищах цінностей. Усі готівкові кошти та інші цінності, що надійшли в операційну касу і не були в той самий день видані з банку, наприкінці дня поміщаються у сховище. За забезпечення схоронності грошей та

інших цінностей у сховищі відповідальність несуть керівник, головний бухгалтер та завідувач каси банку.

Важливу роль у забезпеченні касової діяльності комерційних банків відіграють інкасація готівки від клієнтів банків та перевезення грошових цінностей між установами банків. Спосіб інкасації своєї готівки кожне підприємство вибирає самостійно з тих, які встановлені НБУ.

Отже, грошові розрахунки здійснюються за допомогою готівкових грошей і в безготівковому порядку. Готівкові розрахунки застосовуються в основному у взаємовідносинах підприємств і організацій з населенням, тобто обслуговують рух грошових доходів і витрат населення [4, с.86]. У цілому, банк самостійно визначає перелік касових операцій та інших послуг, які пропонуються клієнтам, якщо інше не регламентується законодавчими актами. Роботу операційної каси з обслуговування клієнтів банк організовує протягом операційного часу та відповідно до внутрішніх правил банку в післяопераційний час.

Список використаних джерел

1. Левандівський О.Т. Банківські операції: навч. Посіб. / О.Т. Левандівський, П.Е.Деметер. – К.: Знання, 2012. – 463 с.
2. Міщенко В.І., Слав'янська Н.Г., Коренева О.Г. Банківські операції: Підручник. – 2-ге вид., перероб. і доп. / Міщенко В.І., Слав'янська Н.Г., Коренева О.Г. – К.: Знання, 2007. – 796 с.
3. Прасолова С.П. Банківські операції: навч.посіб. та практик. / С.П. Прасолова, О.С. Вовченко. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 568 с.
4. Сковира Л.А. Банківські операції: навчальний посібник. /Сковира Л.А. – К.: Аграрна освіта, 2010.- 371 с.

УДК: 633/635:338.439(477)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ І МІСЦЕ РОСЛИННИЦТВА В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Халатур С. М.

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри фінансів та банківської справи
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

м. Дніпро, Україна, halatyr@i.ua

Ступінь розвиненості національної економіки України значною мірою визначається здатністю максимального використання внутрішнього потенціалу природних ресурсів та

галузей агропромислового виробництва. На сучасному етапі головними завданнями, що стоять перед галузями АПК є забезпечення зростання сільськогосподарського виробництва, стале забезпечення країни продуктами харчування для населення та сільськогосподарською сировиною для переробних підприємств, об'єднання зусиль всіх галузей АПК для одержання високих кінцевих результатів господарювання в ринкових умовах [1].

Традиційно головними галузями в сільському господарстві є рослинництво, тваринництво і проміжна галузь – кормовиробництво. На рослинництво і кормовиробництво припадає близько 90 % орних земель в Україні, з них до 30 % відведено під кормові культури. У рослинництві 40-50 % становить побічна продукція – солома хлібів, стебла кукурудзи й сорго, жом, патока та інші, які через проміжну галузь – кормовиробництво використовуються в тваринництві. Тому гармонійне поєднання рослинництва, тваринництва, кормовиробництва – необхідна умова успішного функціонування всього аграрного комплексу країни [2].

Встановлено, що проблема ефективності сільськогосподарського виробництва, зокрема галузей рослинництва за сучасних умов розвитку господарювання виходить на перше місце серед інших важливих проблем. Її вирішення та реалізація – це формування реального добробуту населення країни, економічної та продовольчої безпеки й незалежності держави.

Сучасні інтенсивні технології у рослинництві (землеробстві), зорієнтовані на кон'юнктурні умови ринкової економіки, (максимум продукції за будь-якої ціни) пересягнули критичні межі насичення непоновлюваними видами енергії і визвали загрозові протиріччя екологічного, біологічного і економічного, енергетичного і соціального характеру. Порушується найважливіший закон природи – замкнутої циклічності, за яким відходи життєдіяльності одних видів використовуються як сировина для інших. Сільськогосподарське виробництво, створене антропогенною діяльністю людини, зумовлює протиріччя з цим загальним законом, за яким функціонують усі форми життя.

Україна володіє неоціненим національним багатством – найродючішими ґрунтами, що становлять 70% ґрунтового покриття країни. Займаючи лише 4% світового материка, вона має 12% найкращих чорноземних ґрунтів, благоприємний біокліматичний потенціал для розвитку рослинництва. За належних технологій на українських ґрунтах можна отримувати урожайність зернових культур в середньому 6-7 т/га, цукрових буряків 60-70 т/га та відповідні урожаї інших польових культур. Ця особливість аграрного потенціалу природно визначає об'єктивний статус України як розвиненої аграрно-промислової держави, а не навпаки.

В Україні застосовуються деструктивні для ґрунтів і навколишнього середовища технології в рослинництві і землеробстві. В результаті екологічно не обґрунтованої інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, загрозові деструктивні зміни екосфери відбуваються в структурах таких головних життєдайних факторів, як ґрунти, водозабезпечення рослин, тепловий і світловий режими. Основні проблеми рослинництва обумовлені наступними негативними явищами:

1. дегуміфікація ґрунтів означає втрату органічної речовини гумусу – головного фактора ґрунтової структури, що визначає рівень природної (потенційної) родючості ґрунту як базової основи рослинництва;
2. прискорення ерозійних процесів – одна із основних причин деградації земель, площа яких в Україні щороку збільшується на 80-100 тис. га;
3. з екологічних проблем України у галузі землеробства (а відтак і рослинництва), вчені-екологи також виділяють: проблему екологічно безпечного застосування агрохімікатів; екологічну оцінку раціонального рослинництва (землеробства); екологічне обґрунтування заходів та систем механічного обробітку ґрунту; екологізацію систем землеробства; екологічний моніторинг агроландшафтів;
4. нехтування дотриманням польових сівозмін – найголовніша проблема сучасного рослинництва;
5. необґрунтоване надмірне застосування високих доз мінеральних добрив і пестицидів [3].

Розширене відтворення родючості ґрунтів повинно стати вузловою проблемою рослинництва (землеробства) України. Вирішення проблеми можливе через створення великих багатогалузевих виробничих сільськогосподарських кооперативів; організацію екологічно безпечного землекористування в цих господарствах шляхом обов'язкового впровадження науково обґрунтованих сівозмін; використання сидератів, органічних добрив, побічної органічної продукції, наземних решток фітомаси попереднього урожаю, соломи, бобово-злакових травосумішок тощо. Ці та інші заходи є складовими прийомами органікобіологічної системи "органічного землеробства" як найбільш успішного альтернативного напрямку в Україні.

В умовах формування ринкової економіки проблема підвищення ефективності використання землі та збільшення виробництва продукції рослинництва набуває особливо актуального значення. Високоєфективно використовувати землю означає одержувати якомога більше сільськогосподарської продукції з одиниці земельної площі при умові підвищення родючості землі і постійному зменшенні затрат живої і уречевленої праці в розрахунку на одиницю одержаної продукції [2]. В той же час розрахунки показують, що в

сучасних умовах використання землі вважається ефективним, коли не тільки збільшується вихід продукції з одиниці площі, а й підвищується її якість, знижуються затрати на виробництво одиниці продукції, при одночасному збереженні або підвищенні родючості ґрунту і забезпеченні охорони навколишнього середовища.

Список використаних джерел

1. Маркіна І.А. Системний підхід до ефективності управління підприємством / І.А.Маркіна // Вісник ДонДУЕТ. Сер. екон. науки. — 2009.
2. Павлик В.П. Управління сільськогосподарським підприємством у ринкових умовах / В.П. Павлик / Економіка АПК. — 2009.
3. Деградація ґрунтів та земельних ресурсів: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cd.greenpack.in.ua/degradatsiya-runtiv-ta-zemelnyh-resursiv/>

УДК 336.71

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ ТА ОСНОВИ БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Ціпух-Гузьо М.Я.

Івано-Франківський коледж ЛНАУ, m_jar@i.ua

На структуру банку впливають такі чинники: величина банку і кількість працівників, спеціалізація банку, наявність ліцензій на певні види діяльності, економія витрат. На сьогодні більшість авторів досліджують функціональну (лінійно-функціональну), дивізіональну, проектну і матричну структури банку [3, с.26].

Мета роботи – дослідити основні засади організації діяльності банку та банківського менеджменту.

Об'єкт дослідження – діяльність банків України в сучасних умовах розвитку банківської системи.

Предмет дослідження – організація діяльності та управління банком.

Питання банківського менеджменту досліджували такі вчені: В. В. Зянько, С. Л. Роголь, О. А. Кириченко, А. А. Мещеряков, Л. В. Шаповалова, Т.М. Журавель, а також О. Лаврушин, А. І. Поліщук, Є. Ф. Жуков.

При функціональній структурі банківські підрозділи формуються у суворій відповідності до своїх функціональних призначень і видів вирішуваних завдань.

Дивізіональна структура ґрунтується на організації продажів, направлених на певну категорію споживачів, на певний географічний регіон, або на управління всіма операціями в рамках певного банківського продукту в рамках одного "дивізіону".

При проектній структурі підрозділи банку групуються залежно від того, яке завдання на даний момент вирішується, при цьому вони можуть перегруповуватися при зміні завдання. Структурна схема, побудована за проектним типом, постійно змінюється, мобілізуючи ті ресурси банку, що необхідні для вирішення конкретного завдання в конкретний проміжок часу.

Найбільш складною структурою, з організаційної точки зору, є матрична структура. Її особливість полягає у тому, що вона поєднує в собі проектну і функціональну структуру, а кожен виконавець має подвійне підпорядкування - з одного боку, він є частиною деякого функціонального підрозділу, а з іншого він є учасником реалізації певного проекту.

Слід також зазначити, що в організаційній структурі будь-якого сучасного банку виділяються такі підрозділи, як фронт-офіс, мідл-офіс і бек-офіс.

Фронт-офіс - підрозділ, що укладає банківські угоди, здійснює всю номенклатуру активно-пасивних операцій, а також надає клієнтам різні послуги для отримання прибутку.

Бек-офіс - операційний підрозділ, що виконує розрахунки по грошових коштах і цінних паперах відповідно до укладених фронт-офісом угод; здійснює первинний контроль бланків договорів; приймає і перевіряє підтвердження операцій; готує управлінську звітність по виконаних операціях; контролює дотримання лімітів і надає інформацію для бухгалтерії; веде внутрішній облік по операціях з цінними паперами; перевіряє операції на відповідність лімітам; контролює ризик. Бек-офіс не обслуговує клієнтів банку, але взаємодіє з контрагентами: депозитаріями, розрахунковими центрами.

Відносно новим підрозділом у структурі банку є мідл-офіс, тому його напрями діяльності трактуються по-різному.

Згідно з положеннями Законів України "Про господарські товариства" та "Про банки і банківську діяльність" структура управління банків з недержавною і державною формою власності включає в себе:

- органи управління банку, якими є загальні збори учасників, спостережна рада, правління (рада директорів) банку, а для державного банку - наглядова рада і правління банку;

- органом контролю банку є ревізійна комісія та внутрішній аудит банку, а державного банку - є ревізійна комісія, персональний та кількісний склад якої визначаються наглядовою радою державного банку [3, с.28].

У цілому, удосконалення організації діяльності банку ґрунтується на дослідженні взаємозв'язків між підрозділами банку з метою адекватнішого управління внутрішньобанківськими грошовими потоками, чіткому визначенні підходів до оцінки ефективності роботи підрозділів і узгодженні їх інтересів у рамках системи банку на підставі внутрішнього перерозподілу доходів і витрат, удосконаленні інформаційних потоків,

розвитку внутрішнього обліку і калькуляції. Подібні питання вирішує банківський менеджмент - наука про надійні та ефективні системи управління всіма процесами і відносинами, що характеризують діяльність банку.

Основна мета менеджменту – одержання прибутку шляхом застосування найбільш раціональної системи управління [2, с.100].

У якості функцій фінансового менеджменту в банку виділяють: управління активами і пасивами, управління ліквідністю, управління власним капіталом, управління позиковими коштами, управління банківськими ризиками, управління кредитним портфелем і організацію внутрішньобанківського контролю.

Друга складова банківського менеджменту - управління персоналом.

Основна ціль фінансового менеджменту у банку – визначення раціональних вимог і методичних основ побудови оптимальних організаційних структур і режимів роботи функціонально-технологічних систем, що забезпечують планування і реалізацію фінансових операцій банку і підтримують його стійкість при заданих параметрах, спрямованих на приріст власного капіталу і прибуток за умови збереження стабільності та стійкості банку [1, с.13].

Поняття "організаційний менеджмент банку" складається з таких сфер діяльності:

- 1) обґрунтування раціональних організаційних форм побудови банку;
- 2) організація системи контролю;
- 3) організація системи безпеки банку;
- 4) управління кадровим потенціалом;
- 5) управління інформаційними технологіями [3, с.31].

Отже, банківський менеджмент – це система управління діяльністю банку, регулювання і підвищення його рейтингу та стабільності з метою максимізації прибутку, основними напрямками якого є: управління активами; управління пасивами; управління власним капіталом; управління ліквідністю; управління рентабельністю; управління банківськими ризиками; управління персоналом. В умовах жорсткої конкуренції, що супроводжує розвиток ринкової економіки, необхідно постійно удосконалювати системи та форми управління, швидко оволодівати набутими в теорії та практиці знаннями, знаходити нові неординарні рішення у динамічній ситуації, враховувати специфічні особливості діяльності банківських установ. Лише такий підхід до управління забезпечує переваги у конкурентному середовищі.

Найбільш поширеною на сьогодні є споживча дивізійна структура банку. Її суть полягає у групуванні підрозділів відповідно до класів обслуговуваних споживачів. У якості

таких класів в банках, як правило, виступають юридичні особи, фізичні особи, особливо важливі клієнти, стратегічні партнери і т.д.

У деяких великих банках у якості "дивізіонів" виступають не департаменти, а бізнеси, що складаються з департаментів (наприклад, корпоративний бізнес, індивідуальний бізнес). У цьому випадку бізнеси фактично перетворюються на самостійні банки, побудовані за функціональною моделлю із своїм кредитним управлінням, управлінням цінними паперами, бухгалтерією, аналітичною службою тощо.

Список використаних джерел

5. Довгань Ж.М. Фінансовий менеджмент у банку: Навчальний посібник./ Довгань В.В. - Тернопіль:Економічна думка, 2006.- 306 с.
6. Левандівський О.Т. Банківські операції: навч. Посіб. / О.Т. Левандівський, П.Е.Демер. – К.: Знання, 2012. – 463 с.
7. Прасолова С.П. Банківські операції: навч.посіб. та практ. / С.П. Прасолова, О.С. Вовченко. – К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 568 с.
8. Сковира Л.А. Банківські операції: навчальний посібник. /Сковира Л.А. – К.: Аграрна освіта, 2010.- 371 с.

УДК 332.2 (1-22)

УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЧНИМ ВИРОБНИЦТВОМ У КОНТЕКСТІ ЗРІВНОВАЖЕНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Черевко І.В.

к.е.н., доцент, Львівський національний аграрний університет, irener@ukr.net

На сьогоднішній день важливе значення у зрівноваженому розвитку сільських регіонів відіграє його екологічна складова, яка здійснює вагомий вплив на рівень споживання населенням продуктів харчування. Упродовж багатьох років екологічна політика в Україні формально спрямовується на управління процесами виробництва в сільських територіях у напрям обмеження масштабів знищення і деградації навколишнього середовища, що повинно було б привести до підвищення рівня органічності цього виробництва. Однак практика свідчить, що реальних умов для розвитку органічного виробництва сільськогосподарської продукції в Україні наразі немає.

Оскільки життя людини і його основа – здоров'я в цивілізованому світі є загальнолюдськими цінностями номер один, то й турбота про них є архіважливою справою. Саме з цієї позиції усвідомлюється роль органічного виробництва як такого і обґрунтовується необхідність і актуальність управління його розвитком [1, С.6].

Рейтинг країн за площею виробництва органіки традиційно очолюють Іспанія (1,9 млн. га), Італія (1,5 млн. га), Франція (1,4 млн. га) та Німеччина (1,1 млн. га). За кількістю угідь Україну випередили Польща, Австрія, Швеція, Великобританія, Туреччина та Чеська Республіка. Заклучними в ТОП-15 країн є Греція, Російська Федерація, Румунія та Португалія. Зайняті вирощуванням органічних продуктів площі в цих країнах варіюють від 200 до 400 тис. га.

Україна посідає 11 місце у списку європейських країн за площею виробництва органічних продуктів. Якщо у 2002 р. в Україні було зареєстровано 31 господарство, що отримало статус “органічного”, то в 2015 р. нараховувалось вже 210 сертифікованих органічних господарств. В основному це – сімейні господарства, які вирощують органічні овочі, ягоди, зелень, плоди, продукцію тваринництва на невеликих площах – 1–2, га валова частка цієї органічної продукції експортується за кордон [2]. Зокрема, кожна четверта тонна органічної пшениці в Європі – з України. Великий попит за кордоном спостерігається на продукти тваринництва, заморожені ягоди та плодіву продукцію (яблука, груші), у свіжому вигляді та перероблену. Органічні свіжі овочі, зелень і продукти переробки орієнтовані на збут на внутрішньому ринку. Обсяг земельних угідь під органікою в Україні становить понад 410 тис га, що складає 1% від загальної площі українських сільськогосподарських угідь.

Найбільш популярною органічною продукцією, яку вирощують українські аграрії, є зернові (понад 197 тис. га), олійні (понад 67 тис. га), бобові (19 тис. га) та інші культури (близько 117 тис. га) [3].

В цілому обсяг органічного сільського господарства в Україні є явно недостатнім при тому, що можливостей для розвитку цієї галузі у нас є достатньо, однак існуючі проблеми наразі блокують реалізацію цих можливостей. Зокрема, органічна продукція завідомо є дорожчою, ніж її неорганічний аналог. А доходи населення в країні залишають бажати багато кращого, що не дозволяє сформуватись достатньому обсягу попиту на таку продукцію. Крім того, переробна сфера з подібних причин не бажає проплачувати вищу закупівельну ціну на органічну продукцію як сировину, бо це автоматично здорожчує їх кінцеву продукцію і це знову породжує проблеми із попитом на неї.

Основними інструментами управління розвитком органічного сільського господарства як чинника підвищення рівня зрівноваженості розвитку сільських територій в Україні об’єктивно можуть бути створені державою економічні стимули у вигляді дотацій держави на виробництво органічної продукції, які могли б реалізовуватись хоча б через доплати до ціни на цю продукцію. Крім того, органічну продукцію в Україні наразі виробляють абсолютно переважно дрібні фермерські та сімейні господарства, тому державні структури мали б взяти на себе функцію обслуговування цього виробництва шляхом організації

заготівлі і реалізації цієї продукції. Альтернативою такому шляху може бути створення відповідних обслуговуючих кооперативів, але і тут без допомоги держави не обійтись – прерогативою держави об'єктивно є створення умов для розвитку кооперації у сільському господарстві взагалі, в т.ч. – і в органічному виробництві зокрема. І нарешті, держава повинна би сприяти організації відповідних навчань і тренінгів.

Список використаних джерел

1. Камінський В.Ф. Принципи управління розвитком органічного виробництва в контексті продовольчої безпеки України / Камінський В.Ф., Чорний Г.М., Корсун С.Г. // Економіка АПК. – 2016. - №9. – С.5-9. – С.6.

2. Ринок органіки в Україні у 2016 році досяг близько 20 млн євро [Електронний ресурс] — Систем. вимоги: Pentium-266 ; 32 Mb RAM ; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP. - <http://agravery.com/uk/posts/show/rinok-organiki-v-ukraini-u-2016-roci-dosag-blizko-20-mln-evro>

3. Україна входить у ТОП-15 європейських країн за площею виробництва органіки [Електронний ресурс] — Систем. вимоги: Pentium-266 ; 32 Mb RAM ; CD-ROM Windows 98/2000/NT/XP. - <http://kurkul.com/news/7202-ukrayina-vhodit-u-top-15-yevropeyskih-krayin-za-ploscheyu-virobnit-stva-organiki>.

УДК 334.72:338

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ ДЛЯ ВІДРОДЖЕННЯ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ

Яровий В.Ф.

Херсонський державний університет, м. Херсон, lawyer75@rambler.ru

Сільський зелений туризм виступає однією з високодохідних галузей господарювання на селі. В сучасних умовах глобалізації, переважання міського способу життєдіяльності вона безперервно та динамічно розвивається, сприяючи вирішенню цілого комплексу життєво важливих соціально-економічних проблем сільських територій. Також внутрішній, міжнародний та сільський зелений туризм впливає на темпи економічного зростання, поліпшення показників торгового балансу, зменшення безробіття, зайнятість та стабільність валютного курсу в країні.

Насамперед, необхідно зазначити, що туристична галузь в Україні, як і світі загалом, виступає важливою складовою соціально-економічного та екологічного розвитку. За даними досліджень, позитивний вплив туризму на економічну діяльність постійно зростає. Зокрема, розвиток сільського зеленого туризму в Україні істотно впливає на такі сектори економіки, як транспорт, торгівля, зв'язок, будівництво, сільське господарство, виробництво товарів

широкого вжитку. Він є одним з найперспективніших напрямів структурної перебудови економіки, що підтримує національні традиції, стимулює розвиток народних промислів, відродження рецептів приготування цікавих і смачних страв [2, с. 66]. Галузь вимагає збереження мальовничої природи та створення сприятливих соціально-екологічних умов для її відтворення.

Для розвитку конкурентоспроможної туристичної сфери на селі в Україні існують усі передумови. Так, маючи вигідне геополітичне розташування, країна володіє значним рекреаційно-туристичним потенціалом: сприятливими кліматичними умовами, різноманітним рельєфом, мережею транспортних сполучень, унікальною культурно-мистецькою спадщиною тощо. Крім цього, в Україні дедалі частіше розробляються нові туристичні маршрути, розвивається готельна інфраструктура, підвищується рівень обслуговування туристів в агросадибах і зростає відвідуваність туристичних об'єктів та DESTИНАЦІЙ.

Сільський зелений туризм – це сфера економіки та життєдіяльності суспільства, яка загалом тією чи іншою мірою інтегрує практично усі сфери прикладання праці. Саме це і повинно стати головним у формуванні нового державного підходу до сільського туризму як галузі, пріоритетний розвиток якої може позитивно вплинути на економічний і соціальний стан не тільки сільських територій, але й країни загалом [1, с. 140]. Він покликаний стимулювати важливі галузі економіки, сприяти зміцненню транскордонного співробітництва, забезпечувати позитивний імідж країни у світовому вимірі через демонстрацію унікальних національних традицій та звичаїв, гостинності українського народу.

Основними ризиками, викликами та гальмуючими чинниками розвитку сільського зеленого туризму в Україні ще й досі залишаються відсутність якісної інфраструктури загального користування як цілісної системи забезпечення комунікацій на селі, доступу до туристичних та інших послуг; відповідного до національних та міжнародних стандартів нормативно-правового середовища здійснення туристичної діяльності. Необхідне науково-дослідницьке, консалтингове та фахове забезпечення функціонування галузі. Подальший розвиток сільського зеленого туризму потребує застосування нетрадиційних інноваційних підходів до організації управління ним як на державному рівні, так і на рівні окремих підприємств та організацій, агросадиб, залучення до цього процесу сільських громад та громадських організацій.

Для забезпечення сталого розвитку туристичної галузі на селі в умовах посилення конкуренції, збільшення попиту як на міжнародні, так і на внутрішні туристичні продукти необхідне зростання їх доступності та номенклатури; задоволення вимог споживачів до

наповнення, різноманітності та якості туристично-рекреаційних послуг. Дедалі більшого значення для сільських суб'єктів туристичної галузі набуває розробка науково-обґрунтованої маркетингової стратегії їх просування [3, с. 67]. Вона має ґрунтуватися на застосуванні сучасних PR-технологій, івент-діяльності, ресурсів мережі Інтернет, віртуальної реклами, віртуальних продажів.

Стратегічною метою розвитку туристичної галузі на селі можна визначити створення конкурентоспроможного на світовому ринку туристичного продукту. Він має максимально задовольнити туристичні потреби населення країни та зарубіжжя, забезпечити на цій основі комплексний розвиток сільських територій та їх соціально-економічних інтересів щодо збереження екологічної рівноваги довкілля та автентичного історико-культурного простору. Програма дій, зорієнтована на досягнення цієї мети, повинна бути синхронізована із загальними темпами становлення ринкових механізмів і узгоджена з політикою структурних реформ в аграрній сфері економіки. Вона має враховувати накопичений досвід розвитку сільського зеленого туризму в Європі та в світі [4]. Останнє започаткує сприятливі умови для опрацювання та розроблення відповідних інституційних засад функціонування туристичної діяльності на селі.

Також це дозволить, на наш погляд, мінімізувати основні виклики та ризики, які перешкоджають розвитку сільського зеленого туризму, а саме: чинники суб'єктивного управлінського, соціально- та виробничо-економічного, екологічного, та культурного характеру, підвищити рівень сервісу та створити відповідну інфраструктуру відпочинку і розваг на селі. Тільки виконання відповідних дій у комплексі щодо перспектив розвитку туристичної галузі у країні сприятиме зростанню кількості іноземних туристів, а також збільшенню обсягів внутрішнього туристичного ринку на засадах розвитку сільського зеленого туризму.

Список використаних джерел

1. Биркович, В. І. Сільський зелений туризм – пріоритет розвитку туристичної галузі України. Стратегічні пріоритети / В. І. Биркович // Науково-аналітичний щоквартальний збірник. – 2008. – №1 (6). – С. 138-143
2. Лизогуб, В. А. Можливості впливу сільського зеленого туризму на функціонування соціальної інфраструктури агропромислового комплексу / В. А. Лизогуб, О. В. Перов // Вісник юридичної академії України ім. Я. Мудрого. – 2010. – № 3. – С. 64-68
3. Рутинський, М. Й. Сільський туризм / М. Й. Рутинський, Ю. В. Зінько. – К.: Знання, 2008. – 271 с
4. Туризм – рушій соціально-економічного розвитку країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lvivforum.com.ua/document/Gordiyenko.pdf>

СЕКЦІЯ 2. УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ ТА РЕГІОНАЛЬНИМ РОЗВИТКОМ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ.

УДК: 338.439.5:631.147

ОСОБЛИВОСТІ ОБМЕЖЕНЬ РЕГУЛЮВАННЯ ОРГАНІЧНОГО АГРОВИРОБНИЦТВА УКРАЇНИ

Білоткач І.А.

к.е.н., доцент, доцент кафедри маркетингу, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет Bilotkach@ukr.net

Розвиток ринку органічної продукції є досить актуальним на сьогодні через низку явних екологічних, економічних та соціальних переваг, що притаманні цій сфері діяльності. Сектор органічної продукції України останнім часом характеризується позитивною і сталою динамікою, причому дані тренди відповідають загальносвітовим.

Але, як і будь-яка сфера економічної діяльності, органічне агровиробництво існує в умовах формальних і неформальних обмежень, які потрібно постійно контролювати для забезпечення оптимального рівня розвитку даної сфери. Схематично вплив формальних і неформальних обмежень на органічне агровиробництво можна представити у вигляді схеми наведеної на рисунку 1.

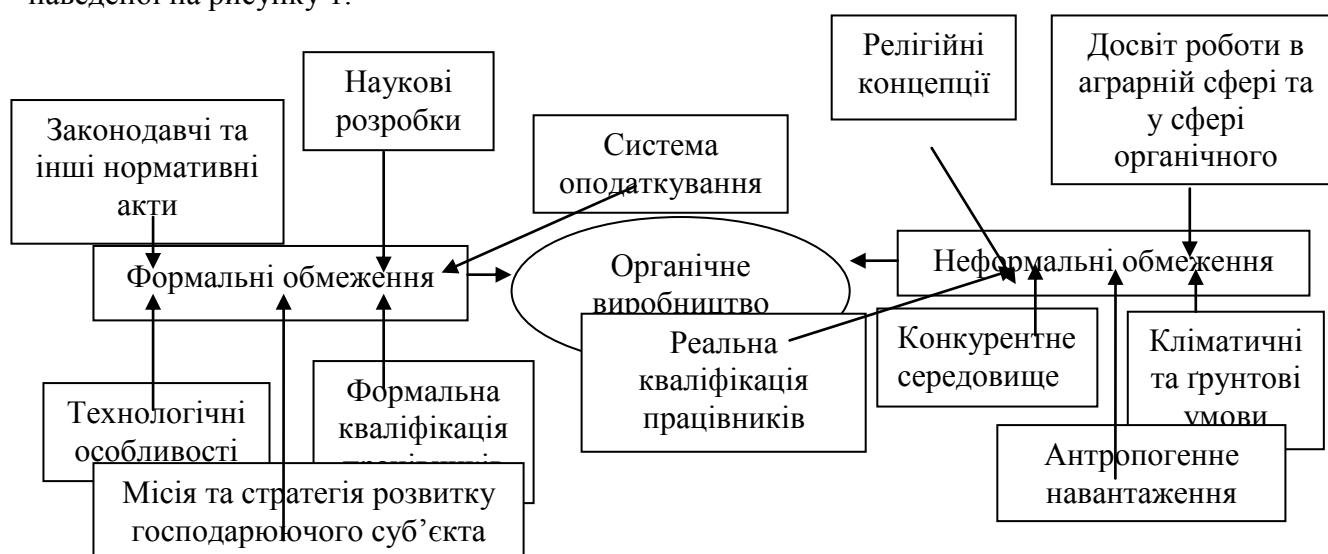


Рис. 1. Вплив формальних і неформальних обмежень на органічне агровиробництво (авторська розробка)

Як видно з рис.1. результати органічного агровиробництва формує система формальних і неформальних чинників які в свою чергу залежать від певних закономірностей становлення і розвитку та впливають на побудову моделі економічної поведінки, змінюючи та коригуючи

її. Тому, на сьогодні величезне значення має дослідження визначених обмежень та оцінка ступеню їх впливу.

Що стосується формальних обмежень то потрібно зазначити, що будь-яка поведінка підприємств обмежена певними правилами функціонування встановлених суспільством і ним же контрольованих, тобто наявністю певних інституціональних обмежень.

Формальні інституційні обмеження створюються державними структурами на різних рівнях владної вертикалі. При цьому необхідно враховувати подвійність функціональної ролі держави, з одного боку, як інституту, основне завдання якого полягає у дотриманні соціальних зобов'язань перед суспільством, встановленні правил і норм поведінки суб'єктів ринку та контролі за їх виконанням, а з іншого боку як учасника ринку або організації, що переслідує свої цілі, в тому числі отримання прибутку від економічної діяльності. Схематично вплив формальних обмежень державних структур на органічне агровиробництво можна представити у вигляді схеми наведеної на рисунку 2. На рисунку пунктирними лініями позначені непрямі консультативні або узгоджувальні зв'язки.

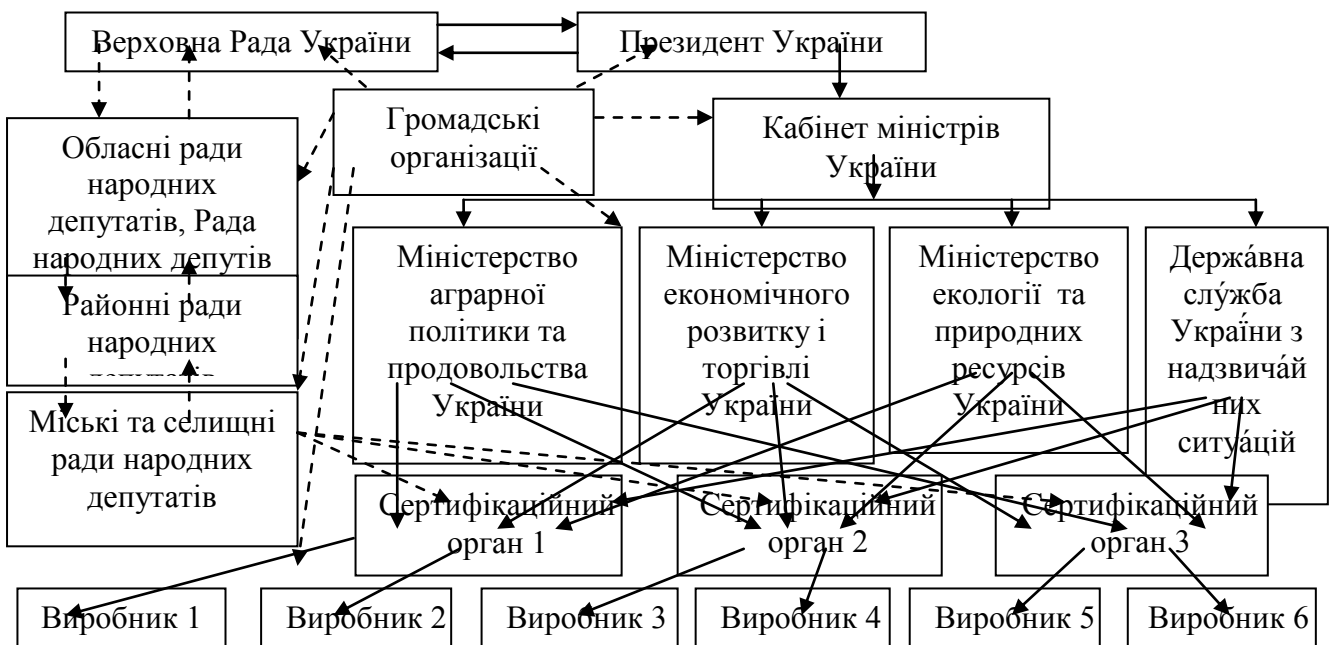


Рис. 2. Схема формування формальних обмежень органічного агровиробництва

(Авторська розробка)

Формальні обмеження визначаються як система факторів що направляє економічну поведінку суб'єктів господарювання, а також споживачів виробленої продукції. До цієї системи обмежень відносяться нормоутворюючі документи, що перебувають під контролем з боку держави.

До неформальних обмежень можна віднести ментальність, неписані звичаї, традиції, стереотипи поведінки і мислення, наприклад принципи ділової або професійної етики, релігійні заповіді і звичаї або ідеологічні установки [1].

Схематично вплив неформальних обмежень на ринок органічного агровиробництва можна представити у вигляді схеми наведеної на рисунку 3.

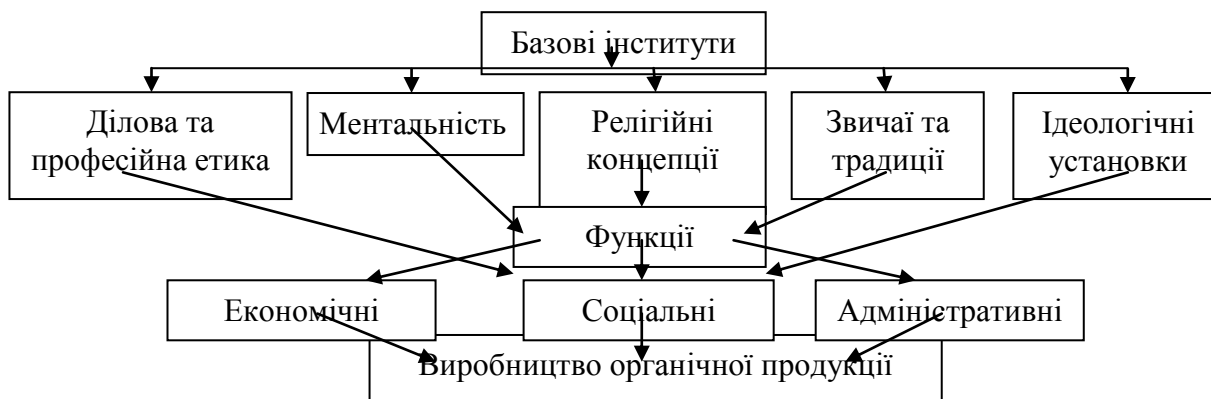


Рис. 3. Схема впливу неформальних соціальних обмежень на ринок органічного агровиробництва (Авторська розробка)

Походження неформальних обмежень обґрунтовується вдалим досвідом вирішення певних проблем у минулому, через що з часом цей досвід може застосовуватися для вирішення аналогічних проблем у теперішньому часі, тобто набуває характеру правила [2].

Отже, формальні та неформальні обмеження мають тісний взаємозв'язок. Формальні обмеження мають загальний характер, а в процесі вибору тієї чи іншої економічної поведінки, частіше всього необхідно їх уточнення, стосовно конкретної ситуації. Дане уточнення можливе за допомогою досвіду минулих подій, тобто за допомогою неформальних обмежень. Загальна мета ефективного поєднання формальних та неформальних обмежень полягає у забезпеченні раціональної суспільної життєдіяльності.

Література:

1. Герберт С. Левін. Інституційні основи макроекономічної політики [Електронний ресурс] / Герберт С. Левін, Януш М. Ширмер. – Режим доступу : http://c-e-d.info/img/pdf/Utt_29_37_ukr.pdf.
2. Васільєва Л.М. Інституціональні основи розвитку аграрного сектора економіки [Електронний ресурс] / Л.М. Васільєва // Університетські записки. – 2011. – № 4. – С. 379–383. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Unzap_2011_4_59.pdf.

УДК 332/338

РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК ІВАНО-ФРАНКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Бодак О. Б.

Івано-Франківський коледж ЛНАУ, olabohdaniwna@gmail.com

Україна ввійшла в новий етап своєї історії. На цьому етапі вона вибрала для себе шлях європейського розвитку та європейських цінностей. Це ставить перед нашою державою низку актуальних завдань, пріоритетного значення серед яких набувають: реформування владних відносин, визначення стратегії реалізації принципів стійкого розвитку на національному, регіональному та місцевому рівнях; дотримання збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів та підвищення їх конкурентоспроможності. Практичне втілення цих завдань потребує удосконалення національної системи регіонального управління, реформування адміністративно-територіального устрою та місцевого самоврядування в інтересах територіальних громад.

Налагодження ефективного, дієздатного державного управління регіональним розвитком займає ключове місце у системі нової регіональної політики. Його мета – створити умови для стимулювання економічної активності на регіональному місцевому рівні, надати регіонам більше свободи у сфері господарського вибору, задіяти ефективні механізми та інструменти стимулювання підприємництва, місцевої економічної ініціативи і досягти на цій основі збалансованості регіонального розвитку.

Регіони нашої країни розвинені нерівномірно, що може привести до міжрегіональних соціально-економічних диспропорцій, що свідчить про триваючі дивергентні процеси серед регіонів. Також існує тенденція формування протягом тривалого періоду неефективної системи державного управління регіональним розвитком та непрозорого механізму фінансового забезпечення розвитку регіонів. Крім того, відсутня чітко визначена державна політика у сфері регіонального розвитку, застарілими є механізми взаємовідносин центру з регіонами та регіонів між собою. Значною проблемою є недосконалість системи територіальної організації влади та зволікання з реалізацією адміністративно-територіальної реформи.

Для того, щоб кожна область нашої країни розвивалася за чітко визначеним планом Кабінетом Міністрів України була затверджена Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року. Загальні пріоритети ДСРР-2020: підвищення конкурентоспроможності регіонів; територіальна соціально-економічна інтеграція і просторовий розвиток; ефективне державне управління у сфері регіонального розвитку.

Івано-Франківська область є однією із провідних областей західного регіону. Якщо ще у 1997 році вона мала промислово-аграрний тип економіки, то на сьогоднішній день область розвиває економіку з орієнтацією на сферу послуг. В Івано-Франківській області як і у більшості регіонів нашої країни валове виробництво на одну особу значно відстає від регіонів держав – членів ЄС. Питома вага регіону за обсягами валової доданої вартості

становить 3,5%. Динаміка розвитку валового регіонального продукту нашої області має один з найнижчих показників в Україні.

Івано-Франківська область має середній рівень конкурентоспроможності регіонів. Обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку області стабільно зростають, і станом на 31.12.2016 складає 800 \$ на одну людину. Згідно з даними на 2016 рік обсяг виконаних будівельних робіт на одну особу у % до середньоукраїнського показника в середньому складає 80%. За цей період зросла концентрація обсягів будівництва в обласному центрі та прилеглих до нього районах, а також в районах з рекреаційним призначенням.

На території Івано-Франківської області сформувались такі природно-територіальні комплекси: промислово-міські, промислово-нафтогазовидобувні з наявністю понад 2000 нафтогазовидобувних свердловин, наземних і підземних трубопроводів, аграрно-промислові, особливістю яких є переважання сільськогосподарського виробництва, лісгосподарські. В області розвідано 160 родовищ 25-х видів корисних копалин.

Агропромисловий комплекс Франківського регіону є досить розвиненим. У сільськогосподарському виробництві зайнята третина населення Прикарпаття. АПК Прикарпаття щороку виробляє продукції на понад два з половиною мільярда гривень. Площа сільськогосподарських угідь області — 635 тис. га, з них ріллі — 393 тис. га, пасовищ — більш як 128 тис. га, сіножатей — понад 82 тис. га, плодово-ягідних насаджень — близько 10 тис. га.

Прикарпаття має великі, не до кінця реалізовані можливості щодо розвитку курортного господарства. Курорти можуть давати прибуток, зокрема і в іноземній валюті, більший, ніж промислові підприємства. Але подальший розвиток екологічно небезпечних виробництв в області часто суперечить їхньому рекреаційному освоєнню.

Туристично-рекреаційна галузь є стратегічним напрямом розвитку Івано-Франківщини. Об'єктивно область має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму: особливості географічного розміщення та рельєфу, сприятливий клімат, багатство природного, історико-культурного та туристично-рекреаційного потенціалів. Івано-Франківщина є частиною унікальної Карпатської лісогірської геоекосистеми, яка має важливе рекреаційне значення не тільки для України, але і для всього Європейського континенту. В області є дев'ять курортних місцевостей.

На Івано-Франківщині найбільше в Україні розвинений гірсько-лижний туризм. Гірськолижний курорт Буковель, будівництво якого було започатковано у 2000 році, займає провідне місце в туристичній галузі Івано-Франківської області. Він став «перлиною» карпатського зимового відпочинку, відомою далеко за межами України.

Івано-Франківська область має добрі комунікаційні зв'язки із зовнішнім середовищем. Транспортна система області представлена залізничним, автомобільним, повітряним видами транспорту. Територія області входить в зону розвитку міжнародних транспортних коридорів.

За демографічною ситуацією Івано-Франківська область входить в групу областей, які мають порівняно високі показники народжуваності (сумарний коефіцієнт народжуваності – 1,6–2,0 дитини на одну жінку). Частка міського населення у загальній чисельності наявного населення Прикарпатського регіону становить 60 %. Середньомісячна зарплата мешканця Івано-Франківської області станом на квітень 2017 року становить 7109 грн.

Виходячи з вище вказаного можна зробити висновок, Івано-Франківська область є досить розвиненим регіоном України. Основними її гілками розвитку в які варто вкладати інвестиції є туристичний комплекс, лісгосподарське та сільськогосподарське виробництво, а також будівельний ринок.

У напрямку стійкого розвитку економіки Івано-Франківської області пріоритетними цілями та завданнями на 2017 рік визначено:

- ✓ Стабілізацію роботи промислових підприємств та нарощення обсягів виробництва конкурентноздатної продукції

- ✓ Реформування агропромислового комплексу

- ✓ Активізацію підприємницької діяльності та забезпечення зайнятості населення, заохочення громадян до ведення бізнесу

- ✓ Формування позитивного інвестиційного іміджу регіону, створення сприятливих умов для збільшення надходжень в економіку області вітчизняних та іноземних інвестицій.

- ✓ Забезпечення наповнюваності бюджетів усіх рівнів, проведення раціональної і ефективної податково-бюджетної політики та підвищення результативності бюджетних видатків

- ✓ Забезпечення надання ефективної медичної допомоги та підвищення її доступності; реформування галузі охорони здоров'я та оптимізації її мережі

- ✓ Підвищення доступності якісних освітніх послуг, забезпечення професійної підготовки кадрів з врахуванням сучасних потреб ринку праці

- ✓ Створення належних умов для розвитку культури

- ✓ Підвищення життєвого рівня населення насамперед, шляхом створення умов для зростання заробітної плати, реалізації активної політики зайнятості, розширення сфери застосування праці, охоплення соціальною підтримкою незаможних верств населення області, активізації роботи щодо забезпечення реалізації права дитини на сімейне виховання,

забезпечення населення області доступним, якісним та комфортним житлом, підвищення якості житлово-комунальних послуг.

З метою досягнення поставлених середньострокових цілей і завдань регіональна політика буде формуватися та реалізовуватися таким чином, щоб забезпечити необхідні умови для підвищення самодостатності економічного і соціального розвитку Івано-Франківщини, кожного населеного пункту області.

Список використаних джерел

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року затверджена Постановою КМУ від 2013 року.
2. Вакуленко В.М., Орлатий М.К. «Основи регіонального управління в Україні», підручник, — К.: — 2012.
3. Качан Є. П., Пушкар М.. С. Розміщення продуктивних сил України. — К.: Видавничий дім "Юридична книга", 2004. — 552 с.
4. Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка України. — Тернопіль: Економічна думка, 2005. — 310 с.
5. Перспективний план розвитку Прикарпаття – інтернет ресурс <http://www.if.gov.ua/news/16712>.

УДК 631.172

ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ІНВЕСТУВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Грицаєнко Г. І.

Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь, gritsaenkogi@ukr.net

Для подолання кризових явищ у сільському господарстві, розвитку ринкових відносин, забезпечення продовольчої безпеки країни необхідний відповідний розвиток матеріально-технічної бази, який потребує ефективних інвестицій у технічне оснащення аграрного виробництва.

Проблеми інвестування в технічне оснащення аграрного виробництва висвітлюються у наукових працях таких вчених, як О.В. Захарчук [1], В.Є. Скоцик [4, 5] та багатьох інших. Однак багатогранність означених проблем вимагає їхнього подальшого системного дослідження, чим обумовлюються актуальність та мета обраної теми дослідження.

Мета дослідження – вивчення стану забезпечення технікою аграрних товаровиробників, а також визначення пріоритетних напрямів його інвестування.

Вважаємо, що серед факторів інтенсивного розвитку аграрного виробництва пріоритетним є його технічне оснащення. За даними Всесвітнього Банку [3], за показником

забезпеченості сільськогосподарською технікою, тракторами в розрахунку на 100 кв. км орних земель Україна суттєво відстає від розвинутих європейських країн. Так, серед розглянутої 31-й країни Європи в 2000 р. (найбільш повні дані для аналізу) Україна разом з Болгарією з показником 98 одиниць посідали 28-29 місце, випередив лише Російську Федерацію (60 одиниць) і Хорватію (27 одиниць). В той же час в трійку лідерів ввійшли Словенія, Швейцарія й Італія з показниками відповідно 6600, 2654 та 1938 одиниць, що перевищує середньоукраїнський показник відповідно в 67, 27 та 20 разів. За 2000-2008 рр. в Болгарії кількість сільськогосподарської техніки та тракторів на 100 кв. км орних земель зросла на 75,5% до 172 одиниць, але в Україні за той же період цей показник збільшився лише на 5,1%. За даними Державної служби статистики України, динаміка кількості наявних тракторів та зернозбиральних комбайнів в аграрних підприємствах України має негативну тенденцію. Так, за 2000-2015 рр. кількість тракторів всіх марок (без тракторів, на яких змонтовані машини) в цілому по Україні скоротилася майже на п'яту частину і становила в 2015 р. 309,7 тис. одиниць, зернозбиральних комбайнів – відповідно на 16,4% до 56,3 тис. одиниць.

Недостатня оснащеність аграрного виробництва сільськогосподарською технікою призводить до того, що навантаження на неї в Україні в рази перевищує відповідні показники розвинених країн, що заважає виконанню необхідних технологічних операцій у встановлені строки і призводить до значних втрат урожаю. Так, площа ріллі в розрахунку на 1 трактор в цілому по Україні з 82 га в 2000 р. збільшилась майже на третину і становила в 2015 р. 105 га (для порівняння: в США – 28 га, у Франції – 14 га на трактор [5]). В сільськогосподарських підприємствах цей показник відповідно з 69 га збільшився до 152 га, або в 2,2 рази, в той же час в господарствах населення зі 104 га він скоротився до 64 га, або на 38,6%. Площа зернових та зернобобових культур в розрахунку на 1 комбайн за 2000-2015 рр. у цілому по Україні з 203 га збільшилась до 262 га, або на 29,2% (для порівняння: у США, Франції та Німеччині навантаження на комбайн близько 55 га [5]). При цьому в сільськогосподарських підприємствах цей показник зі 184 га відповідно збільшився на 55,6% і становив 286 га, в господарствах населення – відповідно зі 786 га зменшився на 72,8% і становив 214 га. Розгляд динаміки руху сільськогосподарської техніки свідчить про наявність негативної тенденції перевищення кількості тієї, яка вибула протягом року, до тієї, яка надійшла. Так, в 2008-2010 рр. кількість тракторів та зернозбиральних комбайнів, яка вибула протягом року, в півтора-два рази перевищувала ту, яка відповідно надійшла. Найнижчим за 2008-2015 рр. це співвідношення було в 2011-2012 рр. (104,1% та 81,5% по тракторах, 93,1% та 103,3% по зернозбиральних комбайнах відповідно).

За розрахунками [4], парк тракторів сьогодні складає 45% від потреби сільського господарства, зернозбиральних комбайнів – 48%, інших видів техніки – від 35 до 60%. Середній показник зносу сільськогосподарської техніки складає 70%, в тому числі тракторів 78%, комбайнів – 71%. За 2010-2015 рр. суттєво зменшилась кількість придбаних сільськогосподарськими підприємствами нових тракторів та зернозбиральних комбайнів – відповідно на 28,5% та 37,5%. При цьому їх загальна вартість збільшилась відповідно в 2,6 та 1,9 рази внаслідок росту цін: середньорічний темп приросту середніх цін на трактори всіх видів за 2009-2015 рр. становив 26,9%, зернозбиральних комбайнів – відповідно 21,3%. За даними Міністерства аграрної політики України, мінімальне науково обґрунтоване щорічне оновлення машинно-тракторного парку до технологічної потреби в цінах, які склалися на початок 2016 р., становить 35 млрд. грн., у тому числі близько 40 тис. тракторів (15 млрд. грн.) та майже 7 тис. зернозбиральних комбайнів (10,5 млрд. грн.) [2].

Погіршення загального стану матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств напряму пов'язано з недостатністю власних коштів, що обумовлює актуальність пошуку найбільш ефективних зовнішніх джерел фінансування. При цьому особливу увагу необхідно приділити можливостям іноземного інвестування. Нажаль, у рейтингу ступеня сприятливості умов ведення бізнесу, який характеризує інвестиційну привабливість, Україна в 2016 р. посіла лише 83 місце серед 189 країн світу [3]. Серед основних елементів рейтингу найбільші проблеми спостерігаються у «Врегулюванні неплатоспроможності», «Отриманні дозволів на будівництво» та «Приєднанні до електромережі» – місця України за цими критеріями у 2016 р. становили відповідно 141, 140 та 137 позиції. Найбільш високі місця в рейтингу 2016 р. Україна посідала за критеріями «Одержання кредиту» та «Започаткування бізнесу» – відповідно 19 та 30 позиції. Для суттєвої зміни ситуації, що склалася, необхідні реальна боротьба з корупцією, судова реформа для захисту прав інвесторів у судах, валютне регулювання та реформа банківського сектору, ефективна та повномасштабна податкова реформа. Реалізація поставлених завдань сприятиме не тільки покращенню умов ведення бізнесу, але й позитивно вплине на інвестиційний клімат в Україні в цілому.

Таким чином, інтенсивний розвиток вітчизняного аграрного виробництва потребує нарощування обсягів та підвищення ефективності інвестицій у технічне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників. Проте його рівень тривалий час знижується внаслідок багатьох причин, однією з яких є відсутність достатніх власних коштів для оновлення машино-тракторного парку. Вважаємо, що реальна боротьба з корупцією, судова реформа для захисту прав інвесторів у судах, валютне регулювання та реформа банківського сектору, ефективна та повномасштабна податкова реформа сприятимуть покращенню умов

ведення бізнесу та інвестиційного клімату країни в цілому. Перспективами подальших досліджень цього питання є визначення напрямів інституційних перетворень, які сприятимуть покращенню інвестиційної привабливості та технічного забезпечення сільськогосподарського виробництва.

Список використаних джерел

1. Захарчук О.В. Матеріально-технічне забезпечення сільськогосподарських підприємств України та їх модернізація / О.В. Захарчук // Економіка АПК. – 2016. – № 7. – С. 72-79.
2. Офіційний веб-портал Міністерства аграрної політики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://minagro.gov.ua/>
3. Офіційний сайт Всесвітнього Банку [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators#>
4. Скоцик В.Є. Проблеми відтворення технічних засобів, як основи інтенсифікації виробництва сільськогосподарської продукції / В.Є. Скоцик // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 229-233.
5. Скоцик В.Є. Технічне забезпечення сільськогосподарських товаровиробників: сучасний стан та проблеми вирішення / В.Є. Скоцик // Економіка та управління АПК. – 2013. – Вип. 10. – С. 56-60.

УДК 631.11

МЕХАНІЗАЦІЯ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ НАПРЯМ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ЗЕМЛЕРОБСТВА

Грицаєнко І. М.

Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь, tsau@ukr.net

На сучасному етапі визначального характеру набуває інтенсифікація сільського господарства, яка є основою для подолання кризових явищ в аграрній сфері, розвитку ринкових відносин, забезпечення продовольчої безпеки країни. Створення розвинутого високоефективного аграрного виробництва вимагає відповідного рівня інтенсивності, який є наслідком адекватного розвитку матеріально-технічної бази.

Проблеми інтенсифікації сільськогосподарського виробництва завжди знаходилися в центрі уваги вітчизняних науковців: В.Г. Андрійчука, В.П. Веремейчика, П.І. Гайдуцького, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, В.Є. Скоцика, В.М. Трегобчука, Л.І. Шаповала, В.С. Шибаніна, О.Г. Шпикуляка та багатьох інших. Проте, незважаючи на високий науковий рівень робіт, окремі аспекти цієї багатогранної проблеми залишаються недостатньо

опрацьованими.

Метою дослідження є здійснення аналізу сучасного стану рівня інтенсивності землеробства в Україні та визначення його пріоритетні напрями на основі методу аналізу ієрархій.

Розв'язання економічних, соціальних та екологічних проблем країни залежить від формування й реалізації ефективної аграрної політики, визначальним чинником якої є інтенсифікація сільського господарства – збільшення кількості якісної продукції за рахунок концентрації додаткових вкладень на одиницю земельної площі або голову худоби. Головними напрямками здійснення інтенсифікації землеробства є всебічні механізація, хімізація, меліорація, а також наукова діяльність як основа інноваційного розвитку.

Показники рівня інтенсивності землеробства в Україні можуть мати різноспрямовані вектори розвитку, за якими складно зробити його інтегральну оцінку. Крім цього, недостатнє фінансування інтенсифікації сільськогосподарського виробництва зумовлює суттєві проблеми в її ресурсному забезпеченні, тому актуальною стає задача визначення оцінок рейтингу факторів інтенсифікації з метою використання цих оцінок для рекомендацій з оптимального розподілу коштів. Для розв'язання цієї проблеми пропонується використати метод аналізу ієрархій (МАІ). Для побудови ієрархічної моделі скористаємося даними табл. 1, яка містить перелік показників рівня інтенсивності землеробства, а також фактори інтенсифікації, які повністю або частково впливають на неї.

Таблиця 1

Вихідна інформація для побудови ієрархічної моделі рівня інтенсивності землеробства

Фактор / Показник	Рівень ієрархії	Умовна позначка
Рівень інтенсивності землеробства	1	1
Механізація	2	1.1
Потужність двигунів тракторів у розрахунку на 100 га посівної площі, кВт	3	1.1.1
Енергетичні потужності в розрахунку на 100 га посівної площі, кВт	3	1.1.2
Хімізація	2	1.2
Внесення мінеральних добрив на 1 га посівних площ, кг поживних речовин	3	1.2.1
Внесення органічних добрив на 1 га посівних площ, т	3	1.2.2
Меліорація	2	1.3
% зрошуваних посівних площ	3	1.3.1
% осушених посівних площ	3	1.3.2
Наукова діяльність	2	1.4
Фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт в сільському господарстві, лісовому господарстві та рибному господарстві в розрахунку на 100 га посівних площ, тис. грн.	3	1.4.1

Роки для порівняння рівнів інтенсифікації рослинництва	4	
2014	4	2014
2015	4	2015
2016	4	2016

Джерело: складено на основі власних досліджень

На 1-му рівні визначимо мету аналізу ієрархій – інтегральну оцінку рівня інтенсивності землеробства в Україні (рис. 1). Досягнення цієї мети обумовлюється важливістю виконання таких загальних завдань (елементів 2-го рівня): механізації, хімізації, меліорації, а також інноваційної діяльності. Часткові показники рівня інтенсивності землеробства доцільно розглядати як елементи 3-го рівня ієрархії, а роки, за якими визначається інтегральна оцінка рівня інтенсивності землеробства, утворюють елементи 4-го рівня ієрархії. Кількість елементів кожного рівня ієрархії не перебільшує дев'яти, що відповідає рекомендаціям [2]. Проведені розрахунки дозволяють зробити загальний висновок про те, що за глобальним вектором пріоритетів найвищий рівень інтенсивності землеробства за 2014-2016 рр. був досягнутий у 2015 р. (глобальний вектор пріоритетів 0,4290), найнижчий – в 2016 р. (глобальний вектор пріоритетів 0,1947). При цьому найбільш важливим напрямом інтенсифікації землеробства визначено механізацію (локальний вектор пріоритетів 0,5608), що свідчить про пріоритетність завдань, пов'язаних з забезпеченням сільгоспвиробників сучасною технікою.

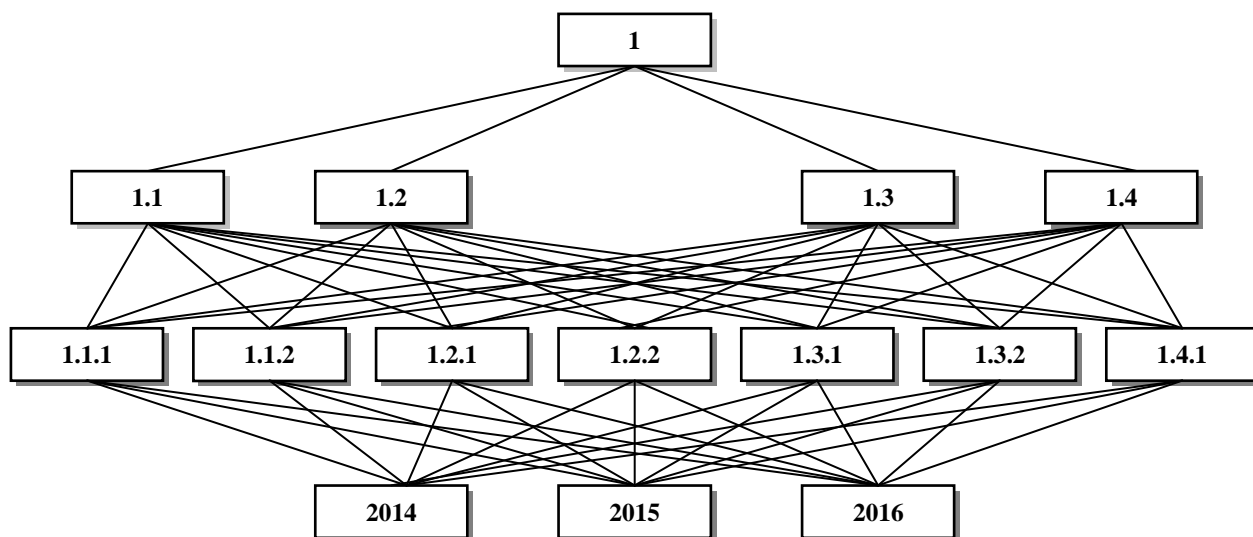


Рис. 1. Ієрархічна модель для визначення інтегральної оцінки рівня інтенсивності землеробства за 2014-2016 рр.

Джерело: складено на основі власних досліджень

Таким чином, на основі застосування методу аналізу ієрархій зроблений висновок про пріоритетність механізації серед інших факторів інтенсифікації землеробства. Вважаємо, що застосування цього методу дозволить порівнювати рівні інтенсивності землеробства в різних регіонах країни, визначати пріоритетні напрямки фінансування інтенсифікації, обирати кращі інвестиційні та інноваційні проекти тощо. Сучасний стан виробництва вітчизняної техніки для сільгоспвиробників, а також темпи її оновлення в сільськогосподарських підприємствах свідчить про тривале кризове становище, вихід з якого потребує системного наукового обґрунтування, що обумовлює перспективи подальших досліджень цього питання.

Список використаних джерел

1. Веремейчик В.П. Трансферна політика в галузі засобів механізації сільського господарства / В.П. Веремейчик, Л.І. Шаповал // Механізація і електрифікація сільського господарства. – 2012. – Вип. 96. – С. 686-694.
2. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий [Текст] : пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе / Т. Саати – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.
3. Скоцик В.Є. Проблеми відтворення технічних засобів, як основи інтенсифікації виробництва сільськогосподарської продукції / В.Є. Скоцик // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 229-233.

УДК: 338.242:332.122(23)(477)

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ГІРСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: РЕАЛІЇ ТА НАПРЯМКИ УДОСКОНАЛЕННЯ

Колодійчук І. А.

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М. І. Долішнього НАН України»,

ira1166@ukr.net

Системна єдність управління гірськими територіями в Україні не забезпечується. Існує множина фактично автономних суб'єктів управління, які в силу інституційних підстав не спроможні реалізувати єдину гірську політику. Ці інституції мають безпосередній чи опосередкований вплив на розвиток гірських районів, тому важливо оцінити силу їх повноважень, здатність до сприйняття змін, корегування функцій тощо, з метою розробки пропозицій щодо удосконалення системи управління розвитком гірських територій. На теперішній період відносини між центральним урядом, обласними, районними і міськими органами влади здебільшого не зазнали суттєвих змін. Проте в країні з метою підвищення якості державного управління розпочата децентралізація та реформа державної служби, яка спричинює нестійкість існуючої системи управління, що треба неодмінно враховувати [1].

Наявна інституційна система управління щодо розвитку гірських територій: а) спричинює викривлену систему прийняття рішень, за якої сам процес прийняття рішень набуває імітаційного характеру. Що ми маємо на практиці? На державному рівні існує по суті поверхневий інтерес до гірської проблематики, оскільки надалі залишається відкритим питання – із яким соціальним, економічним, культурним, екологічним компонентом вбачається розвиток цих територій. На регіональному рівні теж недостатньо скориговані перспективи розвитку гірських районів (за винятком Закарпатської області). На місцевому рівні мають місце як слабкий прояв ініціативності владних структур та органів самоврядування, так і неефективна комунікація між ними, що переплітаються з невдоволенням прийнятими рішеннями зі сторони громадських організацій, суспільства. Як наслідок, наявні можливості (зокрема ресурсний потенціал) для розвитку територій використовуються неефективно;

б) не проводить єдину державну гірську політику. На рівні Верховної Ради України не визначено поняття «гірські території», принципи ефективного використання наявних ресурсів, вимоги до функціонування суб'єктів господарювання у гірській місцевості тощо. Стратегії розвитку, що розробляються на рівні областей Карпатського регіону, залишають поза увагою важливі саме для гірських районів проблеми соціально-економічного та екологічного характеру і формують різне бачення пріоритетів їх розвитку. Таким чином, державна гірська політика в Україні перебуває у стадії становлення та на цей час не відповідає європейським (світовим) критеріям і вимогам належного управління цими територіями;

в) не дозволяє залучити й ефективно реалізувати фінансові інвестиції. Державні ресурси використовуються неефективно через неналежну координацію їх діяльності галузевими міністерствами та іншими центральними органами виконавчої влади як головними розпорядниками коштів державного бюджету, у підсумку, розвиток гірських районів з центру не забезпечується. Частка інвестицій в гірські райони в загальній структурі інвестицій, спрямованих в Україну, є мізерною і щороку скорочується. В свою чергу, місцевий рівень через відсутність ресурсів та повноважень теж не може сам впливати на місцевий економічний розвиток. Не стимулює приплив інвестицій і діючий Закон України «Про статус гірських населених пунктів в Україні»;

г) не забезпечує просторового узгодження інтересів суб'єктів регіонального розвитку гірських територій. Розрізнені інституції, не маючи координаційних сигналів, досить часто дублюють функції між собою. Інституційне суміщення повноважень призводить до паралелізму і перехреснування функцій, що знижує контроль, а отже, і відповідальність за ефективністю управління.

Ефективність системи управління розвитком об'єкту визначається за спроможністю реалізовувати стратегічні цілі управління, забезпечувати ефективність господарювання гірських регіонів, відповідний рівень бюджетного наповнення та гарантувати збереження природних ресурсів. Що простежується відповідно до гірських територій?

1. Система управління розвитком гірських територій невпорядкована і недієздатна. Функції місцевих органів влади є усталеними, націлені в основному на поточне управління.

2. Відсутня стратегія розвитку, не визначені головні цілі, пріоритети. До цього часу в Україні немає затвердженої на законодавчому рівні загальної стратегії розвитку гірських територій, яка б повноцінно враховувала наявний потенціал, проблематику гірських районів. Це дозволило б зосередитись на ключових питаннях їх місії в цілому, своєчасно реагувати на виклики зовнішнього середовища, створити умови для структурно-функціональної збалансованості та ефективного інституційного середовища.

3. Як наслідок, не зрозумілими є цілі для ключових суб'єктів управління.

4. Заходи, які визначені в обласних стратегіях розвитку щодо гірських районів, традиційно не забезпечуються фінансовими ресурсами. Проблема ресурсної залежності місцевої влади зумовлена відсутністю чіткого розподілу компетенції між суб'єктами регіонального управління, процедури визначення тих ресурсів, які співвідносяться з цілями, завданнями, функціями й відповідальністю суб'єктів управління за їх використання, технології інвентаризації і класифікації ресурсів тощо.

Розбудова дієвої системи управління розвитком гірських територій потребує:

1. законодавчого врегулювання важливих для розвитку гірських територій питань. На теперішньому етапі законодавство залишається неповним і суперечливим, що, з одного боку, підтверджує відзначену вище відсутність стратегії розвитку гірських територій, з іншого – свідчить про непослідовність державної регіональної політики. Необхідним є прийняття низки нормативних актів, які формують головний тезис – в межах гірських районів ініціюється активна регіональна політика.

2. формулювання методологічних підходів до організації системи управління розвитком гірських територій. Традиційний підхід спрямований на визначення потреб гірських районів та формування проблем, які треба вирішити, і як показує практика, не вирішуються. Тобто, носить компенсаційний характер – виплачується компенсація за проблеми минулого. Альтернативний підхід передбачає мобілізацію і пошук «прихованих» можливостей цих територій та більш ефективного використання наявного ресурсного потенціалу. На наш погляд, у такої системи має бути реальна здатність формувати умови для розвитку гірських районів та реалізації їх інтересів, визначати подальший шлях розвитку на

основі повноцінного ресурсного забезпечення і використання з метою задоволення широкого кола потреб цих територій.

3. розкриття сутності розвитку гірських територій. Розвиток гірських територій розглядаємо як прямовану, закономірну зміну цього об'єкту, котрий досягається за умов забезпечення належного рівня соціальних послуг, досягнення встановлених державою стандартів життя, підвищення економічної ефективності виробництва при раціональному використанні природних ресурсів і збереженні навколишнього природного середовища.

4. визначення сукупності принципів побудови управлінського простору. Європейський досвід спрямовує на використання у розбудові дієвої системи управління розвитком гірських та проблемних регіонів засад правової впевненості, відкритості, прозорості, відповідальності та результативності.

5. ресурсного забезпечення управління розвитку гірських територій. Повна підконтрольність органів місцевого самоврядування через механізми делегованих державою повноважень практично не залишає можливостей для реального місцевого економічного розвитку.

6. формування інформаційної бази даних щодо розвитку гірських регіонів, яка необхідна для проведення всебічної оцінки й прийняття науково-обґрунтованих рішень. Позиціонування гірських територій повинно бути чітко визначене у законодавстві, що сприятиме покращанню моніторингу цієї системи, залученню інвестицій та ін. Інформаційне забезпечення має бути достатньо деталізованим, регулярним, доступним і зручним як для органів управління, так і для кожного громадянина суспільства.

Список використаних джерел

1. План пріоритетних дій Уряду на 2016 рік. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=249104044>

УДК 330.341.1.001.12:061.1

ПРОГРАМНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ РОЗВИТКОМ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

Луцків О.М.

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долишнього НАН України», м. Львів

lutolen@i.ua

Забезпечення високих темпів і якості економічного розвитку передбачає прискорене вирішення однієї з найважливіших завдань – підвищення конкурентоспроможності економіки. Підвищення конкурентоспроможності тісно пов'язане з активізацією

інноваційних процесів – впровадженням високих технологій у виробництво, в тому числі ресурсозберігаючих, і розширенням випуску інноваційної продукції здатної успішно конкурувати на внутрішньому і зовнішньому ринках. Для підтримки і стимулювання інноваційного розвитку ЄС проводить ефективну інноваційну політику.

Основою інноваційної політики ЄС став прийнятий в 1985 р. «План розвитку міжнародної інфраструктури інновацій і передачі технологій». Сучасна інноваційна політика ЄС підпорядкована новій європейській стратегії економічного розвитку «Європа - 2020», яка спрямована на забезпечення конкурентоспроможності європейської економічної системи в першу чергу за рахунок полегшення доступу країн-членів ЄС до інновацій, створення нових робочих місць, економічного зростання на основі реалізації новаторських ідей. Тобто серед інструментів економічного зростання в ЄС все частіше віддається пріоритет саме регіональній політиці, яка націлена на підтягування відсталих регіонів до рівня середніх і їх сталий розвиток. Так, слід зазначити, що на сьогоднішній день країни-члени ЄС в умовах кризи мають певні труднощі, і це стосується, перш за все, таких країн, як Греція, Португалія, Іспанія, Італія. Але стратегія «Європа - 2020» - це стратегія, перш за все, для розвитку всього Євросоюзу, яка передбачає те, що Європа повинна успішно подолати кризу і забезпечити економічне зростання [1].

Іншим інструментом реалізації інноваційної політики ЄС є Рамкові програми наукових досліджень і технологічного розвитку. Так, для створення сприятливого клімату та формування інноваційної економіки в Європі в кінці 80-х років було введено в практику «рамкові програми» (framework programmes) з чіткими термінами реалізації та обсягами фінансування. В рамках цих програм надається підтримка у вигляді безоплатного фінансування міжнародних науково-дослідних проєктів. Таким чином, створюється максимально сприятливий науково-технологічний клімат в Європі, що дозволить стати їй одним із центрів світових наукових досліджень.

Основне значення інноваційних програм ЄС полягає не стільки в фінансуванні проєктів, скільки в стимулюванні європейської кооперації між різними суб'єктами НДДКР (науково-дослідними центрами, університетами, приватними компаніями), координації інноваційних політик країн-членів ЄС, вироблення спільної стратегії, а також в поширенні найкращого національного досвіду створення інновацій.

Рамкові програми ЄС науково-технологічного розвитку забезпечують учасникам інноваційного процесу [2]:

- посилення конкурентоспроможності на міжнародному ринку;
- придбання стратегічних партнерів на міжнародному ринку;
- досягнення «критичної маси» в наукових і технологічних розробках;

- додаткові фінансові та інші ресурси;
- можливість оцінки рівня власних розробок;
- кадрове та організаційне розвиток;
- доступ до нової інформації, нових напрямків і технологій.

Слід відзначити, що з 1 січня 2014 року розпочалася реалізація нової рамкової програми «Горизонт 2020». В ній визначено три основних пріоритетних напрями, а саме: генерування передових знань для зміцнення позицій Євросоюзу серед провідних наукових держав світу; досягнення індустріального лідерства та підтримка бізнесу, включаючи малі та середні підприємства та інновації; вирішення соціальних проблем у відповідь на виклики сучасності, визначені в стратегії «Європа 2020», - за допомогою виконання всіх стадій інноваційного ланцюжка від отримання результатів досліджень до їх комерціалізації і виведення на ринок. При цьому беруться до уваги не лише технологічні, але і соціальні інновації. Ще одним, четвертим, пріоритетом є програма неядерних досліджень Об'єднаного науково-дослідного центру. Крім того, для підтримки відстаючих економік і регіонів Європи близько 86 млрд. Євро буде надано фондами європейської програми вирівнювання або близько 25% всіх коштів структурних фондів. У загальному бюджеті ЄС частка витрат на дослідження та інновації також зростає до 8,5% в 2020 році в порівнянні з 6,7% в 2013 [2]. Загалом, програма «Горизонт 2020» дозволить наблизити наукові відкриття до потреб ринку в інноваційній продукції.

Список використаних джерел

1. Європа 2020: нова стратегія розвитку [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://ec.europa.eu/europe2020>
2. HORIZON 2020. Retrieved from: http://ec.europa.eu/research/horizon2020/index_en.cfm?pg=h2020

УДК 334.722 : 330.837 : 332.1

ІНСТИТУЦІЙНА ПІДТРИМКА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Максимчук М.В.

ДУ «Інститут регіональних досліджень імені М.І.Долішнього НАН України», м. Львів,
regionmak@i.ua

На сучасному етапі економічного розвитку урядові структури зарубіжних країн приділяються значну увагу розвитку бізнесу як на національному, так і на регіональному рівнях управління. Це зумовлено тим, що розвиток бізнесу позитивно впливає на впровадження інновацій, зайнятість та загальний рівень добробуту населення. Урядові

інститути розвинутих країні активно підтримуються малий і середній бізнес, формуючи відповідне інституційне середовище, оскільки ці господарські структури забезпечують формування конкуренції і сприяють підвищенню економічної активності. Сприяння ж розвитку великого підприємництва забезпечує формування потужного економічного потенціалу країн та регіонів.

Питаннями змісту, ролі та функцій бізнесу й підприємництва в ринковій економіці займалися класики зарубіжної науки П.Друкер, Р.Катильон, Дж.Б.Кларк, Л.Мізес, Ж.-Б.Сей, А.Сміт, Ф.Хайек, Й.Шумпетер. Дослідженню особливостей розвитку бізнесу в умовах перехідної економіки України присвячені наукові праці О. Амоші, В. В.Базилевича, О. Башнянина, Л. Буркинського, З. Варналія, В. Геєця, М. Долішнього, В. Загорського, М. Козоріз, О. Кузьміна, Є. Крикавського, М. Мельник, В. Мікловди та багатьох інших.

Мало розробленими залишаються питання створення моделей підтримки розвитку бізнесу на регіональному рівні, особливо із застосуванням інституційного підходу з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств та сприяння економічному розвитку.

Слід зазначити, що зміни, які відбулися у регіональній структурі розвитку бізнесу протягом 2010-2015 рр., мають різноплановий характер. Так, за обсягами реалізованої продукції великими підприємствами найбільше зростання відбулося у Тернопільській (23,9%), Чернівецькій (20,9%) та Вінницькій областях (12,7%). Натомість найсильніше падіння продемонстрували великі підприємства Івано-Франківської (13,5%), Закарпатської (10,4%) та Львівської (7,0%) областей. На середніх підприємствах обсяги реалізації продукції найбільше зросли у Закарпатській (12,7%), Івано-Франківській (11,9%) та Житомирській (6,0%) областях. А значне падіння спостерігається у Чернівецькій (22,7%), Вінницькій (13,9%) та Рівненській (12,9%) областях. Також подібний рівень падіння демонструють середні підприємства Тернопільської (11,8%) та Волинської (10,0%) областей [1, с. 95-97].

Розвиток малого бізнесу в регіонах України характеризується рядом негативних тенденцій. Про це свідчать сповільнений темп зростання кількості малих підприємств, доволі низька частка зайнятих на цих підприємствах у загальній кількості зайнятих працівників, недостатня частка виробленої продукції малими підприємствами. До такого стану розвитку підприємницького сектору в регіонах України призводять недосконалість ринкової інфраструктури, недостатній розвиток конкурентного середовища, нестача власних оборотних коштів, дефіцит інвестиційних ресурсів.

Розвиток бізнесу в регіонах України є ефективним стимулятором структурних змін, оскільки цей сектор є головною ланкою активізації економічного розвитку. Зокрема розвиток малого і середнього бізнесу дозволяє швидко долати такі негативні явища, як безробіття й неповна зайнятість, сприяє підвищенню конкурентоспроможності пріоритетних секторів

економіки регіонів як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, оскільки дозволяє у короткі терміни і гнучко провести залучення людських, фінансових та виробничих ресурсів у необхідні види економічної діяльності.

З огляду на це, сьогодні є життєво важливим включення розвитку бізнесу в Україні до загальної стратегії економічного зростання і структурної реконструкції національної економіки та економіки регіонів. Це дозволить виробляти дієві заходи для проведення структурної корекції економіки регіонів України.

До основних засад інституційної підтримки розвитку бізнесу в регіоні в відноситься передусім організаційне та економічне стимулювання державними інститутами та позадержавними інституціями суб'єктів господарювання, визначення економічних пріоритетів з боку регіональних органів влади та ін.

Сьогодні регіональна система підтримки бізнесу, як правило, складається з таких чинників: адміністративних – взаємодія структур, уповноважених здійснювати підтримку малого та середнього бізнесу на рівні регіону; нормативно-правових – підготовка та реалізація постанов, рішень регіонального рівня і участь у розробці законів; фінансово-економічних – розробка і вдосконалення механізму фінансової і майнової підтримки малого та середнього бізнесу, включаючи контроль за цільовим використанням коштів фінансової підтримки; організаційних – сфера інфраструктури, підприємства-оператори і виконавці регіональних програм підтримки бізнесу.

На основі проведеного інституційного аналізу можемо виділити декілька основних напрямів змін бізнесової діяльності в регіоні. Почнемо з того, що самий бізнес не можна розглядати в вакуумі, а слід розглядати в системі середовища і різних сфер життєдіяльності. Можна стверджувати, що важливою є пропаганда здорової підприємливості в засобах масової інформації, вироблення аксіологічних цінностей ведення бізнесу, формування кодексів економічної та підприємницької поведінки, створення морально-етичної регулівної складової в системі господарських цінностей. З огляду на контекст історичного духовно-культурного розвитку, можна погодитися з тезою М.Мельник про формування ціннісних орієнтацій ведення бізнесу та формування бізнес середовища в Україні на християнських моральних засадах [Мельник, 2011, С. 425-444].

У публікації розглянуто лише декілька аспектів інституційної підтримки розвитку бізнесу в регіоні. Головним завданням в світлі розвитку бізнесу в регіонах України є трансформація інституційного середовища господарської діяльності. Реалізуючи трансформаційні зусилля в сфері покращення інституційної підтримки розвитку бізнесу в регіоні, слід пам'ятати про те, що існують номінальний та реалістичний (позитивний) бік справи. З огляду на це не слід надмірно прагнути побудувати ідеальний господарський світ,

який існує тільки в уяві. Спроби побудови такого світу, які переживала Україна протягом майже усього XX ст., і наслідки цих спроб, які вона переживає зараз, виразно свідчать про потребу концептуального бачення бізнесу на засадах господарського реалізму, вибору еволюційного шляху перетворень на засадах громадянського консенсусу (договору).

Список використаних джерел

1. Діяльність суб'єктів великого, середнього, малого та мікропідприємництва. Статистичний щорічник. – К. : Консультант , 2016. – 514 с.
2. Мельник М. І. Формування бізнес-середовища України в умовах інституційних трансформацій / Мельник М. І. – Львів : ІРД НАН України, 2012. – 568 с.

СУЧАСНІ МЕТОДИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Мамедова К.М.

Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. П. Василенка.
4 курс ННІ Бізнесу та менеджменту. Email karifan4ik65@gmail.com

Ефективність діяльності організації в значній мірі залежить від методів управління персоналом. Значну роль мають особисті якості керівника.

Для ефективного управління людьми та організацією керівник повинен мати: широке загальне уявлення про стан справ за межами свого підрозділу; творчий підхід і вміння мотивувати себе і персонал; бажання і здатність співпрацювати; вміння планувати і виконувати плани; здатність йти на ризик та приймати рішення; оцінити результати і визначити програму розвитку фірми і її персоналу.

Для підвищення ефективності управління персоналом, результатом якого є успішне виконання поставлених перед підприємством завдань, необхідно здійснити комплекс додаткових заходів: 1. Розробити методику визначення навантаження службовців і впровадити науково обґрунтовані міжгалузеві та відомчі нормативи праці. 2. Розробити кваліфікаційні вимоги до різних категорій співробітників. 3. Впровадити сучасні методики пошуку, підбору, перевірки та визначення професійної придатності претендентів. 4. Забезпечити такі можливості для безперервного зростання кваліфікації кадрів підприємства: обов'язкове навчання на курсах підвищення кваліфікації для всього персоналу та отримання додаткової професійної освіти. Розробляти поточні плани керівництва та управління, де відображати поточні і тривалі заходи розвитку організації: вдосконалення стилю і методів роботи, аналіз власних помилок, організація праці колективу.

Важливим є забезпечення сприятливого середовища, в якому реалізується трудовий потенціал, розвиваються особисті здібності, люди отримують задоволення від виконаної роботи і суспільне визнання своїх досягнень. Конкретним завданням будь-якого аналізу трудових ресурсів підприємства є знаходження слабких місць, пов'язаних з використанням робочої сили.

Основні форми розвитку виробничої демократії: участь працівника в управлінні роботою і якістю продукції, створення робочих рад, впровадження системи участі персоналу в прибутках, участь представників найманої праці в роботі нарад керівників підприємств, індивідуальна відповідальність. На сьогоднішній час створення на підприємствах ради робітників виконують в основному інформаційні та консультаційні функції у вирішенні виробничих проблем. Також досить актуальним є додаткове навчання персоналу на тренінгах та конференціях.

Система оплати повинна створювати у людей почуття впевненості і захищеності, включати дієві засоби стимулювання і мотивації. Інноваційно орієнтовані компанії, крім того, приділяють велику увагу організації стимулювання творчості. Так, наприклад, IBM заохочує раціоналізаторські пропозиції, які знаходять застосування. Якщо пропозиція приймається, його автор отримує 25% загальної суми протягом двох років після його впровадження.

Участь в прибутку неефективна, якщо не доповнюється залученням працівників до управління, до процесу прийняття рішень, до пошуку і вирішення виробничих проблем, шляхів вдосконалення виробництва. Головне - зрозуміти, що системи участі в прибутку - це не стільки спосіб платити працівникам, скільки спосіб управляти процесом праці, контролювати його так, щоб постійно стимулювати вдосконалення виробництва за рахунок раціоналізаторської діяльності людей.

Визначення розміру премій має базуватися на таких показниках, на які працівники можуть зробити реальний вплив, тобто на що вони можуть вплинути (перш за все у кращу сторону), контролювати на своїх робочих місцях, виробничих ділянках.

Працівники обов'язково повинні самі брати участь в розробці систем участі в прибутку або розподілі вигоди від підвищення продуктивності. Подібні системи не повинні розроблятися вузьким колом фахівців або керівників.

Впровадження пільг. Роль соціальних пільг і виплат як частини сукупного доходу працівників в останні роки помітно зростає. Їх спектр досить широкий: оплачені святкові дні; оплачені відпустки; оплачені дні тимчасової непрацездатності; оплачений час перерви на відпочинок; медичне страхування на підприємстві; додаткове пенсійне страхування на підприємстві; допомога в підвищенні освіти, профпідготовки та перепідготовки; участь в

розподілі прибутків; купівля працівниками акцій; надання в користування працівників об'єктів відпочинку і розваг; надання допомоги в переїзді на нове місце роботи, тощо.

Створення гнучких пільг (або гнучких планів з пільг та виплат). Суть їх полягає в тому, що більш широкий набір пільг і виплат дозволяє працівникам вибирати в кожен конкретний момент ті з них, які їх більше влаштовують, пристосовуючи тим самим пільги під поточні потреби працівників. Такий підхід влаштовує обидві сторони - і підприємця, і працівника.

Великою популярністю користуються банки відпусток, які об'єднують оплачені дні відпусток, лікарняні дні і т.п. Коли працівникові потрібно додатково взяти будь-який день (або кілька днів) для своїх потреб, він може користуватися запасом днів з банку відпусток, "викупити" якесь їх число в рахунок майбутніх відпускних або взяти в обмін на інші пільги.

Засобом мотивації можуть служити не тільки гроші, але і все, що сприяє зміцненню в людини почуття самоповаги.

Список використаних джерел

1. Управление персоналом: Учебное пособие / Под ред. Базарова Т.Ю., Еремена Б.Л. 1999
2. Демченко, Т. Управление персоналом: современные подходы / Т. Демченко // Человек и труд. -2003.-№8.-с. 72-75.

УДК 338.48

ФОРМУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ПРОСУВАННЯ ТУРПРОДУКТУ СІЛЬСЬКОГО ЗЕЛЕНОГО ТУРИЗМУ (СЗТ) НА РИНОК

Петлін І. В.

к.е.н., доцент кафедри економіки та підприємництва ПВНЗ «Європейський
університет», Львівська філія, irinapetlin1979@mail.ru

Турпродукт СЗТ – це сукупність речових (предметів споживання) та не речових (у формі послуг) споживчих вартостей, необхідних для задоволення потреб туриста, які виникають в період його туристичної подорожі.

Виробництво турпродукту охоплює тривалий проміжок часу і включає перетворення ресурсів на турпродукт, який відбувається у різних суб'єктів господарювання даної галузі (від натурального селянського господарства до сучасного підприємства). Основною ціллю створення турпродукту є задоволення конкретних потреб у рамках відновлення працездатності людей та їхнього оздоровлення. Саме це виступає головною метою СЗТ.

Разом з тим, турпродукт СЗТ наділений такими особливостями: попит на туристичні послуги надзвичайно еластичний відносно рівня доходів і цін; виділення туристичних зон в залежності від наявних природних туристично-рекреаційних ресурсів; пропозиція туристичних послуг прив'язана до певної території (наявність природних туристично-рекреаційних ресурсів, атракцій); висока якість туристичних послуг неможлива при наявності незначних недоліків.

Оскільки ефективність функціонування досліджуваних суб'єктів бізнесу залежить від формування, засобів просування, розміщення та способів і методів реалізації турпродукту на ринку, визначено низку чинників, які на це впливають. Чинники впливу на формування, просування та реалізацію турпродукту СЗТ на ринок сформовано за трьома критеріями: рекреаційним, економічним та споживчим. В основі визначення рекреаційних критеріїв є те, що розвиток малого підприємництва в цій сфері не можливий без відповідного рекреаційного забезпечення та його корисності. Економічних - те, що здійснення будь-якої підприємницької діяльності ґрунтується на комерційних засадах, в основі яких лежить механізм ціноутворення, забезпечення високої конкурентоспроможності та планування як одного з засобів просування турпродукту на ринок. Споживчі критерії виділено з метою задоволення потреб туристів, через диференційованість турпродукту СЗТ, збільшення номенклатури та підвищення якості послуг.

В залежності від виду підприємницької діяльності на туристичному ринку підприємства, які займаються формуванням і реалізацією турпродукту, поділяються на туроператорів і турагентів. В нашому випадку, суб'єкти СЗТ виступають спеціалізованими рецептивними туроператорами, тому що вони спеціалізуються на окремо визначеному продукті, сегменті ринку і комплектують тури і програми обслуговування в місцях прийому і обслуговування туристів. Просування турпродукту включає комплекс заходів, спрямованих на реалізацію турпродукту: рекламування по телебаченню, радіо, пересувних видах транспорту; організація спеціалізованих виставок; видання різномітних каталогів та буклетів.

Відомою є схема просування туристичних послуг, за якою туроператори здійснюють прямий продаж турпродукту споживачам, а турагенти - співпрацюють із туроператорами і за винагороду реалізують турпродукт, створений туроператорами, споживачам [1, с.112]. Тобто, процес просування туристичних послуг до кінцевого споживача складний. В процесі просування туристичні послуги комплектуються в туристичний продукт (через туроператора) і через систему дистрибуції (через турагенства) і доводяться до споживача. Для СЗТ логічною була б концептуальна модель просування турпродукту (рис.1).

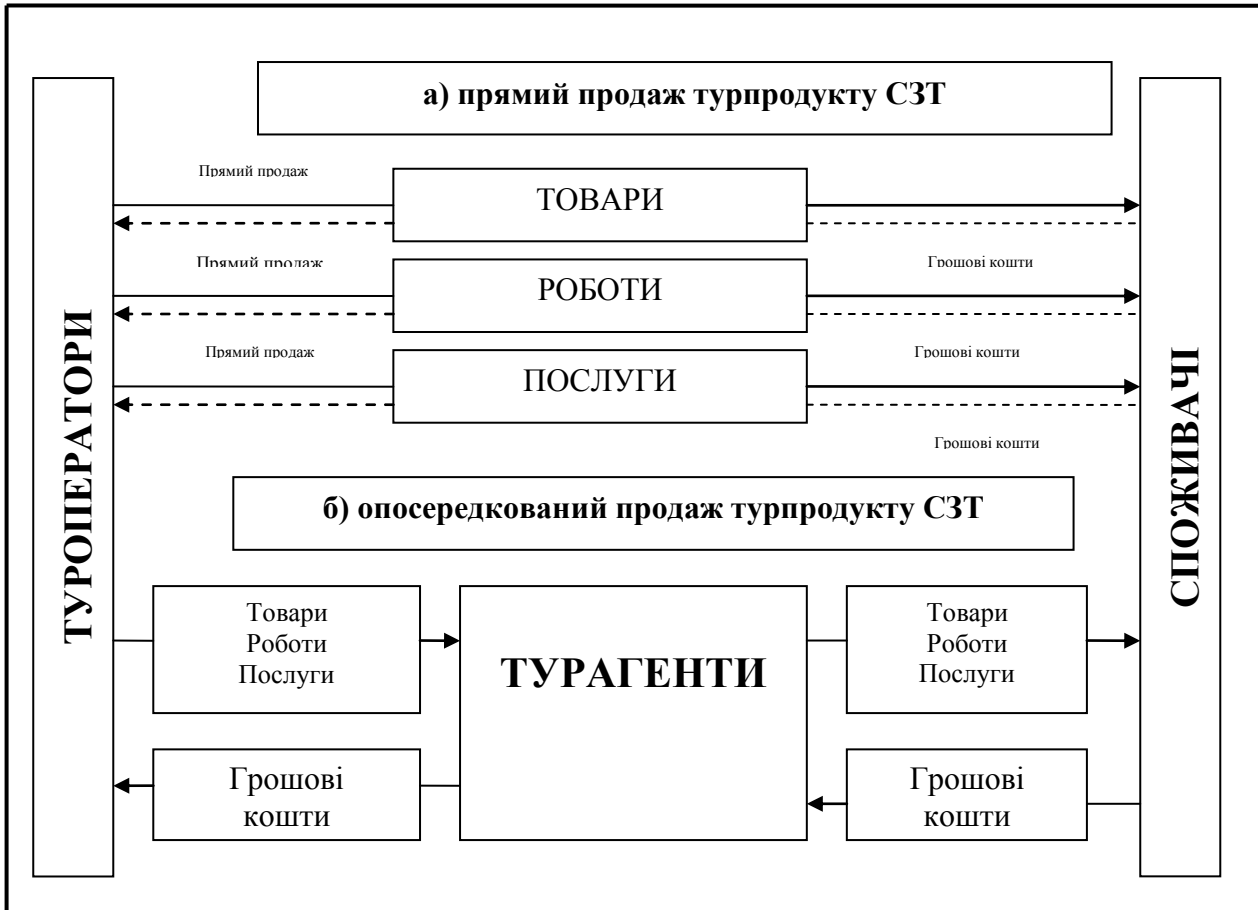


Рис.1. Концептуальна модель просування турпродукту СЗТ на ринок

Джерело: сформовано автором на основі проведених досліджень

У концептуальній моделі показано взаємодію грошових потоків та складових турпродукту СЗТ між трьома групами суб'єктів – туроператорами, турагентами та споживачами.

Наведена концептуальна модель містить схематичне зображення зустрічного руху товарів, робіт, послуг, які входять до складу турпродукту СЗТ та грошових коштів. В запропонованій схемі є два варіанти просування турпродукту СЗТ на ринок: прямий продаж та опосередкований. В процесі прямого продажу відсутні турагенти, їхні функції в системі СЗТ виконують туроператори. Однак, в просуванні турпродукту на ринок туристичних послуг крім туроператорів, повинні приймати участь і турагенти (схема б), які через низку туристичних фірм, рекламу, ЗМІ і інші засоби могли би прорекламувати садиби для розміщення як вітчизняних так і іноземних туристів.

Отже, на сьогоднішній день питання розвитку СЗТ як виду підприємницької діяльності є актуальним, адже через нього можна забезпечити вирішення таких проблем як: створення сприятливого середовища туроператорів, турагентів та інших учасників туристичної

діяльності, формування конкурентного середовища розвитку туризму, активізація досліджень проблем розвитку туристичної галузі, посилення дієвості місцевих органів влади і інститутів, підвищення зайнятості місцевих мешканців, зростання частки доходів громадян, що сформовані за рахунок туристичної діяльності, підвищення якості навколишнього середовища через високий рівень екологічної відповідальності мешканців та туристів, подолання нерівності розвитку регіонів.

Список використаних джерел

1. Кифяк В. Ф. Організація туристичної діяльності в Україні. – Чернівці: Книги – XXI, 2003. – 300с.

УДК: 631.115.8: 339.13

СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИЙ ВИРОБНИЧИЙ КООПЕРАТИВ В РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Попівняк Р.Б.

к.е.н., доцент Львівський національний аграрний університет

Ефективний розвиток аграрного виробництва базується на наявності раціональних виробничих сільськогосподарських структур, заснованих здебільшого на приватній формі власності, відпрацьованих механізмах внутрішньогосподарських виробничих відносин в корпоративних формах господарювання, широкого розвитку інфраструктурних формувань. Серед виробничих сільськогосподарських структур різних організаційно-правових форм господарювання чільне місце займають сільськогосподарські виробничі кооперативи, які в окремих регіонах є домінуючою організаційно-правовою формою господарювання. Розвиток сільськогосподарської кооперації направлений на підвищення ефективності виробництва шляхом об'єднання засобів виробництва, коштів і праці, а також забезпечення соціального захисту селян-членів кооперативних формувань. Тобто поєднання економічної і соціальної функцій найбільш цілеспрямовано реалізується в кооперативних формуваннях, які слід розглядати як засіб залучення товаровиробників до великомасштабного агробізнесу, який дає їм можливість одержувати прибуток не тільки від виробничої діяльності, але й від інших стадій подальшого руху створеної ними продукції. Раціональний розвиток виробничих сільськогосподарських структур різних організаційно-правових форм господарювання забезпечується широким розвитком різних видів обслуговуючої кооперації.

Складовою різноукладності економіки є сільськогосподарська (виробнича й обслуговуюча) кооперація. Виробничі кооперативи створюються шляхом об'єднання фізичних осіб для спільної виробничої або іншої господарської діяльності на засадах їх

обов'язкової трудової участі з метою одержання прибутку. Процес об'єднання особистих селянських господарств і дрібних фермерських господарств у виробничі кооперативи (асоціації) необхідна умова їх подальшого ефективного розвитку. Особливо позитивним цей процес буде там, де ці господарства розташовані суцільним масивом. В основі наших пропозицій лежить те, що особисті селянські господарства у сьогоdnішньому виді можуть вступати в кооперативні відносини у сфері виробництва шляхом формування нових сільськогосподарських виробничих кооперативів на своїй основі, або входження в діючі сільськогосподарські кооперативи на основі членства. В інших випадках особисті селянські господарства повинні передавати свої земельні частки (паї) в оренду фермерським господарствам або іншим сільськогосподарським підприємствам чи залишатись господарювати самостійно. Що стосується фермерських господарств як юридичних осіб, то вони можуть приймати участь у певних видах діяльності новостворених чи діючих виробничих сільськогосподарських кооперативів.

Мотиваційну основу розвитку кооперації для сільськогосподарських товаровиробників становить протистояння експансії спекулятивного посередницького бізнесу, отримання ефекту не тільки від виробництва, а й від його обслуговування, переробки та збуту продукції.

Кооперативні організації більш обмежені рамками тієї діяльності, заради якої вони були створені. Вони можуть розширити сфери інтересів, диверсифікувати свою діяльність і навіть відійти від певних організаційних принципів, але ніколи не можуть змінити свого призначення – надавати послуги своїм клієнтам-власникам, оскільки після цього вони вже не будуть кооперативами. Особливістю і найголовнішою характеристикою кооперативної організації є те, що її члени поєднують в одній особі співвласника кооперативного підприємства і його клієнта.

Кооперативи можуть створюватись фермерами для виробництва, зберігання, переробки і збуту сільськогосподарської продукції, закупівлі потрібних матеріально-технічних засобів, проведення кредитних та страхових операцій, інженерного облаштування територій, будівництва і надання інших послуг своїм членам. Саме через кооперативи дрібні фермерські господарства можуть поліпшити своє становище на ринку: отримати прямий доступ до споживачів або переробників, знайти прибуткові канали збуту своєї продукції, отримати необхідне паливо, високоякісне насіння, хімічні засоби захисту рослин і тварин, мінеральні добрива, комбікорм за прийнятними цінами. За умов спільної діяльності вони як члени кооперативу можуть збільшувати доходи від ведення свого виробництва і зменшувати власні витрати.

Слід відзначити, що сільськогосподарські підприємства майже не беруть участі у формуванні обслуговуючих кооперативів, хоча вони теж терплять від монополізму трейдерів сільськогосподарської продукції, посередницьких структур з постачання засобів виробництва, переробних і інших підприємств АПК. Не набуло поширення створення таких кооперативів і в процесі реформування колективних сільськогосподарських підприємств.

Розвиток сільськогосподарської кооперації має добрі перспективи, зумовлені перевагами у сфері обслуговування, а саме: 1) кооперативи забезпечують формування цивілізованого і стабільного ринку; 2) кооперація сприяє розвитку вертикальної інтеграції та витіснення з ринку зайвих торгових посередників; 3) кооперативи виконують соціальну функцію, забезпечуючи вищі доходи дрібних товаровиробників, розвиток демократії і самоврядування у сільській місцевості, створення додаткових робочих місць, успішне протистояння конкурентам тощо.

Формування і розвиток сільськогосподарських виробничих і обслуговуючих кооперативів забезпечується при тісній співпраці із кредитними спілками, адже вони мають спільні інтереси щодо розміщення інвестицій. Саме сільськогосподарські кооперативи привабливі для кредитних спілок тим, що вони також побудовані на кооперативній ідеї, мають аналогічні організаційні принципи, систему управління, структурну побудову як і кредитні спілки, а в багатьох випадках члени сільськогосподарських кооперативів і є членами місцевих кредитних спілок. Така спорідненість і становить основу взаємодовіри цих двох типів кооперативних організацій.

Список використаних джерел

1. Бурачек І.В. З досвіду сільськогосподарської кооперації в Німеччині // Вісник Полтавського держ. с.-г. ін-у. – 2001. – №5-6. – С.111-113.
2. Горбонос Ф.В. Кооперація: методологічні і методичні основи. – Львів: ЛДАУ, 2003. – 264 с.
3. Зіновчук В.В. Організаційні основи сільськогосподарського кооперативу. – Друге видання, доповнене і перероблене. – К.: Логос, 2001. – 380 с.
4. Основи аграрного підприємництва / За ред. М.Й.Маліка. – К.: ІАЕ, 2000. – 582с.

УДК: 338.43:631.115.11

ІННОВАЦІЙНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСТВ НАСЕЛЕННЯ

Федик О. В.

к.е.н., ст. викладач кафедри менеджменту ім. проф. Є. Храпливого

Львівський національний аграрний університет

olgafedyk@ukr.net

Особливістю сучасного розвитку аграрної сфери національної економіки є висока динаміка структурних змін і розширення масштабів виробництва.

У сучасних умовах все більша кількість підприємців усвідомлюють величезну роль інновацій в успішній організації своєї діяльності. Впровадження у виробництво і збут нових технологій дозволяє випускати нові види продукції, оновлювати перелік надаваних послуг, підвищуючи їх якість, сприяє завоюванню нових ринків збуту, посилює конкурентні переваги.

Інноваційний процес в АПК – це постійний, безперервний процес перетворення окремих технічних, технологічних та організаційно-економічних ідей і наукових варіантів вирішення певного практичного завдання з метою переходу галузей та підприємств АПК на якісно новий рівень виробничого процесу[1].

На здатність підтримувати інноваційну діяльність в АПК впливає велика кількість факторів: особливості природно-економічних умов господарювання, стан організаційно-виробничого механізму, рівень готовності господарств до впровадження інновацій, засоби стимулювання досягнень науки та їх впровадження на практиці та регіональні відмінності суб'єктів господарювання [3].

Досвід останніх років показав, що господарства населення є доволі стабільним сектором економіки і при певній державній підтримці і впровадженні інновацій можуть суттєво збільшити обсяги виробництва сільськогосподарської продукції і вирішити цілу низку соціальних проблем села.

Як показали наші дослідження інноваційний розвиток господарств населення може здійснюватися шляхом радикальних (базових), поліпшуючих та модифікаційних (окремих) інновацій.

Необхідність у переорієнтації наявної державної політики на високоефективну інноваційну викликається і об'єктивними причинами. Справа в тому, що після вступу України до зони вільної торгівлі вихід дрібних українських виробників на європейський ринок молочної та м'ясної продукції стає проблематичним, оскільки в країнах Євросоюзу надвірний забій худоби заборонений. Крім того, 80% молока в Україні виробляється господарствами населення за технологією ручного доїння, яке теж не практикується в країнах Євросоюзу, де застосовуються жорсткі вимоги до збору, охолодження, зберігання, транспортування і переробки молока та м'яса, які набагато вищі в порівнянні з вітчизняними. Такі зобов'язання Україна взяла на себе, коли стала членом СОТ [2].

На нашу думку, інноваційний розвиток господарств населення, враховуючи особливості їх розвитку, повинен конкретизуватися за змістом інновацій і здійснюватися за

напрямами:

1. Комерційні інновації:

– розвиток інформаційних систем забезпечення збуту сільгосппродукції. Інновації в збутовій діяльності найчастіше пов'язані із застосуванням Інтернет-технологій (створення власного сайту господарства, Інтернет-бренду і т. п.). Разом з тим, просування, стимулювання збуту може стати джерелом інноваційних рішень більш високого рівня, а тому, плануючи впровадження інформаційних і комп'ютерних технологій у збут, слід враховувати виникаючі ланцюжки інновацій (нова інформаційна послуга у сфері збуту може привести до змін в ціновій політиці, організації збуту);

– важливим джерелом розвитку інноваційних стратегій в сфері збуту сільгосппродукції стає використання інформаційних комп'ютерних технологій для реалізації принципів інтеграції з постачальниками, посередниками тощо як методологічної основи побудови сучасних комп'ютерних систем управління;

– застосування нових засобів аналізу і прогнозування даних щодо перспектив розвитку ринку та збуту.

2. Технологічні інновації: застосування передових технологій у виробництві, зберіганні, транспортуванні, реалізації сільгосппродукції; застосування внутрішньої логістики збуту; впровадження інновацій в організацію і технологію обслуговування оптових покупців.

3. Управлінські інновації. Для ухвалення обґрунтованих і оперативних рішень власникам господарств населення часто потрібно в короткі терміни прорахувати і порівняти декілька варіантів планів для ефективної реалізації ринкових завдань, що стоять перед господарством. Для цього необхідно розробити систему управління інноваційною діяльністю, основа якої розбиття складного процесу на прості компоненти на основі проектного підходу і вибудовування своєрідного управлінського «конвеєра». Це дає ряд ефектів: робота з процесу перетворюється на цілеспрямований рух, знижуються вимоги до кваліфікації персоналу, різко зростає продуктивність праці, знижується кількість помилок.

4. Формування і виділення стратегій інноваційного розвитку збуту, як одного з домінуючих напрямів впливу на довгострокове економічне зростання, приводить до необхідності формування особливих стратегій, які в процесі своєї реалізації орієнтують господарство населення на досягнення високого рівня результативності фінансово-інвестиційної і науково-інноваційної діяльності. Однією з найбільш ефективних інноваційних стратегій в збутовій діяльності господарств населення є впровадження інформаційного забезпечення галузі.

Особливу роль в у розвитку господарств населення та активізації процесів залучення в обіг товарних ресурсів сільгосппродукції господарств населення відіграє інноваційний

механізм, спрямований на пошук і впровадження нових організаційних форм, організаційних моделей і структурних схем організації діяльності господарств населення та їх партнерів в процесах комерційної взаємодії з реалізації сільгосппродукції суб'єктам господарювання сфери виробництва, обігу та споживання.

Список використаних джерел

1. Кулаєць М. М. Інноваційна діяльність в аграрній сфері / М. М. Кулаєць // Економіка АПК. – 2011. - №2. - С. 100 – 107.
2. Осташко Т. О. Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ / Т. О. Осташко, Л. Ю. Волошенко, Г. В. Ленінова ; за ред. В. О. Точиліна. – К. : Ін-т економіки та прогнозів. НАН У, 2010. – 208 с.
3. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів / П. С. Харів. - Тернопіль: Вид-во "Економічна думка", 2003. - 326 с.

УДК 334.7:331.03

ZARZĄDZANIE W WARUNKACH FRANCHIZINGU JAKO FORMY PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORCZEJ

УПРАВЛІННЯ В УМОВАХ ФРАНЧАЙЗИНГУ ЯК ФОРМИ ЗДІЙСНЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Cherevko G., Lwowski Narodowy Uniwersytet Agrarny

Черевко Г.В, Львівський національний аграрний університет

Franchising to nowa metoda rozwoju i zarządzania przedsiębiorstwem, mimo iż jej pierwsze bliżej niesformalizowane początkowe formy były już stosowane przed wiekami. Jednak dopiero w ostatnich 20-30 latach duże firmy zaczęły stosować franchising na skalę krajową i międzynarodową, a także coraz częściej na skalę globalną. Mimo, iż zjawisko rozwoju firm na zasadzie współpracy franchisingowej rozszerzyło się na skalę światową, to nadal niewielu potencjalnych konsumentów zdaje sobie sprawę z jego istnienia oraz z jego skutków gospodarczo-ekonomicznych [7,s.137]

Samo słowo „franchising” oznacza dosłownie „bycie wolnym” [1, s.139] W takim sensie koncepcja ta oferuje wolność w prowadzeniu, zarządzaniu i kierowaniu własną firmą. Jednakże tam gdzie jest wolność, musi być i odpowiedzialność za własne decyzje. We franchisingu odpowiedzialność biorecy licencji franchisingowej polega na podporządkowaniu się regułom zawartym w umowie z franchisodawcą. Dawca licencji jest bowiem właścicielem znaku towarowego i marki sieci franchisingowej.

Franchising, bez względu na branżę, łączy kilka wspólnych elementów: z jednej strony, występowanie przedsiębiorstwa, posiadającego wartość będącą przedmiotem franchisingu. Wartość tę stanowią mogą: znak towarowy, marka firmy, procedury produkcji, standard i rozwiązania organizacyjne. Z drugiej strony, obecność osoby lub kilku osób, starających się o zezwolenie na eksploatację przedmiotu franchisingu. Obie strony łączy umowa regulująca stosunki między nimi, warunki kontroli wykorzystania przyznanego zezwolenia, wysokość opłat franchisingowych za udzielenie zezwolenia i korzystania z przedmiotu franchisingu [3, s.57]

Definicja umieszczona w Kodeksie Etycznym Franchisingu określa go jako system sprzedaży towarów, usług lub technologii, opierający się na ścisłej i ciągłej współpracy pomiędzy prawnie i finansowo odrębnymi i niezależnymi przedsiębiorstwami, franchisodawcą i jego indywidualnymi franchisobiorcami. Istota tego systemu polega na tym, że franchisodawca nadaje swoim franchisobiorcom prawo oraz nakłada obowiązek prowadzenia działalności zgodnie z jego koncepcją [4,s.36].

Główną ideą franchisingu jest wyjątkowość pomysłu, na którym oparte jest działanie franchisodawcy. Nie musi to być koniecznie najnowsza technologia, zazwyczaj jest to proste rozwiązanie organizacyjne, przykładem może być tu idea fast food (np. McDonald's), czy też wyspecjalizowany proces produkcyjny lub usługowy (np. sieć salonów fryzjerskich Jean Louis Dawid) lub precyzyjnie określona oferta handlowa (np. sieć sklepów Drogeria Natura) i tym podobne [3,s.128]

Franchising jest formą zewnętrznego rozwoju korzystną zarówno dla franchisodawcy jak i franchisobiorcy. Każdy z uczestników tego systemu oferuje bowiem swemu partnerowi to, co jest zasobem w danej chwili najbardziej pożądanym.

Franchisobiorca zyskuje dostęp do koncepcji zakupów, sprzedaży i organizacji, wykorzystania prawa własności przemysłowej i intelektualnej silnych rywali rynkowych, dysponujących często znanymi markami, sprawdzonymi produktami/usługami i doświadczeniem w produkcji i dystrybucji, czym umożliwia sobie często przejście przez bardzo wysokie bariery dostępu do nowego rynku.

W ostatecznym rozrachunku franchisodawca zarabia więcej, niż gdyby prowadził wszystkie jednostki jako własne [2, s.86].

Franchizing stanowi dla franchisodawcy źródło pozyskania zewnętrznych środków finansowych będących w dyspozycji biorców licencji, na rozwój sprawdzonej oferty produktowej i/lub usługowej. Ponadto, jest doskonałym sposobem zorganizowania przedsiębiorstwa, które poprzez klarowny układ sieciowy może funkcjonować w efektywny sposób na wielu, często bardzo oddalonych od siebie rynkach [5, s.69].

Franchising może być traktowany także jako sposób na rozwiązanie problemów związanych z zarządzaniem, kontrolą kosztów czy administracją, występujących w już zbudowanej sieci stanowiącej własność jednego przedsiębiorcy.

Franchising może zostać uznany jako jedna z form kierowania przedsiębiorstwem. Stosowanie go w tym znaczeniu związane jest z uwypukleniem znacznej liczby jego zalet, a mianowicie: możliwości poprawy zarządzania zespołami ludzkimi, organizowania nowoczesnego systemu zbytu i marketingu, bezkapitałowego rozwoju przedsiębiorstwa, uruchomienia silnych bodźców motywacyjnych pracowników oraz kierownictwa, ekspansji firmy na rynku oraz wykorzystania efektu skali działania, efektywnego zarządzania majątkiem przedsiębiorstwa, unikania kolizji z prawem antymonopolowym, transferem know-how [8, s.59].

Wnioski. W poszukiwaniu efektywnych form strategicznych menedżerowie decydują się na świadome zarządzanie ryzykiem, czyli opracowują metody i działania zmierzające do optymalizacji ryzyka w funkcjonowaniu firmy i do podejmowania racjonalnych decyzji. Jedną z dróg realizacji tego celu jest wybór alternatywnego sposobu finansowania rozwoju przedsiębiorstwa w oparciu o franchising.

Koncepcja ta dość szybko zyskała uznanie przedsiębiorców i coraz dynamiczniej wpisuje się w rzeczywistość gospodarczą. Z jednej strony, stanowi doskonałą okazję, szczególnie dla małych i średnich przedsiębiorstw, do rozpoczęcia działalności i uzyskania potencjału konkurencyjnego, pozytywnie weryfikowanego zarówno przez rywali na rynkach lokalnych, krajowych, jak i międzynarodowych. Z drugiej strony, jest szybką formą ekspansji rynkowej i szansą na upowszechnienie znaku firmowego zarówno w kraju, jak i za granicą.

Z punktu widzenia franchisobiorców jest on sposobem rozwoju działalności gospodarczej w oparciu o uznany, wiarygodny know-how, który dla wielu przedsiębiorców kupujących licencje franchisingowe jest podstawową i najtrudniejszą do pokonania w „pojedynek” barierą wejścia na rynek. Wejście do sieci wymaga wprawdzie środków finansowych, ale ich wysokość jest niewspółmierna do korzyści, jakie wynikają z pozyskania znanej marki i funkcjonowania w szerokiej skali.

Posługując się teorią kosztu alternatywnego można sformułować tezę, iż wydatki związane z zakupem licencji franchisingowej są niższe od kosztu alternatywnego, jakim w tym przypadku są środki niezbędne do stworzenia własnej koncepcji biznesowej, wykreowania silnej marki oraz szybkiego i sprawnego wprowadzenia jej na wymagający rynek.

Список використаних джерел

1. Iwankiewicz-Rak B., *Nowoczesne instrumenty finansowania przedsiębiorstw - możliwości i perspektywy*, Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 139.
2. Mendelsohn M., *Jak wybrać biznes dla siebie*, Profit, Warszawa 2005, s. 85.

3. Murray I., *Przewodnik po franczyzie*, Helion, Warszawa 2008, s. 57.
4. Pokorska B., *Leksykon Franczyzy*, Difin, Warszawa 2002, s. 36.
5. Pokorska B/, *Franchising w Polsce. Stan i kierunki rozwoju*, Instytut Rynku Wewnętrznego i Konsumpcji, Warszawa 2000, s. 69.
6. Stawicka M.K., *Franczyza - droga do sukcesu*, Warszawa 2009, s. 96.
7. Tosta M., *Franchising jako opcja rozwoju polskich przedsiębiorstw*, [w:] *Nowoczesne instrumenty finansowania przedsiębiorstw - możliwości i perspektywy*, B. Iwankiewicz-Rak, (red.), Wyd. AE we Wrocławiu, Wrocław 2004, s. 137.
8. Ziółkowska M.J., *Franczyza nowoczesny model rozwoju biznesu*, CeDeWu, Warszawa 2010, s. 59.

УДК 621.311:631.145

ДОСЛІДЖЕННЯ ТА ПРОПОЗИЦІЇ ПО ОПТИМІЗАЦІЇ ЕНЕРГОЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В АПК ЗА РАХУНОК СОНЯЧНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Черевко Д. Г.

Львівський національний аграрний університет, Львів

denys-cherevko@ukr.net

В умовах все більшого обмеження запасів традиційних ресурсів для одержання енергії на планеті та все зростаючих масштабів забруднення навколишнього середовища наслідками використання цих ресурсів, що в значній мірі спричиняє граничне наближення людства до одного з найкритичніших обмежень свого розвитку – екологічної ємності сфери життєдіяльності, актуальність ефективного використання сонячної енергії все більше зростає.

Не дивлячись на наявність різних стримуючих чинників, нові технології, що розробляються, років за 20 дозволять збільшити частку сонячної енергетики в структурі загальної в Україні до 7%. Наразі в Україні сонячна енергія залишається найдорожчою (табл.1.1).

Таблиця 1.1.

Вид відновлюваного джерела енергії	Витрати на виробництво 1 кВт·год енергії, центи
Вітер	5,5-13
Вода	3-25
Сонячна фотоелектрична	50-80
Сонячна термальна	10-25

Біомаса	5-30
Геотермальна	7-15

*Складено на основі даних Інституту економічних досліджень та політичних консультацій в Україні[3].

Найефективніше використання сонячної енергії та стабільне енергопостачання споживачів у аграрних підприємствах є можливими за комбінованого застосування геліоенергетичних установок у поєднанні із традиційними джерелами енергії та їх комплексного акумулювання [9, с.105]. Оптимальним варіантом такого комплексного використання сонячної енергетичної установки може бути комбінована система енергозабезпечення житлових та виробничих об'єктів сільськогосподарського підприємства, яка могла б включати, крім традиційного підключення до централізованої електромережі, ще й саму сонячну енергетичну установку, біореактор, вітроелектричну установку та електричний і тепловий акумулятори.



Рис. 1.1. Відсоток технічнодосяжного потенціалу сонячної енергії областей України відносно країни в цілому*

* Джерело узагальнено автором на підставі даних [1, с. 50-51].

Проведені розрахунки свідчать, що експлуатація такої комбінованої системи може забезпечити економію близько третини органічного палива, що потрібно для

енергозабезпечення приватного фермерського господарства [2, с.105]. При цьому системи акумулювання підвищують коефіцієнт корисного використання сонячних установок на 30-50%, тому вони можуть мати меншу потужність. Оптимальним підходом до вирішення проблеми енергозабезпечення аграрних підприємств електроенергією із геліоустановки реально може бути застосування модульного принципу у розробці та створенні енергоустановок, що дасть можливість не лише варіювати величину вихідної потужності у потрібному діапазоні, але й вираховувати оптимальне поєднання різних установок, що використовують енергію різних альтернативних джерел, в т.ч. і сонячну енергію, а також матричного принципу, який дозволить розробляти типові проекти для характерних сполучень потужностей споживачів, кліматичних та виробничих умов, розміру підприємства.

Вагомим чинником розвитку сонячної енергетики об'єктивно може бути державна підтримка і стимулювання. В системах використання сонячної енергії значні капітальні і експлуатаційні затрати припадають на акумулювання як теплової, так і електричної енергії, і для того, щоб скористатися державними дотаціями у вигляді "зеленого тарифу", сонячна електрична система повинна працювати на мережу, тому не слід планувати використання електричних акумуляторів для накопичення електричної енергії на нічний період та періоди значної хмарності (на підприємствах значної потужності). Поки що на державному рівні немає розуміння того, яким чином можливо простимулювати невеликі домогосподарства щодо установки ними невеликих сонячних панелей на дахах будинків, під'єднання до мережі та продажі електроенергії, як дозволити для них застосовувати «зелений тариф» тощо. Позитивним в цьому плані є досвід Німеччини, де діє програма відповідних компенсацій чи пільгового кредитування, які скорочують термін окупності сонячних модулів до 10 років і менше [3]. Як свідчить досвід країн Європи та України, лиш єдина та послідовна державна політика з використанням законодавчих і економічних засобів може гарантувати реальне впровадження альтернативної енергії в практику господарювання.

Список використаних джерел

1. Кузьмінський Є.В. Нетрадиційні електрохімічні системи перетворення енергії / Є.В. Кузьмінський, Г.Я. Колбасов, Я.Ю. Тевтуль, Н.Б. Голуб - К.: Академперіодика, 2002. - 182 с.
2. Ясенецький В. Нетрадиційна енергетика в агропромисловому секторі / В.Ясенецький, В.Клименко // Пропозиція. - 2003.- №11.- С.104-105
3. Ясинчук Л. Ставка на сонце // Л. Ясинчук. - Експрес, 31 березня – 7 квітня 2011 р. – С.9

СЕКЦІЯ 3. СУЧАСНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ТЕОРІЯ І ПРАКТИКА

УДК 331.101.3(477.8.33)

**ОСОБЛИВОСТІ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ ПЕРСОНАЛУ У
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

Балаш Л.Я., Гринишин Г.М.

Львівський національний аграрний університет

У сучасному аграрному менеджменті все більшої уваги приділяють мотиваційним аспектам. Звичайно вести мову про мотивацію праці у вітчизняних аграрних підприємствах, вкрай важко, коли середня заробітна плата є нижчою від мінімальної. Низька заробітна плата – причина падіння престижу багатьох професій. Вона перешкоджає вихованню та усвідомленню національної гордості за державу і за себе, провокує політичні проблеми та гальмує економічне зростання. Як результат – масова еміграція, особливо в період сезонних робіт. Люди шукають кращого життя, намагаються задовольнити свої потреби, але не через забезпеченість різними благами на батьківщині, а з відчаю. Найнеприємніше, що з країни від'їжджають молоді, перспективні люди, в арсеналі якої є чимало інноваційних ідей, але немає можливості реалізації. Молодь низько оцінює перспективи на ринку праці в Україні.

Основна мета мотиваційного процесу у аграрних підприємствах повинна базуватися на оптимальній організації праці і максимально можливій віддачі працівників. Тільки це дозволить забезпечити ефективність господарсько-фінансової діяльності підприємств. У теперішній час для більшості агропідприємств і господарств велике значення має розвиток цілковито нових елементів системи мотивування. Сама система повинна бути орієнтована на сучасний динамічний розвиток ринкової економіки, при необхідному збереженні виробничих і трудових процесів у швидкозмінних умовах внутрішнього та зовнішнього середовища.

Із різних мотиваційних методів праці в аграрних підприємствах України, у кращому випадку, застосовують тільки його окремі елементи, а у гіршому вони практично відсутні. Отже, створення цілісної, нероздільної системи мотивації орієнтованої на організаційно-кваліфікаційний розвиток аграрних працівників та ефективну діяльність підприємства в загалом є необхідною передумовою.

Питанням мотивації праці працівників займалися такі відомі науковці минулого і сучасності, як: А. Маслоу, М.В. Врум, О.О. Гетьман, В.М. Шаповал, В.Г. Васильков, Н.П. Гончарова, Н.І. Склярук, О.І. Славута, С.Ф. Покропивний, Л.І. Шваб та інші.

Однак, не дивлячись на вагомий науковий доробок по дослідженню мотивації праці вітчизняними та зарубіжними авторами залишаються недослідженими питання мотивації праці в агропідприємствах враховуючи складну економічну ситуацію і специфіку і особливості виробничої діяльності в аграрній сфері. Дослідження показало, що просто перенесені методи західних науковців на український ґрунт є недосконалі, дають збій, викликають іронію або обурення у працівників. Причиною цьому є менталітет і сприйняття реальності у працівників.

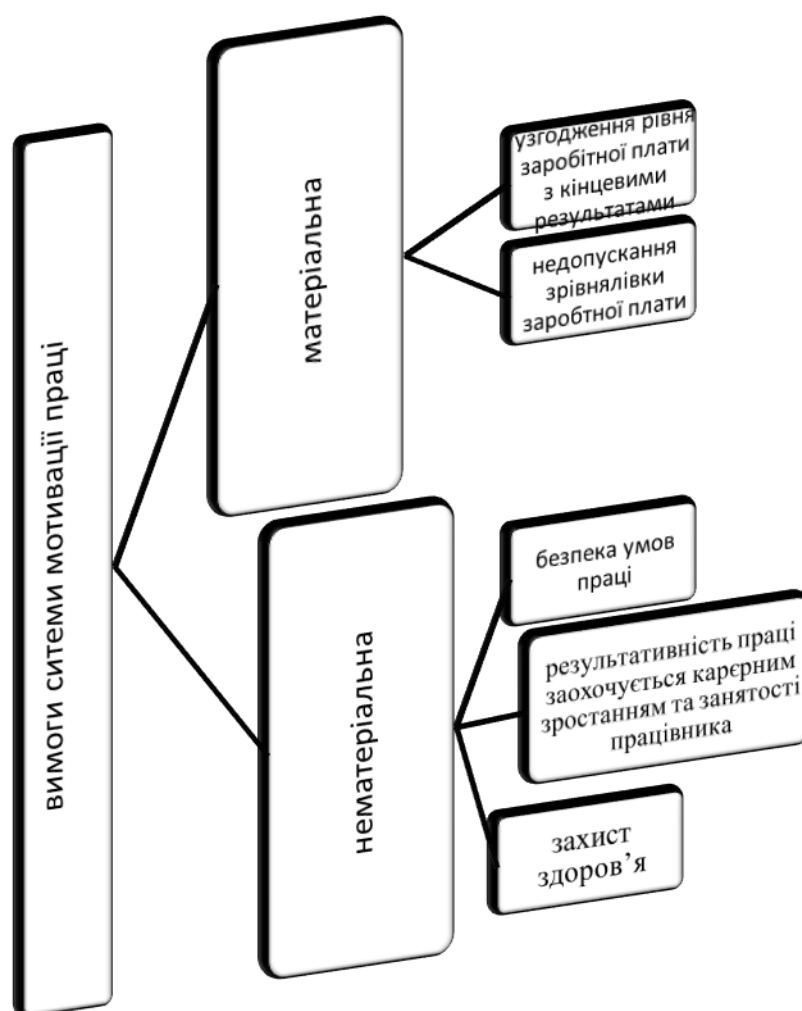


Рис.3.1 Основні елементи ефективною системи стимулювання праці

Отримання прибутку та його зростання є основним завданням будь-якого сільськогосподарського підприємства. Для досягнення цього результату політика підприємства, насамперед, повинна бути спрямована на досконале мотивування працівника, максимальне координування його зусиль на досягнення високих результатів

у процесі роботи, тобто удосконалення самої системи мотивації праці працівників. Система мотивації праці на рівні аграрного підприємства повинна базуватися на наступних вимогах рис. 3.1

Основні мотиваційні чинники на думку зарубіжних та вітчизняних вчених є матеріальні і соціальні, а саме: гроші, слава, кар'єрне зростання, визнання, самореалізація, самовираження. Гроші, безумовно, є найдієвішим засобом для стимулу праці. З одного боку, гроші є сильним чинником мотивації, а з іншого боку можуть виступати засобом демотивації. На думку Ф. Герцберга, нестача грошей може спричиняти незадоволеність роботою, достатня кількість сама по собі не приносить тривалого задоволення. Це особливо актуально для людей, що працюють за фіксований оклад. Такі люди можуть відчувати позитивні емоції, радість. Але почуття ейфорії може швидко зникнути, якщо працівники не отримують задоволення від самої роботи. Тому можна сказати, що впровадження ефективного мотиваційного управління на підприємстві повинно базуватися на можливості використання комплексу мотиваційних чинників.

Система мотивації працівників, повинна, бути гнучкою, зрозумілою для працівників. Вона повинна давати однаково можливість сприяти кожному позитивному результату роботи. Сприяння повинно бути економічно та соціально-психологічно обґрунтовані за розмірами. Показники, за якими організовано заохочення персоналу, повинні сприйматися кожним як правильні. Системи мотивації повинна формувати у трудового потенціалу відчуття справедливості. Вона повинна підвищувати зацікавленість працівників у покращенні не тільки власної роботи, але і роботи в у взаємовідносинах з іншими працівниками. Працівники повинні чітко розуміти взаємозв'язок між результатами діяльності і їх винагородою.

Список використаних джерел

1. Баєва О. Біологічні засади мотивації / О. Баєва // Персонал. – 2007. – № 11. – С. 88.
2. Василенка Н. І. Аналіз використання трудового потенціалу у сільському господарстві Львівщини / Н. І. Василенка // Економіка АПК. – 2007. – № 8. – С. 148-155.
3. Ведернікова О. М. Мотивація, як складова ефективного управління персоналом організації / О. М. Ведернікова, С. П. Несміла. // Наука і економіка: Вісник ХЕУ. – 2007 – № 3 С.-38
4. Олійник Т.І. Оплата праці у сільськогосподарських підприємствах в умовах ринку / Т.І. Олійник // Вісник ХНАУ. – 2006. – №11. – С. 199 – 206.

5. Якубів В. М. Удосконалення організаційно-економічного механізму функціонування сільськогосподарських виробників / В. М. Якубів // Економіка АПК. – 2008. – № 3. – С. 49-

УДК 631.145:631.1.016

РЕАЛІЗАЦІЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ АПК : СТАН ТА ПЕРЕШКОДИ

Бондарчук В.В.

Львівський національний аграрний університет, м. Львів, bondarchuk_vasiliy@mail.ru

Сучасний агропромисловий комплекс країни є важливим сектором національної економіки. В ньому зосереджено майже третина основних виробничих фондів, працює чверть населення країни, виробляється більше 20 % валового суспільного продукту, формується 7% роздрібного товарообігу [1].

З метою визначення подальших пріоритетів реалізації аграрної політики держави Кабінет Міністрів у жовтні 2013 року затвердив «Стратегію розвитку аграрного сектору економіки до 2020 року» [2]. Основна ціль цієї стратегії полягала в тому, щоб максимально розвинути економічний потенціал аграрного сектору національної економіки, який, у свою чергу, мав би дати потужний поштовх для інвестиційного, технологічного та соціального розвитку країни. Експерти у сфері організації аграрного бізнесу були переконані, що реалізація затвердженої урядом Стратегії розвитку АПК до 2020 року (надалі: Стратегія) сприятиме більш повному заповненню внутрішнього і зовнішнього ринків дешевими і якісними продуктами харчування вітчизняного виробництва, створить вагомі передумови для успішного розвитку інших галузей економіки України, які технологічно, організаційно та економічно тісно пов'язані із аграрним виробництвом.

Більш глибокий аналіз Стратегії як довгострокового орієнтира розвитку національного АПК дає підстави говорити про те, що вона базується на виконанні трьох ключових завдань, реалізація яких має дозволити на загальнодержавному рівні забезпечити продовольчу безпеку, підвищити інвестиційну привабливість національного АПК, створити сприятливі передумови для запровадження сучасних інноваційних технологій з виробництва, зберігання та переробки сільськогосподарської продукції для підвищення її рівня конкурентоспроможності як на внутрішньому, так і на світовому ринках.

Стратегія стала чи не єдиним нормативним документом, в якому держава чітко сформулювала довгострокові цілі державної аграрної політики. У свою чергу ці стратегічні орієнтири стали основою для формування довгострокових програм та стратегій розвитку як

регіональних АПК, так і агропідприємств різних форм власності та розмірів, пов'язаних з розвитком аграрного бізнесу.

Однак, як підказує практичний досвід запровадження елементів стратегічного управління на рівні господарюючих суб'єктів, цього не достатньо для успішного досягнення встановлених Стратегією орієнтирів розвитку національного АПК. Невирішеними залишається ряд питань методології та наукових підходів до застосування елементів стратегічного планування та прогнозування на рівні суб'єктів господарювання та їхнього узгодження з механізмом державного регулювання та управління процесом реалізації Стратегії, що і є основною перешкодою формування ефективних стратегій розвитку аграрного бізнесу на регіональному рівні та на рівні кожного підприємства, що входить до складу регіонального АПК.

Стратегічний вибір на рівні суб'єкту господарювання в сучасних умовах – це вибір раціональної альтернативи, який ґрунтується на основі максимального врахування як дії об'єктивних законів розвитку ринкової економіки, так і інструментів державного регулювання, що використовуються виконавчими органами державного управління. Такий вибір був би раціональним і мав би найбільше шансів на практичну реалізацію. Однак економічна та політична нестабільність у державі протягом останніх років є основною перешкодою на цьому шляху. Тому стратегічні альтернативи розвитку аграрного бізнесу, розроблені з врахуванням дії законів розвитку ринкової економіки, сьогодні побудовані на врахуванні як економічної доцільності так й об'єктивної реальності.

Економічна доцільність як складова формування стратегічної альтернативи відображає алгоритм досягнення та розмір економічної вигоди, на яку очікує суб'єкт господарської діяльності за результатами реалізації обраної стратегії.

Об'єктивна реальність, як характеристика середовища розробки та реалізації стратегічних альтернатив, передбачає максимальне врахування в процесі формування стратегії фактичного стану чинників та процесів в економіці, як позитивних, так і негативних, які можуть складати як потенційні можливості у розвитку, так і додаткові перешкоди, а за певних умов - і потенційні загрози для процесу реалізації обраної стратегії.

Державне регулювання розвитку АПК передбачає використання механізму та окремих ринкових інструментів для гармонізації економічної доцільності функціонування суб'єктів господарської діяльності та створення сприятливих умов для дії ринкових законів та законів соціально-економічного розвитку держави, а також формування на цій основі сприятливого інвестиційного середовища для прогнозованого розвитку АПК.

З метою формування сприятливого інвестиційного середовища для прогнозованого розвитку аграрної економіки у центрі уваги органів державного управління сьогодні мають бути:

- протекціонізм по відношенню до національних виробників сільськогосподарської продукції та продовольства;
- максимальне сприяння залученню іноземних інвестицій у розвиток АПК;
- сприяння розвитку конкурентного середовища у різних сферах аграрного бізнесу;
- стимулювання зростання внутрішнього споживчого попиту на продукцію АПК;
- стимулювання розвитку експортного потенціалу АПК та зростання обсягів експорту його продукції;
- регулювання імпорту та обмеження його розмірів по тих видах продукції, яка може бути імпортно-заміщена за рахунок українських підприємств;
- сприяння розвитку сучасних логістичних мереж та форм інформаційного сервісу;
- визначення та закріплення юридичного статусу агрохолдингів як суб'єктів діяльності у сфері аграрного бізнесу.

Для успішної практичної реалізації стратегічних цілей з розвитку національного агропромислового виробництва важливе значення, на наш погляд, має розвиток в Україні асоційованих організаційних форм ведення сучасного бізнесу у сфері АПК на принципах інтеграції - у сфері переробки, зберігання та реалізації сільськогосподарської продукції, а також кооперації – у сфері виробництва аграрної продукції підприємствами різних форм власності. До цього спонукають особливості організації сучасного аграрного виробництва на інтенсивній основі, зокрема, необхідність дотримання сівозмін; специфіка технологічних процесів та технічних особливостей їх механізації при організації операційної діяльності; необхідність довготермінового зберігання великих обсягів виробленої продукції та формування для цих цілей сучасних складських та елеваторних комплексів; необхідність розвитку сучасних логістичних мереж та інформаційно-сервісних центрів тощо.

Зазначимо, що відсутність чіткого юридичного визначення статусу агрохолдингів, як ключових гравців національного аграрного бізнесу, які в основному на сьогодні є чітко орієнтованими на експорт виробленої продукції, а не для задоволення внутрішнього попиту, стало основною причиною перетворення їх в об'єкти напівтіньової економіки.

Отже, посилення державного регулювання та усунення перешкод на шляху реалізації Стратегії розвитку АПК дозволить прискорити процес реформування агропромислового виробництва, а також закласти основи продовольчої безпеки країни.

Список використаних джерел

1. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [\[http://minagro.gov.ua/node/16015\]](http://minagro.gov.ua/node/16015).

2. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 жовтня 2013 року № 806-р. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ru.info-kmu.com.ua/2013-10-17-000000pm/article/16501717.html>.

УДК 330.2/4:338.24

ЦІННОСТІ ДЛЯ УСПІХУ МЕНЕДЖЕРА-АГРАРІЯ

Василина О.Р.

Львівський національний аграрний університет, ovasylyna@ukr.net

Категорію цінності та проблему ціннісної орієнтації можна назвати обличчям або візитною карткою економіки і аграрної галузі, зокрема. Від того, які цінності є домінуючими в суспільстві, залежить стан матеріального становища його індивідів. Таким чином, наше життя є відображенням того, що є для нас цінним, а отже важливими.

За умов соціально-економічної нестабільності, падіння життєвого рівня населення зростає роль відповідної соціально-етичної парадигми сучасного менеджера економічної сфери, як представника професії соціально-економічного спрямування, та прищеплення норм і принципів у процесі професійної підготовки майбутніх працівників управлінського поля, здатних реалізовувати себе у сфері соціальної й управлінсько-економічної діяльності, яка є одночасно і предметно-практичною, і носить чисто соціальний характер, оскільки пов'язана з задоволенням потреб суспільства.

Менеджер-аграрій відіграє ключову роль в системі управління підприємством. Він є носієм професійної культури в аграрній сфері, який має володіти не тільки професійними якостями, а й моральними якостями особистості.

Без сумніву, кожна управлінська задача людини, яка обіймає посаду менеджера економічної сфери, потребує реалізації конкретних вимог, які не можуть бути виконаними відразу та в одній ситуації.

Можна погодитись з думкою М. Чапки про те, що «менеджмент — це управління соціально-економічними процесами підприємницької структури. Економічною умовою менеджменту є ринкова модель господарювання, яка базується на індустріальній організації виробництва чи комерції». При цьому «основною ланкою менеджменту є

особистість людини, її психологічні характеристики, які залишаються незмінними і мають універсальне значення».[2].

На сучасному етапі розвитку суспільства найбільш ефективним є таке управління, яке спрямоване на підвищення ролі людського фактору. Це можна пояснити тим, що людський фактор у сфері управління забезпечує розвиток кожного працівника, задоволення його особистих інтересів, розвиває ініціативу, творчі здібності кожного члена колективу. Без сумніву, такий менеджмент має моральні засади, оскільки вони одночасно орієнтовані на розвиток економічних і моральних людських відносин. Якщо сьогодні в центрі уваги менеджменту є людина, її особиста гідність, максимальне використання її потенціалу, то такий менеджмент є сучасним і етично коректним.

Цінності - це те, що добре, що правильно, справедливо, важливо. Ми можемо не завжди слідувати нашим цінностям, але завжди їх поважаємо. Якщо цінності одні, а правила інші, то починається криза.

Європейські правила гри – це ринкова економіка і демократія. Ми часто звинувачуємо владу в тому, що вона погано будує такі правила. Але якби добре вона це не робила, нічого б не вийшло. Бо соціальні цінності середнього українця не просто відрізняються від європейських – вони їм протилежні. І межа проходить по довірі. Європеєць довіряє своїй державі та законам, які він вважає досить справедливими, а також довіряє іншим людям. А українець довіряє лише «своїм». Він не довіряє ані законам, ані державі. Довіра покращує економічний стан як підприємства, так і держави в цілому. Інвестиції зупиняються, коли нема довіри.

В європейській цивілізації важливими є цінності самореалізації. Це означає, що має бути: 1) свобода; 2) здатність співпрацювати з іншими колегами і вміння шукати компромісу; 3) відповідальність.

Цінності, які доцільно запозичувати в інших націй для утвердження на українському ґрунті, коротко можна охарактеризувати так: – лідерство (прагнення бути першими або серед перших щодо якості та кількості реалізованої на світовому ринку сільськогосподарської продукції, завдяки ефективному використанню наявних природних ресурсів, людського потенціалу, власних й запозичених ноу-хау та інвестицій); – відповідальність (особиста підзвітність суб'єктів АПК і здатність діяти в рамках етичних норм); – дисципліна (дотримання встановлених у законодавчому й адміністративному порядку правил поведінки всіма суб'єктами сільського господарства); – робота в команді (об'єднання однодумців, що керуються спільною метою для досягнення успіху, прагнучи зменшення постійних витрат); – самореалізація (необхідність створення таких умов, за яких селяни мали б змогу максимально розкрити свої

особистісні можливості, що є найвищою потребою за “пірамідою потреб” А. Маслоу, з одного боку, а з іншого – забезпечує подолання тотального структурного безробіття на селі); – активність (створення умов для кон-центрації уваги на визначеній меті – розвитку аграрного сектору економіки та його суб’єктів); – самоконтроль (створення умов для особистого відстеження відповідності виробничого процесу в аграрному секторі встановленим нормам перевірки якісних та кількісних характеристик результатів праці, взаємодія відповідальності та дисциплінованості у праці). [1].

Успішні країни та компанії – це насамперед успішні люди, які надихають інших людей, а також встановлюють стандарти розвитку в усіх сферах. Ефективний менеджмент – це насамперед менеджмент, який має цінності, має волю, і має мету. Весь світовий досвід показує, що базис для такого менеджменту знаходиться в освіті, причому не так освіті, як отриманні знання, як освіті, яка встановлює стандарти та формує світогляд, освіті, яка надихає.[3].

Для того, щоб система цінностей позитивно впливала на результати діяльності компанії, необхідно, щоб система цінностей працівника збігалася з системою цінностей компанії, а система цінностей компанії була інтегрована у стратегію розвитку і забезпечувала її реалізацію.

Найдієвішими засобами для закріплення нових цінностей є:

- чітке визначення об’єктів, на які спрямовують свою відповідальність через увагу, оцінку та контроль управління;
- стиль і тактика реагування керівників на важливі події та кризи;
- виважений, чіткий розподіл функцій працівників, вчасне навчання та зрозумілий інструктаж;
- чітке визначення і доведення до працівників критеріїв розподілу винагород та службового зростання;
- чіткі критерії для відбору, наймання на роботу, просування, отримання завдань і доручень.

Політика корпоративних систем має бути спрямована на базові цілі – задоволення інтересів працівників, безперервне зростання, незалежність та розвиток працівників, який базується на основних людських цінностях. Визначення й формування цінностей, які близькі працівникам, відкриває можливості ефективної співпраці відповідно до політики фірми, що приводить до поліпшення якості трудового життя і підвищення конкурентоспроможності організації.

Список використаних джерел

1. Матковський П. Основи інституціональної модернізації аграрного сектору економіки. / П. Матковський // Аграрна економіка, 2012, Т. 5, № 1-2. С. 53-60.
2. Сікалюк, А. І. Етика сучасного менеджменту: соціально-етичні цінності майбутнього управлінця / А. І. Сікалюк, В. А., Пермінова, С. В. Литвин // Науковий вісник Полісся, 2016, № 3 (7). С. 277- 281.
3. Режим доступу : <http://blogs.pravda.com.ua/authors/bidenko/5253d6e3370d5/>

УДК: 33:658

РОЗВИТОК ОРГАНІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ЯК НАУКИ: ВІД ФОРДИЗМУ ДО ТОЙОТИЗМУ

Войнич Л. Й.

к.е.н., доцент кафедри менеджменту ім. проф. Є. Храпливого, Львівський національний аграрний університет

Успішне ведення бізнесу в сучасних умовах більше не може бути досягнуто за рахунок нарощування обсягів випуску одних і тих же товарів і послуг [1]. Сьогодні конкурентна перевага створюється за умови підвищення ефективності використання обмежених ресурсів (так званому бережливому виробництву), за рахунок виробництва виняткових продуктів (послуг), за рахунок здатності підприємства генерувати нові ідеї і швидко їх реалізовувати [2]. Особливо актуальним це є і для України. Її прагнення інтегруватись в європейські та світові економічні структури вимагає засвоєння нових правил гри, що диктує ринкова економіка, в якій виживає та організація, котра має найсучасніші технології, найвищу якість продукції, найнижчі ціни та найвищі орієнтири стосовно найвимогливішого споживача. Сьогодні споживача розглядають як партнера у спільному бізнесі [3, с. 223].

Довгий час найпоширенішою формою організації праці та управління виробництвом була система, запропонована ще на початку ХХ століття американським інженером Ф. В. Тейлором [1]. Він прагнув підвищити продуктивність праці шляхом нормування праці; систематизованого відбору і навчання персоналу; матеріального стимулювання. Кращим засобом управління він вважав не просто принцип «ініціатива-заохочення», а єдність чотирьох принципів: розробка та обґрунтування наукових основ виробництва, науковий добір працівників, наукове навчання і тренування працівників, тісне співробітництво між адміністрацією та робітниками. При цьому він звертав особливу увагу на хронометраж, раціоналізацію прийомів ручної праці, систему точних завдань, стандартизацію знарядь і інструментів, введення інструкційних карток для робітників.

Блискучим втіленням тейлоризму стала виробнича концепція Генрі Форда. Він застосував стандартизацію й уніфікацію – найважливіші елементи в управлінні якістю, організував конвеєрне виробництво, що дало можливість знизити ціну і перейти до масового виробництва автомобілів. Так виник і став основою управління виробництвом «фордизм» – тип організації виробництва, в якому домінували так звані великомасштабні технології. При цьому він приділяв велику увагу охороні праці і створенню нормальних умов праці [2, с. 119-127]. Впровадження таких технологій дозволяло забезпечити масове виробництво однотипної продукції і, тим самим, здійснювати економію від масштабу (economies of scale). Виробництво було засноване на стандартизації і алгоритмізації дій працівника, а управління зводилося до раціоналізації трудових рухів. Такий спосіб організації виробництва був «прозорий» і не вимагав складних систем управління. Однак ефективним він залишався лише до тих пір, поки існував «стандартизований» споживач, поки ринок характеризувався стабільними і уніфікованими потребами споживачів [2]. До середини ХХ століття це умова ідеально виконувалося – домінувала виробнича концепція господарювання, підпорядкована масовому споживанню. В Україні цей тип організації виробництва практикувався повсюдно аж до 90-х років ХХ століття. З середини 90-х минулого століття в процесі суспільної трансформації від адміністративно-командної до ринкової економіки, відбулися значні зміни і на споживчому ринку. Масове виробництво почало поступатися місцем індивідуальному, розрахованому на задоволення гетерогенних і швидко мінливих споживчих переваг. На жаль, українські виробники, використовуючи традиційні, усталені методи організації виробництва, все більше втрачають на глобальному ринку. Завдання постійно ускладнюється ще й наявністю фінансово-економічної та соціально-політичної кризи.

У цей ж час у світі все більшого поширення набуває інша система організації виробництва, яка втілюється в концепції, відомій як «тойотизм», заснованій на переході до більш гнучких виробничих структур. В Україні вона майже не відома. В основі «тойотизму» закладена система так званого «бережливого виробництва» (lean manufacturing), де принцип економії від масштабу був замінений принципом гнучкого виробництва і економії завдяки різноманітності (economies of scope) [5, С. 62-64]. Дана концепція зародилась в Японії. Концепція тойотизму є малодослідженою в Україні. Концепція «тойотизму» стала стратегічною зброєю компанії Тойота, в основі якої лежали інструменти і методи підвищення якості, що стали широко відомі у світі. Це системи «Just in time», Kaizen, Jidoka, Heijunka, які спричинили справжню революцію бережливого виробництва [1]. Але не інструменти і технології були і є секретною зброєю, яка здійснила переворот в бізнесі. Незмінний успіх Тойоти при застосуванні цих засобів виник з філософії бізнесу, в основі якої лежить розуміння людей і їх мотивація. «Успіх компанії визначається насамперед тим, що,

розробляючи стратегію, вибудовуючи відносини з постачальниками і забезпечуючи існування розумної організації виробництва, Тойота невпинно вдосконалює лідерство, роботу команд і культуру бізнесу».

Однак, варто розуміти, що впровадження досліджуваних систем управління не є гарантією досягнення бажаних цілей, хоч досліджувані концепції і методи управління використовуються у цілому світі. Україна повинна обрати свій шлях, однак варто вивчати та переймати досвід успішних країн.

Список використаних джерел

1. Громов А. И. Тойотизм. Новая форма организации труда и производства. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://geo.1september.ru/2000/28/no28.htm>
2. Евенко В. В., Ерохин Д. В., Кожемякина Е. М. Взгляд на интеллектуальный капитал через призму информационных технологий. / [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.tu-bryansk.ru/doc/.../evenko_erohin_kozhemyakina.d.
3. Капінос Г. І. Операційний менеджмент [текст] : навч. посіб. / Г. І. Капінос, І. В. Бабій – К. : «Центр учбової літератури», 2013. – 352 с.

УДК 331.103.22

ВПЛИВ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНОГО КЛІМАТУ НА ПРОДУКТИВНІСТЬ ПРАЦІ

Горенко А.І.

Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. П. Василенка,
м. Харків, Україна e-mail: nastjazagrivaja@rambler.ru

На нинішньому етапі розвитку перед підприємствами постають нові завдання, вирішити які без високої мотивації персоналу по суті неможливо. Від персоналу потрібні усвідомленість, відповідальність, самостійність і прояв ініціативи, яку потрібно постійно підтримувати. Для цього вже недостатньо лише матеріальної зацікавленості й точного виконання співробітником своїх функціональних обов'язків.

Система мотивації буде ефективно діяти тоді, коли функціонує сприятливий соціально-психологічний клімат в трудовому колективі. Створення та підтримка соціально-психологічного клімату є одним з факторів результативності організаційної діяльності та критеріїв професіоналізму менеджменту поряд з ефективністю, економічної результативністю, якістю, продуктивністю, інноваціями і прибутковістю.

Найбільш розповсюдженим визначенням соціально-психологічного клімату є таке, що надане Б. Д. Паригінім. Він зазначав, що дане поняття відображає характер взаємовідносин

між людьми, переважаючий тип суспільного настрою в колективі, пов'язаний із задоволенням вимог життєдіяльності, стилем і рівнем управління та іншими факторами [1].

Людина складає основу організації, її суть і її основне багатство. Однак з позиції управління не можна говорити про людину взагалі, оскільки всі люди різні. Люди поводять себе по-різному, у них різні здібності, різне ставлення до своєї справи, до підприємства, до своїх обов'язків, їх мотиви щодо діяльності можуть суттєво відрізнитися. Нарешті, люди по-різному сприймають дійсність, оточення і самих себе в цьому оточенні. Все це говорить про те, що керування людиною в організації досить складна, але в той же час досить відповідальна і важлива для організації справа [2].

Організації, у яких працюють тисячі людей, щодня стикаються з найрізноманітнішими проблемними ситуаціями, пов'язаними з «людським фактором». До них можна віднести як окремі неприємні інциденти, так і намічені негативні тенденції. В результаті виникають конфліктні ситуації і конфлікти. Наявність подібних проблем є невід'ємною частиною діяльності будь-якої організації [3].

Як правило, кожен керівник намагається будь-яким чином уникнути конфліктних ситуацій в колективі. І це зрозуміло, оскільки в свідомості працівників конфлікт призводить до погіршення взаємостосунків, втрати взаєморозуміння та довіри, зниження працездатності і т.д. [4].

Керівник повинен пам'ятати, що далеко не всім конфліктам можна запобігти. Тому дуже важливо вміти конструктивно виходити з конфлікту.

Основними критеріями конструктивного розв'язання конфлікту варто вважати ступінь усунення суперечностей і перемогу в цьому опонента, який має рацію.

Серед умов конструктивного розв'язання конфлікту необхідно обов'язково враховувати: припинення конфліктної взаємодії, пошук спільних цілей та інтересів, зниження негативних емоцій, зміну свого ставлення до опонента, зниження негативних емоцій, об'єктивне обговорення проблеми, вибір оптимальної стратегії розв'язання конфлікту.

Безпосереднє розв'язання конфлікту являє собою процес, що включає аналіз і оцінку ситуації, вибір способу розв'язання конфлікту, формування раціонального складу дій, реалізацію плану і (чи) його коригування, оцінку ефективності дій. Як основні стратегії розв'язання конфлікту варто приймати суперництво, компроміс, пристосування та відхід від розв'язання проблеми.

Залежно від обраних стратегій можливе розв'язання конфлікту через силове втручання чи методом переговорів (компроміс чи співробітництво). Компромісу може бути досягнуто

за допомогою техніки відкритої розмови, а співробітництва — за допомогою принципів переговорів.

Для керівника важливішим є пріоритет способу переговорів при виборі способу розв'язання конфлікту.

Психологічними механізмами переговорного процесу є узгодження цілей та інтересів, прагнення до взаємної довіри, забезпечення балансу влади та взаємного контролю сторін [5].

Отже, роль керівника є дуже важливою, так як саме від нього залежить мир і злагода в колективі, його розвиток, успішність та ефективність діяльності організації. Тому одне з головних завдань керівника полягає в забезпеченні сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі та вміння розв'язувати конфлікти. Адже конфлікт безпосередньо впливає на продуктивність праці та на величину прибутку підприємства.

Список використаних джерел

1. Психология и педагогика: [учеб. пособие] / Под. ред. А. Л. Радугина. -М.: Центр, 1996. – 254 с.
2. Пакулін С. Л. Використання мотиваційних важелів підвищення ефективності функціонування підприємств регіону / С. Л. Пакулін // Траектория науки. Электронный научный журнал . – 2016. – № 2(7). - С. 216-229.
3. Н. Новікова. Управління конфліктами в організації: підходи до вирішення та профілактики / Н.Новікова // Галицький економічний вісник. — 2013. — №2(41). — с.79-83.
4. Криворучко, О. Аналіз конфлікту в колективі / О. Криворучко // Персонал. – 2003. – № 4 – 5. – С. 101 – 103.
5. Ємельяненко Л. М. Конфліктологія [навчальний посібник] / Л. М. Ємельяненко, В.М. Петюх, Л. В. Торгова, А. М. Гриненко. - Київ : КНЕУ, 2003. – 315 с.

УДК 336.713:336.763

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМ ГОРИЗОНТОМ БАНКІВСЬКОГО ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ

Демчук Н.І.

д.е.н., професор Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м.

Дніпро natademchuk@mail.ru

Вкладення коштів у цінні папери за значимістю та розмірами займають друге місце серед активних операцій банку після кредитування. І хоча надання кредитів залишається головною функцією банків, дедалі частіше менеджмент переглядає структуру активів з метою збільшення питомої ваги портфеля цінних паперів в сукупних активах. На ці цілі банки

спрямовують значну частину коштів, за оцінками фахівців — від 1/5 до 1/3 грошових ресурсів.

Банківський портфель цінних паперів — це сукупність усіх придбаних банком цінних паперів, паїв та вкладень в інші компанії, які здійснені за рахунок коштів, що перебувають у розпорядженні банку, з метою отримання доходів у вигляді відсотків, дивідендів, прибутків від перепродажу та інших прямих і непрямих доходів[1].

До складу банківського портфеля цінних паперів входить значна кількість фінансових інструментів, які мають різні характеристики щодо ризику, інфляції, системи оподаткування, правил обігу тощо. Перелік цінних паперів, що перебувають в обігу на конкретному ринку, регламентується чинним законодавством кожної країни.

Згідно із Законом України «Про цінні папери та фондову біржу» в нашій державі можуть випускатися та обертатися такі види цінних паперів [1]:

1. Акції;
2. Облігації внутрішніх позик уряду;
3. Облігації внутрішніх позик органів місцевої влади;
4. Казначейські зобов'язання;
5. Облігації підприємств (банків);
6. Ощадні сертифікати;
7. Векселі;
8. Приватизаційні папери;
9. Похідні цінні папери (деривативи) — форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони тощо;
10. Цінні папери іноземних інвесторів, які допущені до обігу на території України.

Поняття банківського портфеля цінних паперів тісно пов'язане з поняттям інвестиційного портфеля, хоча вони не ідентичні. Між цими портфелями існують суттєві відмінності як за видами активів, що їх формують, так і за виконуваними функціями.

Інвестиційний портфель банку формується в результаті проведення інвестиційних операцій, під якими розуміють діяльність із вкладення грошових коштів банку на відносно тривалий період часу в цінні папери, нерухомість, статутні фонди підприємств, колекції, дорогоцінні метали та інші об'єкти інвестування, ринкова вартість яких має здатність зростати і приносити власнику дохід у вигляді процентів, дивідендів, прибутків від перепродажу та інших прямих і непрямих доходів[1].

Основною метою здійснення інвестиційної діяльності банку є одержання доходів у майбутньому в будь-якій формі: дивідендів, прибутків від зростання вартості придбаних

активів, відсоткових виплат тощо. Портфель цінних паперів банку, крім генерування доходів, виконує ряд інших важливих функцій, таких як підтримка ліквідності, зниження ризику, стабілізація загальних доходів банку, забезпечення гнучкості всього портфелю активів. Портфель інвестицій, особливо реальних, навпаки, характеризується підвищеною ризиковістю, зменшує ліквідність та можливості швидкої реструктуризації активів[1].

Комерційні банки формують свої портфелі цінних паперів, виходячи з обраної керівництвом інвестиційної політики та головної мети, якої прагне досягти банк у процесі вкладення коштів у цінні папери. Після вивчення характеристик усіх цінних паперів, які обертаються на ринку, інвестиційний менеджмент аналізує їх з погляду того, чи підходять вони до портфеля банку. Наступним етапом є прийняття рішення щодо купівлі чи продажу певних фінансових інструментів.

Склад та характер портфеля цінних паперів банку визначається не тільки інвестиційною політикою, а й метою, яку поставлено у процесі його формування та управління. Головна мета процесу управління портфелем цінних паперів може бути по-різному визначена менеджментом банку. Здебільшого банк формує портфель цінних паперів з метою[1]:

- а) максимізації прибутків;
- б) підтримки ліквідності;
- в) зниження ризику активів.

При виборі мети необхідно визначити пріоритети, оскільки одночасне досягнення всіх цілей на практиці неможливе. Але менеджмент банку може прийняти рішення про розподіл портфеля на кілька складових частин, кожна з яких слугуватиме досягненню певної мети.

У процесі формування портфеля цінних паперів банку необхідно насамперед проаналізувати співвідношення таких основних характеристик цінного паперу як дохідність та рівень ризику.

Рішення інвестиційного менеджменту банку щодо купівлі чи продажу певних фінансових інструментів необхідно приймати після ретельного дослідження та обчислення як рівня дохідності, так і рівня ризиковості конкретних цінних паперів.

У процесі прийняття рішення відносно купівлі чи продажу певних цінних паперів необхідно брати до уваги рівень ділового ризику емітента та його вплив на загальний ризик банківського портфеля цінних паперів та банку в цілому.

Одним з важливих питань інвестиційного менеджменту є вибір оптимальної з погляду поставленої мети стратегії управління інвестиційним горизонтом банківського портфеля цінних паперів. Під інвестиційним горизонтом розуміють розподіл портфеля в динаміці, тобто добір цінних паперів з урахуванням строків їх погашення[1].

Основні методи управління інвестиційним горизонтом банківського портфеля цінних паперів[1]:

1. Стратегія рівномірного розподілу полягає в інвестуванні коштів рівними частинами в кожному з кількох інтервалів, на які поділяється загальний інвестиційний горизонт;

2. Аналіз кривої дохідності. Крива дохідності — це графічне зображення залежності між рівнями дохідності та строками погашення цінних паперів на певний момент часу за інших однакових умов, наприклад, у разі однакового рівня кредитного ризику. Вигляд кривих дохідності не є постійним, оскільки дохідність цінних паперів змінюється щоденно.

3. Середньозважений строк погашення (дюрація) — це міра приведеної вартості окремого цінного паперу або портфеля цінних паперів, за допомогою якої вимірюється середня тривалість періоду, протягом якого всі потоки доходів за цінним папером надходять до банку. Дюрація показує період окупності цінного паперу, тобто через який час банк зможе повернути кошти, витрачені на придбання даного паперу. Показник середньозваженого строку погашення використовується в інвестиційному менеджменті для визначення можливих змін у ціні цінного паперу протягом періоду його зберігання та для управління активами та пасивами й відсотковим ризиком банку.

Отже, менеджмент інвестиційного горизонту банківського портфеля цінних паперів дає відповідь на головне питання: з яким строком погашення мають бути цінні папери, які формують інвестиційний портфель банку. Це дає змогу банку отримувати прибуток від інвестицій за мінімальних ризиків.

Список використаних джерел

1. EcoLib [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecolib.com.ua/book.php?book=41>

УДК 331

КОРПОРАТИВНА КУЛЬТУРА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

Досин О.М.

Івано-Франківський коледж Львівського національного аграрного університету

м. Івано-Франківськ, dosyn1977@gmail.com

В сучасних умовах господарювання ефективність діяльності підприємств багато в чому визначається рівнем розвитку їх корпоративної культури. Необхідність формування корпоративної культури підприємства в умовах розвитку ринкових відносин не викликає сумнівів. Корпоративна культура складається з ідей, основоположних цінностей і поглядів, поділюваних усіма членами організації. Вона включає в себе і стиль поведінки, і стиль

спілкування з клієнтами та колегами, і активність співробітників, їх зацікавленість, рівень мотивації і багато іншого.

Мета корпоративної культури – забезпечення високої прибутковості фірми за допомогою вдосконалення управління людськими ресурсами для забезпечення лояльності співробітників до керівництва, виховання у працівників ставлення до підприємства як до свого будинку. Розвиток персоналу є найважливішою умовою успішного функціонування будь-якої організації. Це особливо справедливо в сучасних умовах, коли науково-технічний прогрес значно прискорює старіння професійних знань і навичок. Невідповідність кваліфікації персоналу потребам компанії негативно позначається на результатах її діяльності.

Отже, корпоративна культура може слугувати потужним інструментом підвищення загального рівня управління персоналом на підприємстві. Тому культурологічний підхід до дослідження ефективного функціонування підприємства, який передбачає вивчення процесів, що відбуваються в організації, через призму культури, яка визначає специфіку діяльності, особливості взаємовідносин між працівниками, вимоги і ставлення до них, набуває вагомого значення для прибуткового функціонування підприємства. Створення ефективної організації неможливе без врахування чинника лідерства: «сильні керівники – сильна культура».

Американський фахівець з менеджменту Едгар Шейн дає таке визначення: «Організаційна культура — це набір прийомів і правил вирішення проблем зовнішньої адаптації і внутрішньої інтеграції працюючих, правил, що виправдали себе в минулому і підтвердили свою актуальність нині. Ці правила і прийоми є відправним моментом у виборі персоналом прийняттого способу дії, аналізу і прийняття рішень».

Спеціалісти з менеджменту зазначають, що керівники створюють і змінюють культури, а менеджери й адміністратори існують у них. Вони підкреслюють, що талант менеджера визначається його здатністю розуміти значення корпоративної культури і вміти працювати в ній. За даними досліджень, понад 60% респондентів в Україні прагнуть, щоб їхня організація мала свою корпоративну культуру і чимось відрізнялася від інших. Більшість спеціалістів розглядають корпоративну культуру щодо корпорацій — великих організацій з великою чисельністю працівників і з найбільшими можливостями для формування її зовнішніх символів.

Завданнями корпоративної культури є: пристосування до навколишнього середовища; створення єдності організаційного середовища шляхом інтеграції членів організації.

Функціями корпоративної культури є:

- ◆ створення і забезпечення духовних цінностей;

- ◆ оцінка персоналу відповідно до прийнятих норм. Так оцінюється працівники, визначаються їхні позитивні і негативні дії, прогресивне і непрогресивне ставлення до організації;

- ◆ розробка корпоративних норм і включення їх до нормативних положень (посадових інструкцій, а також моніторинг їх дотримання);

- ◆ навчання і надання персоналу нових знань;

- ◆ участь персоналу у визначенні сенсу життя, сенсу власної праці і соціальної місії;

- ◆ забезпечення взаєморозуміння персоналу та його взаємодія;

- ◆ збереження і накопичення досвіду людських відносин в організації.

Одне з головних завдань для підприємств різних форм власності - пошук ефективних способів управління працею, що забезпечують активізацію людського фактора. Вирішальним причинним фактором результативності діяльності людей є їхня мотивація. Трудова мотивація - це процес стимулювання окремого виконавця чи групи людей до діяльності, спрямований на досягнення цілей організації, до продуктивного виконання прийнятих рішень або намічених робіт.

З цією метою в компаніях будується модель мотиваційних характеристик роботи, яка повністю використовує всі інструменти корпоративної культури. Цей термін характеризує ступінь, в якій робота вимагає різноманітних дій при її виконанні і яка передбачає використання різних навичок і талантів персоналу. Якщо працівник відчуває, що хтось ще може зробити цю роботу так само добре, то вона навряд чи буде представляти для нього цінність і малоімовірно, що він буде відчувати почуття гордості від виконання завдання. Робота, що не використовує цінних навичок працівника, не викликає і потреби надалі навчання. Існує також оптимальний рівень різноманітності. Він індивідуальний для кожного працівника. Так однакова робота одним може розглядатися як нудна, а для іншого здається, що вона має хитливий і переривчастий характер, у зв'язку з чим неможливо встановити жодяксь визначений режим її виконання.

Отже, корпоративна культура являє собою велику галузь явищ матеріального і духовного життя колективу: домінуючи в ньому моральні норми і цінності, прийнятий кодекс поведінки й укорінені ритуали, традиції, які формуються з моменту утворення організації і розділяються більшістю її співробітників. Корпоративна культура все ще занадто хисткий термін для опису всього, що лежить під раціональною, вимірюваною поверхнею організації. Однак більшість теоретиків погоджуються з тим чи іншим варіантом базового визначення: корпоративна культура - це втілення відносини працівника компанії до ключових цінностей, переконань і традицій у характерних моделях. Культура матеріалізується в корпоративних переказах, церемоніях, святкуванні успіхів, звичаї. А

також - з метою, стратегії, процесі управління, структурі, методах розподілу ресурсів компанії. Безсумнівно, що тільки інтенсивна і цілеспрямована робота з персоналом організації може принести гідні плоди на ниві плекання корпоративної культури.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л. В., Сардак О. В. Управління персоналом. Підручник.– К.: Центр учбової літератури, 2011. – 468 с.
2. Іванченко А.В. Орієнтація на розвиток персоналу в системі корпоративних цінностей підприємства // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2005. – № 4, Ч. 2, Т. 1. – С. 185 – 190.
3. Корпоративна культура: навчально-методичний посібник / ДП «Укртехінформ» – Київ, 2013. – 185 с.
4. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Э.Х. Шейн. – СПб. : Питер, 2002. – 336 с.
5. Організаційна (корпоративна) культура. - <http://studcon.org/organizaciyna-korporatyvna-kultura>
6. Тарасова О.В., Марінова С.С. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства. file: file:///C:/Documents%20and%20Settings/User/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/echp_2013_3_1.pdf

УДК 330.1:332.334

SPECIFICS LAND AS THE MAIN MEANS OF PRODUCTION

Zaika E.V.

Kharkov Petro Vasilenko state technical university of agriculture, II course, Zaika_a98@mail.ru

Existence, social welfare and health of the people of Ukraine are inextricably linked to the land. Land resources, the use of which formed about 95% of the food fund and fund 2/3 of consumer goods, considered to be the primary factor of production, the foundation of the economy of Ukraine. It is estimated that the share of land in part of the productive forces of the state is more than 40 percent. If the resource provision of socio-economic development of Ukraine productive assets and current assets occupy 20-21% workforce - 38-39%, the land is 40-44%.

Land Fund in Ukraine is characterized by high bioproductive building, the structure of which is dominated by land with fertile soils, which houses the main base of agriculture of the country. Located in the heart of Europe, Ukraine has almost 40% of global area of black soil - soils fertile

land. According to expert estimates, the rational structure and organization of land use and relevant scientific and resource provision, Ukraine is able to produce food for 140-145 million people, or two feed the same country [1].

However, the relationship to land, their level of use and protection as all over the world, and in Ukraine so far are unsatisfactory level. It is increasing in urban areas and built-up land area by farmland. Increase land area that was affected as a result of human activities, particularly the development of mineral resources. Massive deforestation and Forest shelter plantings, a large proportion of cultivated land, violation farming growing crops of reclamation work leading to wind, water and chemical erosion. Earth and still remains the only natural resource use is, in fact, is not limited. Unsatisfactory agricultural land is used.. If, for example, in Japan 1 hectare of arable land provides food 26.5 in the Netherlands - 16.5, Germany - 8.0 people in France only 3.0-1.5 in Ukraine in Canada – 0.6 men. One worker of agriculture "feeds" in Belgium, 100 in the US - 80, in Finland - 20 and in Ukraine only 19 compatriots [2-3].

Land resources are the basis material and spiritual production. The nature and level of efficiency of land use depends on the development of productive forces, the scale of production and material welfare of the people. Land resources necessary for all sectors of the economy, but their role in different spheres of production is not the same. If the industry, except mining, land is the only space base, in agriculture it is - the main means of production. The role of land in agricultural production is determined that it is inherent in the specific unique feature - fertility. Due to this property the land actively influences the process of agricultural production. Fertility depends on the ability of soil to accumulate and retain moisture and provide its plants accumulate and transform nutrients in an accessible form for plants and to ensure the access of oxygen to the root zone of plants that perform aeration. However, these determining factors for soil fertility are never the same and have a different relationship with each other, which directly affects the level of fertility. There are the following types of soil fertility:

a) natural one is characterized by the ability of soil to provide plants with essential nutrients through the reserve, created as a result processes that form the soil and defined climatic conditions;

б) artificial one is created in the production of material goods when a person is not satisfied with the potential of land, formed under the influence of natural factors, its activities trying to improve physical, chemical and biological properties of soil;

в) economic one (effective) is a result of the organic unity of natural and artificial fertility;

г) absolute one is defined crop yield per hectare crop;

д) relative one is the proportion of crop production cost of the.

The last two types of fertility is a quantitative expression of the economic soil fertility.

The chemical and physical composition of the soil, its other important characteristics

determine the fertility of the land, and, therefore, income landowners and land users, since the choice of crops and their productivity depend on the unique properties of the main means of production in agriculture.

On the profitability of agricultural enterprises also influences the location of land. This is due, firstly, to the fact that with increasing distance between the lands of enterprises and markets agricultural production and market acquisition of material resources, transportation costs of enterprises are increasing, therefore increasing the cost of their products. The magnitude of these costs depends on the state of communications and the extent of their compensation procurement and processing enterprises (organizations) that sometimes occurs now, but this does not change the nature of the impact of this law. Second, in a developed market of agricultural prices tend to decrease with increasing distance between the central location and market for agricultural enterprises. Because demand in local markets for agricultural products is less than the central, and the supply is relatively higher. According to the laws of the market it inevitably leads to lower prices [4].

Land as the main means of production in agriculture, besides those already discussed, has a number of features that must be considered in the course of its use for production. So, as a product of nature land has value not tolerate it as a regular means of labor, the products, the creation of which they participated. During manufacture it for its proper use increases their fertility and therefore is eternal means of production. However, it is limited in space and artificially restored. As the material basis of agricultural land can not be replaced by any other means of labor [5].

In addition, agricultural land and is also the subject of labor. In the process of cultivation of the land is subjected to various forms of influence. The challenge is that this effect is not destroying the soil structure, retain its properties, creating conditions for increasing the fertility of land. But as the level at different quality land is not the same, it leads to unequal return invested in land resources. Therefore there is a need in the development and application of effective measures for state support income of companies that were in the worst natural conditions.

The features of the land must be considered comprehensively, in close relationship which will enable to raise its productive capacity in accordance with the achieved level of development of productive forces.

Literature

1. Заїка С.О. Компонентний склад ресурсного потенціалу аграрних підприємств / С.О. Заїка, О.В. Грідін // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Економічний потенціал країни: наукові підходи та практика реалізації» / відп. за випуск д.е.н., проф. С.О. Якубовський. – Одеса: ОНУ імені І.І. Мечникова, 2016. – С. 95-97.

2. Горлачук В.В. Земельний менеджмент: [Навчальний посібник] / В.В. Горлачук,

І.М. Песчанська, В.А. Скороходов. – К.: ВД «Професіонал», 2006. – 192 с.

3. Горлачук В.В. Управління земельними ресурсами: [Навчальний посібник] / В.В. Горлачук, В.Г. В'юн, А.Я. Сохнич. - К.: МАУП, 2002. – 315 с.

4. Заїка С.О. Аналіз ефективності використання земельних ресурсів / С.О. Заїка, Л.С.Харчевнікова Харків: Вид-во «Міськдрук», 2014. – 24 с.

5. Інноваційні ресурсозберігаючі технології: ефективність в умовах різного фінансового стану агроформувань / За ред. професора Г.Є. Мазнева. – Харків: Вид-во «Майдан», 2015. – 592 с.

УДК: 332.2:338.2

РЕКЛАМНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ХЛІБОБУЛОЧНИХ ВИРОБІВ НА ВНУТРІШНЬОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Захарченко Ю.В.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро,
zacharchenko@list.ru

Головною функцією рекламного менеджменту є інформаційне забезпечення процесів з визначенням елементів співставлення цільової аудиторії та зорієнтованого на неї інформаційного вектору, що містить елементи інформаційного впливу на споживача. На основі цього інформаційного вектору здійснюється планування рекламних заходів. Рекламні заходи зорієнтовані на свого кінцевого споживача, який приймає рішення спочатку щодо сприйняття або відторгнення рекламної інформації, потім стосовно товару споживання. Тому також для рекламного менеджменту є важливим ідентифікації ринку збуту та головних відмінних ознак споживача.

Споживач для внутрішнього ринку товару кінцевого споживання, виготовленого з зернових культур, що вирощені за екологізорієнтованими технологіям є досить нетиповим. Особливості умов формування споживчої культури на внутрішньому ринку України зумовлюють формування завдання інформаційного забезпечення процесів рекламного менеджменту у більш широкому сенсі [1]. Так, головною відмінністю товарів кінцевого споживання виготовленого з зернових культур, що вирощені за екологізорієнтованими технологіями є більш якісні споживчі характеристики, що формуються у процесі використання відмінних від класичних технологій вирощення зернових культур. Проте, більша ресурсна місткість технологічних процесів, більша чутливість до впливу збурень та хвилювань, формує більші фінансові витрати на одиницю продукції. Особливо це є критичним на початковому етапі (від двох до чотирьох років), якій потрібен на запуск

технологічного циклу. Тому потрібно надавати інформаційне підґрунтя для прийняття рішення щодо придбання товару, який є, вірогідніше всього, більш вартісним. Головним чинником такого позитивного рішення є звичка до зорового способу життя та харчування, високих стандартів щодо якості життя, культура щодо прийняття рішень стосовно власних витрат й розглядання витрат на харчування як вигідне фінансове вкладення у власне майбутнє.

Під час формування інформаційного вектору потрібно забезпечувати повноту, об'єктивність, систематизованість та вичерпність інформації, яка повинна бути представлена у зручний спосіб для її сприйняття [2]. Під час рекламного планування, визначення місця реклами у комплексі маркетингу повинен враховуватись тісний зв'язок зі збутовою, товарною та ціною стратегією. Так, об'єктом продажу є високоякісна хлібобулочна продукція, яка володіє переліком відмінних ознак, що формують більш високі якісні характеристики, переважно за дещо більшою ціною. Концентрація на окремих елементах споживчих характеристик не є доцільною у довгострокових перспективах, оскільки запропонувати альтернативний товар, який за сукупністю характеристик є гіршим, втім, за окремою ознакою є паритетним, для конкурентів не є складним. Головною перевагою продукції з «екологічних» зернових є як раз комплекс характеристик, які забезпечують інтегральні відмінні ознаки.

Таким чином, головною місією фірми - виробника або організації, що здійснює продаж товарів кінцевого споживання, вироблених з зернових культур, які вирощені за екологічно орієнтованими технологіями, є формування у споживачів звички до високоякісних споживчих стандартів стосовно споживання продуктів харчування, розглядаючи це як процес вигідного фінансового вкладення у власне майбутнє. Такий підхід повинен враховувати під час здійснення ситуаційного аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища у сукупності з розглядом стратегічних сценаріїв розвитку фірми.

Список використаних джерел

1. Кобута И., Сикачина А., Жигadlo В. Экономика экспорта пшеницы в Украине / И. Кобута, А. Сикачина, В. Жигadlo // Будапешт, Венгрия, ФАО Региональное бюро по Европе и Центральной Азии – Исследования по политике перехода сельского хозяйства № 2012 – 5. 59с.
2. Ю. В. Захарченко Інформаційна складова у формуванні управлінських рішень / Матеріали Всеукраїнської науково-практичної інтернет – конференції молодих учених та студентів «Економіка і підприємництво: теоретико-методологічні аспекти обліку, аналізу та контролю» – Полтава, ПДАА, 5 лютого 2014. – с. 106-108

УДК 658.012.4:336.71

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ БАНКІВСЬКОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Коваль А.М.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, 5 курс, м. Дніпро,
koval0604@mail.ru

Сучасна банківська справа належить до однієї з найдинамічніших сфер економіки. Технічна революція, посилення конкурентної боротьби, стрімка інфляція, економічні кризи призвели до підвищення ризиковості банківської діяльності. На теперішньому етапі розвитку банківської системи головне завдання полягає в пошуку реальних шляхів мінімізації ризиків та отримання достатніх прибутків для збереження коштів вкладників і підтримання життєдіяльності банку. Успішне вирішення цієї складної проблеми потребує використання багатьох методів, прийомів, способів, систем та розробки нових підходів до управління комерційним банком, які об'єднані поняттям менеджменту[1].

Менеджмент розглядається як один з найважливіших чинників підвищення ефективності діяльності. В умовах жорсткої конкуренції, що супроводжує розвиток ринкової економіки, необхідно постійно удосконалювати системи та форми управління, швидко оволодівати нагромадженими в теорії та практиці знаннями, знаходити нові неординарні рішення в динамічній ситуації. Лише такий підхід до управління забезпечує виграв у конкурентному середовищі або принаймні нормальні умови розвитку організації.

Банківський менеджмент — це наука про надійні та ефективні системи управління всіма процесами та відносинами, які характеризують діяльність банку. Збільшення прибутковості та зниження ризику є двома основними напрямками банківського менеджменту. Під процесами та відносинами розуміють усю сукупність фінансових, економічних, організаційних і соціальних сфер банківської діяльності [1].

Об'єктом управління є комерційний банк разом з усіма аспектами банківської діяльності у взаємозв'язку з політико-правовим та соціально-економічним середовищем.

Суб'єкт управління — це відповідальна особа або група осіб, які мають право приймати управлінські рішення і несуть відповідальність за ефективність здійснюваного процесу управління банком. У комерційному банку суб'єктами управління є члени Правління банку, члени Ради директорів банку, особи, що обіймають керівні посади (керівництво), команда менеджерів, які безпосередньо здійснюють процес управління. Усі суб'єкти управління часто об'єднують під однією назвою — менеджмент (керівний склад) банку[1].

Згідно з класичною теорією управління виокремлюють чотири основні функції менеджменту[1]:

1. Аналіз інформаційних потоків;
2. Планування;
3. Регулювання;
4. Контроль.

Аналіз охоплює всю сукупність чинників, які визначають умови функціонування банку в поточному періоді та в майбутньому. Доцільно досліджувати вплив чинників, згрупувавши їх за середовищем виникнення на зовнішні щодо банку та внутрішньобанківські. Результатом аналітичної роботи має стати якісна інформація, на підставі якої здійснювалися б інші функції менеджменту.

Планування діяльності розглядається як центральна ланка всього процесу управління банком і головна функція менеджменту. Але фактично планування ще не посіло належного місця в управлінні переважною більшістю банків. Під регулюванням розуміють процес оперативного управління, тобто прийняття поточних управлінських рішень.

Функція контролю полягає в перевірці виконання прийнятих управлінських рішень і забезпечує можливість безперервного здійснення процесу управління банком. Необхідною умовою ефективності контролюючої функції є доцільне та виправдане поєднання різних видів контролю.

Вибір конкретних інструментів банківського менеджменту насамперед визначається тими цілями, які формулюються у процесі управління. Цілі та завдання, котрих прагне досягти банк, зумовлюють формування стратегії, тактики та визначають ефективність менеджменту. Визначення головної мети не виключає існування множини інших цілей та завдань у різних сферах управління банком[1].

Згідно з економічною теорією пріоритетне завдання менеджменту полягає у максимізації ринкової вартості фірми, а ринкова ціна акцій вважається найліпшим показником результативності роботи. Банки не є винятком із цього правила, оскільки більшість комерційних банків належать до акціонерних і їх власники зацікавлені в зростанні вартості акціонерного капіталу та відповідних доходів. Вартість акціонерного капіталу залежить від двох основних чинників — чистого прибутку та рівня ризику банківських операцій. Вартість акцій банку зростатиме, якщо очікується підвищення дивідендних виплат у майбутньому, або знижується рівень ризику, який бере на себе банк. Менеджери можуть працювати, маючи на меті збільшити майбутні доходи банку чи знизити ризиковість операцій або поєднати виконання обох завдань, аби підвищити вартість акцій банку.

Головна мета діяльності банківської установи, як і будь-якого комерційного підприємства, полягає в одержанні прибутків. Але перелік завдань, що постають перед банківським менеджментом і потребують ефективного вирішення, набагато ширший, ніж максимізація прибутків.

Завдання банківського менеджменту[1]:

1. Забезпечення прибуткової діяльності;
2. Задоволення потреб клієнтів у структурі та якості пропонованих банком послуг;
3. Наявність адекватних систем контролю за рівнем банківських ризиків;
4. Створення ефективної організаційної структури банку;
5. Організація роботи систем контролю, аудиту, безпеки, інформаційних та інших систем, що забезпечують життєдіяльність банку;
6. Створення умов для набору кваліфікованих співробітників та повної реалізації їх потенційних можливостей;
7. Створення систем підготовки, перепідготовки та розстановки кадрів;
8. Забезпечення умов для здійснення сильного і послідовного управління банком;
9. Створення умов для підвищення культури співробітників, наявність спільних цінностей, забезпечення морального клімату в колективі.

Ефективність процесу управління залежить від здатності передбачати майбутнє, мислити на перспективу й пильно контролювати ризики. Визначальними є також якість підготовки й рівень професіоналізму, компетентності всього персоналу банку. Крім того, успіх цієї справи неможливий без пріоритету загальнолюдських цінностей у системі цінностей банку.

Список використаних джерел

2. EcoLib [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ecolib.com.ua/book.php?book=41>
(Дата звернення 14.03.17).

УДК: 339.174: 658.811

МАРКЕТИНГОВІ КОМУНІКАЦІЇ У СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Колодійчук В.А.

Львівський національний аграрний університет, V-A-K@ukr.net

Характерною особливістю сучасного розвитку глобальної економіки є персоналізація платоспроможного попиту та поява якісно нових критеріїв щодо визначення потреб. В умовах постійного загострення конкуренції актуального значення набуває комплексне оновлення не лише процесу виробництва, а й процесу комунікації. Динаміка ринкової кон'юнктури спричинює намагання аграрних підприємств позбутися обмежених торгових зв'язків і шукати нові способи ділових контактів. Відповідно змінилося колишнє байдуже ставлення менеджменту підприємств до виставок і ярмарків, які нині вважають однією з вирішальних складових системи «клієнт - конкурент - оновлення» і забезпечують як поширення, так і отримання широкого спектра економічних, технічних і комерційних повідомлень за доступної їхньої вартості.

Перші ярмарки відомі ще з II-I ст. до н.е. У традиційні місця торговищ у певний час, наприклад, після закінчення збирання урожаю, сходились селяни і ремісники для продажу вироблених ними товарів.

Перша промислова виставка пройшла у Лондоні у 1761 році і називалась вона виставкою рільничих машин. У Манчестері в 1843 році була організована перша національна промислова виставка. Надалі виставки поступово стають комерційними, тобто перетворюються у міроприємства, де крім показу новин техніки і технологій заключаються торговельні контракти. Основні відмінності між виставками і ярмарками полягають у тому, що виставкам притаманні великі масштаби пропонування та необмежене коло відвідувачів, чого немає на ярмарках.

Політика участі аграрного підприємства у виставках та ярмарках не може обмежуватися лише продажем товарів та послуг. Вона має бути органічно пов'язана з усіма інструментами маркетингу, особливо з рекламою і паблік рилейшнз.

Виконуючи одну з функцій маркетингу, виставки та ярмарки сприяють вирішенню наступних завдань:

- одержання інформації шляхом дослідження ринку та конкурентів;
- встановлення прямих контактів з новими партнерами;
- постійна адаптація пропозиції (технічних характеристик, дизайну тощо) до диференційованих вимог ринку, дослідження його тенденцій, своєчасне вдосконалення або раціональне оновлення продукції залежно від зміни вимог споживачів;
- набуття глобальної європейської свідомості з паралельною розробкою специфічної стратегії маркетингу для кожної країни, розвиток різних типів ділового співробітництва;
- активний розвиток маркетингу, особливо в галузі просування товару на ринок (реклама, особистий продаж на виставках та ярмарках, паблік рилейшнз тощо), сегментація

ринків;

– систематичний аналіз умов конкуренції, якісне поліпшення комерційних пропозицій, зміна виробничої орієнтації.

З геополітичних, історичних, економічних та інших причин Європа продовжує вести лідерство щодо торгових виставок та ярмарків. Але наприкінці ХХ ст. значного розвитку досягли виставки та ярмарки на Північно-Американському континенті та в Північно-Східній Азії. Так, у Сінгапурі діє близько 50 виставок, у Південній Кореї - близько 60, Таїланді - близько 50, у В'єтнамі та Малайзії – понад 30 у кожній. Ще у 80-ті роки ХХ ст. середньорічне збільшення попиту на виставкову площу досягло 8%, що втричі перевищувало відповідне збільшення валового національного продукту у світовому масштабі [2]. У промислово розвинутих країнах спостерігається попит на продукцію високих споживчих стандартів, а у країнах, що розвиваються, – попит на дешеві товари [3]. Усе це визначає сферу організації виставок та ярмарків і визначає політику підприємств щодо вибору експонатів залежно від місця проведення виставок.

У зв'язку зі змінами світової економічної, політичної та демографічної ситуації характерними у сфері організації та проведення виставок і ярмарків є наступні тенденції:

- посилення транснаціонального характеру вже відомих торгових виставок та ярмарків і значне гальмування виникненню нових;
- активізація діяльності великомасштабних міжнародних виставок та ярмарків за межами традиційних місць їхнього проведення;
- збільшення участі малопотужних підприємств у виставках та ярмарках національного масштабу та у регіональних виставках;
- збільшення асортименту послуг як об'єктів експонування.

Ці зміни потребують адаптації вітчизняних аграрних підприємств до нового бізнесового середовища, що передбачатиме опрацювання відповідної програми маркетингу, концентрації зусиль на створенні відповідного фірмового іміджу, на формуванні необхідної фірмової індивідуальності тощо.

Процес участі аграрного підприємства у роботі виставки передбачає наступні етапи:

- 1) прийняття принципового рішення про участь у виставці;
- 2) визначення цілей участі фірми (підприємства) у роботі виставки;
- 3) вибір конкретної виставки;
- 4) підготовчо – організаційний період;
- 5) розробка тематичного плану експозиції і кошторису участі у виставці;
- 6) робота у процесі функціонування виставки;
- 7) підведення підсумків участі у виставці.

Відтак участь у торгових виставках та ярмарках входить до переліку заходів підприємницької діяльності наступального характеру та органічно вписується в комплекс маркетингу. Фахівці не без підстав стверджують, що організація участі у виставках і ярмарках потребує високого професіоналізму персоналу, тісної співпраці всього колективу підприємства (а не тільки служби маркетингу) [1]. Персонал для стенда підбирається на підставі даних про кваліфікаційний рівень, досвід, особливості спілкування тощо.

Після закриття виставки фірма повинна обов'язково підвести підсумки. У першу чергу це стосується аналізу досягнень цілей участі, вивчення об'єктивних показників (кількості відвідувачів, які оглянули експозицію організації, обсяг заключних контрактів, налагодження нових каналів розподілу тощо), аналіз ефективності витрачених засобів на участь у виставці.

Таким чином, значення торгових виставок та ярмарків визначається тим, що вони стали дзеркалом технічного прогресу, індикатором цін, а також особливим соціальним явищем з економічним, політичним і культурним змістом. На відміну від інших інструментів маркетингу торгові виставки та ярмарки користуються перевагами безпосередньої комунікації й живого контакту з товарами й послугами. Участь у виставках і ярмарках є важливим аспектом діяльності вітчизняних аграрних підприємств, оскільки такі заходи дозволяють встановити регіональні, національні та міжнародні контакти, які їм необхідні і які іншим способом було б важко налагодити. Правильне визначення обсягу і структури платоспроможних потреб споживачів і розробка ефективних заходів щодо їх задоволення стає гарантією успіху товаровиробників на ринку.

Список використаних джерел

1. Белявцев М.І. Інфраструктура товарного ринку / М.І. Белявцев, Л.В. Шестопалова – К.: Центр навчальної літератури, 2005. — 416 с.
2. Лук'янець Т.І. Маркетингова політика комунікацій: Навч. посібник. / Т.І. Лук'янець – К.: КНЕУ. – 2000. – 380 с.
3. Циганкова Т. М. Міжнародна торгівля: Навч. посібник. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко - К.: КНЕУ, 2001. - 488 с.

УДК 35:658.871

СОЦІАЛЬНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ КОРПОРАТИВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Кривець Ю.М.

ДВНЗ “Херсонський державний аграрний університет”, м. Херсон

В останні десятиріччя в аграрній сфері економіки України все більшого значення набувають агроформування корпоративного типу. Вони відіграють провідну роль у виробництві основних сільськогосподарських культур, впровадженні інновацій, зростанні капіталізації та експортного потенціалу галузі. Згідно концепції та ринкової моделі функціонування аграрних підприємств, стратегічною місією їх функціонування є отримання прибутків з метою забезпечення тривалих конкурентних переваг і конкурентоспроможності на аграрному ринку. Це призводить або може призводити до порушення екологічно безпечних агротехнологій, виробництва неякісної продукції та сировини, інколи навіть шкідливої для людини і оточуючого середовища.

У соціальному плані це може бути вивільнення працівників, ігнорування підтримки інфраструктури загального користування, соціального захисту населення, інших важливих проблем сільських громад та сільських територій. У великих, постійно триваючих масштабах вказане може спричинити загрози або виклики продовольчій, фінансово-економічній і національній безпеці країни. Тому важливе значення має, як свідчить досвід передових ринкових країн, зміна або коригування пріоритетів розвитку агробізнесу у напрямі посилення соціальної складової. В останні десятиріччя у теорію і практику управління та господарювання впроваджується нова соціально-економічна категорія корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) агробізнесу.

Підприємство в агросфері вважається соціально відповідальним, якщо воно, не порушуючи законів і норм морально-етичного, соціального та еколого-виробничого характеру, збільшує прибуток, тобто досягає запланованих економічних цілей [2, с. 161]. Аграрні підприємці на доповнення економічної відповідальності повинні враховувати психологічні й соціальні аспекти впливу свого бізнесу на працівників, партнерів, споживачів і також здійснювати позитивний внесок у вирішення суспільних проблем у цілому. Тому концепція соціальної відповідальності агробізнесу є одним із джерел забезпечення стійкості та конкурентоспроможності корпоративних та інших аграрних підприємств і формувань.

Світова практика застосування КСВ свідчить не тільки про покращення власної репутації, інвестиційного іміджу й привабливості, а й про зростання прибутків через соціальну активність, від зростання впізнаваності, збільшення лояльності стейкхолдерів. З огляду на означене, актуальність впровадження соціальної відповідальності в управління розвитком вітчизняного агробізнесу не викликає сумнівів. Українські агрохолдинги здійснюють все більшу операційну діяльність на світовому аграрному ринку, тому застосування практики КСВ має стати невід'ємною частиною економічної діяльності національних суб'єктів господарювання в агросфері.

Істотні зміни у взаємовідносинах між державою, громадськими інститутами та приватними підприємствами простежуються в усьому світі. Поряд із економічними чинниками, все більшу роль у діяльності агрохолдингів мають відігравати неекономічні показники – рівень соціального забезпечення працівників, розробка та реалізація програм лояльності, підтримки закладів охорони здоров'я, навчальних та соціально-культурних установ на територіях їх розміщення. Особливу соціальну роль у випадку агроформувань відіграє впровадження механізмів контролю якості та сертифікації продовольчої продукції, використання екологічно безпечних та енергозберігаючих технологій тощо.

На думку Д. Баюри, соціальна корпоративна відповідальність агробізнесу в повній мірі втілює цю взаємодію [1, с. 21]. Вона приносить користь підприємству і суспільству і сприяє його фінансово-економічній стійкості й екологічно сталому розвитку завдяки посиленню позитивного впливу на природне середовище й зменшенню негативного впливу. Впровадження КСВ у практику управління та господарювання базується на важливих методологічних засадах. Згідно економічного підходу, підприємство виступає інструментом для створення прибутку. Тому будь-яка його соціальна діяльність спрямована на досягнення економічного результату.

Суспільно-політичний підхід ґрунтується на спроможності підприємств певним чином впливати на суспільство. Через це вони можуть використовувати властивість “корпоративного громадянства”. Згідно неї, роль агроформувань зводиться до філантропії, соціальних інвестицій та певних добровільних обов'язків перед місцевою громадою. У широкому розумінні, агрохолдинги повинні відповідати за ті сфери діяльності, в яких держава не може захистити своїх громадян. Як вказує М.М. Ігнатенко, соціальний підхід передбачає зосередження підприємницької діяльності на визначенні соціальних вимог суспільства та відповіді на них, сприяючи тим самим посиленню своїх економічних бізнесових позицій [4, с. 247].

З огляду на це, діяльність будь-якого підприємства у сфері КСВ повинна визначатися завданнями, які суспільство покладає на нього. В основі морально-етичного підходу лежить ідея морально-етичного обов'язку власників агробізнесу, окремих менеджерів та підприємств агросфери перед сільськими територіями, суспільством загалом. Разом з тим, ставлення агробізнесу в Україні до поняття соціальної відповідальності є різним. Воно визначається походженням агрокорпорації, її розміром, галуззю діяльності, просторовим розміщенням, активністю спілкуванням з кінцевим споживачем, рівнем конкуренції на аграрному ринку, маркетинговими та управлінськими стратегіями керівництва. З іншого боку, важливою є економічна й соціально-політична ситуація в країні та у світі, відповідність діючого законодавства соціальним вимогам.

Отже, основними чинниками ведення КСВ вітчизняними аграрними підприємствами та корпораціями є висока репутація як конкурентна перевага у галузі, регіоні, на аграрному ринку; власні переконання; розширення ринків збуту шляхом створення та виробництва нових зразків соціально значимої продукції, послуг; підвищення капіталізації та концентрації ресурсів; збільшення обсягів виробництва продукції [3, с. 46]. Основними інструментами КСВ визначені впровадження публічної звітності та верифікації; організація державно-приватного партнерств; розробка інноваційних товарів та послуг, органічного виробництва; встановлення стандартів та сертифікатів відповідності.

Список використаних джерел

1. Баюра Д.М. Корпоративна соціальна відповідальність у системі корпоративного управління / Д.М. Баюра // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 1. – С. 21.
2. Буян О.А. Підходи до оцінки ефективності корпоративної соціальної відповідальності підприємств в Україні / О.А. Буян // Вісник Дніпропетровського університету. – 2013. – Вип. 6 (2). – С. 159-165.
3. Дорошук Г. А. Організаційно-економічні аспекти реструктуризації як інструмента ефективного корпоративного управління: системний підхід: [монографія] / Г.А. Дорошук. – М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Одеський нац. політехнічний ун-т. – Одеса: ТЕС, 2012. – 258 с.
4. Ігнатенко М.М. Стратегії та механізми управління розвитком соціальної відповідальності суб'єктів господарювання аграрної сфери економіки: [монографія] / М.М. Ігнатенко. – Херсон: Айлант, 2015. – 470 с.

УДК: 621.8.036.003.1

УПРАВЛІННЯ ВИКОРИСТАННЯ КОГЕНЕРАЦІЙНИХ УСТАНОВОК

Михалюк В. М.

аспірант ЛНАУ, lilianaolia@rambler.ru

Сучасне управління когенераційними процесами - це особлива сфера економічних відносин, яка має свою логіку розвитку. Когенерація - це одночасне вироблення тепла і електроенергії. Когенераційні технології відносяться до інноваційних енергозберігаючим технологіям, які дозволяють комплексно вирішувати цілий ряд завдань, включаючи: підвищення ефективності використання традиційного виду палива при виробництві електроенергії; ефективне використання альтернативних видів палива - газів різного походження: доменних, коксових, конверторних; продуктів зброджування стічних вод, сміття, біогазу, шахтного метану та ін.; зменшення витрат на будівництво потужних ліній

електропередач завдяки розподіленому розміщенню децентралізованих джерел енергії, а також суттєве зменшення втрат електроенергії при транспортуванні; зниження викидів парникових газів; та інші завдання енергозбереження.

Суть управлінської діяльності полягає у впливі на процес реалізації через прийняття рішень. Необхідність управління пов'язана з процесами поділу праці на підприємстві та відділення управлінської праці від виконавчої.

Зростання значення чиннику управління в період науково-технічної революції послужив основою для появи концепції "менеджеріальної революції", згідно з якою влада переходить від власника до управлінця.

Суть управлінської діяльності полягає у впливі на процес реалізації через прийняття рішень. Необхідність управління пов'язана з процесами поділу праці на підприємстві і відокремлення управлінської праці від виконавчої.

Зростання значення чиннику управління в період науково-технічної революції послужило основою для появи концепції «менеджеріальної революції», у відповідності з якою влада переходить від власника до управлінців.

Одним з головних завдань, яке необхідно вирішувати в процесі реформування господарств України, є підвищення ефективності енергозбереження до рівня, коли воно стане інноваційно привабливим і здатним забезпечити не менше 20-30% реальної економії паливно-енергетичних ресурсів в цілому, і впровадження заходів з енергетичної безпеки довкілля.

У сучасних когенераційних установках по піролізу (газогенераторах) отриманий генераторний газ безпосередньо надходить в газопоршневих або газодизельний двигун, де і спалюється, виробляючи електрику і тепло. Порівняльні характеристики витрат палива Q при отриманні генераторного газу на потужність $P = 600$ кВт (420 м³ / рік) представлені в таблиці 1.

Таблиця 1.

Порівняльні характеристикит витрат палива

Вид палива	P, кВт	G, м ³ /год.	Затрати топлива : Q, кг/год.
Тирса	600	420	270
Лушпиння соняшнику			156
Торф'яні брикети			148
Фрезерний Торф			223
Буре вугілля			324
Буре вугілля			324

Робота когенераційних установок характеризується ККД, що дорівнює 92-95%. Переваги когенераційних установок лежать, перш за все, у сфері економіки. Істотна різниця між капітальними витратами на енергопостачання від мереж і енергопостачання від власного джерела полягає в тому, що капітальні витрати, пов'язані з придбанням когенераційних установок, відшкодовуються, а капітальні витрати на підключення до мереж безповоротно губляться при передачі новозбудованих підстанцій на баланс енергетичних компаній. Когенераційна установка повинна покривати 50-70% від максимальної щорічної потреби в тепловій енергії, а решта 30-50% доцільно забезпечити водогрійним котлом.

Застосування когенераційних установок замість звичайних котлів знижує використання палива, разом з цим зменшується і кількість шкідливих для навколишнього середовища викидів. Особливо це відноситься до зменшення кількості вуглекислого газу, оскільки CO₂ - один з газів, які створюють парниковий ефект. На відміну від NO₂ і SO₂ його кількість неможливо зменшити, використовуючи сучасні газопоглинаючі технології. В останні роки були запропоновані численні варіанти використання продуктів згоряння газоподібного палива з метою підвищення вмісту вуглекислого газу в теплицях і доведенням концентрації CO₂ з 0,03% в повітрі до 0,3% в атмосфері установок захищеного ґрунту, що підтвердило високу ефективність методу (прискорений розвиток рослин, отримання ранніх овочів, збільшення збору зеленої маси і квітів).

Система здійснює роботу за такою схемою: когенераційна установка виробляє електроенергію і буде утилізувати тепло систем змащування і охолодження. Паралельно з цим відбуваються викиди продуктів горіння. Ці продукти проходять спеціальний процес очистки, потім охолоджуються в звичайному теплообміннику до допустимої температури (приблизно 50 ° C) процесі утилізації вихлопних газів однією з найбільш важливих проблем є очищення і перетворення продуктів горіння до чистого оксиду вуглецю. Відомо, що продукти згоряння палива малих когенераційних установок містять вуглекислий газ у великих кількостях. Але крім CO₂ не в них містяться також оксиди азоту NO₂, вуглеводні CH₄, монооксиди вуглецю CO.

Відомо, що продукти згоряння палива малих когенераційних установок містять вуглекислий газ у великих кількостях. Але крім CO₂ в них містяться також оксиди азоту NO₂, вуглеводні CH₄, монооксиди вуглецю CO. З метою зменшення вмісту шкідливих домішок застосовується спеціальна система на основі селективного каталітичного конвертора і каталізатора, які можуть встановлюватися між газовими двигунами і системою охолодження вихлопних газів. За рахунок використання аміачної води (сечовини), яка впорскується у вихлопний газ, вміст оксидів азоту в цій системі зменшується майже на 90%.

Основоположником управління у виробництві вважається американський інженер і дослідник Ф. Тейлор. Запропонована ним раціоналізація праці і відносин на виробництві дозволила корінним чином змінити організацію і управління, а значить і ефективність виробництва.

На сьогоднішній день у світовій практиці використовують три інструменти управління в загальному і когенераційному процесах зокрема: ієрархію, культуру і ринок. Кожен з них домінуючий в тій чи іншій економічній системі.

Те, що сьогодні відбувається в теорії і практиці управління когенераційними процесами називається "тихою управлінською революцією". На заміну старої концепції раціоналізму управління приходить нова неформальна, яку прийнято називати маркетинговою інформаційною.

Суть концепції раціоналізму полягає в переконанні, що успіх реалізації процесу залежить від раціональної організації виробництва, зниження витрат за рахунок використання внутрішньовиробничих резервів, ефективності використання виробничих ресурсів, тобто від внутрішніх факторів. Процес когенерації розглядається як замкнута система, мета і завдання якої є заданим і стабільним протягом тривалого періоду часу. Основна стратегія такого процесу - поглиблення спеціалізації виробництва, в якій організаційна структура будується за функціональним принципом, вирішальне значення має контроль.

Процес когенерації розглядається як живий організм, як відкрита система і головна передумова її успіху лежить поза нею. Успіх пов'язується з тим, наскільки успішно виробничий процес вписується в зовнішнє середовище і пристосовується до нього. Ситуаційний підхід до управління означає, що всі внутрішню будову системи управління є відповіддю на різні впливи зовнішнього середовища. Організаційні механізми пристосовуються до нових проблем і вироблення нових рішень.

Реалізацією цього нового підходу стало стратегічне управління, яке передбачає врахування майбутніх станів середовища у розробці стратегії розвитку підприємства.

Принципи управління, актуальні і сьогодні. Всі здійснювані на підприємстві операції він розділив на шість груп: технічні; комерційні; фінансові; обчислювальні; охорона майна і осіб; адміністративні.

Таким чином, переваги використання технології когенерації в теплицях дійсно очевидні. Серед них, в першу чергу, потрібно відзначити наступні: збільшення врожайності кожної окремо взятої теплиці; безперебійне постачання вуглекислим газом і теплом; максимальна безпека експлуатації; додаткові вигоди за рахунок зекономлених коштів на підживлення рослин.

У сформованих умовах виснаження енергетичних ресурсів не тільки в нашій країні, але і у всьому світі більш раціональне використання будь-яких джерел енергії в тому чи іншому вигляді є необхідною умовою успішного розвитку економіки країни, а широкий міжнародний досвід застосування когенераційних установок в теплицях для опалення та активізації зростання рослин необхідно активніше застосовувати в Україні.

Список використаних джерел

1. Боярчук В. М. Поновлювальні джерела енергії: посібник для слухачів навч. курсів з енергоменеджменту / В.М. Боярчук– Львів, видавництво “Львівська політехніка”, 2001. – 68 с.
2. Энергетические характеристики когенерационной установки на частичных тепловых нагрузках / [Клименко В.Н., Сабащук П.П., Клименко Ю.Г. и др.] // Промышленная теплотехника. – 1997. – Т.19. – №3. – С. 51-56.
3. К методике оценки эффективности комбинированного производства теплоты и электроэнергии / [Долинский А.А., Базеев Е.Т., Дюков В.А., Диденко В.М.] // Тезисы 1 Международной конференции «Когенерация в промышленности и коммунальной энергетике», 16-20 октября 2004 г. - К. – 2004. – С. 193-194.
4. Мхитарян Н.М. Энергетика нетрадиционных и возобновляемых источников / Н.М. Мхитарян. Опыт и перспективы. . – К.: “Наукова думка”, 2009. – 320 с.
5. Cogeneration (CHP) – Technology Portrait Institute of Thermal Turbomachinery and Machine Dynamics, Austria

УДК 631.15:658

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В АГРАРНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Нечипоренко К.В.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, nkvdpr@ukr.net

В умовах сьогодення, ефективний розвиток підприємств, що є складними виробничо-економічними системами, розвиток ринкових відносин, значна конкуренція і високий динамізм зовнішнього середовища вимагають чіткого і вмілого управління.

Менеджмент сучасного підприємства повинен відповідати умовам, в яких знаходиться підприємство, забезпечувати його виживання та підвищення результативності роботи. Вітчизняний і зарубіжний досвід свідчить, що в сучасних умовах, що характеризуються насиченням ринку і жорсткою конкуренцією, система управління визначає умови існування і розвитку підприємств, так як саме вона визначає цілі та стратегію, засоби та методи

досягнення даних цілей, і від неї залежить реакція організації на загрози зовнішнього оточення і використання можливих переваг і перспектив. Разом з тим система управління повинна володіти здібностями саморегуляції і мати механізми самовдосконалення, що дозволяють використовувати досягнення науки для підвищення результативності діяльності підприємств в цілому. Саме тому дослідження в сфері управління є актуальними в наш час.

На сьогоднішній день, не зважаючи на тривалі і ґрунтовні дослідження в усьому світі, існує багато проблем менеджменту. В Україні ситуація ще складніша, оскільки до закономірних світових проблем, додаються специфічні, вітчизняні проблеми менеджменту. В дослідженнях і публікаціях останніх років можна знайти перелік проблем менеджменту більшості організацій, характерних саме для нашої країни і специфічних умов господарювання:

- поєднання в одній особі основного власника і менеджера;
- ігнорування спеціальною освітою і хибне уявлення, що «керувати зможе кожен»;
- невміння визначати цілі і ставити завдання, через нестачу досвіду й знань власників-управлінців;
- необґрунтоване розширення підприємства при відсутності прогнозів і стратегічного планування;
- заміна власників-засновників на нових, ефективних власників;
- виникнення нових конкурентів через вихід на ринок великих іноземних компаній.

Даним переліком, звичайно, не обмежуються проблеми менеджменту сучасних підприємств, але їх вирішення залежить від сприйняття і розуміння власниками, таким чином можуть бути вирішені на рівні підприємств.

В той же час, існують і з кожним роком посилюються деякі проблеми в масштабах всієї країни і становлять загрозу майбутньому економіки. Провідною тенденцією менеджменту на світовому рівні є визначальна роль людських ресурсів. В Україні дане питання стоїть дуже гостро, навіть не так через складну демографічну ситуацію, як через посилення трудової міграції, не тільки в межах країни, а й за кордон.

Відсутня перспектива у професійному розвитку та нестабільна політична ситуація країни; не вигідні умови ведення великого та малого бізнесу; широко поширена корупція у всіх сферах – ці чинники сприяють тому, що трудова міграція з України набирає обертів. В першу чергу, Україна втрачає молодь, що має можливість під час навчання або після закінчення вузу виїхати за кордон на постійне проживання та роботу. Також висококваліфікованих спеціалістів, які бажають працювати за кордоном де їхню заробітну плату збільшують у десятки разів на відмінну від доходів на батьківщині [1].

Чи не єдиним позитивним наслідком такої ситуації є надходження іноземної валюти в країну, проте вона, як правило, не використовується як інвестиції в розбудову економіки країни. Сподівання на повернення економічно активного населення з новими знаннями, досвідом, капіталом які можуть бути спрямовані на посилення економіки країни не обґрунтовані, оскільки серед більшості мігрантів відбувається декваліфікація.

Треба зазначити, що українські трудові мігранти мають найвищий відсоток освіченості (37%) серед мігрантів, які мають завершену вищу освіту. Проте, це не означає що освіта і досвід відповідають потребам ринку праці України або країни призначення. Як відзначають аналітики велика кількість освічених та талановитих людей (інженери, лікарі, фахівці з інформаційних технологій) які працюють за кордоном сприяють певному рівню «витоку мізків». Але під час міграції переважно відбувається декваліфікація, коли трудовий мігрант виконує низько кваліфіковану роботу, адже незважаючи на безробіття, громадяни ЄС в переважній більшості не бажають виконувати таку роботу [1].

Вітчизняна економіка з кожним роком отримує все більший рівень економічно неактивного населення, так в 2016 році цей рівень склав 37,8 % від всього населення, в тому числі 28,9 % з яких в працездатному віці [2]. Реалії сьогодення такі, що зростає кількість осіб, які не мають необхідності, і саме головне, бажання у працевлаштуванні. Отже все частіше менеджмент в організаціях всіх галузей, а особливо аграрного виробництва, стикається з проблемою кадрового забезпечення виконання необхідних робіт, навіть низько кваліфікованих.

Не менш важливим за роль людських ресурсів в менеджменті є екологічний аспект діяльності. На сучасному етапі розвитку суспільного виробництва, декларуючи пріоритетність питань екології та енергозбереження, їм не приділяється достатньо уваги через більш нагальні економічні та політичні проблеми. Нажаль не поодинокі випадки, коли на локальному рівні сільськогосподарського підприємства практично не зважають на шкідливий вплив оточуючому середовищу та екосистемі в цілому. Нераціональне і неконтрольоване використання транспорту та засобів забезпечення його діяльності [3], низька якість і не завжди зрозуміле походження засобів агрохімії, не завжди раціональне і ефективне використання природних ресурсів призводить до ускладнення екологічної ситуації. Дуже часто, у недобросовісних товаровиробників, бажання отримати прибуток зараз, переважає над загрозливими наслідками для майбутнього.

В той же час, в умовах євроінтеграції, підвищена увага до екологічного аспекту діяльності зумовлена рядом причин, серед яких поінформованість споживачів через екомаркування, зростання економічних мотивацій захисту довкілля, підвищена увага до регулювальних заходів у цьому напрямку, зростаючий попит на фахівців щодо захисту

довкілля. Однак найбільш мотивувальним чинником для компаній виступає бажання сформувавши в споживача екологічний імідж компанії.

Таким чином, сучасний менеджмент аграрного виробництва в Україні, має цілу низку проблем які потребують комплексного вирішення як на рівні підприємства так і на рівні держави. Це стає можливим, в першу чергу, після їх визначення, адже точне визначення проблеми створює передумови ефективного їх вирішення. Паралельно з вирішенням, не слід забувати про превентивні заходи для запобігання виникнення подібних проблем в майбутньому.

Список використаних джерел

1. Ляшенко О.М. Особливості трудової міграції України / О.М. Ляшенко, Ю.І. Шампанюк // Молодий вчений. – 2016. – № 4. – С. 121 – 125.
2. Статистичний бюлетень «Економічна активність населення України» за 2016 рік / Державна служба статистики України. – К., 2017. – 23 с.
3. Нечипоренко К.В. Транспортна логістика аграрних підприємств в системі сталого розвитку АПК [Електронний ресурс] / К.В. Нечипоренко // Ефективна економіка. – 2015. – № 12. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?n=12&y=2015>

УДК 338.24

КРЕАТИВНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ У ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ

Пархуць М.Р.

Львівський НАУ, м. Дубляни, labishka@ukr.net

В сучасних умовах глобальних змін світової економіки перед менеджментом постає ряд проблем і викликів, які потребують нагального вирішення. Новітні технології розвиваються стрімкими темпами, тому працівники підприємства мають ставати все продуктивнішими, виконувати більші обсяги роботи за короткий час та обробляти великі обсяги інформації. Всі ці виклики в певній мірі впливають на психологічний стан людини, спричиняє тиск на її розумово-емоційні можливості. Тому, щоб правильно осмислювати виробничі ситуації та ефективно працювати менеджерам слід застосовувати інноваційні напрями управління, такі як креативний менеджмент.

Якщо розглядати креативність через призму управління, то її можна охарактеризувати як здатність створювати і знаходити нові ідеї, відхиляючись від прийнятих схем мислення, успішно вирішувати завдання, які постають перед підприємством нестандартним чином [1].

Креативність з позицій філософії – здатність творити, результати якої ведуть до нового незвичного бачення проблеми або ситуації. [2].

Психологічне розуміння креативності трактує її як рівень творчої обдарованості, здатності до творчості, що становить відносно стійку характеристику особистості [3].

Для креативного менеджменту характерні:

- 1) пошук альтернативних стратегій в розширеному просторі допустимих рішень;
- 2) аналіз альтернатив за допомогою багатокритеріальної оптимізації;
- 3) створення механізму реалізації стратегій з урахуванням людського фактора;
- 4) забезпечення ефективного контролю як компромісу між вартістю системи контролю і її гарантованою ефективністю.

Традиційна схема здійснення заходів креативного менеджменту полягає в декомпозиції, тобто поділі проблеми на складові частини. Зокрема, розрізняють чотири етапи креативного менеджменту в практичній діяльності організації: вирішення проблеми; логічні взаємозв'язки; з'єднання ідей; вільна асоціація. Стимулювання вільної асоціації як найбільш складний етап креативного менеджменту можливі з використанням прийому пошуку рішень. Серед основних підходів до пошуку рішень і генерування ідей можна виділити:

- 1) Мозковий штурм.
- 2) Розумові Ковпаки Едвард де Боно.
- 3) Ментальні карти.
- 4) Синектику.
- 5) Метод фокальних об'єктів.
- 6) Морфологічний аналіз.
- 7) Теорію рішення винахідницьких задач (ТРВЗ).
- 8) Метод аналізу ієрархій [4, с. 153].

Щоб мати переваги у конкурентній боротьбі організація повинна втілювати нові форми управління, що ґрунтуються на креативності та новизні. Застосування саме таких методів і заходів креативного менеджменту формує основу для трансформації підприємства в креативну організацію, здатну створювати конкурентоспроможні пропозиції та товари.

Список використаних джерел

1. Журавлев В. А. Креативное мышление, креативный менеджмент и инновационное развитие общества. / В.А. Журавлев // Креативная экономика. – 2008. – № 4. –С. 3-8.
2. Енциклопедичний словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/
3. Карпенко Л. А. Краткий психологический словарь / Л. А. Карпенко, А. В. Петровский, М. Г. Ярошевский. – Ростов-на-Дону : «ФЕНИКС». – 1998. – 505 с.

4. Варфоломеев А.Г. Креативный менеджмент в практической деятельности организации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elibrary.ru/download/elibrary_23401435_86740548.pdf.

УДК: 378:004.032.6

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В НАВЧАННІ

Шандра С.В.

викладач Вишнянського коледжу ЛНАУ, andriymarutiak@gmail.com

Інформатизація є одним із головних напрямів сучасної науково-технічної революції, на якому ґрунтується перехід від індустріального етапу розвитку суспільства до інформаційного. Вона охоплює три взаємопов'язаних процеси: медіатизацію (лат. *mediatus* - посередник) - удосконалення засобів збирання, збереження і поширення інформації; комп'ютеризацію - удосконалення засобів пошуку та оброблення інформації; інтелектуалізацію - розвиток здібностей, сприйняття і продукування інформації, тобто підвищення інтелектуального потенціалу суспільства, в т. ч. використання засобів штучного інтелекту.

Інформатизація освіти в Україні є одним із пріоритетних напрямів реформування. У широкому розумінні - це комплекс соціально-педагогічних перетворень, пов'язаних з насиченням освітніх систем інформаційною продукцією, засобами й технологією, у вузькому - впровадження в заклади системи освіти інформаційних засобів, що ґрунтуються на мікропроцесорній техніці, а також інформаційної продукції і педагогічних технологій, які базуються на цих засобах.

Однією із найістотніших складових інформатизації є інформатизація навчального процесу - створення, впровадження та розвиток комп'ютерне орієнтованого освітнього середовища на основі інформаційних систем, мереж, ресурсів і технологій. Головною її метою є підготовка фахівця до повноцінного життя і діяльності в умовах інформаційного суспільства, комплексна перебудова педагогічного процесу, підвищення його якості та ефективності.

Інформатизація передбачає: оперативне оновлення навчальної інформації у зв'язку з розвитком науки, техніки, культури; отримання оперативної інформації про індивідуальні особливості кожного студента, що уможливорює диференційований підхід до організації їх навчання і виховання; освоєння адекватних науковому змісту навчання й індивідуальних особливостей студентів способів донесення навчальної інформації; отримання інформації

про результативність педагогічного процесу, що дасть змогу оперативно вносити в нього необхідні корективи.

Усе це сприяє удосконаленню інформаційної культури студентів, здійсненню рівневої та профільної диференціації навчально-виховного процесу з метою розвитку нахилів і здібностей студентів, задоволення їхніх запитів і потреб, розкриття творчого потенціалу; удосконаленню управління освітою; підвищенню ефективності наукових досліджень.

Комп'ютерна (інформаційна) технологія навчання (КТН) спрямована на досягнення цілей інформатизації навчання на основі застосування комплексу функціонально залежних педагогічних, інформаційних, методологічних, психофізіологічних і ергономічних засобів і методик, створених і організованих на базі технічного й програмного забезпечення ЕОМ.

Спеціалісти виокремлюють кілька основних напрямів використання ЕОМ у педагогічному процесі: для наочного представлення і демонстрації основних понять і об'єктів навчальної дисципліни, основних закономірностей, зв'язку теоретичних положень із практикою тощо; для моделювання і наочного представлення фізичних процесів, що відбуваються у досліджуваних технічних пристроях, функціонування досліджуваних зразків; для автоматизованого навчання; для розв'язання розрахункових задач, оброблення результатів вимірів експериментальних досліджень; для контролю підготовленості студентів.

Впровадження в навчальний процес інформаційних технологій супроводжується збільшенням обсягів самостійної роботи студентів, що потребує постійної підтримки навчального процесу з боку викладачів. Важлива роль належить консультаціям, які ускладнюються з погляду дидактичних цілей: вони зберігаються як самостійні форми організації навчального процесу і водночас є елементами інших форм навчальної діяльності.

З використанням інформаційних технологій можливості організації самостійної роботи студентів розширюються. Самостійна робота з дослідницькою і навчальною літературою на паперових носіях зберігається як важлива ланка самостійної роботи студентів загалом, але її основу тепер становить самостійна робота з навчальними програмами, тестуючими системами, інформаційними базами даних.

Тому на сучасному етапі соціальних і технологічних перетворень однією з вимог до всіх учасників навчального процесу є готовність майбутнього фахівця до використання інформаційно-комунікаційних технологій, комп'ютеризованих систем загалом у навчанні та професійній діяльності.

Упровадження в навчальний процес у вищій школі нових інформаційних технологій є об'єктивним процесом розвитку освіти. Однак вони не повинні використовуватися педагогами бездумно, оскільки жодну з технологій не можна вважати універсальною: кожна з них в різних ситуаціях дає різні результати, і це необхідно враховувати при їх виборі.

Список використаних джерел

1. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного - Вид. 2-ге, перероб. та доповн. - К. : КНЕУ, 2000. – 528 с.
2. Економіка підприємства : навч. посіб. / за ред. А. В. Шегди. - К. : Знання – Прес, 2001. – 335 с.
3. Манів З. О. Економіка підприємства : Навч. Посіб. / З. О. Манів, І. М. Луцький. - К.: Знання, 2004. – 580 с.

СЕКЦІЯ 4. БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ (КООПЕРАТИВАМИ).

УДК 631.162

ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Брик Г. В.

доцент кафедри обліку та оподаткування Львівський національний аграрний університет e-mail: galkabruk@mail.ru

Організація ефективного управління будь-яким підприємством вимагає систематичної інформації про наявність та використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, а також про формування витрат, доходів і фінансових результатів діяльності. Саме таку інформацію забезпечує бухгалтерський облік.

У процесі управління підприємством опрацьовуються значні обсяги економічної інформації. Провідна роль в загальній її сукупності належить обліково-аналітичній економічній інформації, що обумовлено специфікою бухгалтерського обліку, який охоплюючи процеси виробництва, обігу та розподілу продукту, формує повну інформацію про кругообіг засобів [2, с. 409]. При цьому варто зауважити, що під обліково-аналітичним забезпеченням управління підприємства розуміють систему накопичення, узагальнення та передавання інформації, яка допомагає керівникам приймати рішення, здійснювати планування та контролювати діяльність суб'єкта господарювання.

Теорія і практика господарювання в ринкових умовах свідчать, що витрати є найважливішим об'єктом управління. У практичній діяльності витрати слугують за каталізатор, обмежуючий фактор прибутковості, тому їм слід приділяти найбільше уваги в системі управління діяльністю підприємства.

Недосконалість, неузгодженість нормативної бази щодо рівня виробничих витрат становить під сумнів достовірність інформації, на базі якої приймаються рішення і здійснюється регулювання економічних відносин. При цьому слід зазначити, що обґрунтованість, виваженість управлінських рішень стосовно оптимізації витрат у значній мірі обумовлюється якістю інформаційного забезпечення користувачів, а також рівнем їх знань, умінь та досвіду використання облікової інформації в управлінській діяльності [1, с. 56]. Отже, виникає проблема створення інформаційної інфраструктури, яка б задовольняла потреби в інформації користувачів з різними інтересами.

Вирішення проблеми відповідності інформаційного забезпечення потребам управління витратами суб'єкта господарювання потребує суттєвого удосконалення організаційних та методологічних засад обліково-аналітичної складової системи управління. За цих умов особливої актуальності набуває проблема посилення контрольних функцій обліку, підвищення аналітичності, оперативності облікової інформації, своєчасного забезпечення користувачів об'єктивною, достовірною, неупередженою інформацією, а також розробки методик використання інформаційних потоків для прийняття виважених управлінських рішень стосовно зниження витрат та підвищення доходності підприємств, посилення їх ділової активності [5, с. 57].

До основних елементів системи обліково-аналітичного забезпечення, як єдиного систематизованого інформаційного ресурсу відносять первинні і зведені бухгалтерські документи, облікові регістри, внутрішню звітність, фінансову звітність. Так, на рівні суб'єкта господарювання прийняття управлінських рішень стосовно оптимізації витрат базується на інформації, що міститься в первинних та зведених бухгалтерських документах, облікових регістрах, а також в фінансовій та внутрішній звітності [3, с.128].

При цьому слід зауважити, що суттєве значення у процесах управління витратами відіграє формування на рівні суб'єкта господарювання госпрозрахункових відокремлених підрозділів. Виявлення доходів, витрат та фінансових результатів, що знаходяться в сфері відповідальності госпрозрахункових відокремлених підрозділів, створює можливості для підвищення ефективності управління ними, посилення дієвості контролю за доходами, витратами та формуванням прибутку, як з боку працівників апарату управління, так і керівників підприємства, їх структурних підрозділів, трудових колективів, а також окремих матеріально-відповідальних осіб.

Передача певних управлінських повноважень структурним підрозділам передбачає децентралізацію обліку, яка може відбуватися за напрямками: ведення первинного і зведеного обліку в структурних підрозділах, а синтетичного та аналітичного обліку та складання звітності – у центральній бухгалтерії підприємства; весь цикл облікових робіт аж до складання балансу – у структурних підрозділах, а зведений облік по господарству, формування звітності – в бухгалтерії підприємства; ведення обліку в повному обсязі в структурних підрозділах.

До організаційних складових підвищення рівня управління витратами належать внутрішній контроль за діяльністю підрозділів підприємства на основі організації системи бюджетування [4, с. 173].

Суттєве значення в системі обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємства відіграє облікова політики. До формування облікової політики

треба підходити комплексно, оскільки всі її елементи тісно взаємопов'язані, впливають на витрати, доходи, фінансові результати. Детальна розробка облікової політики повинна забезпечити поєднання інтересів власників і найманих працівників, адміністрації та трудових колективів [1, с. 57]. Визначено додаткові елементи облікової політики щодо обліку витрат, які слід відображати в наказі про облікову політику суб'єкта господарювання, зокрема: доцільний перелік об'єктів обліку витрат в окремих галузях та видах виробництва; методи обліку витрат, методи та способи калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг), види собівартості продукції, які планує визначати підприємство для забезпечення ефективного процесу його управління.

Слід враховувати, що крім елементів облікової політики щодо безпосередньо обліку витрат, основними її складовими є ще й такі, які визначають систему обліку витрат. Це методи нарахування амортизації необоротних активів, порядок обліку і фінансування ремонту основних виробничих засобів, відпуску запасів у виробництво, визначення витрат майбутніх періодів та ін. Крім того, облікова політика повинна передбачати необхідну деталізацію обліку витрат і доходів, що вимагає відповідного налаштування робочого плану рахунків на деталізацію та аналітику, яка була б достатньою для створення ефективної системи управлінського обліку та внутрішньогосподарської звітності.

Отже, система обліково-аналітичного забезпечення управління діяльністю суб'єкта господарювання спрямована на задоволення потреб менеджменту підприємства щодо своєчасного отримання повної, достовірної і релевантної інформації з метою прийняття виважених управлінських рішень.

Список використаних джерел

1. Гаврильченко О. Формування облікової політики підприємства щодо обліку витрат виробництва та калькулювання собівартості продукції / О. Гаврильченко//Вісник ХНТУСГ:Економічні науки.– 2008.– Вип. 71.– С. 54 – 61.
2. Голячук Н. Обліково-аналітичне забезпечення як важлива складова управління підприємством / Н.Голячук // Економічний аналіз. – 2010. –С. 408-410.
3. Обліково-аналітичне забезпечення управління: вітчизняний і міжнародний досвід: [Монографія] / за заг. ред. проф. Білопольського М.Г., Сизоненко О. А. :Макіївський економ.-гуманіт.ін-т. – Донецьк, 2014. – 352 с.
4. Партин Г. Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій/ Г. Партин// Монографія – К.: УБС НБУ, 2008. – 219с.
5. Подолянчук О. Сутність обліково-аналітичної інформації та її роль у системі контролю сільськогосподарського підприємства/ О. Подолянчук // Економіка АПК. – 2010. – №3. – С.54-57.

УДК 657.36:657.37:658

ОБЛІКОВА ПОЛІТИКА ПІДПРИЄМСТВ СТОСОВНО ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ В ЧАСТИНІ РОЗРАХУНКІВ ІЗ ПОКУПЦЯМИ

Гнатишин Л.Б.

Львівський національний аграрний університет, Дубляни, Україна

Для складання фінансової звітності відповідно до чинних нормативних актів та надання її користувачам керівництво підприємства формує облікову політику: обирає принципи, методи і процедури таким чином, щоб достовірно відобразити фінансовий стан і результати діяльності підприємства та забезпечити зіставність показників фінансової звітності.

Під обліковою політикою розуміють сукупність способів ведення бухгалтерського обліку, прийняту підприємством систему первинного спостереження, вартісного виміру, поточного групування та узагальнення фактів господарського життя.

Відповідно до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» облікова політика – це сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності.

Основна її мета – забезпечити одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, необхідні для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних рішень.

Головним функціональним призначенням облікової політики є оптимізація процесу організації, ведення бухгалтерського обліку та підготовки фінансової звітності підприємства шляхом вибору тих чи інших методів та облікових процедур [3, с. 77]. Проте, як зазначає В.М. Жук, застосування підприємствами різних підходів в обліковій політиці створює проблему неспівставності показників бухгалтерської звітності, а зміна облікової політики на підприємстві створює проблему співставності інформації і в динаміці [2, с. 215].

Таким чином, облікова політика є сукупність конкретних елементів організації бухгалтерського обліку, які визначаються підприємством на підставі загальноприйнятих правил. До таких елементів належать: форма організації бухгалтерського обліку; робочий план рахунків бухгалтерського обліку; форми первинних облікових документів; порядок проведення інвентаризації; методи оцінки активів і зобов'язань; правила документообігу та технологія обробки облікової інформації; порядок контролю за господарськими операціями; інші рішення необхідні для організації бухгалтерського обліку.

Важливе значення має облікова політика і при розрахунках з покупцями і замовниками. На практиці часто спостерігаються ситуації, коли виникає заборгованість за продукцію,

товари, роботи чи послуги. Інколи така заборгованість переходить у статус сумнівної, тобто такої, щодо повернення якої у підприємства виникають сумніви. Важливим елементом облікової політики є створення підходів до обліку дебіторської заборгованості в системі розрахунків з покупцями та відображення її у фінансовій звітності. При цьому слід враховувати, що сформована підприємством облікова політика щодо дебіторської заборгованості досить суттєво впливає на величину показників фінансового стану та результати діяльності підприємства.

Одним з основних нормативних документів, вимог якого повинно дотримуватись кожне сільськогосподарське підприємство є П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість». Відповідно до П(С)БО 10, дебіторська заборгованість – це сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату. Дебіторська заборгованість визнається активом, якщо існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод та може бути достовірно визначена її сума. Основними елементами облікової політики дебіторської заборгованості в частині розрахунків з покупцями є: визначення заборгованості відносно критеріїв класифікації покупців; вибір методу визначення резерву сумнівних боргів; розробка графіку документообігу для документів по розрахунках з покупцями, що підтверджують виникнення дебіторської заборгованості, та доведення цієї інформації до виконавців; вибір облікових регістрів, в яких відображається розрахунки з покупцями; організація передачі інформації з облікових регістрів до бухгалтерії (головному бухгалтеру) для її відображення в звітності.

У літературних джерелах спостерігаємо різні думки про перелік елементів облікової політики в частині обліку дебіторської заборгованості, що виникає при розрахунках з покупцями. В дослідженні С.Л. Берези запропоновано також передбачати в Наказі про облікову політику наступні елементи облікової політики: розмежування видів діяльності; віднесення заборгованості до сумнівної; порядок створення резерву сумнівних боргів; порядок віднесення отриманих векселів до фінансових або товарних; порядок списання дебіторської заборгованості [1]. Н. І. Цегельник вважає, що доцільно дещо змінити цей перелік елементів облікової політики та подати їх у наступному вигляді: види діяльності підприємства; форма ведення обліку; вимоги щодо змісту та оформлення первинних документів з продажу продукції; визнання та оцінка дебіторської заборгованості; класифікація дебіторської заборгованості за товари, роботи і послуги, визнання заборгованості сумнівною; період та метод нарахування резерву сумнівних боргів; визнання заборгованості безнадійною; порядок списання безнадійної заборгованості; організація архіву та строки зберігання документів; порядок, строки проведення інвентаризації та її об'єкти; організація внутрішнього контролю розрахунків [3, с. 78].

Дотримання розроблених елементів облікової політики дозволить надати достовірну інформацію про розрахунки сільськогосподарського підприємства з дебіторами. Згідно П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» величина резерву сумнівних боргів визначається за одним із методів:

- застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;
- застосування коефіцієнта сумнівності.

Таблиця

Елементи облікової політики підприємства щодо дебіторської заборгованості в частині
розрахунків з покупцями

№	Елемент облікової політики	Характеристика
3.	Вимоги щодо змісту та оформлення первинних документів з продажу продукції	Ведення окремої справи для господарських договорів «Договори з постачальниками та покупцями». До підписання договору (особливо, першого) з покупцем необхідно перевірити його платоспроможність. А також, введення в первинні документи, на підставі яких продукція відпускається покупцю обов'язкового реквізиту «Критерії якості». Первинним документом, що підтверджує якість тієї чи іншої продукції, є деталізований експертний висновок, який має містити розшифровку основних параметрів якості продукції, встановлених вимогами державних стандартів України.
4.	Визнання та оцінка дебіторської заборгованості	Визнання дебіторської заборгованості як активу здійснюється якщо: існує ймовірність отримання підприємством майбутніх економічних вигод; сума дебіторської заборгованості може бути достовірно визначена. У випадку із заборгованістю покупців та замовників додаються ще дві умови: покупець передані ризики й вигоди, пов'язані з правом власності на актив; підприємство продавець не здійснює надальнє управління та контроль за реалізованим активом. Передбачити додатково умови застосування оцінки заборгованості за справедливою вартістю, що відповідає вимогам концепції управління вартістю підприємства.
5.	Класифікація та аналітика дебіторської заборгованості	Необхідно передбачити та закріпити перелік класифікаційних ознак та види на які поділяється дебіторська заборгованість для тих чи інших управлінських потреб та вказати відповідно до обраної класифікації розрізи аналітики для обліку заборгованості.
6.	Визнання заборгованості сумнівною	Зазначаються критерії визнання дебіторської заборгованості сумнівною і джерела отримання інформації, а саме: прострочення боржником терміну погашення (підтвердження є договори або рахунки); порушення справи про визнання боржника банкрутом (підтвердження - відповідні постанови суду).
7.	Період та метод нарахування резерву сумнівних боргів	Визначити термін проведення інвентаризації дебіторської заборгованості для створення резерву сумнівних боргів: на початку чи в кінці року. Зазначається вид методу нарахування резерву, а також терміни та підстави його нарахування: на підставі платоспроможності окремих дебіторів (зазначити перелік документів за якими визначається така платоспроможність); на підставі класифікації дебіторської заборгованості за термінами її виникнення.
8.	Визнання заборгованості безнадійною	Визначаються критерії віднесення дебіторської заборгованості до безнадійної відповідно до бухгалтерського та податкового законодавства.
9.	Порядок списання безнадійної заборгованості	Зазначити порядок за яким списується безнадійна заборгованість, зокрема закріпити, що заборгованість списується з балансу відповідно до розпорядження керівника на підставі проведеної інвентаризації та письмового обґрунтування доцільності списання.
12	Організація внутрішнього контролю розрахунків	Здійснення внутрішнього контролю розрахунків обліковими працівниками, ревізійною комісією з метою забезпечення систематичного спостереження за достовірністю облікових та звітних даних.

Список використаних джерел

1. Береза С.Л. Побудова облікової політики відображення грошових активів та

- дебіторської заборгованості / С.Л. Береза // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2003. – № 1(23). – С. 35-44.
2. Жук В.М. Бухгалтерський облік: шляхи вирішення проблем практики і науки: Монографія / В.М. Жук. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2012. – 454 с.
 3. Цегельник Н. І. Розрахунки сільськогосподарських підприємств з покупцями і населенням: оптимальні форми, облікові аспекти / Н. І. Цегельник // Облік і фінанси. - 2012. - № 3. - С. 76-80.

УДК 657.1

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ МАЛОЦІННИХ ШВИДКОЗНОШУВАНИХ ПРЕДМЕТІВ

Кастерна І.С.

Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра Василенка, V курс, м. Харків, kasternairina@gmail.com

На сьогоднішній день має велике значення забезпеченість виробничих процесів необхідними елементами виробництва одним з найважливіших серед яких можна назвати саме запаси підприємства. Велика кількість фінансових ресурсів направляється на встановлення оптимального рівня запасів. Розумне використання і правильне ведення бухгалтерського обліку запасів на підприємстві зумовлює його майбутній.

Досягнення мети підприємства (прибуток, частка ринку, низькі витрати) можливе за умов своєчасного одержання інформації про хід процесів та явищ, що впливають на діяльність підприємства [1, с. 70].

Згідно з П(С)БО 9 «Запаси» малоцінні та швидкозношувані предмети – це активи, що використовуються протягом не більш як одного року або операційного циклу, якщо він понад один рік [2].

На нашу думку, великого значення має облік малоцінних та швидкозношуваних предметів хоча б через те, що в кінцевому етапі він має вплив на загальний фінансовий результат діяльності підприємства. Облік фінансових результатів діяльності підприємств відіграє виняткову роль у зміцненні економічного потенціалу, конкурентоздатності і соціального статусу підприємства, поліпшенні умов господарювання і створенні стимулів для росту результативності його діяльності [3, с. 181].

Згідно з Планом рахунків бухгалтерського обліку капіталу, зобов'язань, активів і господарських операцій організацій і підприємств та Інструкції про застосування Плану рахунків № 291 і наказом про облікову політику підприємство веде облік малоцінних та

швидкозношуваних предметів на субрахунку 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети». Він призначений для обліку й узагальнення інформації про рух малоцінних та швидкозношуваних предметів, що належить підприємству.

Для забезпечення безперебійної роботи виробництва, на складах підприємства завжди повинні бути виробничі запаси в межах норм, передбачених потребою підприємства. У складських приміщеннях підприємств здійснюються господарські операції зі збереження виробничих запасів, що надходять, а також відпуску їх у виробництво.

В сучасному світі проблема порівняння бухгалтерських стандартів набуває великого значення через те, що йде підвищення ділової міжнародної активності й обсягів іноземних інвестицій. Розмаїття стандартів може скоротити інтернаціональні потоки капіталу й у такий спосіб зашкодити економічному розвитку. Україна не повинна стояти осторонь від тих тенденцій, які обумовлюють сьогодні розвиток ринку капіталів.

Розкриваючи рахунок 22, необхідно зазначити, що за дебетом цього рахунку підприємство відображає придбані або виготовлені своїми силами малоцінні швидкозношувані предмети за первісною вартістю, за кредитом – відпускання малоцінних швидкозношуваних предметів в експлуатацію за обліковою вартістю зі списанням на рахунки обліку витрат, а також списання нестач і втрат від псування таких предметів.

В обліку малоцінні швидкозношувані предмети відображають за фактичною собівартістю (включаючи затрати, пов'язані з доставкою їх на підприємство, ціною придбання).

Облік малоцінних і швидкозношуваних предметів ведеться за допомогою різних реєстрів, склад яких залежить від місцезнаходження об'єкта обліку. Облік малоцінних та швидкозношуваних предметів, які перебувають на складі, здійснюється в картках чи книзі кількісно-сумового обліку запасів за найменуванням, кількістю, вартістю й матеріально відповідальною особою. Аналітичний облік малоцінних і швидкозношуваних предметів в експлуатації ведеться за найменуваннями предметів, їх кількістю, вартістю й матеріально відповідальними особами. Рух малоцінних і швидкозношуваних предметів протягом року відображається у відповідних стовпцях вкладних аркушів з виділенням залишків на кінець кожного кварталу. У разі застосування в аналітичному обліку вкладних аркушів оборотні відомості не складаються. Синтетичний облік ведеться в накопичувальній відомості про вибуття та переміщення малоцінних і швидкозношуваних предметів. Основними формами бухгалтерських документів, які застосовуються при обліку малоцінних та швидкозношуваних предметів є відомість на поповнення (вилучення) постійного запасу інструментів, картка обліку МШП, акт вибуття МШП, акт на списання інструментів і їх обмін на придатні для використання, особова картка обліку спецодягу, спецвзуття й іншого

приладдя, відомість обліку видачі (повернення) спецодягу, спецвзуття й іншого приладдя, акт на списання МШП. Можна визначити сім помилок, які найчастіше трапляються при відображенні в обліку МШП:

- Немає наказу (розпорядження) керівника про облікову політику підприємства; а якщо є наказ (розпорядження), то немає пункту про порядок списання малоцінних та швидкозношуваних предметів протягом року.

- Невчасне документальне оформлення всіх операцій по руху МШП.

- У бухгалтерії немає точних даних про наявність МШП на складі з метою їх збереження.

- Невчасне виявлення МШП на складі і в експлуатації, що не використовуються в організації і підлягають реалізації або списанню в установленому порядку.

- Неправильно нараховується зношення на предмети, що обліковуються на рахунку 22 і субрахунку 112.

- Невідповідність фактичних запасів МШП встановленим нормам запасів.

- Неякісно проводиться інвентаризація МШП; трапляються випадки заміни одних предметів (нових) іншими (старими). Для покращення обліку МШП на підприємстві треба застосувати такі заходи: затвердити графік документообігу; організувати аналітичний облік по господарському інвентарю; дотримуватися вимог щодо оформлення документів, тобто вказувати всі необхідні реквізити; як найшвидше закінчити перехід на нову комп'ютерну програму автоматизації бухгалтерського обліку [2].

Отже, хоча МШП частково виконує функції, подібні до функцій необоротних активів, але відповідно до встановленого порядку вони включаються до складу запасів і строк їх корисної експлуатації становить менше одного року.

Список використаних джерел

1. Гуцаленко Л.В. Поліпшення якості та прогнозованості облікової інформації для забезпечення прибутковості підприємства / Л.В. Гуцаленко // Економіка АПК. – 2010. – № 7. – С. 67–71.

2. 2. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні: Закон України від 16 липня 1999р. №996 - XIV // Все про бухгалтерський облік. – 2009 - №10.

3. Крутько М.А. Теоретико-методичні аспекти обліку фінансових результатів діяльності сільськогосподарських підприємств / М.А. Крутько // Матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет- конференції «Проблеми економіки, менеджменту та сільської кооперації». – м. Дубляни: ЛНАУ, 2015. – С. 181–184.

4. Заруба І. Малоцінні та швидкозношувані предмети: особливості обліку/ І. Заруба // Все про бухгалтерський облік. – 2008.– № 108. – С.6-9.

УДК 657.1

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИРОБНИЧИХ ЗАПАСІВ

Красножон О.В.

Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра Василенка, IV курсу, м. Харків alex95gw@mail.ru

На сьогоднішній день вітчизняна система бухгалтерського обліку зазнала значних змін і тому перед сільськогосподарськими підприємствами постають все нові завдання з обліку виробничих запасів та їх ефективним використанням.

Для успішного здійснення процесу виробництва на підприємстві мають бути в розпорядженні значні обсяги виробничих запасів, які з настанням операційного циклу перенесуть всю свою вартість на собівартість виготовленої продукції, тому на сільськогосподарських підприємствах контроль за їх збереженням та використанням має дуже велике значення, адже виробничі запаси займають найбільшу питому вагу. Тому щоб підприємство мало можливість отримувати великий прибуток, потрібно раціонально використовувати виробничі запаси та удосконалювати їх облік

Поняття виробничих запасів згадується в формі фінансової звітності № 1 «Баланс» (Звіт про фінансовий стан), яка передбачає статтю «Запаси», де показується вартість запасів малоцінних та швидкозношуваних предметів, сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу [1, с. 1032].

Аналітичний облік виробничих запасів ведеться в розрізі їх найменувань або однорідних груп, за допомогою карток складського обліку, які розміщуються в картотеці за технічними групами виробничих запасів відповідно до номенклатури-цінника. Кожна з груп виробничих запасів поділяється за видами, сортами, марками, типами, розмірами. Кожному найменуванню, сорту, розміру виробничих запасів привласнюється номенклатурний номер, який записують до спеціального реєстру – номенклатури-цінника, де також указують одиницю виміру та облікову ціну запасу [2, с. 291].

Кожна господарська операція з надходження запасів повинна бути оформлена відповідним первинним документом визначеної форми [2, с. 245–246].

Важливим напрямом удосконалення процесу формування запасів та підвищення ефективності управління ними в умовах реформування економічної системи є визначення оптимальної потреби в них [3]. У зарубіжній практиці управління оборотними активами

приділяється значно більше уваги, ніж в Україні. Одним із напрямків є оптимізація формування виробничих запасів.

Для правильного ведення обліку виробничих запасів на прикладі сільськогосподарських підприємств загальні рекомендації з удосконалення організації обліку можуть бути наступними:

1) щоб уникнути помилок і порушень при зборі і реєстрації оперативних фактів, виробничих запасів, що підлягають обліку, доцільно розробити детальні інструкції конкретним виконавцям (у вигляді посадових інструкцій, виписок з графіків документообігу) про порядок і терміни реєстрації даних, а також використовувати систему заохочень і покарань при виконанні виконавцями своїх обов'язків. Проведення контрольних заходів (ревізії, звірки, інвентаризації) знижує ризик неефективної системи збору і реєстрації оперативного факту;

2) використання на всіх ділянках обліку уніфікованих форм документації. Для цього необхідно розробити наказ по підприємству, в якому визначити перелік осіб, що відповідають за здійснення тієї або іншої господарської операції і мають право підпису первинних документів;

3) на кожному сільськогосподарському підприємстві розробити графік документообігу з обліку виробничих запасів і доведення до виконавців їх функцій при створенні і перевірці первинного документу;

4) детально прописати у посадовій інструкції необхідність обов'язкового контролю правильності оформлення первинної документації з обліку виробничих запасів та ступеню відповідальності працівника бухгалтерії;

5) здійснення перевірки службами внутрішнього контролю дотримання вимог законодавства в частині організації документування операцій, пов'язаних з обліком запасів;

6) на кожному підприємстві розробити систему автоматизації обліково-аналітичних робіт в управлінні виробничими запасами [4].

Придбані та вироблені на підприємстві запаси зараховуються за первинною вартістю (вартість запасів, що придбані за плату) із включенням таких фактичних витрат:

- суми, сплачені постачальнику відповідно до умов договору;
- суми, сплачені за інформаційні, посередницькі та інші подібні послуги, пов'язані з пошуком, придбанням матеріалів, запасів;
- суми ввізного мита;
- суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які відшкодовуються підприємству;

- витрати на заготівлю, вантажно-розвантажувальні роботи, транспортування запасів до місця їх використання, включаючи витрати із страхування та проценти за комерційний кредит постачальників;

- інші витрати, пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, в якому вони придатні до використання [2, с. 239–240].

Отже, можемо стверджувати, що реалізація всіх перелічених нами напрямів удосконалення обліку виробничих запасів на вітчизняних підприємствах призведе до зменшення трудомісткості облікового процесу, контролю за наявністю і рухом виробничих запасів, що дасть можливість економніше їх використовувати та підвищення фінансово-економічного стану.

Список використаних джерел

1. Сирцева С.В. Облік запасів за національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку: порівняльний аспект / С.В. Сирцева, А.С. Криклива, Р.О. Співаченко// Глобальні та національні проблеми економіки: зб. наук. праць Миколаївського національного університету ім. В.О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 5. – С. 1031–1035.

2. Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами: [підручник] / М.Ф. Огійчук, В.Я. Плаксієнко, М.І. Беленкова [та ін.]; за ред. проф. М.Ф. Огійчука. – К.: Алерта, 2011. – 1042 с.

3. Малюга Н. М. Шляхи удосконалення оцінки в бухгалтерському обліку: Теорія, практика, перспективи / Н.М. Малюга. – Житомир: ЖІТІ, 2007. – 384 с.

4. Кононенко В.А. Облік виробничих запасів: сучасний стан та напрямки вдосконалення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_16/1/38.pdf.

УДК 657.1

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Кузьминська О.О.

Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра Василенка, IV курсу, м. Харків, kuzminskaya2013@mail.ru

У сучасному розумінні облікова політика найбільш повно розкриває всі наявні особливості бухгалтерського обліку в конкретному періоді діяльності організації. Правильно сформована облікова політика забезпечує ефективність облікового процесу підприємства та зменшує трудові, матеріальні та часові витрати під час вирішення виникаючих питань.

Кризовий стан національної економіки України неможливо подолати без досягнення належного рівня інтенсивності залучення фінансових ресурсів в бюджетоутворюючі та структурно-важливі її сфери з метою нормалізації відтворювальних процесів. Складна суспільно-політична ситуація, спад національного виробництва, існуючий рівень соціальної напруженості не сприяють активізації господарської діяльності. За таких умов єдиним шляхом підтримання стану відтворення хоча б на простому рівні є побудова дієздатних механізмів фінансової діяльності суб'єктів економічних відносин [1]. Для вдалої реалізації фінансових механізмів, на підприємстві, потрібна правильно організована система облікового забезпечення руху фінансових ресурсів.

«Облікова політика – сукупність принципів, методів і процедур, що використовуються підприємством для складання та подання фінансової звітності» – таке визначення облікової політики наведене в статті 1 «Визначення термінів» Закону України від 16.07.99 р. №996-ХІУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»[2].

Метою облікової політики є забезпечення одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, необхідні для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних рішень.

Формування облікової політики підприємства здійснюється головним бухгалтером і затверджується наказом або розпорядженням керівника.

Облікова політика, як складова частина фінансової звітності повинна розроблятися кожним підприємством, що зареєстроване у встановленому законодавством порядку.

Підприємство самостійно визначає свою облікову політику і вибирає форму ведення бухгалтерського обліку з дотриманням принципів, встановлених законодавством.

Ступінь свободи підприємства у формуванні облікової політики обмежений державною регламентацією бухгалтерського обліку, яка надана переліком методик і облікових процедур, серед яких однак припустимі альтернативні варіанти. Вона визначається можливістю вибору конкретних способів оцінки, калькуляції, переліку бухгалтерських рахунків тощо. Отже, облікова політика підприємства – це не просто сукупність способів ведення обліку, обраних відповідно до умов господарювання, але й вибір методики обліку, яка надає можливість використовувати різні варіанти відображення фактів господарського життя в обліку (залежно від поставлених цілей). Іншими словами, облікову політику в широкому розумінні можна визначити як управління обліком, а у вузькому – як сукупність способів ведення обліку [3].

Облікова політика підприємства висвітлюється в Наказі про облікову політику. Наказ про облікову політику містить перелік всіх пунктів прийнятої на звітний рік облікової політики. Бажано за кожним пунктом в наказі наводити його нормативне обґрунтування

(зазначати, на підставі якого нормативного документа прийняте те чи інше положення про облікову політику).

У широкому розумінні облікова політика підприємства оформлюється системою внутрішньої документації за різними ділянками облікової роботи, її зміст частково розкривається і в установчих документах підприємства.

Складовою частиною організації обліку на підприємстві є перелік документів, що використовуються для первинного відображення господарських операцій, а також перелік облікових реєстрів, необхідних для накопичення і систематизації інформації. Перелік документів повинен бути затверджений в наказі або розпорядженні керівника підприємства про облікову політику.

При формуванні облікової політики передбачається майнова відокремленість і безперервність діяльності підприємства, послідовність застосування облікової політики, а також тимчасова визначеність фактів господарської діяльності. Облікова політика повинна відповідати вимогам повноти, обачності, послідовності, безперервності, періодичності та іншим вимогам, передбаченим ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [2].

Техніка бухгалтерського обліку передбачає вибір форми ведення обліку, організації бухгалтерської служби та формування її взаємозв'язків з іншими службами, робочий план рахунків, технологію обробки даних тощо [4].

Отже, облікова політика є важливим інструментом організації бухгалтерського обліку і фінансової звітності.

Список використаних джерел

1. Крутько М.А. Фінансовий менеджмент підприємств в сучасних реаліях міжнародної інтеграції / М.А. Крутько // Вісник ХНТУСГ: Економічні науки. – № 177. – 2016. – С. 186 – 191.
2. Закон України від 16 липня 1999 року № 996-XIV «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
3. Давидова Г.М. Облікова політика: навчальний посібник / Г.М. Давидова. – К.: Знання, 2010. – 479 с.
4. Бутинець Ф.Ф. Бухгалтерський фінансовий облік [текст]: підручник для студентів спеціальності «Облік і аудит» вищих навчальних закладів /Ф.Ф. Бутинець та ін.// під заг. ред. [і з передм.] Ф.Ф. Бутинця. – 8-ме вид., доп. і перероб. –Житомир: ПП «Рута», 2009. – 912 с.

УДК 657:446.37(477)

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В ЧАСТИНІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ТА ЇХ ЗНОСУ

Прокопишин О.С.

Львівський національний аграрний університет, Os378@ukr.net

Головною складовою організації бухгалтерського обліку на підприємстві є облікова політика. Її метою є забезпечення одержання достовірної інформації про майновий і фінансовий стан підприємства, результати його діяльності, необхідні для всіх користувачів фінансової звітності з метою прийняття відповідних рішень. Облікова політика підприємства формується та застосовується таким чином, щоб на основі певної методики збору й обробки даних забезпечити потреби менеджменту в достатній оперативній, релевантній інформації для прийняття рішень. Наказ про облікову політику підприємства є внутрішнім регламентом, який визначає особливості методики ведення бухгалтерського обліку господарюючого суб'єкта щодо окремих об'єктів обліку.

Одним з важливих елементів облікової політики є визначення ліквідаційної вартості та строку корисного використання необоротних активів, адже від них залежить вартість, яку підлягатиме амортизації.

Облікова політика в частині амортизації формується з метою: забезпечення єдиного підходу до організації обліку амортизації основних засобів; забезпечення періодичного проведення контролю за правильністю відображення амортизації в обліку; забезпечення своєчасного надання необхідної інформації про амортизацію для управлінського персоналу; попередження про відповідальність за порушення норм бухгалтерського та податкового законодавства щодо амортизації.

В Україні вже тривалий час амортизаційна політика вдосконалювалася під кутом її впливу на процеси оподаткування прибутку підприємств та вдосконалення обліку. Це має практичне значення для формування та вдосконалення як податкової, так і облікової політики держави. Разом з тим, недостатньо висвітленим залишається зв'язок між амортизаційною політикою та оновленням основних засобів, між нормами амортизації та попитом на основні засоби, оскільки внаслідок корекції системи відбулися певні зміни на ринку основних засобів, які важливо розуміти для аналізу дієвості реалізованих заходів щодо вдосконалення амортизаційної політики.

Амортизаційна політика – це один із головних важелів, через які держава може на макrorівні впливати на інвестиційну діяльність. У розвинутих країнах кошти

амортизаційного фонду, який є часткою власних фінансових ресурсів підприємств, є найбільш вагомими серед джерел інвестиційних ресурсів.

Досвід розвинених країн свідчить, що на сьогодні правильно розроблена амортизаційна політика формує та підтримує попит на основні засоби. Інструментами регулювання попиту є норми амортизації. Варто зазначити, що деякі зміни щодо амортизаційної політики внесло прийняття Податкового кодексу наприкінці 2010 року. Це є об'єктивним явищем, оскільки істотних змін зазнав і сам принцип побудови Податкового кодексу України, складові якого віднині є взаємопов'язаними із законодавством у сфері бухгалтерського обліку.

Щоб ліквідувати недоліки діючого механізму амортизаційної політики, необхідно реформувати її в напрямку активізації її інвестиційного потенціалу. З метою активізації інвестиційних процесів доцільно проводити ряд процедур рис. 1.

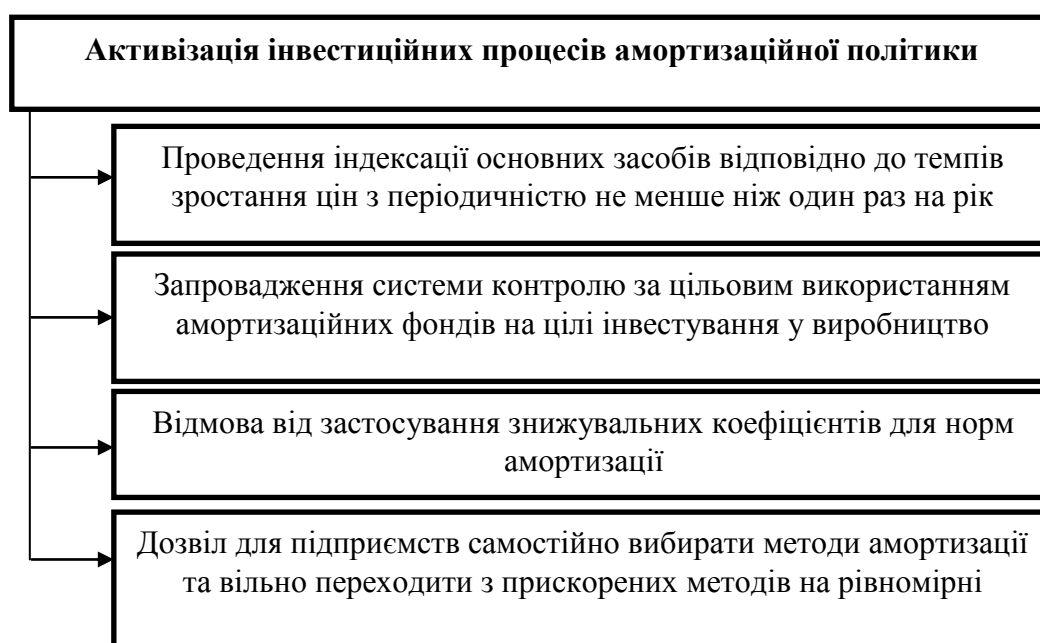


Рис. 1. Напрями активізації інвестиційних процесів амортизаційної політики

Метою амортизаційної реформи є забезпечення за амортизацією ролі активного фінансового інструменту для збільшення інвестиційних ресурсів та активізації розвитку сільськогосподарських підприємств в економіці. Тому, для уникнення негативних тенденцій в амортизаційній політиці доцільно удосконалити підходи до поліпшення основних засобів та встановлення для них норм амортизації.

Актуальною проблемою в бухгалтерському обліку основних засобів, яка потребує вирішення, є їх оцінка та переоцінка.

При виборі об'єктивного методу оцінки основних засобів необхідно мати на увазі, що не існує такої оцінки, яка б задовольняла вимоги всіх без винятку користувачів фінансової звітності. Але, варто пам'ятати, що від вибору варіанту оцінки основних засобів залежить реальна вартість майна підприємства, сума нарахованої амортизації, а отже, і фінансовий результат та розмір податків, які сплачує підприємство.

У більшості випадків справедлива вартість основних засобів співпадає з їх ринковою вартістю, тобто собівартістю придбання за вирахуванням суми зносу на дату оцінки. Щоб отримати достовірні результати оцінки та переоцінки основних засобів, необхідно дотримуватись певного алгоритму (рис. 2).

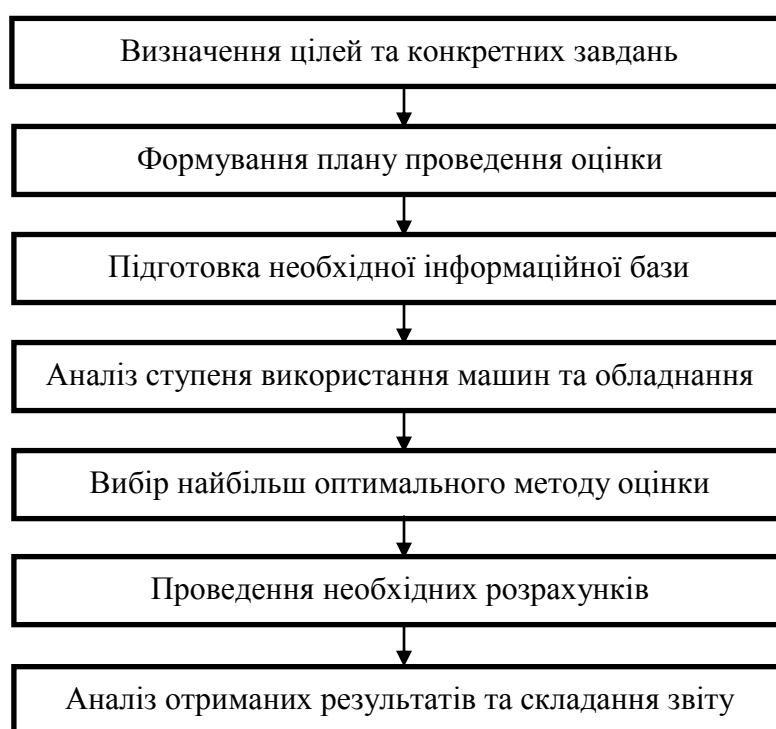


Рис. 2. Алгоритм проведення оцінки основних засобів

Слід також зазначити, що кожна господарська операція має бути оформлена документально. Первинні документи з обліку основних засобів – це відправна точка бухгалтерського обліку.

Таким чином, комплексний підхід до обліку основних засобів та формування облікової політики на підприємстві дозволить оперативно одержувати всі необхідні дані за певний період та істотно підвищити рівень управління діяльністю підприємства.

УДК 657:631

ОСОБЛИВОСТІ ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Сірик Т.І.

Харківський національний технічний університет сільського господарства ім. Петра
Василенка, IV курс, м. Харків, soroka_ok@mail.ua

Аграрне виробництво відіграє виняткову роль в економіці України. За рахунок агропродовольчої продукції забезпечується понад 30% всього експорту держави. У Міністерстві аграрної політики і продовольства України зазначають, що в 2016 році Україна збрала найбільший урожай зернових за період незалежності – 66 мільйонів тонн. Минулорічний показник перевищено майже на 6 мільйонів тонн. В 2016 році також встановлено рекордні показники по врожайності зернових: пшениця – 42,1 ц/га, жито – 27,3 ц/га, кукурудза – 66 ц/га, горох – 31,3 ц/га. Україна має великі перспективи в галузі сільського господарства. Але наряду таких оптимістичних показників, сільське господарство України як і інші галузі національної економіки має проблеми, які вже сьогодні потрібно вирішувати. Так, не зрозумілим залишається питання щодо продажу землі сільськогосподарського призначення, дотацій від держави для сільгоспвиробників, інтегрального вектору виробництва та вихід на нові міжнародні ринки.

Для ефективного ведення агробізнесу необхідні фахівці в галузі обліку, аудиту та оподаткування. Бухгалтерський облік в сфері АПК має багато особливостей та відрізняється специфічним характером. Існує безліч важливих нюансів, на які необхідно звертати увагу та здійснювати постійних моніторинг важливих питань та змін в обліковому законодавстві.

Головною особливістю сміливо можна назвати використання землі, як основного засобу виробництва. Це характерна риса сільського господарства. Якщо в інших галузях економіки засоби виробництва у процесі використання зношуються, то при дотриманні правил агротехніки, в результаті осушення, іригації, інших меліоративних робіт земля набуває нових властивостей, підвищує віддачу. Земля не зношується, щодо неї не нараховують амортизацію. Оскільки земля – основний фактор сільськогосподарського виробництва, виникає необхідність точного обліку вкладень у підвищення її родючості. Це пов'язано і з тим, що земельні ділянки мають різну продуктивність. Також слід звернути увагу на відображення в обліку оренди земельних ділянок.

Однією з особливостей обліку сільськогосподарської продукції є тривалість виробничого циклу. Лише в сільському господарстві витрати можуть бути понесені в поточному році, а результат господарської діяльності буде отриманий лише в наступному

році. Підприємство може використовувати продукцію для власних потреб, або ж як посадковий матеріал, або на виплату заробітної плати. Ці всі господарські операції необхідно правильно реєструвати та оформлювати.

Сільськогосподарські підприємства частину потрібних їм засобів і предметів праці відтворюють власними силами. Прикладами цього явища можна назвати багаторічні насадження, приплід в тваринництві чи переведення молодняка в основне стадо. Характерним для сільського господарства є отримання основної, супутньої та побічної видів продукції від однієї культури. Наприклад, при вирощуванні озимої пшениці отримують основну продукцію – зерно та супутньою продукцію – соломку. Ці особливості необхідно відображати в бухгалтерському обліку підприємства.

Об'єктом обліку в сільському господарстві виступають біологічні активи. Згідно з ПСБО 30 «Біологічні активи», біологічний актив – тварина або рослина, яка в процесі біологічних перетворень здатна давати сільськогосподарську продукцію та/або додаткові біологічні активи, а також приносити в інший спосіб економічні вигоди. Біологічні перетворення – це процес якісних та кількісних змін біологічних активів. Відповідно до П(С)БО 30 біологічні активи можуть бути довгостроковими і поточними. До довгострокових біологічних активів належать основні стада вівців, великої рогатої худоби, свиней і т. д. – в тваринництві, виноградники, сади, лісові масиви.

Досить велику питому вагу в активах сільськогосподарських підприємств займають транспортні засоби та сільськогосподарська техніка. А це, в свою чергу, зумовлює потребу в паливно-мастильних матеріалах, запасних частинах, необхідних для обслуговування техніки. Паливно-мастильні матеріали обліковують на субрахунку 203 «Паливо». Фактичні витрати нафтопродуктів визначають на основі «Подорожніх листів» та «Облікових листів тракториста-машиніста» та ін. Особливим видом виробничих запасів, які використовують сільськогосподарські підприємства, є шини й акумулятори, облік котрих здійснюють на субрахунку 207 «Запасні частини». На субрахунку 208 «Матеріали сільськогосподарського призначення» обліковують мінеральні добрива, засоби захисту рослин, біопрепарати, медикаменти, а також саджанці насіння, корми, придбані зі сторони. Добрива, засоби захисту рослин списують на витрати виробництва за Актом про використання мінеральних, органічних і бактеріальних добрив, отрутохімікатів та гербіцидів.

Деякі особливості має облік медикаментів. Їх видають за рецептами і підтверджують в амбулаторному журналі. Щомісяця ветеринарний спеціаліст на підставі первинних документів складає звіт про рух біопрепаратів та медикаментів і подає його в бухгалтерію. Списання здійснюють за актами, складеними на підставі записів у амбулаторному журналі.

При визначенні виробничих запасів на потреби виробництва їх списують на підставі актів «На списання насіння і садивного матеріалу», Подорожніх листів вантажного автомобіля, Облікових листів тракториста- машиніста та інших.

Закуплені корми відпускають із місць зберігання згідно з «Відомостями витрачання кормів». Дані відомості витрат кормів відображають у бухгалтерії в «Журналі обліку кормів».

В бухгалтерському обліку агроформувань використовуються спеціалізовані документи такі як: талони комбайнера та бункериста, реєстр приймання зерна вагарем, щоденник надходження сільськогосподарської продукції, акт на сортування і сушіння продукції рослинництва та інші.

Отже, ведення бухгалтерського обліку в сфері АПК має безліч відмінностей і особливостей в порівнянні із іншими галузями. Так як в нашій країні кожен п'ятий громадянин зайнятий в сільському господарстві, аграрним компаніям необхідні справжні професіонали-обліковці. Також до основних заходів по врегулюванню облікового забезпечення сільськогосподарського виробництва можна назвати нормативно-правове регулювання діяльності, відповідність і взаємодія нормативних актів між собою.

Список використаних джерел

1. Сучасний стан та преспективи розвитку аграрного сектору економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2016_03_31_lviv/sekcija_section_4_2016_03_31/suchasnij_stan_ta_perspektivi_rozvitku_agrarnogo_sektoru_ekonomiki_ukrajini/118-1-0-1749.
2. Особливості бухгалтерського обліку в агроформуваннях [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bookss.co.ua/book_oblik-v-galuzyah-ekonomiki-konspekt-lekcij_761/3_rozdil-1.-osoblivosti-obliku-v-silskomu-gospodarstvi.
3. Бухгалтерський облік в сільському господарстві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://osvita.ua/vnz/reports/accountant/17495/>.

СЕКЦІЯ 5 РОЗВИТОК МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА МАРКЕТИНГУ В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

УДК 656.7.078

МЕТОДОЛОГІЯ РОЗВИТКУ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ АВІАЦІЙНОЇ ГАЛУЗІ

Коваленко О. В.

ПВНЗ «Європейський університет», м. Київ, kovalenko_ov@ukr.net

Формування теорії і методології розвитку та реалізації інновацій, як об'єктивного інституціонально-ринкового явища, повинно дозволити пояснити динаміку утворення (і перетворення) ринків його суб'єктами в результаті розвитку та реалізації інновацій, а також встановити способи реалізації суб'єктами національного господарства сучасного маркетингового підходу до управління ними. З огляду на це, у фундаментальному контексті, дослідження наукових поглядів щодо теорії розвитку та реалізації маркетингової стратегії інноваційного розвитку, основні парадигми якої б визначали раціональні шляхи інноваційного розвитку вітчизняних підприємств авіаційної галузі, має надзвичайно важливе значення.

Науковому знанню та обґрунтуванню теоретико-методологічних засад дослідження теорії розвитку та реалізації маркетингової стратегії інноваційного розвитку властиві нові наукові підходи, що спрямовані на вирішення глобальних та стратегічних завдань інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Перманентність соціально-економічного розвитку та деструктивний характер політичних змін вносять дисбаланс у діяльність вітчизняних підприємств, у тому числі й авіаційних підприємств. У зв'язку із цим теорія розвитку та реалізації інновацій набуває нового змісту, форм, властивостей, потребує нових методів та наукових підходів щодо трактування концептуальних положень теорії пізнання. Зазначене потребує ґрунтового дослідження та узагальнення зміни методології наукового пізнання досліджуваної проблематики.

Авторська позиція виходить з того, що розвиток та реалізація інновацій – це ринкове явище, як з концептуальної точки зору, так і з точки зору реалізації стратегій розвитку суб'єкта господарювання в маркетинговому мікро- та макросередовищі. Ринкова суть розвитку та реалізації інновацій обумовлює їх об'єктивний і значимий взаємозв'язок з маркетингом, який в методологічній інтеграції з розвитком і реалізацією інновацій (РРІ), об'єктивно виступає як форма діяльності суб'єкта господарювання на ринку, оскільки для того, щоб комерціалізувати ринкову інновацію, необхідно спроектувати і реалізувати низку

маркетингових заходів. У даному контексті твердження Пітера Друкера є не лише актуальними, а й істинним: бізнес має лише дві основні функції: маркетинг і інновації, котрі створюють результат. Все інше - затрати. Метою такої дуалістичної ефективності має стати представлена на ринок комплексна маркетингова пропозиція інноваційного продукту, що й визначатиме майбутні результати.

Зазначене вказує, що у сучасних умовах ринкової економіки, власне, домінування ринкового підходу до РРІ, вказує на доцільність і актуальність виділення нового напрямку маркетингової діяльності – маркетингу розвитку і реалізації ринкових інновацій і розробки його теорії і методології. Формування маркетингової теорії і методології розвитку та реалізації ринкових інновацій дозволить одночасно розвинути теорію маркетингу, теорію інновацій їх методологічний апарат, так само як і апарат маркетингового управління суб'єктами авіаційної галузі і їх інноваційною діяльністю.

Дійсно, синергетичний характер передумов інноваційного розвитку на макрорівні – обумовлений актуальністю розвитку сучасної парадигми управління господарюючими суб'єктами на мікрорівні, де гарантією ринкового успіху стає застосування маркетингового проектного підходу і до розвитку і реалізації інновацій, і до управління діяльністю. Це створює базисні умови для формування ринкового підходу до РРІ маркетингової парадигми інституціональної теорії РРІ, а на їх основі — розвитку теорії і методології маркетингу РР ринкових інновацій.

Опираючись на власні дослідження та наукові напрацювання вітчизняних науковців, вважаємо за доцільне розглянути зазначені передумови. Так, передумови загального характеру, по-перше, визначаються, можливостями інституціоналізації розвитку та реалізації ринкових інновацій і їх розвитку як адекватного сучасним умовам способу антикризового управління та антициклічного регулювання економіки. Потенціал інституціоналізації розвитку та реалізації ринкових інновацій особливо актуалізується у зв'язку з надіями у світовій і в українській економіках на початку інноваційного становлення, що повинно дозволити зорієнтувати вектор економічного розвитку в напрямі підйому відносно точки кризи, що доводиться інституціональною теорією РРІ. Інші ж передумови макроекономічного характеру визначаються на підставі аналізу нормативно-правової бази, що регулює інноваційну діяльність в Україні. Він дозволив встановити, що ряд умов такого роду для інституціоналізації РРІ вже створений, але реальна активність бізнесу не спостерігається. Формально з боку держави вже багато зроблено для формування нормативно-правової бази інноваційної діяльності, розвитку національної інноваційної системи і формування їх інноваційної інфраструктури, однак все це не набуло практичного втілення, а запропоновані механізми швидше за все носять декларативний характер і не

сприяють інноваційній активності вітчизняних суб'єктів господарювання. Таким чином, сучасна методологія дослідження потребує сьогодні комплексного підходу задля визначення нових параметрів, котрі забезпечують успіх в діяльності сучасних підприємств авіаційної галузі.

УДК 658: 339.138:631

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОВОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Хідірян М.О.

Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет, 5 курс, м. Дніпро
natademchuk@mail.ru

Для зміцнення та досягнення економічно стійкого розвитку сільськогосподарських підприємств на аграрному ринку є застосування маркетингової роботи. Особливості маркетингу в сільському господарстві тісно пов'язані з специфікою виробництва, яка характеризується різноманітністю асортименту продукції й учасників ринку, сезонністю виробництва, низьким рівнем науки і мистецтва маркетингової діяльності в АПК, порівняно з іншими сферами діяльності, сприйняттями та адаптивністю споживачів до товарів першого вжитку, різноманітністю форм господарювання.

Вагомий внесок у дослідження маркетингової діяльності зробили як вітчизняні, так і зарубіжні вчені-економісти, такі як: Г. Амстронг, І. Ансофф, Д. Карич, Ф. Котлер, Д. Сондерс, Ричард Л. Колз, П.І. Гайдуцький, М.І. Лобанов, М.Й. Малік, О.М. Онищенко, В.В. Писаренко, П.Т. Саблук, М.Ф. Соловійов, В.М. Трегобчук, В.В. Юрчишин та багато інших. Проте, на даний час, велика кількість сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах не розуміє самої суті маркетингової діяльності, необхідності використання маркетингу через недосконалу систему забезпечення їх достовірною інформацією[1,с.213].

Управління маркетинговою діяльністю є важливим аспектом розвитку аграрного підприємства. Ефективні управлінські методи маркетингової діяльності забезпечують зростання рівня конкурентоспроможності підприємства, вихід з новими видами товарів на зовнішні та внутрішні ринки, збільшення прибутковості. Управління маркетинговою діяльністю в аграрних підприємствах потребує досконалого вивчення та виконання певних функцій, пов'язаних із ринком, потребами клієнтів, доставкою товарів, їх цінами, комунікацією зі споживачами тощо[1,с.213].

В основі ефективного ведення сільськогосподарського виробництва лежать сучасні підходи й методи господарювання, тому неможливо в ринкових умовах здійснювати господарську діяльність без відповідним чином організованих маркетингових заходів. Сільське господарство характеризується певним рівнем ризику, який можна зменшити за допомогою побудови раціональної структури управління маркетинговою діяльністю в аграрному підприємстві.

Основним змістом маркетингового підходу до даної проблеми є вивчення структури товарного ринку, рівня виробництва продукції і послуг, а також прийняття рішень про форми і методи розвитку конкурентного середовища на даному ринку [1,с.214].

У процесі формування організаційної бази маркетингової діяльності на підприємстві необхідно послідовно вирішити такі питання: хто і в якому обсязі повинен виконувати функції маркетингової діяльності, тобто яким має бути розподіл функцій між власними підрозділами підприємства і зовнішніми дослідниками; як маркетингова діяльність має «вписуватись» в організаційну структуру підприємства, тобто яка підпорядкованість відділу маркетингової діяльності та як він пов'язаний і взаємодіє з іншими підрозділами; якою повинна бути організація власне відділу маркетингової діяльності, тобто які структурні одиниці і з якими функціями слід створювати в рамках відділу маркетингової діяльності[1,с.214].

В умовах поширення кризових явищ на сучасному етапі розвитку економіки України актуальною стає проблема формування раціональної структури маркетингу в аграрних підприємствах. Формування та оптимізація маркетингової структури в сільськогосподарських підприємствах отримала особливу значимість та важливість, оскільки ринкові відносини дедалі більше стають основними чинниками регулювання виробництва сільськогосподарської продукції.

Створення маркетингових структурних одиниць має базуватися на засадах комплексності, системності та раціоналізації організаційних підходів. На практиці формування маркетингової структури базується на створенні маркетингового відділу або служби, що існуватиме на основі органічних взаємозв'язків з іншими підрозділами підприємства.

В більшості сільськогосподарських підприємствах не використовується маркетингова складова, яка є однією із основних елементів ефективного господарювання підприємства. Більше, ніж у 75 % сільськогосподарських підприємств області використовуються окремі функції маркетингу, близько 25 % здійснюють маркетингову діяльність, спрямовану на реалізацію товарної і збутової стратегій, всю систему маркетингу не застосовує жодне сільськогосподарське підприємство. Керівництво сільськогосподарських підприємств мало уваги приділяють дослідженням ринку та ціноутворенню, а це в свою чергу, призводить до зниження конкурентоспроможності продукції.

Основними причинами, що стримують розвиток аграрного маркетингу є: нерозвинена ринкова інфраструктура, нестача кваліфікованих кадрів, які володіють досвідом маркетингової роботи, відсутність повної інформації про стан внутрішнього і зовнішнього ринків продукції сільськогосподарського призначення, нестача матеріально-технічних і фінансових ресурсів для створення і функціонування служби маркетингу на підприємстві[1,с.214].

Для отримання максимального ефекту від маркетингової діяльності у сільськогосподарських підприємствах рекомендується здійснити реорганізацію існуючих структурних одиниць, які виконують в підприємстві ті чи інші маркетингові функції, і створити нові, організація яких базувалася б на принципах орієнтації на ринок і споживача.

Маркетингова діяльність у сільськогосподарських підприємствах повинна забезпечити: надійну, достовірну і своєчасну інформацію про кон'юнктуру ринку, структуру та динаміку

конкретного попиту, смаки й уподобання покупців, цінову ситуацію, тобто інформацію про зовнішні умови функціонування аграрного підприємства. Така інформація має дати відповіді сільськогосподарському підприємству, яку продукцію виробляти, в якій кількості та де і кому вигідніше реалізувати вироблену продукцію [2,с.94].

Система маркетингу в аграрній сфері має охоплювати такі складові частини, як заготівля, зберігання, транспортування, товарна доробка й доочищення, оптова та роздрібна торгівля.

Конкуренція та інші принципи функціонування ринкових відносин зумовлюють необхідність розширення та істотного поліпшення роботи кожної складової частини системи маркетингу на основі впровадження досягнень науки й передового досвіду.

Маркетингова діяльність в сільськогосподарському підприємстві повинна розпочинатися з формулювання маркетингової стратегії, оскільки вона забезпечує обґрунтування ринкової спрямованості підприємства. При цьому слід враховувати особливості аграрного ринку, зокрема, деякі види продукції сільського господарства мають спільні характеристики; більшість видів продукції збирають раз на рік і споживаються протягом року нерівномірно, що зумовлює коливання попиту і, відповідно, сезонне коливання цін; наявність великої кількості виробників аналогічної продукції породжує рівень конкуренції, високу цінову циклічність на сільськогосподарську продукцію [2,с.94] .

Основним із дієвих засобів інтенсифікації маркетингової стійкості є реклама. Вона становить чи не 80% усіх деталей успішної торгівлі у світі. Також дієвим механізмом реклами є застосування Інтернет-реклами. Що забезпечить ринок збуту для продукції, яка не має достатнього попиту на ринку сьогодні, а також може допомогти балансувати асортиментом продукції, враховувати критичні обсяги виробництва і вимоги до якості продукції. Також одним із дієвих механізмів маркетингу є застосування бечмаркінгу – безперервного процесу порівняння товарів (робіт, послуг), виробничих процесів, методів та інших дієвих складових ефективної діяльності підприємства. Порівняння показників діяльності та зіставлення своїх можливостей з конкурентами дає можливість виявити позитивні та негативні моменти розвитку підприємства. В Україні цей метод не отримав достатнього розповсюдження, причинами є: відсутність чіткого розуміння даного підходу та доступу до достовірної інформації конкурентів[2,с.97].

Тому процес переходу до маркетингової орієнтації повинен мати в кожному сільськогосподарському підприємстві індивідуальний характер і залежати від обсягів виробництва продукції, зв'язків, що склалися, територіального розташування і багатьох інших чинників.

Список використаних джерел

1.Балановська Т.І. Формування дієвої структури управління маркетингом в сільськогосподарському підприємстві / Т.І. Балановська, О.В. Степенко // Вісник ЖДТУ. – 2015. – №4 (54). – С. 213-214.

2. Сахацький М.П. Управління маркетингом агроформувань / М.П. Сахацький // Економіка АПК. – 2014. – №2. – с. 96-97

Наукове видання

Матеріали міжнародної науково-практичної інтернет-конференції: "Сучасні тенденції менеджменту в аграрному виробництві"

16-17 травня 2017 року

Редактор: Черевко Д. Г.