

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ТЕРНОПІЛЬСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ВІННИЦЬКИЙ НАВЧАЛЬНО-НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ ЕКОНОМІКИ

Присвячено 50-річчю з дня
заснування Тернопільського
національного економічного
університету

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОСВІТІ, НАУЦІ, ЕКОНОМІЦІ

Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції

м. Вінниця, 12 квітня 2016 року

ТОМ II
ЧАСТИНА 2

Вінниця – ВННІЕ ТНЕУ – 2016

ББК 65.9 (4 УКР)-561
УДК 330.341.1:[37:001:33]
Ш 70

Друкується за рішенням Вченої ради Вінницького навчально-наукового інституту економіки Тернопільського національного економічного університету

Протокол № 8 від 28 квітня 2016 р.

Організаційний комітет: А.І. Крисоватий – д.е.н., професор, ректор Тернопільського національного економічного університету; З.-М.В. Задорожний – д.е.н., професор, проректор з наукової роботи Тернопільського національного економічного університету; Б.В. Погріщук – д.е.н., професор, директор Вінницького навчально-наукового інституту економіки Тернопільського національного економічного університету; В.О. Козловський – к.е.н., доцент кафедри економіки підприємств і корпорацій ВННІЕ; Г.Б. Погріщук – к.е.н., доцент, зав. кафедри фінансів і кредиту ВННІЕ; Н.В. Гордополова – к.е.н., доцент, зав. кафедри бухгалтерського обліку і аудиту ВННІЕ; О.М. Ціхановська – к.е.н., доцент, зав. кафедри економіки підприємств і корпорацій ВННІЕ; О.М. Вільчинська – к.е.н., доцент, в.о. зав. кафедри гуманітарних і фундаментальних дисциплін ВННІЕ; С.В. Підгаєць – викладач кафедри фінансів і кредиту ВННІЕ.

Технічні редактори: Чорна З.Ф., Семененко А.В., Русятинська А.О., Шевчук О.М., Жарчук В.А.

Ш 70 Шляхи активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці: зб. матер. Всеукр. наук.-практ. конф., м. Вінниця, 12 квітня 2016 р.: у 2 т. Т. 2. Ч. 2 / редкол.: ВННІЕ ТНЕУ. – Тернопіль: Крок, 2016. – 167 с.

ISBN _____

До збірника включено статті та матеріали доповідей учасників конференції. Розглядаються актуальні теоретичні і практичні питання активізації інноваційної діяльності в освіті, науці, економіці України в сучасних умовах, шляхи вдосконалення управління бюджетними відносинами, кредитною і податковою системами. Висвітлюються питання розвитку підприємництва, інформаційних систем, правового забезпечення економічних реформ, удосконалення облікової роботи на підприємствах тощо, аналізуються проблеми розвитку освіти, науки і культури за умов євроінтеграції та глобалізації.

Відповідальність за зміст публікацій та орфографічне оформлення несуть їх автори

Зміст

СЕКЦІЯ II

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ ТА УПРАВЛІННЯ

РИНКОВІ ФОРМИ ТОРГОВОЇ МАРКИ Замятіна А., Лукіяничук Т. – ст. 3-го курсу, гр.Фвн-31 Науковий керівник – к.е.н., доцент Ціхановська О.М.	10
ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ Українець М., Собчук М. – ст. 3-го курсу, гр. ЕППвн-31 Науковий керівник – к.е.н. Семчук І.В.....	11
МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ Іваник А., Сочнева Л. – ст. 3-го курсу, гр. Фвн-31 Науковий керівник – к.е.н., доцент Ціхановська О.М.	12
ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЯХ Українець М., Собчук М. – ст. 3-го курсу, гр. ЕППвн-31 Науковий керівник – к.е.н., доцент Ціхановська О.М.	13
ІМІДЖ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ Козаченко А. – ст. 5-го курсу, гр. ЕППвнм – 11 Науковий керівник – к.г.н., доцент Мартусенко І.В.	14
ВІДКРИТТЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ЯК ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ Новарчук Д. – ст. 5-го курсу, гр. ЕППвнм – 11 Науковий керівник – к.г.н., доцент Мартусенко І.В.	15
ФОРМУВАННЯ БРЕНДІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ Рушиць А. – ст. 5-го курсу, гр. ЕППвнм – 11 Науковий керівник – к.г.н., доцент Мартусенко І.В.	16
НАПРЯМИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА Лебідь С. – ст. 4-го курсу, гр. ЕППвн – 41 Науковий керівник – к.г.н., доцент Мартусенко І.В.	17
ОСОБЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ Підгаєць Д. – ст. 1-го курсу, гр. ЕППвн-11 Науковий керівник – к.е.н, ст. викладач Семчук І.В.....	19
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ Климчук Я. – ст. 1-го курсу, гр. ЕППвн-11 Науковий керівник – к.е.н, ст. викладач Семчук І.В.....	20
ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ Шеремета В. – ст. 5-го курсу, гр.ЕППвнм-11 Науковий керівник – к.е.н., доцент Ціхановська О.М.	21
УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА Заворотна М. – ст. 5-го курсу, гр. ЕППвнм-11 Бойківська Г. М. – к.е.н., доцент кафедри ЕПіК.....	22
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ Базиль К. – ст. 3-го курсу, гр. ЕППвн-31 Науковий керівник – к.е.н, доцент Бойківська Г. М.	23
ПРЯМИЙ МАРКЕТИНГ В УКРАЇНІ Рогач О., Присяжнюк Ю. – ст.3-го курсу, гр. ЕППвн-31 Науковий керівник – к.е.н., доцент Ціхановська О.М.	24
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ Собчук М., Українець М. – ст. 3-го курсу, гр. ЕППвн-31 Науковий керівник – Мазур В.Г.	25
УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Вітюк Д.С. – ст. 4-го курсу, гр. ЕППвн-31 Науковий керівник – к.е.н., старший викладач Дончак Л.Г.	26
СИЛІКОНОВА ДОЛИНА США ЯК ПРИКЛАД ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ УКРАЇНИ Українець М., Собчук М. – ст. 3-го курсу, гр. ЕППвн-31 Бойківська Г. М. – к.е.н., доцент кафедри ЕПіК.....	27
АНТИКРИЗОВИЙ МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА Присяжнюк Ю., Рогач О. – ст. 3-го курсу, гр. ЕППвн-31 Науковий керівник – викладач Мазур В.Г.	28

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
Гончарук С. – ст. 5-го курсу, гр. ЕППвнм-11	
Науковий керівник – к.е.н., старший викладач Дончак Л.Г.	29
МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА	
Семенюк О. – ст. 4-го курсу, гр. ЕППвн-41	
Науковий керівник – к.е.н., старший викладач Дончак Л.Г.	30
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Усаченко С., Кобець Є. – ст. 4-го курсу, гр. ЕППвн-41	
Науковий керівник – к.е.н., старший викладач Дончак Л.Г.	31
СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА МОДЕЛЬ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Шаманська І. – ст. 4-го курсу, гр. ЕППвн-41	
Науковий керівник – к.е.н., старший викладач Дончак Л.Г.	33
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ: ДОСВІД ШВЕЦІЇ	
Письменюк А. – ст. 2-го курсу, гр. ЕППвн-21	
Науковий керівник – к.е.н, доцент Бойківська Г. М.	34
ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
Сотник О. – ст. 5-го курсу, гр. ЕППвнм-11	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Ціхановська О.М.	35
МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ	
Ксенченко Л., Замятіна М. – ст. 3-го курсу, гр. Фвн-31	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Ціхановська О.М.	36
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Лук'янова Т. – ст., 2-го курсу, гр. ЕППвн – 21	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Харчук С.А.	37
УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА	
Поштар А. – ст. 4-го курсу, гр. ЕППвн-41	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Харчук С.А.	39
ГОТЕЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО м. ВІННИЦІ ЯК СКЛАДОВА ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ	
Попович М. – ст. 4-го курсу	
Науковий керівник – к.г.н., доцент Кирилюк Л. М.	40
ТУРИСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ЙОГО ХАРАКТЕРИСТИКА	
Северин О. – ст. 4-го курсу	
Науковий керівник – к.г.н., доцент Кирилюк Л. М.	41
ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕВАГИ СТВОРЕННЯ ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ	
Кравець Ю. П – ст. 4 курсу	
Науковий керівник – к.г.н., доцент Кирилюк Л. М.	42
АРОМАМАРКЕТИНГ: СУЧАСНІ МЕТОДИ ВПЛИВУ НА СПОЖИВАЧІВ	
Липовецький В., Милик А. – ст. 3-го курсу	
Науковий керівник – к.і.н, доцент Дибчук Л.В.	43
СЕКЦІЯ ІІІ	
ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ	
ПРОБЛЕМА ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ ГУДВІЛУ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ	
Таргачна Т.Л. – ст. 3-го курсу, гр. ОПвн-11	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Ясишена В.В.	45
ОБЛІК І ЗВІТІСНІСТЬ В СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ ГРЕЦІЇ	
Сівак Р.В. – ст. 4 курсу, гр. ОПвн-41	
Науковий керівник - к.е.н., доцент Балазюк О.Ю.	46
АКЦИЗНИЙ ПОДАТОК З РОЗДРІБНОГО ПРОДАЖУ ТОВАРІВ: МЕХАНІЗМ СПЛАТИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ	
Марценюк Г. – ст.4-го курсу, гр. ОПвн-41	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Балазюк О.Ю.	47
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ	
Царюк М.П. – ст. 3 курсу, гр. ОПвн-31	
Науковий керівник – к.е.н, доцент Ясишена В.В.	48
ПОДАТОК НА НЕРУХОМЕ МАЙНО: ОЧІКУВАННЯ ТА РЕАЛІЇ	
Коваль Л.В. – ст.4 курсу, гр. ОПвн-41	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Балазюк О.Ю.	50
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ	
Остапенко Я.А. – ст. 5 курсу, гр. ОПДвнм-11	
Науковий керівник – к.е.н., ст. викладач Пилявець В.М.	52

ЕЛЕКТРОННЕ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ	
Романюк І. – ст.4-го курсу, гр. ОПвн-41	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Сисоева І.М.	53
СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ	
Кузнєцова С.В.– ст. 5 курсу, гр. ОПДвнм-11	
Науковий керівник – к.е.н., ст. викладач Пилявець В.М.	54
ПРИБУТОК – МЕТА ЧИ ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Шпак К.І.– ст. 3 курсу, гр.Ф-31	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Пилявець В.М.	55
ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ	
Вашула О.В – ст. 3 курсу, гр. ОПвн-31	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Ясишена В.В.	56
ДЕРЖАВНИЙ АУДИТ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ	
Сівак Р.В. – ст.4-го курсу, гр. ОПвн-41	
Науковий керівник – викладач Гриник О.І.	58
МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ У СИСТЕМІ ОБЛІКУ	
Баранська В.В. – ст. 5 курсу, гр. ОПДвнм-51	
Науковий керівник – к.е.н., викладач Пославська Л.І.	59
ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Асафат І.В. – ст. 3-го курсу, гр. ОПвн-31	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Ясишена В.В.	60
КРЕДИТУВАННЯ В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ	
Кісіль А. – ст. 3 курсу, гр. ОПвн-31	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Ясишена В.В.	61
АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ В АУДИТІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	
Романюк І. – ст. 4-го курсу, гр. ОПвн-41	
Науковий керівник – викладач Гриник О.І.	63
АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ В КОНТРОЛІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	
Шмігель В.В. – ст. 5 курсу, ОПДзвнм-11	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Гордополова Н.В.	64
МЕТОДИКА ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОГРАМІ «ІС: БУХГАЛТЕРІЯ»	
Латик І. – ст. 5-го курсу, гр. ОПзвнм-51	
Науковий керівник – к.т.н., доцент Волинець В.І.	65
КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Волошин О. Є. – ст. 5 курсу, гр. ОПДзвнм -11	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Гордополова Н.В.	66
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБ’ЄКТІВ ПОЗАБАЛАНСОВОГО ОБЛІКУ	
Декалюк Л. І. – ст. 5 курсу, гр. ОПДзвнм - 11	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Гордополова Н.В.	67
ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ПОДАТКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Лайтарнюк Ю. О. – ст. 5 курсу, гр. ОПДзвнм-11	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Гордополова Н.В.	68
МЕТОДИКА ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОГРАМІ «ІС: БУХГАЛТЕРІЯ»	
Харченко О. – ст. 5-го курсу, гр. ОПзвнм-51	
Науковий керівник – к.т.н., доцент Волинець В.І.	69
ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ	
Панчук І.Ю. – ст. 5 курсу, гр. ОПДзвнм-11	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Головай Н.М.	70
ВЗАЄМОЗВ’ЯЗОК УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА	
Луценко А. – ст. 4-го курсу, гр. ОПвн-41	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Гордополова Н.В.	71
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	
Чичірко О. А. – ст. 5 курсу, гр. ОПДзвнм-11	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Головай Н.М.	72
ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНА СИСТЕМА НІМЕЧЧИНИ	
Сівак Р.В. – ст.4-го курсу, гр. ОПвн-41	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Сисоева І.М.	73

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА	
Петрик Г. – ст. 3 курсу	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Михальчишина Л.Г.	74
КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТІ ПРАЦІ	
Сидоренко Н.П. – ст. 5 курсу, гр. ОПДзвм - 11	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Головай Н.М.	74
ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ, УТРИМУВАНИХ ДЛЯ ПРОДАЖУ	
Шевчук Р.О. – ст.3 курсу, гр. ОПвн-31	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Ясишина В.В.	76
ЗАПРОВАДЖЕННЯ СТАНДАРТІВ У ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ	
Марухно Г. – ст. 4 курсу, гр. ОПвн-41	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Сисоєва І.М.	77
ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ	
Баранська В.В. – ст. 5 курсу гр. ОПДвм-51	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Сисоєва І.М.	78

СЕКЦІЯ ІV

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ, ІНФОРМАЦІЙНІ ТА ГУМАНІТАРНІ ВИМІРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

ПРИХОВАНЕ БЕЗРОБИТТЯ В УКРАЇНІ: СТАН, ЧИННИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВА	
Бондар Ю.І. – ст. 1 курсу, гр.Фвн-11	
Науковий керівник – д.е.н., професор Сірко А.В.	80
ЧИННИКИ ТА НАСЛІДКИ "ТІНЕЗАЦІЇ" ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ	
Коваль О.О. – ст. 1 курсу	
Науковий керівник – д.е.н., професор Сірко А.В.	81
ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ "ТІНЕЗАЦІЇ" ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ	
Підгаєць Д.Ю. – ст. 1 курсу	
Науковий керівник – д.е.н., професор Сірко А.В.	82
ЗНАХОДЖЕННЯ ГРАНИЦЬ ФУНКЦІЙ ЗА ПРАВИЛОМ ЛОПІТАЛЯ	
Коваль О.О. – ст. 1 курсу	
Науковий керівник – к.пед.н., доцент Рум'янцева К. С.	83
ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	
Баранський О.В. – ст. 2 курсу, гр. ОПвн-21	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Вільчинська О.М.	84
ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ	
Ясинецька В.П. – ст. 2 курсу, гр. ОПвн – 21	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Вільчинська О.М.	85
ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОПТИМІЗАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА	
Комар Л.В. – ст. 2 курсу, гр. ЕППвн-21	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Вільчинська О.М.	86
ОПТИМІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ	
Пенькна І.С. – ст. 2 курсу, гр. Фвн-21	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Вільчинська О.М.	87
ЗАСТОСУВАННЯ БАЛАНСОВОЇ МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ	
Фрідріх І.Г. – ст. 2 курсу, гр. Фвн-21	
Науковий керівник – к.е.н., доцент Вільчинська О.М.	89
АНАЛІЗ РИНКУ 3G ІНТЕРНЕТУ В УКРАЇНІ	
Баранський О.В. – ст. 2 курсу, гр. ОПвн-21	
Науковий керівник – к.т.н., доцент Паночишин Ю.М.	90
CURRENT TENDENCIES IN THE DEVELOPMENT OF SOCIAL AND INDIVIDUAL MULTILINGUALISM	
Пенькна І.С. – ст. 2 курсу, гр. Фвн-21	
Науковий керівник – к.пед.н., доцент Мовчан Л.Г.	93
THE GOLDILOCKS EFFECT IN THE VIEW OF BEHAVIOURAL ECONOMICS	
Klymchuk Y. – Student, Group EPP-11.	
Scientific supervisor Movchan L.G. - PhD, associate professor;	94
CHANGES IN THE CAPITALIST SOCIETY: A SHIFT TO POSTCAPITALISM	
Ксенченко Л.Ю. – ст. 3 курсу	
Науковий керівник – к.пед.н., доцент Мовчан Л.Г.	95
SEMANTIC AND PRAGMATIC PECULIARITIES OF CAR SLOGANS	
Baranskiy O.V. – Student Group OP-21	
Movchan L.G. – PhD, associate professor,	96

FACTORS OF PRICE VARIATION ON THE IDENTICAL MERCHANDISE Bondar Y. – Student Group F-11 scientific supervisor Movchan L.G. - PhD, associate professor	97
THE FACTORS OF THE MOBILE MARKET DEVELOPMENT IN CHINA Zabolotniy O. – Student Group F-21 scientific supervisor Movchan L.G. - PhD, associate professor	99
ФІЛОСОФСЬКО-ПРАВОВІ ПОГЛЯДИ ЦІЦЕРОНА Черниш Є. – ст. 3 курсу гр. ПРвн-31 Науковий керівник – к.пед.н., доцент Мовчан Л.Г.	100
БІДНІСТЬ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ Солдагова В. – ст. 2 курсу, Фвн-21 Науковий керівник – викладач Гріщенко І. В.....	101
КОРУПЦІЯ, НАСЛІДКИ І МЕТОДИ ПРОТИДІЇ Зубань О.В – ст. 2 курсу Науковий керівник – викладач Гріщенко І. В.....	102
РОЛЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ФОРМУВАННІ ЦІНИ КАПІТАЛІВ СУБ'ЄКТІВ МІКРОЕКОНОМІКИ Сегеда А.М. – ст. 2 курсу Науковий керівник – викладач Гріщенко І.В.....	103
ЛІЗИНГОВІ ВІДНОСИНИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ Фрідріх І. – ст. 2 курсу. Науковий керівник – викладач Гріщенко І.В.....	104
УКРАЇНСЬКА ПОЛІТИЧНА ДУМКА КОЗАЦЬКО-ГЕТЬМАНСЬКОЇ ДОБИ Бондар Ю.І. – ст. 1-го курсу, гр. Фвн-11 Науковий керівник – к.е.н., доцент Творун С.О.....	105
ВИТОКИ ДОНЕЦЬКОГО СЕПАРАТИЗМУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ Климчук Я.С. – ст. 1 курсу, гр. ЕППвн-11 Науковий керівник – к.і.н., доцент Творун С.О.	106
„ЦИФРОВА ЛАВИНА” – ЗАГРОЗЛИВЕ ЯВИЩЕ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ Рогач О. – ст. гр. ЕППвн-31 Науковий керівник – к.т.н., доцент Козловський А.В.	107
ВИКОРИСТАННЯ СТУДЕНТАМИ СУЧАСНИХ ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ У НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ Іванюк О.А., Луцишина Т.В. – ст. 1 курсу Науковий керівник – викладач Чехівська Ю.С.	108
СТОЛИПІНСЬКА АГРАРНА РЕФОРМА ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ Слободянюк Д. О. – студентка 1 курсу. Науковий керівник – викладач Колесник О. В.	109
АНТИРЕЛІГІЙНА ПОЛІТИКА РАДЯНСЬКОЇ ВЛАДИ СТОСОВНО ВИХОВАННЯ В ШКОЛАХ ПОДІЛЛЯ У 20 – ПОЧАТКУ 30 -Х РР. ХХ СТ. СУЧАСНИЙ ВИМІР Мартинюк І. О. – студентка 1 курсу. Науковий керівник – викладач Колесник О. В.	112
ОБЛІК ОПЛАТИ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ Зозуля Л., Западнюк Ю. – ст. 3 курсу Науковий керівник. – викладач Циганчук В.А.	113
СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ Попик С.Р., Будник К.О. – ст. 3 курсу, гр. БОвн-31 Науковий керівник – викладач Гриник О.І.	114
ПРОБЛЕМНИЙ ПІДХІД ТА КОЛЕКТИВНІ ФОРМИ РОБОТИ НА УРОЦІ ІСТОРІЇ Коробчук А. С. – 4-й курс, історичний факультет	115
ТИП РЕЛІГІОЗНОСТІ В СОВРЕМЕННОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ СУБКУЛЬТУРЕ Шевчук К.	116
ЕЛЕМЕНТИ РИТУАЛЬНОГО ТАНЦЮ У СУЧАСНІЙ ХОРЕОГРАФІЇ Шакайло К.В. – ст., 4 курсу Науковий керівник– к.і.н., доцент Петрова Н.О.....	117
INVESTMENT RISK AS A FACTOR OF INFLUENCE ON INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF REGION A. P. Savchenko – Phd, associate professor; Dubenkov Victor - stud. 2 year.....	118
UKRAINIAN INNOVATIVE DEVELOPMENT ISSUES Trygub A. M. – assistant, Babak Alina – stud. 2 year.....	119
INTRODUCTION OF INNOVATIVE LEARNING TECHNOLOGIES IN THE EDUCATIONAL ACTIVITY Trygub A. M. – assistant, Levina Darina – stud. 2 year.....	120

ЕЛЕМЕНТИ СУЧАСНОЇ НАРОДНОЇ ЛІКУВАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ УКРАЇНЦІВ с. ПИСАРІВКИ КОДИМСЬКОГО Р-НУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛ. Незгодюк О. А. – ст., 1 курсу Науковий керівник – к.і.н., доцент Петрова Н.О.....	122
СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ Борвсуновська І. – ст. 6-го курсу, гр. ФНК-61-15м Науковий керівник – д.е.н., професор Балахонова О.В.	123
КОШТОРИСНЕ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ Йолтухівська Л. – ст. 6 курсу, гр. ФНК-61-15м Науковий керівник – д.е.н., професор Балахонова О.В.	124
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА Киричук О. – ст. 6-го курсу, гр. ФНК-61-15м Науковий керівник – д.е.н., професор Балахонова О.В.	125
СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВ Обухов С. – ст. 5-го курсу, гр. ОА-51-15с(з) Науковий керівник – д.е.н., професор Балахонова О.В.	127
ОБОРОТНІ АКТИВИ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ Терлецький О. – ст. 6 курсу, гр. ФНК-61-15м Науковий керівник – д.е.н., професор Балахонова О.В.	128
ГЕНДЕРНІ СТЕРЕОТИПИ У СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ Синько В. – ст. 2 курсу Науковий керівник. – д.і.н., професор Кушнір В.Г.....	129
ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРАВА ВЛАСНОСТІ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ Апостол І. І. – студент 4 курсу. Науковий керівник – викладач Колесник О. В.	130

СЕКЦІЯ V

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ОГЛЯД ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ Кобзар О. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11 Науковий керівник – к.ю.н., доцент Світлак І.І.....	133
СУБ'ЄКТНИЙ СКЛАД ЯК ВІДМІННА ОЗНАКА ГОСПОДАРСЬКОГО ДОГОВОРУ Загребельна Т. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11 Науковий керівник – к.ю.н., доцент Світлак І.І.....	134
ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ Громадський Р. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11 Науковий керівник – к.ю.н., доцент Скірський І.В.	135
МІСЦЕ ГРОШОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В СИСТЕМІ ЗОБОВ'ЯЗАЛЬНОГО ПРАВА Лебідь О. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11 Науковий керівник – к.ю.н., доцент Світлак І.І.....	136
ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИЙ СТАТУС СПОЖИВАЧА Люлик Р. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11 Науковий керівник – к.ю.н. Поджаренко К.Є.....	137
ДЕРЖАВНА СЛУЖБА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК УПОВНОВАЖЕНИЙ ОРГАН У СФЕРІ ЗАХИСТУ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ Міськов Р. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11 Науковий керівник – к.ю.н. Поджаренко К.Є.....	139
ГАРАНТІЇ ПРАВА ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ Поштар Д. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11 Науковий керівник – к.ю.н., доцент Скірський І.В.	140
ПРИНЦИПИ ОХОРОНИ ПРАВ ПРОМИСЛОВОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ Сокольвак Ю. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11 Науковий керівник – к.ю.н., доцент Скірський І.В.	141
ПРАВОВА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ПУБЛІЧНО-СЕРВІСНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ Церковна Н. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11 Науковий керівник – к.ю.н., доцент Світлак І.І.....	142
ДЕЯКІ ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПЕРЕМІЩЕННЯ ОСІБ В УКРАЇНІ Джеджула О. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11 Науковий керівник – к.ю.н., доцент Світлак І.І.....	143

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЕКСЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ У ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИНАХ	
Каращенко А. – магістрант, гр. ПРзмвн-11	
Науковий керівник – к.політ.н., доцент Добіжа В.В.	144
ФІСКАЛЬНА ФУНКЦІЯ МИТНИХ ОРГАНІВ	
Кушніренко О. – магістрант, гр. ПРзмвн-11	
Науковий керівник – к.ю.н. Тунік Ю.М.	145
ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАВДАТКУ	
Педорченко М. – магістрант, гр. ПРзмвн-11	
Науковий керівник – к.політ.н., доцент Добіжа В.В.	147
ПРАВОВА ПРИРОДА АГЕНТСЬКОГО ДОГОВОРУ	
Яременко М. – магістрант, гр. ПРзмвн-11	
Науковий керівник – к.політ.н., доцент Добіжа В.В.	148
ПОНЯТТЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ЧИННИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ	
Погонець Д. – магістрант, гр. ПРзмвн-11	
Науковий керівник – к.ю.н. Тунік Ю.М.	149
СИСТЕМА ЗАХОДІВ ЗАПОБІГАННЯ КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ ПРАВООХОРОННИМИ ОРГАНАМИ	
Ярандін Д. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31	
Науковий керівник – к.ю.н., доцент Скірський І.В.	149
ПИТАННЯ ЗАХИСТУ АВТОРСЬКИХ ПРАВ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ	
Ейсмонт С. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31	
Науковий керівник – к.ю.н., доцент Світлак І.І.	150
ПРОТИДІЯ КОНТРАБАНДИ НАРКОТИЧНИХ ЗАСОБІВ ТА ПСИХОТРОПНИХ РЕЧОВИН В УКРАЇНІ	
Кензір Т. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31	
Науковий керівник – к.ю.н., доцент Скірський І. В.	152
ПИТАННЯ ПРАВ ПОТЕРПІЛОГО У КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕННІ	
Ярандін Д. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31	
Науковий керівник – к.ю.н. Поджаренко К.Є.	153
ПРАВО АКЦІОНЕРА НА ОТРИМАННЯ ДИВІДЕНДІВ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ	
Грабова В. – ст. 1 курсу	
Науковий керівник – Грабова Т.Ю.	155
УСТАНОВА ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВА ФОРМА ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ	
Волощенко О. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31	
Науковий керівник – к.ю.н., доцент Світлак І.І.	156
МІСЦЕ ТА ЗНАЧЕННЯ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ	
Заваденко Л. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31	
Науковий керівник – к.ю.н., доцент Світлак І.І.	157
НАБУВАЛЬНА ДАВНІСТЬ ЯК ПІДСТАВА ВИНИКНЕННЯ ПРАВА ВЛАСНОСТІ	
Коваленко Т. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31	
Науковий керівник – к.ю.н., доцент Світлак І.І.	158
ПИТАННЯ ОПІКИ ТА ПІКЛУВАННЯ ПРО ДІТЕЙ В УМОВАХ ПРОВЕДЕННЯ АТО	
Мельник О. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31	
Науковий керівник – к.ю.н., доцент Світлак І.І.	159
РЕАЛІЗАЦІЯ ПРАВ ПОДРУЖЖЯ НА ЧАСТКУ У СТАТУТНОМУ КАПІТАЛІ ГОСПОДАРСЬКОГО ТОВАРИСТВА	
Михайленко О. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31	
Науковий керівник – к.ю.н., доцент Світлак І.І.	160
ОХОРОНА ЖИТЛОВИХ ПРАВ ДИТИНИ ЗА ЧИННИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ	
Тернопільська Н. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31	
Науковий керівник – к.ю.н., доцент Світлак І.І.	161
ОСОБЛИВОСТІ РОЗСЛІДУВАННЯ ЗЛОЧИНІВ У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ	
Арустамян І. – ст. 4 курсу, гр. ПРвн-41	
Науковий керівник – к.ю.н. Поджаренко К.Є.	162
СТАНОВЛЕННЯ ПРИНЦИПУ ЗАХИСТУ ПРАВ ЛЮДИНИ В ПРАВІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ: ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА	
Лунегов О. – ст. 3 курсу	
Науковий керівник – к.ю.н., доцент Письменна О.П.	163
IMPROVING THE LEGAL MECHANISM FOR ENSURING DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY	
Kopotun A. – first-year student	
Harbuza T. – Phd, assistant professor.	164
ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВ ЛЮДИНИ ЗА ЄВРОПЕЙСЬКИМИ СТАНДАРТАМИ	
Василик Я. - ст. 4 курсу, гр. ПРвн-41	
Науковий керівник – к.ю.н., доцент Світлак І.І.	165

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК: ТЕОРІЯ, МЕТОДОЛОГІЯ, ТА УПРАВЛІННЯ

УДК 659.12

РИНКОВІ ФОРМИ ТОРГОВОЇ МАРКИ

Зам'ятіна А., Лук'яничук Т. – ст. 3-го курсу, гр.Фвн-31

Науковий керівник – к.е.н., доцент Ціхановська О.М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Незважаючи на значну кількість наукових та науково-практичних публікацій, присвячених проблемі формування брендів залишається актуальним питання щодо існування та функціонування торговельної марки.

Серед вітчизняних вчених та зарубіжних науковців, які займалися проблемами брендингу вирізняються роботи Ж.-Н. Капферера, Д. Аакера, К. Келлера, Скотта М. Деніса, Б. Ванекена, Ф. Котлера, Т.Амблера, А.Длігача, В. Перції. Проблема оцінювання формування торговельної марки на ринку піднімалась також А. Кутлалієвим та А. Поповим [4, с 58]. Проте, незважаючи на високий науковий рівень публікацій, стосовно зазначеної проблеми, чимало аспектів щодо прав на торговельні марки вимагають подальшого нашого її дослідження.

Торгова марка має велике значення для впровадження товарної політики фірми. Вона дає змогу здобувати суспільне визнання, полегшує вибір покупців, забезпечує значне поширення товару, створює його образ, гарантує відповідний рівень якості і є важливим елементом реклами товару. Відповідно до наведеного торгова марка сприяє просуванню товару на ринку і виступає важливим інструментом конкурентної боротьби.

Відома, з доброю репутацією торгова марка дає фірмам значні переваги. Інвестиції в її укріплення можна підтримати розширенням товарних груп та інтенсифікацією розповсюдження. Значний капітал торговельної марки фірми часто дозволяє встановлювати більш високі ціни на свої товари в порівнянні з аналогами маловідомих торговельних марок, що пояснюється довірою споживачів до цієї фірми і є важливою конкурентною перевагою [3, с.320].

Дослідження вітчизняних підприємств, аналіз наукових робіт з брендингу показує, що більшість авторів допускаються 2 фундаментальні помилки:

- не розділяють товарні та корпоративні бренди;
- не розмежовують поняття марки, торговельної марки, нейму, бренду та сильного бренду.

Незважаючи на те, що корпоративний та товарний бренд можуть мати однакову назву – їх економічна сутність принципово різна та, відповідно різняться, підходи, моделі та методи формування та управління. Далі мова йде виключно про товарний бренд.

Друга помилка, як було вказано – це нерозмежування понять нейму, бренду та сильного бренду. Більшість авторів та бренд-менеджерів називають ці марки брендами. Тому ми дамо

визначення сутності кожного з цих понять окремо з авторськими доробками, уточненнями та поясненнями.

Бренд (brand) – це диференційована торгова марка, тобто марка, яка має стійкі асоціації у свідомості споживача з певними відчутними чи невідчутними властивостями чи вигодами. Вони можуть бути реальні чи уявними, але чіткими та стійкими.

Доцільність та важливість формування бренду обумовлюється тим, що за умов, коли цільовому ринку компанії притаманна за своєю природою (не плутати з фактичним станом, спричиненими маркетинговими діями) монополістична конкуренція – диференціація втілена в іміджі бренду є джерелом монопольного становища на певній частці ринку.

Нейм (name) – це первинна сходинка формування ринкової форми торговельної марки. Марка, яка відома достатньо широкій групі споживачів вважається неймом. Тестування наявності нейму у компанії відбувається під час маркетингового дослідження.

Сильний бренд (power brand) – це бренд, який чинить імперативний вплив на поведінку цільових споживачів. Він має невідчутні уявні переваги для споживача.

Такий бренд стає самостійним об'єктом, який має та формує власне соціокультурне середовище, його історію та життя. Все це створюється за рахунок сукупності соціальних та психологічних ефектів.

Яскравим прикладом сильного бренду є Apple. Достатньо згадати нічні черги за новим телефоном чи гаджетом по всьому світу, постійне слідкування за новинками його адептами. Маркетингові дослідження в цьому випадку досить складні та передбачають вивчення самоідентифікацій, персоналізації, соціокультурного середовища, рівнів імперативності споживчої поведінки та інкорпоративності і залученості споживача.

Підводячи підсумок, можна сказати, що специфіка конкурентних переваг компанії, пов'язаних з торговою маркою, полягає в тому, що носієм конкурентної переваги є зовнішнє середовище та свідомість споживача. Таким чином проведений аналіз суті ринкових форм торговельної марки показав нам який є зв'язок із різними видами активів торговельної марки та дозволив визначити ті соціо-психологічні ефекти, на яких вони ґрунтуються.

Наведені факти дозволяють підприємству визначити доцільність формування релевантної ринкової форми (name, brand, power brand) марки підприємства чи взагалі відмовитися від її формування.

Література

1. Григораш М. О., Зозульов О.В. Підходи до розвитку брендів компанії. //Економічний вісник Національного технічного університету України "КПІ". – К.: ЕКМО – 2010. - №7. – С. 159-160.
2. Зозульов О., Григораш М. Кор- поративний бренд: сутність та особливості //Маркетинг в Україні. – 2010. - № 2 (60). – С. 36-42.
3. Кутлаліев А., Попов А. Эффек- тивность рекламы: 2-е издание. – М.: Изд-во Эксмо, 2006. – 416 с. (Профес- сиональные издания для бизнеса).
4. Леманн Д. Р., Винер Р. С. Управление товаром / Пер. с англ.–М.: Издательский дом „Вильямс”, 2004. – 624 с.

УДК 338.5

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Українець М., Собчук М. – ст. 3-го курсу, гр. ЕППвн-31

Науковий керівник – к.е.н. Семчук І.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

В сучасних умовах відбуваються зміни, що впливають на підходи до управління підприємством. Відповідно, важливим питанням є необхідність вдосконалення наявних інструментів управління, а також розробка нових, що відповідатимуть сучасним економічним умовам діяльності українських підприємств для ефективного управління підприємством у цілому й витратами зокрема. Адже вивчення класифікації витрат та аналіз витрат для їх оптимізації є основним чинником зростання прибутку.

В економічній теорії та практиці господарювання використовують різні системи обліку витрат виробництва, їх групування за окремими ознаками тощо. Це значною мірою ускладнює процеси дослідження ефективності управління витратами, вимагає дотримання певних правил, насамперед зіставності результатів обліку і розрахунків величини витрат у часі, за методами розрахунків, повнотою їх обліку тощо.

Питання щодо теорії та практики управління витратами підприємства широко розглядалися як зарубіжними, так і вітчизняними дослідниками та науковцями, серед яких можна виділити праці: І.А. Бланка, А.Д. Шеремети, Ю.С. Цал-Цалка, А.М. Турило, І.С. Давидовича, В.Ф. Палія, С.А. Ніколаєва та ін. Незважаючи на детальний та змістовний розгляд питань управління витратами в зарубіжній та вітчизняній економічній літературі не приділено належної уваги питанням щодо обґрунтування класифікації витрат для цілей управління та організації моделі автоматизації обробки інформації про витрати для прийняття рішень.

Методологія та методика дослідження ефективності управління витратами повинна базуватись насамперед на обґрунтованій цілеспрямованій класифікації витрат за певними ознаками, що дасть змогу забезпечити виокремлення різновидів витрат залежно від встановлених цілей обліку на підприємстві та сформувати базу для планування, контролювання і регулювання відповідних пріоритетних груп витрат [1].

Результати проведеного дослідження дають підстави для висновку про диференційність підходів до класифікації витрат авторів літератури з економічної теорії, економіки та бухгалтерського обліку. Так, В.Д. Базилевич виділяє внутрішні та зовнішні витрати. До першої групи автор відносить витрати підприємства на використання власних

ресурсів, до другої – витрати на оплату економічних ресурсів, отриманих від контрагентів. Разом з тим, науковець розрізняє витрати, в залежності від періоду їх здійснення, а саме:

– витрати в довгостроковому періоді – часовому інтервалі, достатньому для зміни всіх зайнятих ресурсів;

– витрати в короткостроковому періоді – в часовому інтервалі, протягом якого хоча б один вид ресурсів залишається незмінним [2, с. 282-284].

Як бачимо, запропонована класифікація є досить узагальненою та виключає можливість щонайменшої ідентифікації тих чи інших складових витрат.

Розглянувши підходи вчених до класифікації витрат, вважаємо за доцільне запропонувати класифікацію витрат підприємства для прийняття управлінських рішень за такими ознаками: для визначення собівартості і фінансового результату, для прийняття управлінських рішень, для контролю і регулювання.

Класифікація є могутнім засобом пізнання суті, призначення, змісту, ступеня відмінності складових витрат та інших важливих їх рис. Класифікація повинна бути вихідним підґрунтям, що забезпечить реалізацію економічних завдань підприємства на високому рівні. Таким чином, головне призначення даної класифікації – підготовка інформації для аналізу витрат і прийняття управлінських рішень.

Варто зазначити, що важливо, щоб інформація про витрати підприємства повинна бути своєчасною, достовірною та повною. Це можливо зробити завдяки впровадженій моделі автоматизації обробки інформації про витрати для прийняття рішення. Вважаємо, що робота зазначеної моделі створить умови для підвищення культури управління та дозволить скоротити строки прийняття управлінських рішень, поліпшить їх якість.

Проведене дослідження показує, що автори класифікують витрати за різними ознаками. Запропонована в даному дослідженні класифікація витрат дозволить організувати бухгалтерський облік та контроль витрат таким чином, щоб підвищити точність і повноту інформаційного забезпечення управлінських рішень. В свою чергу, організована модель автоматизації збирання і обробки інформації про витрати дозволить поєднати в собі різні рівні управління процесами на підприємстві: управління бізнес-процесами та технологічними процесами виробництва.

Література

1. Дідик А.М. Класифікація витрат для цілей управлінського та бухгалтерського обліку [Електронний ресурс] / А.М. Дідик, С.Б. Гнатів. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7279/1/35.pdf>
2. Політична економія. Навч. посіб. / [за ред. В.О. Рибалкіна, В.Г. Бодрова]. – К.: Академвидав, 2007. – 672 с.

МАРКЕТИНГОВІ ТЕХНОЛОГІЇ У СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ПОСЛУГ

Іваник А., Сочнева Л. – ст. 3-го курсу, гр. Фвн-31

Науковий керівник – к.е.н., доцент Ціхановська О.М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Дослідження ринку інформаційно-комунікаційних товарів і послуг є визначальною складовою механізмом управління інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ) на підприємстві. Маркетингові дослідження дають змогу не лише прогнозувати розвиток ринку технологій, а й сприяти здійсненню заходів щодо підвищення ефективності використання ІКТ [3].

Вивчення ринку з погляду підприємства - виробника наукомістких товарів дає змогу повніше визначити потреби споживача на нові товари/послуги чи нові функціональні можливості вже наявних виробів. Це стосується не тільки товарів ІКТ побутового призначення, а також для корпоративного сегменту.

Визначення основних залежностей попиту, пропозиції, обсягів виробництва на ринку ІКТ зумовлює вибір об'єкта дослідження - апаратне та програмне забезпечення інформаційних технологій (комп'ютерну техніку: комплектуючі, комп'ютери, засоби оброблення інформації, периферійне обладнання, програмне забезпечення) та телекомунікації (засоби зв'язку для передавання інформації). Маркетингові технології у сфері інформаційно-комунікаційних послуг посідають важливе місце в дослідженні.

Питанням дослідження даної теми займалися такі науковці: А.Шромнік, О. Кахович, В. Онищенко, О. Романова, Р. Фатхутдінова, Ф. Котлер.

Ринок ІПК є частиною інформаційного ринку, що визначається як сукупність економічних, правових та організаційних відносин, які виникають у процесі виробництва, обміну, споживання та захисту інформації у товарній формі [3].

Інформаційно-комунікаційні послуги охоплюють сукупність інформаційних та комунікаційних технічних засобів і методів збирання, оброблення й передавання даних для отримання інформації нової якості про стан об'єкта, процесу, явища для створення нової (перетворення наявної) інформації для її аналізу або покращеного сприйняття людиною та прийняття на її основі рішення про виконання певних дій.

Головні особливості ринку інформаційно-комунікаційних послуг (отриманої) за визначений період, у визначеному просторово-часовому відрізку; підвищення вимог, висунутих користувачами, щодо достовірності та терміновості товару/послуги інформаційно-комунікаційних послуг.

Інформаційно-комунікаційний ринок складається з двох взаємопов'язаних кластерів-галузей телекомунікації (ТК) та галузей інформаційних технологій (ІТ), які можуть розглядатися як окремі ринки.

Кожна з цих двох галузей відповідно поділяється на вузлі, а саме: телекомунікації складаються з сфери телекомунікаційних послуг (послуги фіксованого та безпроводного зв'язку) та сфери апаратного забезпечення телекомунікацій (телекомунікаційне обладнання). До галузі інформаційних технологій

належать сфери ІТ послуг, апаратного та програмного забезпечення [2].

Окрім основних елементів, на ринку ІКТ діють держава, органи місцевого самоврядування, власники підземних комунікацій.

Держава як елемент ринку ІКТ здійснює регулювання шляхом законодавчих, антимонопольних обмежень, ліцензування, податкових пільг формування власних провайдерів. Органи місцевого самоврядування беруть участь у створенні підприємства, що надає ІКТ, і здійснюють контроль над виконанням умов договорів між провайдером та міськими структурами. Телефонні компанії, зокрема «Укртелеком», надають підземні комунікації, у яких провайдери за певну плату можуть також розміщувати власні комунікації, захищаючи їх від природних впливів і людського фактора.

На державному та місцевому рівні діяльність підприємств (провайдерів) у сфері інформаційно-комунікаційних послуг (ІКП) в Україні регулюється на основі використання такого правового забезпечення: Закон України «Про телебачення і радіомовлення», Закон України «Про радіочастотний ресурс України», Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» [2]. Регулювання здійснюється як при створенні нового підприємства з надання ІКП, так і при розширенні діяльності вже існуючого підприємства й включає ряд етапів [3]:

Перший етап - це реєстрація провайдера як суб'єкта господарювання, який вносить відповідну класифікацію видів економічної діяльності (КВЕД) для надання інформаційно-комунікаційної послуги.

На другому етапі після реєстрації підприємства подають документи до виконавчого органу для отримання дозволу на розробку проекту будівництва та експлуатації транспортної мережі та укладання договорів сервіту (обмеженого права користування) або оренди з власниками житлового фонду. Розробка проекту узгоджується в органах пожежного нагляду, органах охорони праці, санітарно-епідеміологічної станції та власниками житлового фонду.

Слід визначити високі темпи зростання в Україні кількості ліцензованих компаній для надання ІКП із використання технології IPTV. Так, станом на 1.10.2013 р. у Державному реєстрі телерадіоорганізацій України зареєстровано 69 компаній, що мають 101 ліцензію на діяльність із використанням технології IPTV. Тому сьогодні, коли готується прийняття нової редакції Закону України «Про телебачення і радіомовлення», особливо актуальним є узагальнення вітчизняного та зарубіжного досвіду регулювання діяльності з надання ІКП із використання технології IPTV і вироблення на його основі пропозицій щодо вдосконалення законодавства [1].

Ринок інформаційно-комунікаційних послуг є складовою частиною інформаційного ринку, яка дозволяє

виробляти, розподіляти й споживати інформаційно-комунікаційні продукти та послуги, що також потребує регулювання відповідних відносин. На ринку ІКП діють провайдери, абоненти, магістральні провайдери, організації, що мають права власності на розміщення підземних комунікацій, держава та органи місцевого самоврядування. Вони переслідують власні інтереси, узгодженню яких сприяє регулювання ринку ІКП на державному та місцевому рівні. Процес регулювання діяльності провайдерів на державному та місцевому рівні

включає в себе законодавчі, антимонопольні обмеження, ліцензування, а також контроль виконання умов договорів між провайдером та міськими структурами.

Подальших досліджень потребує розвиток взаємодії між державою, органами місцевого самоврядування та провайдерами на ринку ІКП з урахуванням можливостей адаптації зарубіжного досвіду регулювання діяльності щодо надання ІКП з використанням технології IPTV і закріплення цього процесу на законодавчому рівні.

Література

1. Закон України «Про телебачення і радіомовлення» від 21 грудня 1993 р. № 3759 – XII // ВВР.-1994.-№10.-Ст.43.
2. Сакалош Т.В. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій: інновації та кризові явища // Економічний вісник НТУУ «КПІ»-К.: ІВЦ «Політехніка», 2006.-№3.-С.260-266.
3. Чубукова О. Про формування національного ринку інформаційних продуктів та послуг / О. Чубукова // Економіка України.-2013.-№9.-С.86-88.

УДК 330.341.1

ЗАСТОСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ В МАРКЕТИНГОВИХ КОМУНІКАЦІЯХ

Українець М., Собчук М. – ст. 3-го курсу, гр. ЕППвн-31

Науковий керівник – Ціхановська О.М.

Вінницький навчально-науковий інститут THEU

Сьогодні, в умовах стрімкого розвитку економіки одним із головних етапів процесу завоювання ринку є саме маркетингові комунікації. Вони є головною складовою, яка впливає на просування бренду та допомагає досягти бажаного впливу на поведінку та дії споживача. Тому важливим є досліджувати та аналізувати удосконалення та впровадження новітніх інновацій в маркетингових комунікаціях як в Україні, так і за її межами.

Дане питання є досить доцільним, про це свідчать праці таких науковців, як : Лук'янець Т.І., Чухрай Н.І., Савчук О.В., Примака Т. О., Романова А.А, Парамонова Т.О. Проте, застосування інноваційних технологій в маркетингових комунікаціях названими науковцями не є повністю вивчене, саме тому є актуальним.

Метою нашої статті є застосування інновацій в маркетингових комунікаціях та добросовісної реклами на підприємствах.

Ринок швидко змінюється, також змінюються потреби та бажання споживачів. На рівні підприємства проводиться агресивна маркетингова політика, яка часто не приносить бажаних результатів, також проводиться внутрішньо корпоративний пресинг та прагнення керівників всіляко зміцнити свій бізнес. Тому щоб подолати перераховані загрози підприємства часто удосконалюють маркетингову політику, включаючи впровадження нових інновацій в маркетингові комунікації.

Й. Чен та А. Джон вважають, що маркетингові інновації – це інноваційні методи, прийоми та технології, що дозволяють підприємствам позиціонувати, просувати та реалізовувати товар на ринку. Ден Коуглін трактує інноваційний маркетинг як завоювання споживачів шляхом пропонування їм нової цінності, якої їм раніше не пропонували [1].

Основним способом підвищення конкурентоспроможності підприємств, підтримки

високих темпів їх діяльності є розробка та застосування маркетингових інновацій на ринку. Саме вони направлені на задоволення потреб споживача, розширення ринку збуту з метою зростання обсягів продажу, що є гарантією успішного функціонування підприємства.

Застосування інноваційних рекламних технологій почалося порівняно нещодавно, проте вони вже здобули широке поширення серед виробників. Інноваційна реклама ґрунтується на використанні новітніх комп'ютерних технологій та серйозного технологічного забезпечення.

Реклама нового покоління надає великі перспективи для розвитку бізнесу. Нещодавно з'явилась така технологія, як Ground FX, розроблена компанією GestureTek. Вона дає можливість споживачу не тільки дивитись рекламу, а й брати у ній участь. Спеціальні високотехнологічні установки дозволяють проектувати зображення на плоску поверхню, тому пройти повз не можливо, установка одразу реагує на будь-який рух. Даний вид реклами застосовується виробниками таких країн, як Росія, Америка та країни СНД.

Україна також займається впровадження інноваційних технологій в маркетингових комунікаціях, найвідомішою є технологія Indoor TV. Вона спрямована на розміщення реклами на відео екранах, розташована в місцях найбільшого скупчення людей. На думку фахівців, така реклама привертає увагу 90% потенційних покупців [3].

Indoor мовлення дозволяє вирішувати такі маркетингові завдання, а саме : повідомляти покупців про нові акції, товари та послуги; проводити різні конкурси та розіграші; стимулювати зростання обсягів продажу товарів; підвищення репутації закладу; одержувати додатковий дохід від реклами.

Найбільш застосовуваною в Україні є технологія Just Touch, яка з'явилась в США на початку 21-го ст.,

вона дає можливість слідкувати за рухом рук споживачів та за допомогою їх управляти функціями мені, виведеного на спеціальному екрані. Споживач може легко та швидко знайти потрібну для нього інформацію, перевірити чи є товар в наявності та ознайомитись з програмою компанії. Також дана технологія може застосовуватись і про «розкрутці» нового продукту, адже споживач має змогу оцінити інновації у виробництві, зекономити свій час та отримати масу гарних емоцій.

Безумовно, високоефективний розвиток будь-яких підприємств в Україні та поза її межами

повинен спиратись на застосування високотехнологічних інноваційних технологій в маркетингових комунікаціях. Споживачі втомились від буденності та повторюваності реклами, тому інноваційні технології в рекламі є більш ефективними та цікавим методом заохочення покупців до купівлі певного товару чи послуги.

На нашу думку, держава повинна всіляко підтримувати підприємства у прагненні провадження інновацій в рекламу, що у свою чергу буде призводити до зростання прибутків підприємства, а отже, і збільшувати податкові надходження в державу.

Література

1. Балабанов И.Т. Инновационный менеджмент / И.Т. Балабанов. – СПб: Питер, 2008. – 304 с.
2. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку [Текст] : монографія / [С.М. Ілляшенко, В.В. Божкова, В.Г. Герасимчук та ін.] ; за заг. ред. : С.М. Ілляшенко. – Суми : Папірус, 2012. – 535 с.
3. Струніна Л. В. Впровадження інноваційних технологій в рекламну діяльність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4377/1/Strunina_Innovative_technology_in_advertisement.pdf.

УДК 338. 11

ІМІДЖ ТОРГОВЕЛЬНОЇ МАРКИ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

Козаченко А. – ст. 5-го курсу, гр. ЕППвм – 11

Науковий керівник – к.г.н., доцент Мартусенко І.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Імідж для підприємства, безсумнівно, – інструмент досягнення його стратегічних цілей. Імідж марки завжди буде ефективним засобом формування лояльності споживачів, отримання конкурентних переваг, та засіб утримання і посилення позицій підприємства на ринку. Прихильність споживачів до марочних товарів знижує їх чутливість до ціни, створює додаткові бар'єри для проникнення на ринок конкуруючих товарів, надає підприємствам додаткову ринкову силу. Дані переваги роблять імідж марки ключовим фактором успіху промислового підприємства на будь-якому ринку. Вітчизняні виробники відчувають на собі тиск з боку сильних брендів, тому формування іміджу марок для українських компаній-виробників є особливо актуальним.

Якщо позитивне ставлення до ТМ сформовано, то згідно поетапної моделі вибору ТМ на споживчому ринку, за ним наступними етапами будуть довіра та впевнений вибір її споживачем. Основним напрямом зусиль з формування позитивного іміджу ТМ є створення кола лояльних споживачів, прихильних до певної марки, які і є основним джерелом прибутку підприємств. Структура іміджу ТМ виглядає як єдине ціле, що складається як з конкретних характеристик товару, так і з емоційно-соціальною його характеристикою. Це: атрибути товару (ціна, упаковка, образ користувача, образ використання); вигоди від його використання (функціональні – пов'язані з фізіологічними потребами, емоційні – з сенсорним задоволенням та соціальним схваленням); ставлення до марки або оцінка марки споживачем [3]. Таким чином, імідж ТМ це, поняття, в якому атрибути марки поєднуються з вигодами від її використання та ставленням споживачів.

Формування іміджу ТМ здійснюється за допомогою стратегії її позиціонування – комплексу

заходів спрямованих формуванні в свідомості споживачів конкурентних переваг марки. Бажано, щоб такі конкурентні переваги були унікальними, важливими, стійкими та зрозумілими для споживачів. Тобто позиціонування, як інструмент диференціації марки, спрямоване на трансформацію свідомості споживача таким чином, щоб зробити її істотно відмінною від інших марок, представлених на ринку. Процедура позиціонування ТМ полягає в тому, щоб, виходячи з оцінок споживачів на ринку, здійснити вибір таких параметрів продукту та елементів комплексу маркетингу, які з точки зору цільових споживачів забезпечать продукту конкурентні переваги. У якості інструменту позиціонування застосовуються карти сприйняття, які призначені для наочного зображення близькості між товарами різних ТМ або сегментами, що вимірюється в термінах психологічних чинників [1].

Підсумовуючи виділимо основні принципи формування іміджу ТМ на споживчому ринку: стратегія розвитку підприємства має відповідати іміджу ТМ; вибір стратегії позиціонування ТМ має бути зумовлений атрибутами товару та вигодами від його використання; основа диференціації марки повинна бути унікальною, важливою для споживача, захищеною та зрозумілою; вплив на цільову аудиторію здійснюється за допомогою інтегрованого комплексу маркетингових комунікацій, використанням реклами, стимулювання збуту та інших засобів маркетингових комунікацій; розроблення програм лояльності для утримання постійних споживачів. Ці принципи повністю відповідають задачам формування іміджу на споживчому ринку, особливо це стосується ринку продуктів харчування, де ринкова сила виробників залежить від ступеня диференціації ТМ.

Імідж підприємства повинен відповідати: 1) стратегії його розвитку, що спирається на задоволення певних потреб всього ринку або його сегмента; 2) рівню / етапу його розвитку; 3) сучасному етапу розвитку суспільства, в якому існує підприємство, однак усередині підприємства повинна постійно проводитися робота з можливими трансформаціями іміджу відповідно до потенційних змін умов ринку; 4) внутрішній імідж підприємства повинен відповідати зовнішньому іміджу [2].

У підсумку зазначимо, що серед загальних підходів до формування іміджу підприємства виокремлюють:

1) виробничий (акцент на якість товарів та

послуг, рівень соціальної відповідальності бізнесу);

2) іміджмейкерський (акцент на маркетингові дослідження, ефективну рекламну кампанію, PR-заходи);

3) менеджерський (гармонічне поєднання виробничого та іміджмейкерського підходів).

Створення і підтримка сильного іміджу вимагає великих витрат, тривалого часу, виникає протиріччя між необхідністю постійно мати досить високий прибуток і довгострокові інвестиції в імідж, що не дають швидкої віддачі. Але треба розуміти, що якщо один раз підприємство втратить ринкові позиції, то повернутися на них буде вкрай складно, практично неможливо.

Література

1. Пшенишнюк І. О. Імідж підприємства як метод конкурентної боротьби / І.О. Пшенишнюк // Економіка та держава. – 2011. – № 5. – С. 19-21.
2. Строцьок Ю.В. Сутність та значення позитивного іміджу для підприємства / Ю.В. Строцьок Ю.В. // Збірник наукових праць Львівського націон. політех. унів-ту. – 2014. – № 2. – С. 118-127.
3. Ястремська О. О. Економічна сутність іміджу, його об'єктивне підґрунтя щодо туристичних підприємств / О. О. Ястремська // Бізнес Інформ. – 2011. – № 11. – С. 179 – 182.

УДК 330.347

ВІДКРИТТЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ЯК ЗАСІБ СТИМУЛЮВАННЯ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Новарчук Д. – ст. 5-го курсу, гр. ЕПШвнм – 11

Науковий керівник – к.г.н., доцент Мартусенко І.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

В умовах кризової ситуації в системі європейської й світової безпеки, а також кризи євро простору, дослідження механізмів розвитку саме національної економіки в сучасних реаліях інтеграційних процесів є вкрай актуальними. Одним з таких сучасних механізмів є функціонування поглибленої зони вільної торгівлі (ЗВТ) між Україною та ЄС. Науковий інтерес викликають сучасний стан національного господарства та його «реакція» на відкриття ринків ЄС для українських товарів, а також перспективи подальшої інтеграції.

Вагомим кроком Європи в бік нашої держави стало одностороннє відкриття європейського ринку для України через отримання торговельних преференційних заходів з боку Європейського союзу з огляду на політику диверсифікації ринків і стимулювання постачання продукції українського виробництва в країни-члени ЄС. Європейським Союзом було введено преференції заради стимулювання української економіки, згідно з якими ЄС не стягуватиме мита з українського експорту, в той час як європейські товари експортувалися в Україну за старими митами.

Одностороннє відкриття ринків ЄС почало функціонувати з травня 2014 року та зумовило скасування (або зменшення) тарифів з експорту промислових товарів та сільськогосподарської продукції України. Завдяки отриманим можливостям односторонньої вільної торгівлі український бізнес спромігся збільшити експорт до ЄС на 25% у доларовому еквіваленті. Сільське господарство та промисловість із переробки сільгосппродукції України отримали найбільше зиску від впровадження асиметричних преференцій з боку ЄС, які подовжено для України до 1 січня 2016 року. Відповідно, до цього

часу не буде застосовуватися Угода про Асоціацію (УА) в частині зони вільної торгівлі [1].

Одностороннє відкриття ринків скасувало 94,7% тарифів ЄС, що стягувалися з імпорту промислових товарів із України [3]. Також зменшилися тарифи на решту промислових товарів. Окрім того, заходом передбачено скасування тарифів на понад 80% експорту української сільськогосподарської продукції [2]. Водночас ЄС обмежує кількість «чутливої» продукції – зокрема, зернових, свинини, яловичини, курятини та обробленої харчової продукції, – які можуть імпортуватися з нульовою ставкою мита, щоб не завдавати шкоди інтересам виробників цієї продукції з ЄС.

Торговельні «преференційні» заходи з боку ЄС не зобов'язують Україну симетрично скасовувати свої власні митні збори на імпорт з ЄС. Однак вони не передбачають їхнє підняття. Крім того, імпорт з України повинен відповідати правилам ЄС щодо маркування походження товару. У такий спосіб українська влада повинна гарантувати, що товари з інших країн, замасковані під українські, не потраплять до ЄС через територію України [1].

Односторонні торговельні преференції мали реальний позитивний вплив на економіку України. Зовнішня торгівля України з країнами ЄС за досліджуваній період представлена на рис. 1. Так, у 2011-2013 роках найбільший обсяг торгівлі українськими товарами припадав на країни СНД – 36 % щорічно. Наступними торговельними партнерами були країни ЄС – 31 % та Азії – 23 %. У 2014 році товарообіг України перерозподілився. Перше місце посіли країни Євросоюзу – 35,5%, на другому місці з 29% – країни СНД, частка країн Азії – 24%. В той же час, некоректно говорити, що позитивні зміни у

торгівлі з ЄС відбулися виключно через скасування мит. Можна стверджувати, що девальвація гривні (що суттєво підвищує конкурентоздатність української продукції), ефект російських торгових обмежень та відновлення європейської бізнес-активності також позитивно вплинули на зміни у торгівлі з ЄС.

Загалом зазначимо, що з боку держав-членів ЄС основними торговельними партнерами України у 2013-2015 рр. у торгівлі товарами стали: ФРН (18,3%), Польща (15,0%), Італія (10,4%), Угорщина (7,8%), Нідерланди (4,9%), Франція (4,7%), Іспанія (4,7%) [4].

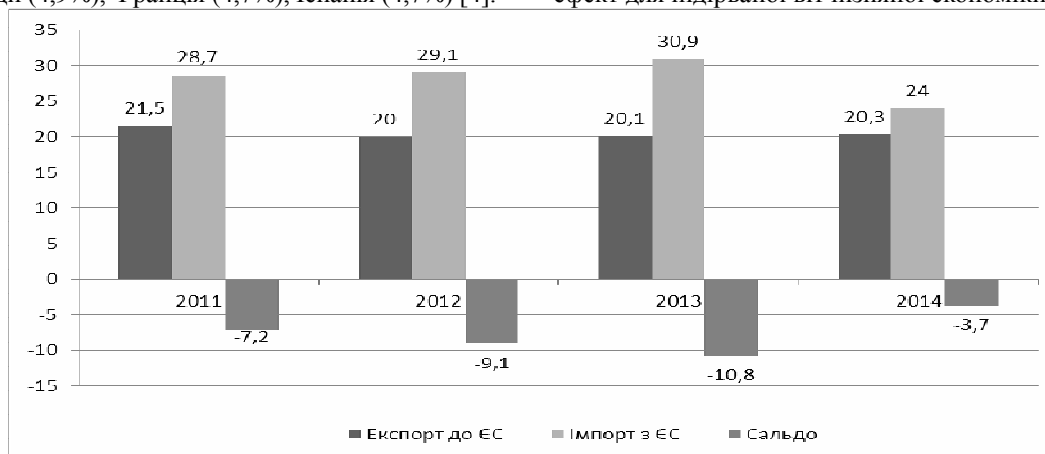


Рис. 1. Зовнішня торгівля України з країнами ЄС товарами та послугами в 2011-2014 роках (млрд. дол.).
Джерело: Побудовано автором за даними ДСС України (<http://www.ukrstat.gov.ua>)

Література

1. Вільна торгівля з ЄС. Почати не можна відкласти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurointegration.com.ua/articles/2014/09/23/7026239/>. – 13. 09. 2014.
2. Економічна складова Угоди про Асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2013. – 127 с.
3. Сібекіна А. Ю. Результати одностороннього відкриття європейського ринку для України та перспективи повноцінного функціонування поглибленої ЗВТ з ЄС / А.Ю. Сібекіна // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – Випуск 122. – Ч. II. – 2014. – С. 156-163.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 338. 11

ФОРМУВАННЯ БРЕНДІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Руциць А. – ст. 5-го курсу, гру. ЕППвм – 11

Науковий керівник – к.г.н., доцент Мартусенко І.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Найпопулярнішим процесом у формуванні іміджу підприємства є – розробка бренду промислового підприємства або торговельної марки (ТМ) та їх подальша розкрутка. Учасники Українського ринку вже давно активно використовують значущість брендів для споживача. А от промислові компанії ще тільки усвідомлюють, що бренд – це не розкіш іноземних компаній, а реальний інструмент бізнесу. Під брендом, слід розуміти – сукупність унікальних функціональних, якісних, емоційних і соціальних характеристик та асоціацій що сформувалися в цільовій аудиторії відносно певної товарної марки. Імідж промислового бренду є сукупністю думок про те, наскільки добре і коректно поводить компанія як постачальник, наскільки високий у неї рівень сервісу, якими є негативні моменти в роботі з клієнтом, наскільки якісним є її продукт.

Асиметричне введення торговельних заходів з боку Європи щодо відкриття ринків ЄС для українських товарів, варто розглядати як суттєвий поштовх економіці України, що мав заощадити вітчизняним виробникам і експортерам до 500 млн. євро на рік.

Результати торгівлі з ЄС за 2014 р. підтвердили відчутний позитивний ефект від скасування мит в односторонньому порядку. Хоча в економічному плані затримка Україною, власне, реалізації Угоди про асоціацію з ЄС може мати сповільнений позитивний ефект для підірваної вітчизняної економіки.

Питання щодо створення бренду й іміджу підприємства, що виготовляє широку номенклатуру продукції та працює в різних сегментах, залишається відкритим, проте аналіз досвіду іноземних компаній дозволяє визначити наступні закономірності:

1. Якщо підприємство продає широку номенклатуру продукції під однією маркою, то це має бути продукція одного рівня (товари мають відповідати одній цінovій категорії: економ, мас-маркет або люкс;

2. Не дивлячись на те, що продукція компанії продається під однією і тією ж маркою, диверсифікований бізнес компанії має бути організаційно поділений [4].

Коли різноманіття продуктів підприємства починає стримувати розвиток його бренду, підприємству необхідно ухвалити рішення щодо

продуктово-марочного портфелю. Існує декілька можливих альтернатив:

1. Виділити частину продуктів, які стримують розвиток підприємства, в окрему марку;

2. Інвестувати в продукти, які стримують розвиток марки, з метою підвищення їх якості до необхідного рівня;

3. Відмовитися від частини продуктів [3].

Для обгрунтованого ухвалення рішення необхідно прорахувати необхідний рівень інвестицій в кожний з варіантів і потенційну віддачу.

Слід відмітити, що з розвитком технологій брендингу сучасні ринки вже характеризуються не конкуренцією товарів, а конкуренцією брендів. Бренд стає суттєвим нематеріальним активом підприємств, вартість якого може значно перевищувати вартість матеріальних активів підприємства. Створення бренду потребує значних капіталовкладень, тому помилки при створенні брендів коштують для підприємств дуже дорого та мають значний вплив на життєдіяльність підприємств. Часто технологія брендингу на підприємствах використовується безсистемно та ситуативно, що призводить до низької її результативності.

Аналіз розвитку технології брендингу в Україні виявив нерівномірність її впровадження в діяльність підприємств: підприємства, що оперують на ринках товарів та послуг індивідуального споживання більш активно використовують переваги брендингу, ніж підприємства, що оперують з товарами промислового попиту. Це пов'язано, перш за все, з відсутністю ефективних та обгрунтованих технологій промислового брендингу [2].

На українських ринках, переважна більшість сучасних промислових підприємств зустрічаються не з

необхідністю створювати бренд з самого початку, а з необхідністю виправляти існуючу ситуацію, яка сформувалася внаслідок попередньої діяльності підприємства. В таких умовах діяти так, ніби підприємство розпочинає ринкову діяльність спочатку неправильно. Обов'язково необхідно враховувати той імідж, який вже сформувався, та позбавитися від негативного іміджу, і посилювати позитивні аспекти іміджу. В таких випадках мова йде про технологію ребрендингу.

Розглядаючи положення брендингу в конкурентній боротьбі підприємств слід зазначити, що «переможцями» стають ті бренди, які найбільше відповідають запитам і очікуванням споживача за прийнятну для них ціну. Саме такий бренд можна вважати конкурентоспроможним, а, отже, здатним забезпечити конкурентоспроможні позиції підприємству на вітчизняній та міжнародній аренах, а також реалізувати конкурентні переваги фірми та забезпечити її лідерські позиції на ринку з високою прибутковістю [1].

Отже, брендинг – це унікальний за змістом засіб, що завдяки поширенню властивостей продукту на ті сфери, з якими він, здавалося б, не пов'язаний, розширює кордони сприйняття нами інформації про нього, а отже збільшує обсяги продажу, цінність торговельної марки. Застосування бренду певною мірою впливає на зовнішнє та внутрішнє середовище підприємства: конкурентів, споживачів та партнерів, формує імідж та репутацію підприємства. Конкурентоспроможний брендинг – це перехрестя, на якому відбувається «зустріч» тих потреб і категорій корисності, що цінують споживачі і тих сильних сторін конкуруючих компаній, на основі яких вони сформували свої бренди та імідж.

Література

1. Дерев'яно О. Г. Репутація підприємства як категорія сучасної економічної науки / О. Г. Дерев'яно // Інвестиції: практика та досвід. – 2012. – №21. – С. 16-19.
2. Ілляшенко С.М. Роль іміджу у забезпеченні економічної безпеки підприємства / С.М. Ілляшенко, А.В. Колодка // Економічна безпека держави: міждисциплінарний підхід : колективна монографія / за науковою редакцією д-ра екон. наук, професора Хлобистова С.В. – Черкаси : видавець Чабаненко Ю.А., 2013. – 642 с.
3. Кондюк К. Ф. Іміджева діяльність сільськогосподарських підприємств як передумова стратегічного розвитку / К.Ф. Кондюк // Агро Світ.–2013. –№ 15.– С. 58-60.
4. Ястремська О. О. Імідж підприємства: види та значення / О. О. Ястремська // Управління розвитком : зб. наук. статей. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2013. – №8. – С. 11–12.

УДК 338. 11

НАПРЯМКИ ПОЛІПШЕННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

Лебідь С. – ст. 4-го курсу, гр. ЕППвн – 41

Науковий керівник – к.г.н., доцент Мартусенко І.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Однією із актуальних проблем функціонування підприємств України сьогодні є нестача оборотних коштів та незадовільна структура капіталу. Це означає, що зміцнення їх фінансово-економічного стану є одним з найважливіших завдань, від вирішення якого залежить ефективність діяльності підприємства у цілому. Своєчасна розробка та впровадження системи заходів, спрямованих на поліпшення фінансового стану та економічної успішності дозволить підприємствам посилити

платоспроможність, прибутковість, фінансовий та майновий потенціал.

Основні проблеми у фінансово-економічній діяльності підприємства представлено на рис. 1.

Головною передумовою стійкого фінансово-економічного стану підприємства є ритмічний випуск і реалізація високоякісної продукції. Зниження собівартості продукції дозволяє підприємствам бути конкурентоспроможними на ринку збуту. Покращенню фінансово-економічного

стану підприємств сприятиме зменшення питомої ваги постійних витрат у собівартості продукції. Треба сказати, що скорочення витрат – дієвий інструмент стабілізації фінансово-економічного стану підприємства, оскільки сприяє підвищенню

рентабельності продажів і надходженню коштів. У рамках цього потрібно використовувати нормування всіх статей витрат, контроль виконання встановлених нормативів та контроль всіх видів альтернативних витрат.

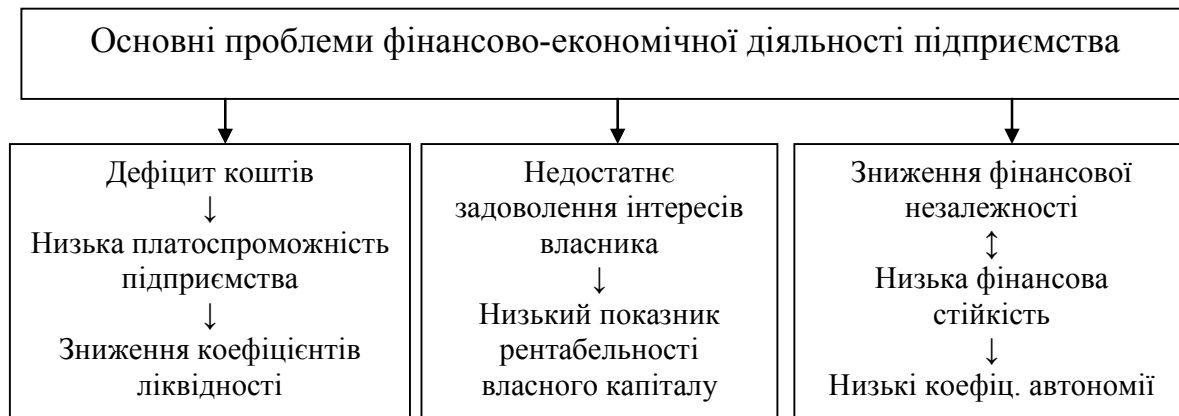


Рис. 1. Фінансово-економічні показники-індикатори основних проблем діяльності підприємства [2]

Шляхом оптимізації показників фінансово-економічної діяльності підприємств, неодмінно, є розробка заходів щодо прискорення оборотності оборотних коштів підприємств. Фінансовий стан підприємства визначається раціональним розміщенням основних і оборотних засобів (власних і позикових). Проте досвід підприємств України вказує на те, що доволі часто значна частина майна характеризується тривалим терміном використання і відповідно тривалим періодом окупності. Прискорення оборотності оборотних коштів є одним з важливих завдань підприємств.

Вирішення цього завдання потребує забезпечення економії матеріальних ресурсів – збільшення виходу кінцевої продукції з незмінної кількості сировини і матеріалів, яке залежить від технічного оснащення виробництва, рівня майстерності працівників та організації матеріально-технічного забезпечення, кількості норм витрат і запасів матеріальних ресурсів [4].

Загалом, зазначимо той факт, що основний фінансово-економічний показник діяльності підприємства, це є показник, який характеризує отримання прибутку. І коли підприємство одержало недостатній прибуток, чи ще гірше, збиток, або витратило на поточну діяльність коштів більше, ніж змогло заробити, результатом стане неодмінне зниження коефіцієнта ліквідності. Показник рентабельності капіталу говорить про здатність підприємства заробляти додаткові гроші, збільшувати свій капітал. Зрозуміло, що нарощування капіталу

залежить від розмірів та обсягів виробництва і швидкості обороту, тобто від прибутковості діяльності й оборотності активів підприємства. Серед показників, що характеризують фінансову стійкість, базовим є коефіцієнт автономії. Падіння даного показника свідчить про випереджальне зростання позикових коштів у відношенні до підвищення власного капіталу підприємства, а відтак отриманого прибутку [3].

Отже, проблеми з платоспроможністю, фінансовою незалежністю, рентабельністю мають єдині корені: або у підприємства немає можливості зберігати прийнятний фінансовий стан – підприємство заробляє недостатньо коштів для того, щоб бути фінансово стійким – або воно нерационально розпоряджається результатами діяльності [1].

Отже, поліпшити фінансово-економічний стан підприємства можна, намагаючись отримувати якомога більші прибутки і/або раціонально розпоряджатися ними. Отримуваний прибуток поправу є двигуном фінансово-економічного розвитку підприємства. Він безперервно створює основу для подальшої роботи підприємства. Тому формування довгострокових фінансових прогнозів завжди і обов'язково повинне орієнтуватися на підвищення прибутку – максимізацію результатів діяльності підприємства.

Література

1. Гринчуцький В.І. Економіка підприємства : навч. посібник / В.І. Гринчуцький, Е.Т. Карапетян, Б.В. Погрішук. – К.: Центр навч. літератури, 2010. – 302 с.
2. Зінченко О.А. Управління якістю фінансового результату підприємства / О.А. Зінченко // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 1. – С. 109-115.
3. Мельник М.М. Фінансовий аналіз як база прийняття управлінських рішень щодо підприємства / М.М. Мельник // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 1 (128) – С. 87-90.
4. Христенко Л.М. Система показників ефективності управління підприємством / Л.М. Христенко // Економіка, менеджмент, підприємництво. – 2011. – № 23. – С. 37-39.

ОСОБЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ КОМУНІКАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

Підгаєць Д. – ст. 1-го курсу, гр. ЕППвн-11

Науковий керівник – к.е.н, ст. викладач Семчук І.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Нині проблема вдосконалення комунікаційної політики підприємства є дуже актуальною, тому що саме ефективна комунікаційна політика стає однією з вирішальних умов ринкового успіху підприємств. На національних підприємствах можна спостерігати неефективний розвиток маркетингових комунікацій. На підприємствах, як правило, відсутня чітка система планування і контролю комунікаційної політики, немає чітких комплексних комунікаційних програм, відсутнє інформаційне забезпечення всіх дій компанії, а також існує проблема суб'єктивного оцінювання ефективності реалізації комунікаційної політики. Саме тому, одним із головних завдань кожного підприємства є збалансування між собою всіх засобів комунікаційної політики, щоб досягти найкращого результату при мінімальних витратах.

Питання формування комунікаційної політики були розглянуті багатьма науковцями, а саме: Ж.Ж. Ламбеном, Ф. Котлером, Д. Аакером, О. Старостіною, Т. Примаком, А. Павленком, А. Бойчуком, Дж. Барнетті, С. Моріарті та ін. Аналіз досліджень науковців показав, що не існує єдиного підходу до класифікації інструментів і каналів маркетингових комунікацій.

Метою дослідження є виявлення складових системи маркетингової комунікаційної політики та розроблення основних положень щодо управління даною системою.

Маркетингова комунікаційна політика (маркетингова політика комунікацій) – перспективний курс дій підприємства, спрямований на забезпечення взаємодії з усіма суб'єктами маркетингової системи з метою задоволення потреб споживачів і отримання прибутку.

Комунікаційна політика охоплює і міжособову, і безособову комунікацію. У процесі формування персоналу, його мотивування, навчання, роботи з потенційними споживачами, контролі результатів відбуваються міжособові комунікації. А процес просування товару пов'язаний і з міжособовими комунікаціями (наприклад, підчас персонального продажу), і з безособовими, прикладом яких може бути рекламна комунікація.

Маркетингові комунікації, а відповідно і цілі маркетингової комунікаційної політики, можна поділити на дві групи:

- комунікації з метою створення товарів, які користуватимуться попитом на ринку;
- комунікації з метою просування товару.

Комплекс просування товару (комунікаційний мікс) – поєднання основних (реклама, стимулювання збуту, паблік релейшинз, персональний продаж,

прямий маркетинг) і синтетичних засобів маркетингових комунікацій (виставки, спонсорство, брендинг та інтегровані маркетингові комунікації на місці продажу) для досягнення рекламних і маркетингових цілей.

Отже, маркетингова комунікаційна політика – це комплекс заходів, яким користується підприємство для інформування, переконання чи нагадування споживачам про свої товари чи послуги.

На нашу думку, узагальнюючи вищезазначене, основними складовими системи маркетингової комунікаційної політики є:

- реклама;
- стимулювання збуту;
- робота з громадськістю (паблік релейшинз);
- формування фірмового стилю;
- формування торгової марки;
- упакування.

При цьому сутність управління комунікаціями полягає у здійсненні цілеспрямованого впливу на колектив працівників з метою забезпечення приймання, оброблення, накопичення, передавання своєчасної і достовірної інформації на відповідні рівні управління (точки відповідальності) [2].

Ще одним напрямом підвищення ефективності управління комунікаційною політикою є розробка програми або стратегії маркетингових комунікацій. Стратегія маркетингових комунікацій розробляється з урахуванням поточної ринкової ситуації, а також прогнозу розвитку кон'юнктури в перспективі, включають показники макроекономічного стану ринку, розвитку споживчого сектора, галузевих та інших ринкових факторів [1, с. 118].

Таким чином, ключовими факторами успіху в комунікаційній політиці підприємств є вдосконалення всієї інтегрованої системи елементів маркетингових комунікацій, тобто одночасно різних каналів комунікацій, що створить можливості підвищення ефективності комунікативної політики підприємства в цілому.

Література

1. Рудая Е.А. Основы бренд-менеджмента: учебное пособие для студентов вузов. - М., Аспект Пресс, 2006. - 212 с.
2. Шпак Н. О. Основы комунікаційного менеджменту промислових підприємств : монографія / Шпак Н. О. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2011. – 328 с.

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

Климчук Я. – ст. 1-го курсу, гр. ЕППвн-11

Науковий керівник – к.е.н, ст. викладач Семчук І.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Активізація інноваційної діяльності, як свідчить досвід промислово розвинених країн, є визначальним напрямом розвитку підприємств, який підвищує їх конкурентоспроможність і забезпечує стійке становище на ринку товарів і послуг. Розвиток інноваційної діяльності, спрямованої на розробку і використання результатів наукових досліджень, що дають можливість забезпечити прибутковість діяльності шляхом задоволення нових потреб ринку, виступає на сучасному етапі одним з найбільш ефективних напрямків забезпечення підвищення ефективності виробництва для вітчизняних підприємств.

В сучасних умовах господарювання маркетинг інновацій – це важливий елемент інноваційної діяльності та складова успіху в будь-якому бізнесі. В той же час динамічне зовнішнє середовище та жорстка конкуренція спонукає до впровадження ефективних змін суб'єктами господарювання, що обумовлює актуальність вибраної теми.

Проблемі інновацій у науковій літературі приділяється багато уваги. Питання маркетингу інновацій досліджують С.М. Ілляшенко, Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук, В.Ф. Оберемчук, В. Н. Колот, С.Ф. Покропивний та ін. Проте, нині все ще залишаються невирішені проблемні питання щодо впровадження інновацій в маркетингову діяльність підприємств, тому метою дослідження є вивчення, застосування інноваційних технологій у сфері маркетингових досліджень на підприємствах України.

Під інноваційним маркетингом розуміють діяльність підприємства, спрямовану на пошук нових сфер і способів використання потенціалу підприємства, розроблення на цій основі нових товарів та технологій і їх просування на ринку з метою задоволення потреб і запитів споживачів більш ефективним, ніж конкуренти, способом, отримання за рахунок цього прибутку та забезпечення умов тривалого виживання і розвитку на ринку [1].

В Україні впровадження інноваційних технологій є досить проблемним, тому що існують певні обмеження, які гальмують цей процес у сфері маркетингу. Такими обмеженнями є наявність державних і соціальних обмежень, які звужують рамки використання інноваційних ідей (безпека продукту для споживача, екологічна сумісність), дорожня процесів розробки і реалізації маркетингових проектів, недолік капіталу у підприємств, скорочення життєвого циклу товарів у результаті копіювання новинки конкурентами та

зростання витрат на розвиток нових продуктів; глобалізація конкуренції, зниження рентабельності торгових марок компаній.

Використання системи маркетингу інновацій на підприємстві необхідно поєднувати із застосуванням нових інформаційних технологій, організації інформаційних потоків, а також різних рекламних засобів. При здійсненні інноваційної діяльності потрібно враховувати наступне:

- виведення на ринок інновації повинне супроводжуватися корисною інформацією про виріб, щоб споживачі могли зрозуміти, чому потрібно купувати саме той чи інший товар;

- перед виведенням інновації на ринок необхідно проводити глибокий маркетинговий аналіз;

- маркетинг повинен підкреслювати конкурентні переваги виробу [2, с. 30].

Маркетинг інновацій зорієнтований на вирішення завдань планування інноваційної діяльності, таких як вибір оптимальної стратегії фірми, формування оптимального по номенклатурі та асортименту портфеля інновацій, структуризація цілей інноваційної діяльності, складання орієнтовного графіка виконання робіт із розроблення, виготовлення і просування на ринку товарних інновацій, формування організаційно-технічних і маркетингових заходів для забезпечення виконання плану.

Таким чином, пропонується класифікувати маркетингові інновації залежно від складових комплексу маркетингу:

1. інновації в маркетингових дослідженнях, сегментації, позиціонуванні;
2. інновації в маркетинговій товарній політиці;
3. інновації в маркетинговій цінovій політиці;
4. інновації в маркетинговій політиці комунікацій;
5. комбінування цих складових маркетингових інновацій.

Отже, здійснення господарської діяльності на засадах маркетингу інновацій дозволить підприємству знайти і реалізувати ринкові можливості інноваційного розвитку для підвищення рівня його конкурентоспроможності, укріплення ринкових позицій, підвищення ефективності функціонування, забезпечення умов тривалого виживання і розвитку.

Література

1. Маркетинг. Менеджмент. Інновації: монографія / за ред. д. е. н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2010. – 623 с.
2. Туницький Н.О. Системний підхід до організації маркетингу на підприємстві. // Актуальні проблеми економіки. – 2008. - №4. – 250 с.

ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ЗАХОДІВ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

Шеремета В. – ст. 5-го курсу, гр.ЕППвнм-11

Науковий керівник – к.е.н., доцент Ціхановська О.М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Підвищення конкурентоспроможності продукції зумовлює необхідність створення в підприємницьких структурах служби маркетингу, основне завдання якої – управління виробничою й збутовою діяльністю підприємств, що забезпечує виявлення потреб споживачів, виробництво продукції, що відповідає цим потребам і надання послуг, просування товарів до споживачів та одержання на цій основі максимального прибутку. Основа маркетингу – це комплексні дослідження, що включають як оцінку діяльності підприємств, так і вивчення кон'юнктури ринку.

Питання забезпечення конкурентоспроможності продукції маркетинговими методами досліджувалися і знайшли відображення в працях вітчизняних учених – Г.Н. Бобровського, М.І. Гельвановського, М.Г. Лобаса, М.Й. Маліка, Г.М. Паламарчука, П.Т. Саблука, В.М. Трегобчука, Г.В. Табунія, Ф.Ф. та ін. Проте наукові обґрунтування визначення напрямів підвищення конкурентоспроможності продукції нині розкриті недостатньо.

Основна функція маркетингу – маркетингові дослідження від пошуку ідеї нового товару до його використання кінцевим споживачем. Досліджуються всі види діяльності та сфери маркетингу: товар, ринок, асортимент, канали збуту й розподілу, методи реалізації, реклама, стимулювання збуту тощо.

Система визначення показників господарської діяльності дає змогу одержати інформацію, яка необхідна при визначенні рівня конкурентоспроможності продукції. Дана інформація не лише забезпечує визначення правильного курсу дій, а й дає можливість передбачити можливі дії конкурента відповідно до ситуації на ринку. Здійснює маркетингові дослідження служба маркетингу підприємства [1, с. 45].

Найважливішими завданнями маркетингових досліджень щодо підвищення конкурентоспроможності продукції є: вивчення ринку виробників і споживачів продукції даного виду, проведення порівняльної оцінки рівня конкурентоспроможності продукції; побудова прогнозів вимог ринку та розробка на цій основі маркетингової стратегії підвищення конкурентоспроможності продукції; оновлення виробництва або модернізація продукції і дійова реклама.

Наведені складові маркетингового дослідження дають змогу здійснити планування, обґрунтоване передбачення розвитку ринкової ситуації та розробку відповідних заходів маркетингового впливу на ринок з метою забезпечення конкурентоспроможності продукції. Отже, метою маркетингової дії в сфері товарної політики підприємств є забезпечення конкурентоспроможності продукції, яке здійснюється через виявлення чинників і приведення їх у дію [2, с. 142].

Маркетингові дослідження служби підприємств

повинні проводитися в напрямі вивчення ринків збуту продукції та виробничої діяльності підприємств. Дослідження ринків збуту дають змогу визначити існуючі й перспективні вимоги споживачів до запропонованого їм виробу. При цьому для виробника запити до його продукції з боку покупців виступають як вимога до її конкурентоспроможності. Саме тому при маркетингових дослідженнях особливу увагу слід приділяти визначенню рівня конкурентоспроможності продукції та її відповідності характеру запитів конкретного ринку.

Основними складовими маркетингових досліджень попиту на вироби є: сегментація ринку, вивчення мотивів попиту покупців, встановлення причин незадоволення споживачів. Важливим при вивченні мотивів попиту є дослідження поведінки споживачів стосовно конкретного виду продукції, встановлення його якості та ціни на нього. Саме тому при дослідженні проблеми підвищення конкурентоспроможності продукції особливу увагу необхідно приділяти питанням її якості й ціни на неї. Висока ціна є гарантією того, що продукція високоякісна, а це сприяє підвищенню попиту для певної категорії споживачів.

Забезпечення необхідного рівня конкурентоспроможності продукції на ринку можливо лише при ефективному використанні підприємствами маркетингу, який дає змогу враховувати фактори, від яких залежить конкурентоспроможність продукції, і впливати на фактори її підвищення, використовуючи методи та шляхи маркетингових досліджень [3, с. 40].

Узагальнення основних складових маркетингових досліджень дали можливість виділити основні з них і, зокрема: загальні тенденції змін даного ринку – монополізація, ступінь конкуренції, привабливість галузі, перспективи її розвитку, межі ринку, рівномірність попиту на ринку; місткість ринку або окремих сегментів; можлива частка ринку, яку підприємство може зайняти при сприятливому і несприятливому збігу обставин; можливий обсяг продаж, величина прибутку; дослідження споживачів – проведення сегментації ринку; аналіз вимог потенційних споживачів; передбачувана реакція на введення нової продукції; мотиви попиту; аналіз основних конкурентів – поточна стратегія, поточна діяльність, включаючи аналіз частки ринку; сильні й слабкі їх сторони; прогнозування майбутніх дій; ефективність інформаційно-рекламної та збутової діяльності; тенденції розвитку макросередовища [4, с. 17].

Таким чином, дійовий маркетинг є продовженням розвитку ефективної системи обліку, планування й аналізу господарської діяльності та націй основі підвищення конкурентоспроможності продукції.

Література

1. Баранчев В.К. Аналіз і оцінка маркетингового потенціалу підприємств / В.К. Баранчев, С.М. Стрижов // *Маркетинг*. - 2009. - №5. - с. 41 - 50.
2. Канівський М.П. Підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції на основі маркетингу / М.П. Канівський // *Економіка АПК*. - 2009. - №3. - 141 - 144.
3. Рудь І.Ю. Оцінка конкурентоспроможності продукції / І.Ю. Рудь // *Економіка АПК*. - 2009. - №6. - с. 39 - 43.
4. Яновський М.Н. Методи оцінки конкурентоспроможності продукції / М.Н. Яновський // *Актуальні проблеми економіки*. - 2012. - №12. - с. 34 - 39.

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Заворотна М. – ст. 5-го курсу, гр. ЕППвнм-11

Бойківська Г. М. – к.е.н., доцент кафедри ЕПіК;

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

В даний час промислові підприємства не можуть функціонувати і розвиватися без ефективного управління. Ефективне управління будь-якої системи передбачає існування пов'язаних з ними методів впливу на різних її частинах. Фінансовий стан будь-якого підприємства в процесі своєї діяльності вимагає пильної уваги, оскільки відсутність контролю може призвести до банкрутства підприємства і втрати своєї незалежності.

Фінансово стійкий суб'єкт господарювання має можливість вчасно оновлювати основні фонди, впроваджувати нові технології, інвестувати кошти у інноваційні перетворення, повністю задовольняти свої потреби у товарно-матеріальних запасах відповідно до потреб виробництва, у встановлені строки розраховуватися за кредитними зобов'язаннями при прийнятному співвідношенні власного і позикового капіталу. У зв'язку з цим актуальним є вирішення проблеми забезпечення і ефективного управління фінансовою стійкістю промислового підприємства.

Фінансова стійкість функціонування підприємства залежить від безлічі чинників його внутрішнього і зовнішнього середовища. З метою формування системи управління найбільшого значення набувають внутрішні чинники, однак необхідно приділяти увагу і зовнішнім. На підставі узагальнення класичних теорій економічної рівноваги основною умовою економічної стійкості підприємства визначено максимізацію прибутку. Нормальна (відтворювальна) величина прибутку від діяльності підприємства є грошовим стимулом і винагородою на вкладений капітал [1].

На нашу думку, фінансова стійкість є здатністю підприємства отримувати прибуток у розмірі, достатньому для нарощування його стратегічного потенціалу і реалізації конкурентних переваг, здійснення розширеного відтворення у довгостроковому періоді, збереження раціональної виробничої структури в процесі свого розвитку і можливість адаптації до мінливих умов ринкового середовища.

Стійкість виробничої системи може бути оцінена системою показників, вона може регулюватися системою, що управляє (підтримуватися, підвищуватися або знижуватися) відповідно до стратегічної мети розвитку господарюючих суб'єктів. Отже, стійкість розвитку підприємства – це керований процес нарощування ресурсного потенціалу виробничої системи за рахунок забезпечення її динамічної рівноваги, мотивації економічних агентів

до підвищення конкурентоспроможності підприємства, інноваційного і раціонального господарювання, розширеного відтворення і на цій основі – поліпшення якості життя населення з урахуванням потреб прогнозованого майбутнього [2]. Отже, в сучасних умовах важливою характеристикою підприємства є фінансова стійкість його функціонування, яка забезпечує інвестиційну привабливість, визначає основні інструменти управління та дозволяє значно підвищити ефективність управлінської діяльності.

Із позиції системного підходу стійкість підприємства є системною характеристикою, що відображає: властивість адаптивності до змінюваних чинників внутрішнього і зовнішнього середовища в умовах невизначеності внаслідок виникнення ризиків, конфліктів і кризових явищ; здатність знаходитися у динамічній збалансованості, зумовленій необхідністю здійснення відтворювального процесу як базового чинника забезпечення життєдіяльності [3]. Дослідження підприємства як системи дає змогу визначити функціональні підсистеми та їх структурний взаємозв'язок у процесі відтворення. Однією із найважливіших умов забезпечення стійкого розвитку виробничої системи є стійкість виробничо-технічної бази, підтримка її конкурентоспроможності, що дасть змогу успішно конкурувати з іншими товаровиробниками на ринку [4]. На нашу думку, економічна стійкість в умовах кризи означає відсутність надмірних коливань в економічному стані підприємства. Підприємство із відносно постійним збільшенням обсягів виробництва продукції та стійким фінансовим станом можна вважати економічно стійким. Підприємство можна вважати економічно нестійким, якщо його економічний стан характеризується частими спадами, низькою ліквідністю, низьким рівнем рентабельності.

Очевидно, що стійкий розвиток підприємства можливо досягти за допомогою стратегічного та оперативного управління такими складовими стійкого розвитку: інвестиційна активність, конкурентоспроможність техніко-технологічного забезпечення, конкурентоспроможність продукції, рівень інноваційного оновлення, фінансова стійкість, організаційно-економічна гнучкість, відтворювальна цілісність (комплексність), здатність до диверсифікації при збереженні рівня конкурентоспроможності продукції.

Література

1. Бакунов О.О. Управління економічною стійкістю торговельного підприємства: концептуальний підхід [Текст] / О.О. Бакунов, О.В. Сергєєва // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського. – 2012. – №3. – С. 129-137.
2. Гончаров В.М. Організація управління ефективним розвитком промислових підприємств в умовах ринкового конкурентного середовища [Текст]: [моногр.] / В. М. Гончаров, Д.В. Солоха, В.Ю. Припотень та інш. – Донецьк: СПД Купріянова, 2011. – 206 с.
3. Донченко Т.В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства [Текст] / Т.В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №1. – Т.1. – С.23-27.
4. Клюс Ю.І. Вплив інноваційної діяльності на економічну стійкість підприємства [Текст] / Ю.І. Клюс // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. Володимира Даля. – 2014. – №1. – Режим доступу: <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Vsunud/2008-1E/08kuiesp.htm>.

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Базиль К. – ст. 3-го курсу, гр. ЕППвн-31

Науковий керівник – к.е.н, доцент Бойківська Г. М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

У сучасних умовах Україна постала перед об'єктивною необхідністю активізації інвестиційного процесу. Структурне та якісне оновлення виробництва та створення ринкової інфраструктури відбуваються майже повністю шляхом і за рахунок інвестування. Річні обсяги інвестицій у вітчизняну економіку досі залишаються на низькому рівні через несприятливий інвестиційний клімат, що пояснюється недосконалою законодавчою базою, нерозвиненими фондовим ринком та фінансово-кредитною системою, високим податковим тиском, неефективним використанням амортизаційних відрахувань, а також низьким рівнем трансформації заощаджень населення до інвестування, що призводить до відпливу вітчизняних капіталів за кордон та не сприяє залученню іноземних інвестицій в економіку країни.

З огляду на це, інвестиційний процес потребує постійного поглибленого дослідження, насамперед, з питань обґрунтування інвестиційної стратегії, виборі ефективних форм та напрямів інвестування, а також пошуку нових шляхів активізації інвестиційної діяльності в умовах розвитку конкурентоспроможної економіки [1]. Економічне піднесення та інвестиційна активність досягаються лише через створення діючого ринку капіталів і приватизацію частини ресурсів і капіталів. Здебільшого проблема інвестування зводиться на проблеми пошуку інвестиційних коштів. Проблему пошуку необхідних власних джерел інвестування вирішувало чимало економістів.

Одним з головних завдань, які стоять перед інвестором на ринку інвестицій, є вибір об'єктів інвестування компаній та фірм тих галузей, які мають найкращі перспективи розвитку та можуть забезпечити найбільшу ефективність інвестицій. Основою такого вибору є оцінка та прогнозування інвестиційної привабливості регіонів, окремої сфери діяльності (галузі) та підприємств чи фірм. Для розрахунку міри інвестиційної привабливості будь-якого об'єкта дослідження, необхідно врахувати велику кількість факторів, що чинять суттєвий вплив на його діяльність. Існують різні підходи до проблеми відбору показників, які повинні бути враховані при аналізі інвестиційної ситуації в регіоні [2].

Найчастіше за базу оцінки використовуються показники, запропоновані І. Бланком, які містять: 1) рівень загальноекономічного розвитку регіону; 2) рівень розвитку інвестиційної інфраструктури регіону; 3)

демографічну характеристику регіону; 4) рівень розвитку ринкових відносин та комерційної інфраструктури регіону; 5) рівень кримінальних, екологічних та інших ризиків; рівень економічних правопорушень.

Дбаючи про становлення цивілізованого ринку, потрібно досліджувати об'єктивні властивості фінансового капіталу, ринку інвестицій, розглядати їх стосовно практики розвитку фінансового ринку в Україні. При цьому насамперед треба проаналізувати процеси капіталонагромадження різних категорій зберігачів, виявити тенденції секторів ринку.

Особливу увагу розвитку інвестиційної діяльності слід приділити в період переходу до ринкових відносин, коли економіка у зв'язку з потребою перепрофілювання більшості підприємств потребує великих інвестицій. Значний попит на інвестиції спричиняють також приватизаційні процеси [4]. В умовах економічної кризи, яку переживає Україна, внутрішні інвестиційні можливості значно зменшились, що пов'язано насамперед зі зменшенням інвестиційних можливостей бюджету. Покладаються надії на надходження зовнішніх інвестицій, але цей процес поки що гальмується складною податковою системою, великою часткою державного майна, повільними кроками приватизації, нестабільністю політичної системи, проведенням довготривалої виснажливої антитерористичної операції на Сході та кримінальною ситуацією, що склалась у країні.

Отже, посилаючись на розглянуті в цій статті аспекти, ми можемо зробити висновки, що чим масштабніші обсяги та вища ефективність інвестицій, тим швидше відбувається відтворювальний процес, здійснюються позитивні ринкові перетворення. З іншого боку, недостатнє інвестування веде до втрати конкурентоспроможності національної економіки, занепаду основного капіталу, спаду виробництва та збільшення собівартості продукції, що, своєю чергою, обумовлює загострення проблеми інвестиційних ресурсів, відтак – скорочення інвестиційної активності.

Література

1. Майорова Т.В. Залучення іноземних інвестицій в умовах глобалізації / Т.В. Майорова // Вісник КНЕУ імені В. Гетьмана. – 2011. – № 1. – С. 89–93.
2. Пітель Н.Я. Проблеми формування інвестиційного клімату України / Н.Я. Пітель [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/biznes/2010_3/2010/03/100315.pdf.
3. Чубунов С.В. Прямі іноземні інвестиції та чинники інвестиційного процесу / С.В. Чубунов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2007-1/Chubunov_107.htm.
4. Гайдуцький А. Не за крихти. Україні потрібна якісно нова стратегія залучення іноземного капіталу / А. Гайдуцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/finances/ne-za-krihti-ukrayini-potribna-yakisno-novastrategiya-zaluchennya-inozemnogo-kapitalu.html>.

ПРЯМИЙ МАРКЕТИНГ В УКРАЇНІ

Рогач О., Присяжнюк Ю., – ст.3-го курсу, гр. ЕППвн-31
 Науковий керівник – к.е.н., доцент Ціхановська О.М.
 Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Прямий маркетинг – інтерактивний маркетинг, в якому використовується одне або кілька засобів комунікацій з метою отримання вимірюваного прямої відповіді на пропозицію покупки. Як казав видатний науковець у маркетингу Філіп Котлер: „Маркетинг – вид людської діяльності, спрямований на задоволення потреб через обмін” [4, 8].

Еволюція розвитку самого виробництва як такого та відносин виробника із споживачем дозволили виділити маркетинг в окрему науку. На сьогодні недостатньо самого факту виробництва продукції, необхідно знати чи ця продукція закріплена реальними потребами споживачів, тобто чи вона буде придатна на ринку для самого споживача, але для того, щоб забезпечити взаємозв'язок між виробниками і споживачами товарів у процесі цього обміну застосовують маркетингову політику комунікацій і зокрема прямий маркетинг.

В даний час прямий маркетинг є досить актуальним, оскільки він зацікавлює все більше людей в нашій країні. Вивченням цієї складової маркетингових комунікацій займалися такі вітчизняні вчені Лук'янець Т.І., Примак Т.О., Головікіна Н.В., а із зарубіжних вчених Бернет Дж., Моріарті С., Сміт П.Р. Водночас, вітчизняні науковці не достатньо приділяють уваги стану та особливостям здійснення прямого маркетингу в Україні, тому саме ця робота присвячується висвітленню цих моментів. [3, 78].

Особливість прямого маркетингу в порівнянні з іншими складовими маркетингових комунікацій є можливість встановлення контакту з самим потенційним або реальним споживачем незалежно від місця його знаходження, проживання, тощо. Негативний ефект можливий, якщо прямий маркетинг застосовується тільки в короткостроковий період, коли недостатньо кваліфіковані менеджери неправильно використовують інформацію про клієнтів, що викликає в них неадекватну реакцію. Тому, для забезпечення успіху і довгострокового підтримання зв'язку з покупцями, організації створюють бази даних, які містять всю інформацію про клієнта і використовуються для стимулювання продажу продукції [1, 487].

Дані Федерації Європейського прямого маркетингу (FEDMA) свідчать, що темпи зростання витрат на прямий маркетинг у країнах Європейського союзу в останні роки становили загалом приблизно 11%. Зокрема, 2000 року у Великобританії, за даними FEDMA, було розіслано 4,3 млрд. одиниць адресної друкованої продукції; у Франції – 4,1 млрд. одиниць; у

Нідерландах – 1,45 млрд. одиниць адресованих посилок. Середньостатистичний житель території Європейського союзу отримує 67 адресованих посилок (за даними 25 країн – членів ЄС)[2, 57]. Тобто, в країнах Європейського союзу активно використовується маркетинг з використанням списків та баз даних. На жаль, в Україні пряма поштова розсилка не має ще такого активного застосування як в країнах ЄС. В Україні більш інтенсивніше використовується каталог – маркетинг та персональний продаж.

Члени Української асоціації прямого продажу, до якої входять близько 50 компаній, які продають косметику, парфуми, побутову техніку, страхові і телекомунікаційні послуги, 2005 року продали в Україні товару на 289 млн. дол. (без податків і націнки розповсюджувачів), що на 29 % більше за показники 2004 р. Причому загальна кількість консультантів і дистриб'юторів сягнула 480 тис. – це трохи менше ніж 1% населення країни, але більше ніж у будь – якій іншій Європейській країні, включаючи Росію. [5, 28]

Виділяють три причини успіху цього виду маркетингових комунікацій в Україні: перша – через брак вільного часу українцям зручніше купувати продукцію вдома або в офісі. Друга – компанії прямого продажу відзначають активніше зростання кількості незалежних підприємців, які представляють їхню продукцію. Третя – споживачі стали довіряти прямому продажу.

Судячи з цієї ситуації, яка склалася на ринку прямого бізнесу в Україні, компаніям необхідно створювати бази даних для підтримання довгострокових зв'язків з клієнтами і стимулювання їхньої зацікавленості у придбанні товару.

Конкуренцію компаніям, що займаються прямим продажем складають підприємства роздрібною торгівлі. Хоча на ринку України є де розгорнутися обом формам продажу. Перевагами роздрібною торгівлі перед каталог – маркетингом та персональним продажем є широта асортименту, можливість побачити і випробувати товар, а особливостями прямого продажу є особисте спілкування, високий сервіс і можливість повернути продукт, який не сподобався. Ще одним підтвердженням успіху персонального продажу є дослідження проведені компанією Nielsen Media Research, які показали, що покупці більше довіряють особам, які володіють інформацією про особливості і переваги продукту, який пропонується і можуть дати рекомендацію покупцю у виборі товару[5, 47].

Література

1. Все про маркетинг. - М.: Азимут-центр, 2015. - 368 с.
2. Головікіна Н.В. Пряма поштова розсилка: як пояснити успіх у світі? / Маркетинг в Україні, № 2, 2010 р.
3. Маркетинг/за ред. Романенко А. Н. – К. Освіта. 2010 рік.
4. Котлер Ф. Основи маркетингу/ пер. з англ. – М. Прогрес. 2009 г
5. Пряма подача / Контракти, № 39, 2009 р.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ В УКРАЇНІ

Собчук М., Українець М. – ст. 3-го курсу, гр. ЕППвн-31

Науковий керівник – Мазур В.Г.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

За сучасних економічних умов питання інноваційного розвитку підприємства є головною запорукою підвищення його конкурентоспроможності та процвітання економіки України в цілому.

Інтеграція вітчизняних підприємств в світову торгівлю неможлива без подальшої їх трансформації відповідно до ринкових вимог, подолання економічного відставання від високорозвинених країн, здійснення інвестицій в їх інноваційний розвиток, в першу чергу, у науково-виробничу сферу з метою підвищення їх конкурентоспроможності.

Аналіз процесів, що відбуваються в економіці України, показує, що існуючі розбіжності в економічних системах з провідними країнами світу посилюються, це може привести до несумісності використання підприємствами сучасних технологій та інновацій, низької сприйнятливості вітчизняної економіки до інвестицій у сферах виробництва та сервісного обслуговування [1]. Обмеження щодо фінансування державою інноваційних проектів та недостатньою увагою до стимулювання міжнародного співробітництва в сфері інновацій призводить до того, що інноваційна сфера в Україні не стала привабливою для іноземних інвесторів.

Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності розглядалися такими вітчизняними та зарубіжними вченими, а саме: С.М. Ілляшенко, І.О. Бланк, Ю.Н. Воробйов, В.П. Кудряшов, О.А. Біловодська. Проте і досі багато питань щодо покращення та удосконалення інноваційної діяльності залишаються невисвітленими та потребують подальшого дослідження.

Метою нашої статті є аналіз впливу різних факторів на покращення інноваційної діяльності підприємств України та вирішення вже існуючих проблем.

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність – це діяльність, що спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоздатних товарів і послуг. У процесі інноваційної діяльності наукові дослідження, винаходи перетворюються у технологічні процеси, під час яких створюються нові продукти [3].

Інноваційна діяльність, за С. Покропивним, – це процес, спрямований на розроблення й реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних

досягнень у новий чи вдосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи вдосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження й розробки [2].

Найбільш поширеними галузями в економіці України, де сьогодні застосовуються інновації є: машинобудівна, медична, хімічна, електротехнічна, сільськогосподарська та нафтова.

Основними заходами щодо розвитку та формування на ринку нових інноваційних продуктів є:

- створення програм, які б стали підґрунтям для розвитку партнерства між державою та підприємством для розробки та впровадження нових інноваційних проектів;

- стимулювання створення відповідної нормативно-правової бази, яка б займалася активізацією інноваційної діяльності на підприємствах;

- стимулювання зростання попиту на інноваційні послуги та товари;

- достатнє інформування споживачів про виведення на ринок нового інноваційного продукту.

Сьогодні великі компанії не зацікавлені в розробці інновацій, адже для них така діяльність є ризикова. Також негативним фактором є те, що не вкладається достатньо коштів у рекламу інноваційної діяльності, причиною цього є нестача фінансів у сфері інноваційної діяльності.

До факторів, які б сприяли розвитку інноваційної діяльності можна віднести: створення мережових підприємницьких структур, які б займались впровадженням нових інноваційних продуктів; створення на підприємствах незалежних самокерованих колективів та проектних команд; створення нових стратегій розвитку щодо впровадження інновацій.

Отже, для того щоб Україна здійснила значний вплив у розвиток інновацій необхідна значна підтримка держави, створення відповідної нормативно-правової бази, сприятливий інноваційний клімат та стимулювання попиту на нові продукти. Ефективна інноваційна діяльність дасть змогу не тільки підвищити конкурентоспроможність окремого підприємства, а й підвищити економіку країни в цілому.

Література

1. Інноваційний розвиток в Україні : наявний потенціал і ключові проблеми його реалізації. Аналітична доповідь центру Разумкова // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 7. – С. 2–14.
2. Покропивний С.Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / С.Ф. Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – с. 24
3. Про інноваційну діяльність [Електронний ресурс]: Закон України № 36 від 04.07.2002 р. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Вітюк Д.С. – ст. 4-го курсу, гр. ЕПВн-31

Науковий керівник – к.е.н., старший викладач Дончак Л.Г.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Швидкоплинні зміни ринкової економіки, зокрема, економічна нестабільність внаслідок кризових явищ, що спричинила збільшення рівня інфляції в країні, зменшення попиту на продукцію, погіршення дієвості податкової, фінансово-кредитної, законодавчої політики тощо, вимагають адекватного та гнучкого реагування господарюючих суб'єктів на вплив зовнішнього та внутрішнього середовища шляхом пошуку нових форм, методів господарювання, спрямованих на підвищення результативності їх діяльності. Виходячи з цього, об'єктивною необхідністю є удосконалення організації операційної діяльності підприємства.

На думку Белінського П.І., операційна діяльність – це діяльність, що приносить дохід підприємству і не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю [1]. Також заслуговує уваги погляд Василенка В.О., який

розглядає операційну діяльність як один із основних видів діяльності підприємства, з метою реалізації якої вона створена [2].

Отже, операційна діяльність – становить собою діяльність, що справджується в межах операційної системи маючи на меті утворення будь-якої корисності при трансформації входів у виходи. Іншими словами, це – основна діяльність підприємства, що пов'язана з реалізацією та виробництвом продукції, та забезпечує більшу частину доходу і являється головною метою для створення підприємства.

Удосконалення організації операційної діяльності передбачає насамперед процес послідовності поетапної реалізації певних обґрунтованих заходів, спрямованих на удосконалення організації діяльності підприємства (рис. 1).



Рис. 1. Процес удосконалення організації операційної діяльності на підприємстві

Така схема відображає реалізацію чітко визначених етапів, що дасть можливість керівництву підприємства здійснювати організацію операційної діяльності. Першим етапом процесу удосконалення є виявлення наявних проблем, що ґрунтується на визначенні та детальній характеристиці слабких позицій діяльності підприємства, зокрема, надмірна централізація діяльності структурних підрозділів, застарілість та необґрунтованість нормативної бази, низький рівень планування та матеріальної

відповідальності підрозділів, неефективна організація обліку, відсутність належної системи стимулювання тощо. Ці та чимало інших недоліків роботи підрозділів дозволяють розробити заходи для їх усунення.

При розробці заходів для усунення виявлених проблем важливо пам'ятати про аналіз наявності необхідних, як фінансових, так і трудових ресурсів. Основні заходи, які повинні бути спрямовані на удосконалення організації операційної діяльності, доцільно розробляти, виходячи з таких напрямів:

Такий підхід повинен бути націлений на покращення роботи як підрозділів, так і підприємства в цілому, а також на пристосування до умов постійних зовнішніх змін, які вагомо впливають на досягнення максимального результату.

1. Організаційні аспекти покращення внутрішніх економічних відносин на підприємстві. Реалізація даного напрямку передбачає вибір та обґрунтування ефективної структури організації операційної

діяльності підприємства, шляхом підвищення рівня децентралізації підрозділів.

2. Підвищення ефективності основних економічних важелів підприємства ґрунтується на розробці комплексу пропозицій та рекомендацій, що сприяють підвищенню ефективності: нормування, планування, обліку та контролю, підведення підсумків, стимулювання та матеріальної відповідальності.

Література

1. Волков Д.П. Алгоритм аналізу операційної діяльності в умовах стратегічного розвитку підприємства / Д.П. Волков // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Роль і місце бухгалтерського обліку, контролю й аналізу в розвитку економічної науки та практики». – К.:КНЕУ: ФПБАУ, 2010. – С. 250-252.

2. Гонтарева І. В. Вплив своєчасності відтворювальних процесів на системну ефективність розвитку підприємства / І. В. Гонтарева // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №2(116). – С. 69–76.

УДК 658.589

СИЛІКОНОВА ДОЛИНА США ЯК ПРИКЛАД ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ УКРАЇНИ

Українець М., Собчук М. – ст. 3-го курсу, гр. ЕППвн-31

Бойківська Г. М. – к.е.н., доцент кафедри ЕПіК;

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Наукові парки втілюють сьогодні пошукові містобудівні ідеї, стимулюють містобудівний розвиток регіонів, стають візиткою країн та сприяють їх економічному розвитку. На сьогоднішній день сформулювалася модель розвитку Наукового парку – американська (США, Великобританія). Одним з перших наукових парків у світі була Кремнієва долина (Силіконова долина, англ. Silicon Valley). Силіконова долина – економічна велика міська агломерація, в якій зосереджено більше половини технічного і наукового потенціалу в галузі електронної промисловості США. Вона знаходиться на каліфорнійській території півострова Сан-Франциско і простягнулася з заходу на схід. Назва цього технополісу походить від використання кремнію як напівпровідника при виробництві мікропроцесорів. Латинська назва кремнію – силіційум (Si), звідси і назва «Силіконова Долина» [1].

Силіконова долина США є третім за рахунком технологічним вогнищем Америки за кількістю співробітників, що працюють у сфері ІТ-технологій. Більше трьох тисяч основних центрів, корпорацій, стартапів, інноваційних компаній зосереджено в цій галузі. Вони займаються створенням програмного високотехнологічного забезпечення, мікросхем, біотехнологій, пристроїв мобільного зв'язку та ін. Інтенсивний розвиток електронних та інформаційних технологій в цьому місці пов'язано з фінансуванням та інвестуванням початківців компаній, близьким розташуванням великих міст і колективною роботою передових американських університетів.

Силіконова долина почала свій історичний шлях у 1951 році [2]. У той час Терман Фред для залучення фінансів з метою стрімкого розвитку досліджень у галузі високих технологій почав здавати земельні ділянки в оренду на 8000 акрах землі. За оригінальним заповітом Леланда Стенфорда було заборонено продаж цієї землі, але не було нічого, щоб запобігти її здачу в оренду. Виявилось, що задача в

довгострокову оренду була настільки ж приваблива для промисловості, як і право власності. Основними причинами створення Силіконової долини є: значна кількість підприємців та потенційних донорів (Каліфорнія ж найбагатший штат); потужний університет (Стенфордський) та велика кількість інженерів; приємний теплий клімат.

Силіконова долина зобов'язана своїй назві новим структурним підрозділом, таким, як Philips Semiconductors, Intel, AMD, National Semiconductors. Водночас керівництво університету започаткувало соціальні програми для студентів, аби запобігти постійному відтоку кадрів з новоствореного офісного парку. Головна мета Силіконової долини – створювати технології й нав'язувати їх усьому світу. В економічній конкуренції сьогодні виграють ті країни, які забезпечують умови для наукових досліджень і їх впровадження у виробництво. Першим прикладом взаємодії науки й виробництва є Силіконова долина – «мозковий центр США». Технології та продукція Силіконової долини за короткий термін змінили світ, а сама вона стала зразком для наслідування для багатьох країн у створенні наукових і технічних парків: Великобританія, Франція, Китай, Індія, Тайвань, Японія та ін.

У Силіконовій долині працюють фахівці в галузі мікроелектроніки, нанотехнологій, комп'ютерної техніки, інформаційних систем, біології тощо, перебувають найбільші відомі в усьому світі компанії: Apple, CiscoSystems, eBay, Google, Hewlett Packard, Intel, Microsoft, Sun Microsystems, Yahoo! та ін [3].

Створення Силіконової долини було ризиковим експериментом для свого часу, однак цивілізація вже мала потребу в ривку вперед. Успіх Силіконової долини полягає в тому, що діяльність провідних науковців мала серйозну фінансову підтримку з боку держави і приватних осіб. Крім того, дослідники феномену Силіконової долини називають такі

чинники успіху: вдале місце розташування, розвинена інфраструктура, потужна науково-технічна база, пільги в оподаткуванні, залучення іноземних інвестицій, підтримання малого та середнього бізнесу, дія законів про інтелектуальну власність, стабільні економічна та політична системи.

Сьогодні в Україні ряд із названих чинників успіху Силіконової долини відсутні. Коли в Україні під Києвом почалося створення центру високих технологій, інноваційного парку Bionic Hill, слід проаналізувати чинники успіху Силіконової долини як

прикладу для наслідування. BIONIC Hill (Київ) – це перший інноваційний парк в Україні, сучасне наукове містечко. BIONIC Hill (Київ) створюється за моделлю, що передбачає тісну інтеграцію освіти (IT-університет), наукових досліджень (R&D) та екологічно чистого високотехнологічного виробництва [4].

Отже, повторення Силіконової долини в Україні можливе лише за умов грамотного поєднання підприємницьких здібностей, фінансування і, найважливіше, кваліфікованих науковців із новаторськими ідеями, утіленню яких ніщо не заважатиме.

Література

1. Режим доступу: <https://rommelnyk.wordpress.com/2011/10/11/силіконова-долина-чому-як-і-інші-ціка/>.
2. Режим доступу: <http://nv.ua/ukr/publications/kalifornijske-chudo-silikonova-dolina-peretvorilasja-v-innovatsijnij-tsentr-svitu-69686.html>.
3. Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/SCIENCE/startapi_vpered_abo_kremnieva_dolina_poglyad_zseredini.html
4. Режим доступу: <http://www.bionic-hill.com/uk/about/>

УДК 658.5

АНТИКРИЗОВИЙ МЕХАНІЗМ ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Присяжнюк Ю., Рогач О. – ст. 3-го курсу, гр.. ЕППвн-31

Науковий керівник – викладач Мазур В.Г.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Процес глобалізації в умовах сучасної фінансово-політичної нестабільності та економічної кризи, жорстка конкуренція та мінливість зовнішнього середовища послаблюють шанси суб'єктів господарювання протистояти різноманітним впливам. Позитивні зміни дають підприємству можливість ефективної діяльності. Негативні зміни також можуть ініціювати поштовх підприємства до процвітання, але здатні і завдати чималої шкоди компанії, дестабілізувати виробничо-господарський процес та призвести до проблематичних наслідків. Така ситуація змушує звернути увагу на потребу формування певного “імунітету” підприємства, який дозволить вберегтись, якщо не повністю, то частково від фінансових криз, різного роду ризиків та загроз, забезпечуючи тим самим його економічну стабільність.

Над проблемами економічної стабільності підприємства працювали такі зарубіжні вчені, як І. Ансофф, Г. Клейнер, А. Мур, В. Родіонова, М. Федотова, Е. Уткін та ін., а також вітчизняні вчені: О. Ареф'єва, В. Василенко, М. Войнаренко, Н. Гавловська, В. Геєць, Ю. Єгупов, Т. Косянчук, Н. Котвицька, В. Ліпкан, В. Лук'янова, І. Макаренко, В. Нижник, О. Орлов, О. Перепьолкіна, Б. Ревчун, Є. Рясних, Є. Сухін, Т. Уманець та ін.

В економічній літературі недостатньо використовується поняття “економічна стабільність підприємства”, немає однозначності визначення, мало уваги приділено характеристиці цього поняття, не вироблено єдиного комплексного підходу щодо визначення її складових, основних чинників тощо. Сам термін “економічна стабільність” виник у зв'язку з розглядом проблеми обмеження ресурсів. Тому, це поняття частіше за все використовується у макроекономіці по відношенню до стану економіки у країні чи регіоні: “економічна стабільність є

необхідною умовою досягнення високих і стабільних рівнів зайнятості й економічного зростання” [1].

Досліджуючи трактування стабільності закордонних та вітчизняних авторів, можна зробити висновок, що всі вони мають єдине коріння – нехильність до істотних змін, причому як у бік погіршення, так і у бік покращення. З одного боку, це погано, адже немає розвитку підприємства, а з іншого – такий стан є добрим, оскільки показники діяльності не знижуються.

Що ж стосується антикризового управління, то підприємство має ретельно займатися цим питанням, адже своєчасно виявлена кризова ситуація на багато легше усувається. Аналіз діяльності підприємств, який є основним об'єктом мікроекономічної політики держави, дозволив виділити ряд проблем, що впливають на глибину промислової кризи. Основні з них: неефективність системи управління підприємствами; низький рівень відповідальності керівних органів та посадових осіб товариств перед засновниками за наслідки рішень, що приймаються, за збереження та ефективного використання підприємств, а також фінансово-господарські результати їх діяльності; низькі розміри статутного капіталу акціонерних товариств; відсутність досконалого механізму примусової реалізації майна за рішенням суду; недостатня завантаженість виробничих потужностей підприємства; незабезпеченість єдності підприємства як майнового комплексу, що знижує його інвестиційну привабливість; високі витрати на утримання об'єктів соціально-культурного призначення і житлово-комунального господарства, мобілізаційних резервів, об'єктів з особливим режимом приватизації; наявність неефективної організаційної структури товариства та його низький кадровий потенціал, недосконала організація менеджменту; наявність на підприємствах застарілих технологічних ліній виробництва, а також відсутність

коштів на їх модернізацію, що істотно впливає на конкурентноздатність продукції підприємств; недостатність інформації щодо фінансово-економічного стану підприємств у акціонерів та керівників підприємств, потенційних інвесторів і кредиторів, а також у органів виконавчої влади; нестійка та нерегульована структура власності товариств, що знижує їхню інвестиційну привабливість для приватного капіталу. Перелічені вище проблеми, як зазначає А.М. Штангерт, призводять до економічної нестабільності, збільшують значення та роль антикризового управління підприємством [2].

Специфічні дії в рамках антикризового управління можна представити у вигляді послідовності кроків, які по-різному представлені в роботах різних авторів. Так, Е.С. Мінаєв і В.П. Панагушин вважають, що антикризове управління включає:

- аналіз зовнішнього середовища й внутрішнього потенціалу конкурентних переваг підприємства для вибору стратегії його розвитку на основі прогнозування свого фінансового стану;

- попередню діагностику причин виникнення кризових ситуацій в економіці й фінансах підприємства;

- комплексний аналіз фінансово-економічного стану підприємства для встановлення методів його фінансового оздоровлення;

- бізнес-планування фінансового оздоровлення підприємства;

- процедури антикризового управління й контроль за їхнім проведенням.

Якщо ж підприємство, використавши всі свої можливості, так і не змогло вийти з кризового стану, то воно повинне звернутись до зовнішньої допомоги, яка має форму санації. Санація являє собою систему заходів, яка здійснюється для запобігання банкрутства і

його фінансового оздоровлення. Ціль санації вважається досягнутою, якщо вдалося, за рахунок зовнішньої фінансової допомоги при реорганізації підприємства нормалізувати його діяльність і уникнути оголошення підприємства-боржника банкрутом з припиненням його діяльності і продажу майна.

Важливим чинником у забезпеченні стабільної діяльності окремого підприємства, як і будь-якого іншого суб'єкта господарювання, є законодавчо закріплений обов'язок інститутів влади створювати механізми захисту національних фінансово-економічних інтересів і протидіяти впливу зовнішніх і внутрішніх загроз. Українські економісти визначають об'єктами антикризової складової нестійкі мікроекономічні системи, які через управлінські помилки, несвоєчасність чи некомпетентність, а, можливо, і через зловмисність прийнятих рішень потрапляють у кризовий стан, що може призвести до банкрутства чи ліквідації підприємства. Тобто автори наполягають на тому, що криза на підприємстві у 80% випадків спричиняється помилками вищого управлінського персоналу [3].

Отже, антикризове управління істотно відрізняється від традиційного управління підприємствами, має свою специфіку, що пов'язана з суттєвими змінами в умовах діяльності підприємства, а також з непередбачуваністю ситуації та новими управлінськими проблемами. Можна виокремлювати специфіку превентивного, стабілізаційного та післякризового управління, оскільки задачу виходу з кризи та підвищення фінансово-економічної стійкості підприємств не можна розглядати як стислий у часі одноразовий діловий прийом, або як набір необхідних активних дій менеджменту із застосуванням інструментарію усунення неплатоспроможності боржника. Це динамічний процес, в якому управління підприємством після кризи має окреме функціональне призначення.

Література

1. Чигиринець О.А. Інвестиційна стратегія підприємств в системі стимулів активізації інвестиційних процесів в національній економіці // Іноземні інвестиції та національний капітал: парадигма взаємодії: зб. наук. праць. Серія: Безпека економічних трансформацій. – К. : Вид-во "Сатсанга", 2001. – Вип. 15. – 108 с.
2. Штангерт А.М. Антикризове управління підприємством: навч. посібн. / А.М. Штангерт, О.І. Копилюк. – К. : Вид-во "Знання", 2007. – 335 с.
3. Ткаченко А.М. Концептуальні підходи до антикризового управління в сучасних умовах господарювання: [монографія] / Ткаченко А.М., Коваленко О.В., Єлєць О.П. – Запоріжжя Вид-во: Запорізької Державної інженерної академії, 2010. – 356 с.

УДК 658.011.12 (075.8)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Гончарук С. – ст. 5-го курсу, гр. ЕППвнм-11

Науковий керівник – к.е.н., старший викладач Дончак Л.Г.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Сучасний динамічний та нестабільний розвиток економіки вимагає від підприємств пошуку нових шляхів максимального використання можливостей підприємства. Саме потенціал суб'єкта господарювання є важливим критерієм його функціонування та основою подальшого розвитку.

Дослідження сутності терміну «потенціал» знайшло відображення у працях С.Г. Струмліна, Л.І.

Абалкіна, Л.І. Самоукіна, Р.В. Маршукова, В.М. Авдєєнка, М.І. Іванова, О.С. Федоніна, І.М. Репіної, О.І. Олексюк, Н.С. Краснокутської, Н.В. Касьянкової, Б.Є. Бачевського та інших вчених. Проте, й досі в економічній літературі відсутнє єдине трактування даної категорії. Складність і недостатня розробка поняття «потенціал» стали причиною безліч точок зору його тлумачення і визначення.

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «*potentia*» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю [1, с.170].

Варто зазначити, що на сьогоднішній день мають місце чітко визначені дві ресурсні позиції щодо сутності потенціалу підприємства. Перша позиція розглядає потенціал як сукупність ресурсів без урахування їх взаємозв'язків та участі у процесі виробництва. Так, Л.І. Абалкін стверджує, що потенціал є узагальненою, збірною характеристикою ресурсів. І.І. Лукінов та його співавтори розуміють потенціал як «кількість та якість ресурсів, які має та чи інша система». Відповідно до другої ресурсної позиції, потенціал є сукупністю ресурсів, здатних виробляти певну кількість матеріальних благ. На думку представника даної позиції Є.Б. Фігурнова, потенціал «характеризує ресурси виробництва, кількісні та якісні їх параметри, які визначають максимальні можливості суспільства з вироблення матеріальних благ у кожний даний момент» [2, с.7].

На думку Рябенко В.В., потенціал є інтегральною, системною характеристикою підприємства, що відображає як тенденції та результативність його функціонування і розвитку, так і здатність до виживання в умовах кризи та адаптації до зовнішніх умов. Формування потенціалу підприємства – це процес, який здатний змінити траєкторію руху або намічений режим функціонування в процесі адаптації до впливів зовнішнього середовища з метою збереження, розвитку вже наявних або створення нових конкурентних переваг. Потенціал характеризує можливість підприємства виживати шляхом адаптації до множини кризоутворюючих факторів [3, с.65-66].

Також слід звернути увагу на те, що чимало авторів розглядають потенціал як систему матеріальних та трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва. Основою для такого підходу є висловлювання К. Маркса про те, що засоби

праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їхній потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність «вони мають з'єднатися». Це положення є принципово важливим для аналізу і розроблення методів вимірювання потенціалу, тому що екстенсивний динамізм розвитку виробництва в деяких випадках послабив увагу дослідників до питань поліпшення використання вже нагромаджених ресурсів. М. А. Іванов, Ю. Г. Одегов, К. Л. Андреев та інші стверджують, що дослідження ефективності розвитку економіки мають базуватися не на досягнутому рівні використання ресурсів, а на потенційних можливостях виробництва. Зі збільшенням масштабів виробничого апарату зростає значення задач, пов'язаних зі всебічним і найраціональнішим використанням внутрішніх можливостей розвитку виробництва [4, с.8].

Процес формування потенціалу підприємства є одним з напрямків його економічної стратегії і передбачає створення й організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей діяльності підприємства. При цьому використовуються такі основні наукові підходи: системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, інноваційний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, структурний, ситуаційний та інші.

Таким чином, під потенціалом підприємства доцільно розуміти наявні та потенційні можливості господарюючого суб'єкта забезпечувати ефективне функціонування за умов високого рівня невизначеності зовнішнього середовища. Саме потенціал підприємства показує його здатність максимально використовувати матеріальні, фінансові та трудові ресурси з метою досягнення результативності та ефективності господарської діяльності.

Література

1. Розуменко С. М. Теоретичні підходи до визначення сутності потенціалу підприємства як економічної категорії / С. М. Розуменко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 3 (23). – С. 170-172.
2. Касьянова Н.В. Потенціал підприємства : формування та використання: підручник / Н.В. Касьянова, Д.В. Солоха, В.В. Морева, О.В. Белякова, О.Б. Балакай. – К : ЦУЛ, 2013. – 248 с.
3. Рябенко В. В. Формування потенціалу підприємства в умовах кризи / В. В. Рябенко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 12. – С. 65-68.
4. Федонін О. С. Потенціал підприємства : формування та оцінка : навч. посібник / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олесюк – К : КНЕУ, 2004. – 316 с.

УДК 336.72

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Семенюк О. – ст. 4-го курсу, гр. ЕППвн-41

Науковий керівник – к.е.н., старший викладач Дончак Л.Г.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Сучасний етап розвитку економіки України характеризується динамічним розвитком та зміною ринкового середовища і посиленням його впливу на суб'єктів господарювання, що ускладнює управління їх адаптацією до мінливого оточення. Тому

ефективність існування підприємства в першу чергу залежить від ефективного та раціонального використання та управління капіталом, оскільки він відображає економічні процеси підприємства та його стан у цілому. Проблема управління капіталом є як

практичною, так і теоретичною, оскільки з розвитком економіки об'єктивно ускладнюється розуміння змісту капіталу і механізму управління ним. Ця проблема набуває особливої актуальності для умов трансформаційної економіки України.

В економічній літературі питанням сутності капіталу, його структури та методів управління присвячено багато публікацій. Насамперед це роботи класиків економічної теорії А. Сміта, Д.Рікардо, В. Парето, Дж. Кейнса, П.Самуельсона, а також вітчизняних дослідників, серед яких необхідно відзначити Ю. Путятіна, О. Пушкаря, О. Тридіда, А. Л. Берга, В. Удодова, В. Пономаренко, та ін.

Капітал є головною економічною базою для створення і розвитку підприємства. У процесі свого функціонування забезпечує інтереси держави, власників і персоналу та характеризує загальну вартість засобів у грошовій, матеріальній та нематеріальній формах.

Управління капіталом – це система принципів та методів розробки і реалізації управлінських рішень, пов'язаних з оптимальним його формуванням з різних джерел, а також забезпеченням ефективного його використання у різних видах господарської діяльності підприємства [1].

Таким чином, управління капіталом підприємства має орієнтуватися, перш за все, на системний та кібернетичний, а також відтворювальний підходи, не виключаючи можливості застосування й інших.

Управління капіталом направлене на вирішення таких основних питань як:

- 1) формування достатнього обсягу капіталу, що забезпечить необхідні темпи економічного розвитку підприємства;
- 2) забезпечення умов досягнення максимальної доходності капіталу при запланованому рівні фінансового ризику;
- 3) забезпечення мінімізації фінансового ризику, пов'язаного з використанням капіталу, при запланованому рівні його доходності;
- 4) оптимізація обороту капіталу;
- 5) забезпечення своєчасного реінвестування капіталу [2].

В ринкових умовах особливе місце займають

економічні методи управління капіталом – сукупність засобів та інструментів, які цілеспрямовано впливають на творення умов для функціонування й розвитку підприємства.

Суть економічних методів полягає у здійсненні непрямого впливу на виконавців та створенні таких економічних передумов, при яких вибір економічної діяльності здійснює саме підприємство, під впливом економічних стимулів, що діють на перспективу матеріальної вигоди.

Успішність застосування економічних методів управління капіталом гарантує виконання таких умов як: дотримання господарсько-оперативної самостійності підприємства і господарських підрозділів, надання їм достатніх прав виборі шляхів та засобів у досягненні поставлених цілей.

Результатом управління капіталом повинна бути система показників стану та використання капіталу, яка розробляється на основі власного досвіду із врахуванням теоретичних узагальнень, наведених в економічній літературі.

Запорукою успішного управління капіталом підприємства є застосування різноманітних методів, таких як: вибір політики щодо формування окремих компонентів власного капіталу: резервного, додаткового, нерозподіленого прибутку; випуск облігацій, розробка політики дивідендів, проведення політики залучення коштів з позикових джерел, пошук придатних способів [3].

Отже, управління капіталом належить до основних завдань на підприємстві, оскільки його обсяг, структура та вартість суттєво впливають на основні показники та ефективність діяльності даного підприємства. Ефективне функціонування підприємств ґрунтується на правильно обраній та сформованій структурі капіталу. Щоб управляти капіталом підприємства у ринкових умовах на високому рівні та отримувати з процесу виробництва найбільшу користь необхідно використовувати сучасні економічні методи, суть яких полягає у здійсненні непрямого впливу на виконавців та створенні таких економічних передумов, при яких вибір економічної діяльності здійснює саме підприємство, під впливом економічних стимулів, що діють на перспективу матеріальної вигоди.

Література

1. Бланк І. А. Управління формуванням капіталу: наукове видання / І. А. Бланк. – К.: Ніка-Центр, 2010 – 510 с.
2. Викиданець І. В. Методи оптимізації структури капіталу підприємства / І. В. Викиданець // Вісник Дон-НУЕТ. – 2013 – № 3. – С. 208-215.
3. Мельник М. А. Економічні методи управління капіталом підприємства/ М. А. Мельник// Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля. – 2014. – №1. – С. 95-97.

УДК 65.01(075.8)

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Усаченко С., Кобець Є. – ст. 4-го курсу, гр. ЕППвн-41

Науковий керівник – к.е.н., старший викладач Дончак Л.Г.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

На сучасному етапі розвитку економіки стратегічне управління є важливим фактором успішного функціонування підприємств в складних ринкових умовах. Вагомий внесок в розробку теорії

стратегічного управління зробили такі відомі західні та вітчизняні фахівці як Р. Акофф, П. Друкер, М. Портер, Г. Мінцберг, Б. Альстренд, Д. Лемпел, Г. Азоєв, А. Мазаракі, І. Бланк, Л. Забродська, Г. Яловий,

М. Туленков, С. Лихопад, Н. Майданська, Б. Мізюк та ін. Однак сутність теоретичних аспектів потребує подальших досліджень.

На даний час в літературі можна виділити чимало підходів до трактування поняття «стратегія». Сам термін «стратегія» походить від грецького «strategia», англійською «general», тобто «воєначальник» [1].

Доцільно відмітити, що сьогодні в науці виділяють кілька основних підходів до визначення стратегії підприємства:

1) перший ґрунтується на уявленнях зацікавлених у розвитку підприємства осіб про результати цього розвитку і оптимальному стані фірми. При такому підході в процесі формування стратегії розвитку виділяється чітка ієрархія «місія – стратегія – цілі – завдання»;

2) другий підхід розглядає стратегію розвитку підприємства як синтез окремих стратегічних рішень, визначаючи її як сукупність рішень, достатніх для визначення основних напрямків діяльності;

3) третій підхід являє собою різні комбінації елементів перших двох.

Досить широко трактування стратегії наводять Г. Мінцберг, Б. Альстренд та Д. Лемпел, які дане поняття визначають як «п'ять П»: 1) стратегія – це план, керівництво, орієнтир або напрямок розвитку із теперішнього в майбутнє; 2) стратегія – це принципи

поведінки або модель поведінки; 3) стратегія – це позиція; 4) стратегія – це перспектива; 5) прийом, маневр з метою перехитрити суперника [2, с.167].

Що стосується поняття «управління», то в узагальненому вигляді воно трактується як процес впливу суб'єкта управління на об'єкт, який змінює режим існування системи, в якій вони діють.

Поняттю стратегічного управління присвячено багато публікацій вітчизняних та зарубіжних авторів. Так, С. Лихопад та Н. Майданська розглядають стратегічне управління як діяльність підприємства в умовах невизначеності та поділяють його в залежності від виду ресурсів підприємства: стратегічне управління персоналом, стратегічне управління прибутком підприємства тощо [3, с. 265].

Варто відмітити погляд Б. Мізюка, на думку якого стратегічне управління передбачає довгострокове керування організацією, визначення специфічних цілей діяльності, розроблення стратегій для досягнення цих цілей, враховуючи всі зовнішні та внутрішні умови [4, с. 403].

Враховуючи те, що стратегічне управління підприємством має певну сукупність взаємопов'язаних між собою елементів, реалізація яких вимагає послідовного процесу, в статті пропонується розглянути дану категорію, виходячи із системного, процесного та ситуаційного підходів (рис. 1).

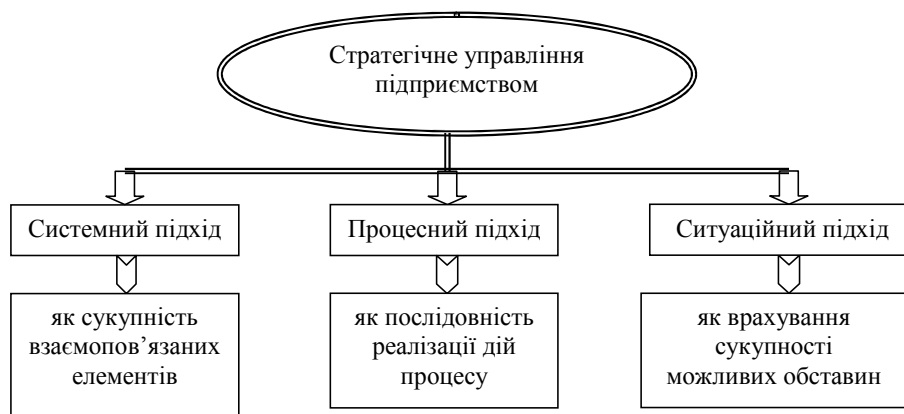


Рис. 1. Основні підходи до визначення стратегічного управління підприємством

Таким чином, виходячи з системного підходу, стратегічне управління підприємством розглядається як самостійно діюча система, яка передбачає аналіз стану усіх сфер функціонування підприємства. Процесний підхід розглядає стратегічне управління підприємством як процес реалізації розроблених заходів, спрямованих на досягнення ефективного економічного розвитку цього підприємства. З точки зору ситуаційного підходу стратегічне управління

повинно ґрунтуватись на постійному аналізі й розумінні ситуації, динаміки її зміни.

Необхідність підтримки стратегічної орієнтації підприємства робить стратегічне управління процесом безперервним і динамічним. Тому одноразовий аналіз та діагностика не можуть бути основою такого процесу, оскільки надають обмежену інформацію. В даному випадку, розробка стратегічних рішень не може бути довготривалою через досить швидку зміну середовища, в якому функціонує підприємство.

Література

1. The Origin of Strategy: Rich Horwath. Strategic Thinking Institute, 2006. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.strategyskills.com/>.
2. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент [Текст] : навч. посіб / Г. І. Кіндрацька. – Львів : Львівська політехніка, 2010. – 407 с.
3. Лихопад С. М. Місце стратегічного управління в діяльності підприємств / Лихопад С. М., Майданська Н. М. // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету : зб. наук.-техн. пр. – Вип. 15.5 – Львів : НЛТУ України, 2005. – С. 265-267
4. Мізюк Б. М. Основи стратегічного управління / Б. М. Мізюк. – Львів : Магнолія, 2006-2009. – 544 с.

СТРУКТУРНО-ЛОГІЧНА МОДЕЛЬ УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Шаманська І. – ст. 4-го курсу, гр. ЕППвн-41

Науковий керівник – к.е.н., старший викладач Дончак Л.Г.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

За сучасних складних умов розвитку та функціонування господарюючих суб'єктів виникає потреба в удосконаленні системи управління економікою підприємства, здатної адаптуватись до нестабільного зовнішнього середовища. Одним із напрямів вирішення цього завдання є формування ефективного стратегічного управління та розробка обґрунтованих стратегій розвитку промислових підприємств.

Питання стратегічного управління діяльності та розвитку підприємств досліджено в наукових працях багатьох закордонних та вітчизняних науковців: Ч. Гіла, Р. Акоффа, П. Друкера, М. Портера, Г. Мінцберга, Б. Альстренда, Д. Лемпела, Г. Ялового, М. Туленкова, С. Лихопад, Н. Майданської, Б. Мізюка та ін.

Поняттю стратегічного управління присвячено багато публікацій вітчизняних та зарубіжних авторів. Так, С. Лихопад та Н. Майданська розглядають стратегічне управління як діяльність підприємства в умовах невизначеності та поділяють його в залежності від виду ресурсів підприємства: стратегічне

управління персоналом, стратегічне управління прибутком підприємства тощо [1, с. 265].

Стратегічне управління передбачає довгострокове керування організацією, визначення специфічних цілей діяльності, розроблення стратегій для досягнення цих цілей, враховуючи всі зовнішні та внутрішні умови [2, с. 403].

Важливим аспектом дослідження стратегічного управління є розробка та обґрунтування рекомендацій, спрямованих на вдосконалення системи його функціонування на підприємстві (рис. 1).

Запропонована структурно-логічна модель удосконалення стратегічного управління господарюючого суб'єкта, яка складається із сукупності логічно-послідовних етапів робіт передбачає: 1. Оцінку ефективності стратегічних альтернатив, реалізованих у минулі стратегічні періоди. 2. Визначення поточного профілю організації. 3. Оцінку наявного формату стратегічного управління з погляду ступеня його формалізації, специфіки, ефективності та інструментальної бази.

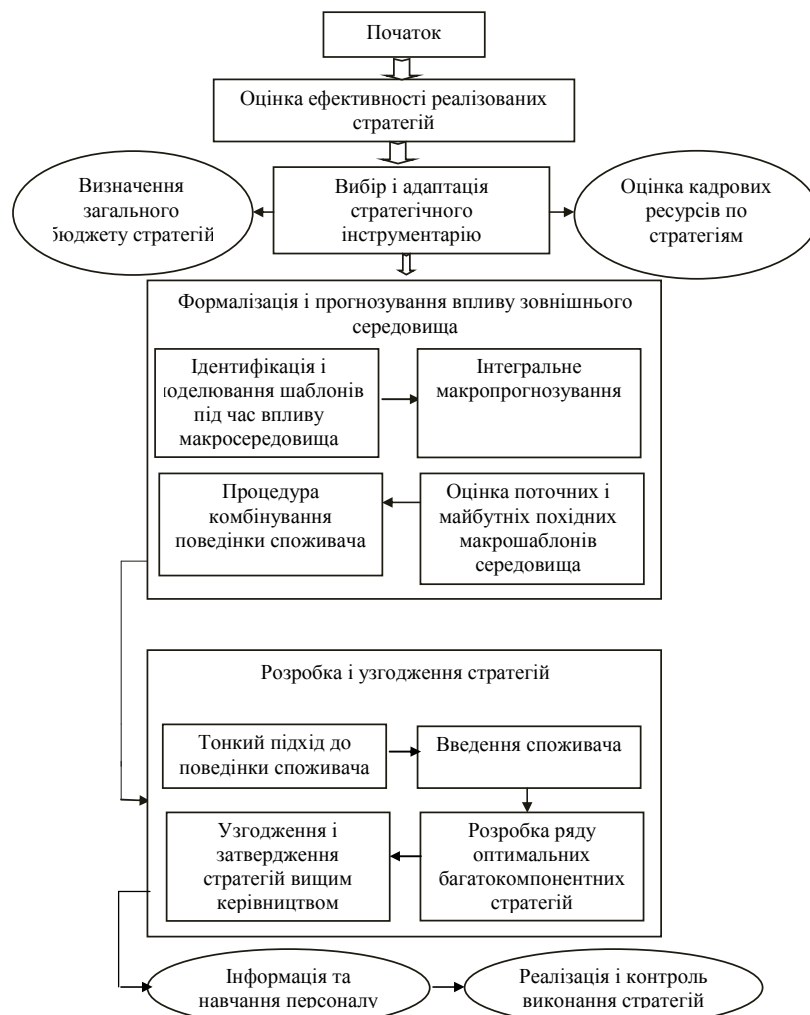


Рис. 1. Структурно-логічна модель удосконалення процесу стратегічного управління

Оцінку ефективності реалізованих стратегій можна здійснювати за допомогою низки показників, наприклад кількості невдалих спроб реалізації стратегії (у відсотках). Тоді як, показником ефективності поточного стратегічного формату може бути приріст стратегічної позиції підприємства.

Наступний етап бізнес-процесу передбачає процес підбору та адаптації стратегічного інструментарію підприємства. Приміром, визначають параметри впровадження запропонованої моделі.

Під час створення структурно-логічної моделі удосконалення стратегічного управління, виходили з припущення, що у загальній динаміці середовища існують корельовані і незалежні цикли та нециклічні тренди.

Таким чином, запропонована структурно-логічна модель удосконалення стратегічного управління підприємства передбачає реалізацію сукупності логічно-послідовних етапів робіт, спрямованих на забезпечення більш ефективного стратегічного розвитку підприємства.

Література

1. Лихопад С. М. Місце стратегічного управління в діяльності підприємств / Лихопад С. М., Майданська Н. М. // Науковий вісник Національного лісотехнічного університету : зб. наук.-техн. пр. – Вип. 15.5 – Львів : НЛТУ України, 2005. – С. 265-267
2. Мізюк Б. М. Основи стратегічного управління / Б. М. Мізюк. – Львів : Магнолія, 2006-2009. – 544 с.

УДК 339.944.2

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНИХ КЛАСТЕРІВ: ДОСВІД ШВЕЦІЇ

Письменюк А. – ст. 2-го курсу, гр. ЕППвн-21

Науковий керівник – к.е.н, доцент Бойківська Г. М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

На сьогоднішній день основою якісних змін в суспільстві є впровадження інновацій, які грають роль рушійної сили економічного, технологічного та соціального розвитку держави. Будь-яка країна рано чи пізно в своєму розвитку стає на шлях інноваційного розвитку і формування власної національної інноваційної системи, але кожна підходить до цього питання по-своєму.

Є держави, які вчинили значний ривок в інноваційному розвитку. Але є безліч прикладів країн, які обрали шлях планомірного, поступового інноваційного зростання, проходячи нові витки з десятиліття в десятиліття. Як правило, цьому сприяли формування цілісного інноваційного механізму та реалізація ефективної державної політики, що має на увазі вдосконалення законодавчої бази в сфері інновацій, цільове фінансування інноваційних проектів за пріоритетними напрямками національної економіки, а також створення центрів по розробці і комерціалізації інновацій.

Швеція, обрана в якості об'єкта дослідження, для досягнення високого рівня інноваційної активності пройшла довгий і послідовний шлях, результатом якого стали високі позиції в рейтингах не тільки серед інших країн Європи, а й серед провідних країн світу. Швеція у 2015 році зайняла 3 місце у рейтингу «Глобального індексу інновацій-2015» [1].

Успіх інноваційної діяльності в країні багато в чому залежить від державного регулювання інноваційних процесів. Роль держави Швеції полягає в створенні та ефективному функціонуванні інноваційної інфраструктури національної системи. Інноваційну інфраструктуру Швеції формують структури фінансової підтримки фундаментальних досліджень в університетах і дослідницьких інститутах, а також органи, що координують і утворюють міст співпраці між бізнесом і навчальними закладами.

Шведське агентство з інноваційних систем (VINNOVA). Головне завдання агентства полягає в

підвищенні конкурентоспроможності шведських дослідників і компаній на світовому ринку, а також у підтримці стійкого зростання шведської економіки за допомогою фінансування прикладних досліджень і розвитку ефективної інноваційної системи. За допомогою так званого принципу «потрійної спіралі» програми, координовані VINNOVA, спрощують процес фінансування досліджень. Головна мета програм за принципом «потрійної спіралі» - забезпечити довгострокову і успішну взаємодію бізнесу, держави і системи освіти в області інновацій і наукових розробок [2].

У Швеції існує механізм «вчительська поправка» який стимулює співробітників університетів створювати інновації, так як право власності на їх винаходи одержує не університет, як це було раніше, а сам працівник. Таким чином, права власності належать винахіднику, який на свій розсуд розпоряджається ними, вирішуючи продати їх чи ні.

У Швеції має місце співпраця між компаніями і школами. Компанія FinnUpp кожні три роки проводить найбільші в Швеції змагання для школярів-винахідників молодших класів з метою мотивації підлітків до винаходів.

А некомерційна організація Ung Företagsamhet (молоде підприємництво) надає можливість старшокласникам у віці від 16 до 20 років вести свій власний бізнес на протязі навчального року.

Швеція славиться своєю інноваційною політикою та обіймає міцні позиції в цій сфері на міжнародному рівні. Кластерна ініціатива полягає у співпраці між державним і приватним секторами для заохочення формування кластерів. Нами розглянуто наступні з них: Регіональна кластерна програма (Nutek). Програма: Vinnväxt («Віннвекст»). Програма: Visanu («Вісану»). Мета цих програм, зміцнювати імідж Швеції та її регіонів для залучення інвестицій у кластери.

Зважаючи на такий великої уваги до інноваційної діяльності в країні Швеція дійсно є прикладом для

наслідування в цій сфері для України, так як інноваційний успіх країни виражений в тих інноваціях, якими ми користуємося тепер в повсякденному житті [3]:

- 1) Skype.
- 2) Global Positioning & Communication.
- 3) Peepoo.

Підводячи підсумок дослідження інноваційного успіху Швеції, необхідно

відзначити, що високий інноваційний рівень національної економіки Швеції – це результат цілеспрямованих управлінських дій, які забезпечують основу інноваційної системи: дотримується і всіляко підтримується тісна інтеграція між розвитком науки, високим рівнем навчання персоналу і майбутніх фахівців в навчальних закладах і готовністю держави і бізнесу інвестувати і впроваджувати інновації.

Література

1. Режим доступу: <http://informal.com.ua/ratings/ukrajina-u-svitovyh-rejtnhah-hlobalnyj-innovatsijnyj-indeks/>.
2. Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2014/No2/132-138.pdf>
3. Режим доступу: <http://zbirecon.com/wp-content/uploads/2015/06/28.pdf>

УДК 331.522.4:658.015

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сотник О. – ст. 5-го курсу, гр. ЕПШвм-11

Науковий керівник – к.е.н., доцент Ціхановська О.М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

У процесах забезпечення нормальної життєдіяльності підприємства проблема розвитку ефективності використання персоналу завжди була і залишається пріоритетною. Адже на сьогодні персонал, його ефективне формування та використання є однією з головних передумов успішного функціонування підприємства, його продуктивної діяльності. Тому дана тема є досить актуальною та потребує подальшого дослідження.

На сьогодні персонал, його вагомість у формуванні загального потенціалу підприємства досліджувала велика кількість як українських, так і зарубіжних вчених, а саме: І. Бланк, А. Колот, О. Кузьмін, Т. Кулініч, М. Альберт, М. Мескон, Дж. Стігліц та ін.

Т.В. Кулініч зазначає, що кадри є однією з основних переваг українських підприємств, що дозволяє підтримувати їхню конкурентоспроможність на достатньому рівні. Науковець підкреслює, що оцінка праці, яка виражається в належній та вчасній оплаті, може впливати на згуртованість та атмосферу в колективі [1].

І.Н. Карпунь у своїх роботах розглядає значення персоналу та важливість мотивації для кожного працівника компанії. Також він зазначає, що відділ роботи з персоналом обов'язково повинен планувати розвиток кар'єри, що сприятиме більшій зацікавленості та ціле орієнтованості [2].

На ефективність використання персоналу має значний вплив процес його формування, що проходить декілька етапів. Серед них вчені виділяють: планування чисельності, пошук та відбір, зарахування на роботу, адаптація.

Одним із найбільш відомих заходів щодо підвищення ефективності використання персоналу є його мотивація.

Як показує досвід, українська практика мотивації персоналу є досить таки вузькою та зводиться до грошової винагороди. Але за кордоном велика роль відводиться нематеріальному аспекту. Західні менеджери вважають, що співробітники є найголовнішою цінністю компанії, оскільки саме від їхньої роботи залежить успіх діяльності підприємства,

тому їх обов'язково потрібно нагороджувати за високі результати. Для кожної країни є характерними власні методи мотивації праці персоналу.

Розглядаючи Японію, як високорозвинену країну з вдалим використанням мотиваційного механізму та методів, можна виділити основні складові мотивації праці: єдина корпоративна філософія та бачення бізнесу, система довічного найму, рівність у правах, принцип колективізму та багато іншого, що в сукупності здійснює синергетичний ефект та посилює трудову активність персоналу [3].

В Японії, як правило людина влаштовується на роботу на все життя. Фірма в якій працює фахівець, стає практично другою сім'єю. Отож, нематеріальна мотивація співробітників в японських компаніях здійснюється по психологічній схемі «батько – син», де батьком являється компанія, а сином – співробітник. Японський стиль управління базується на переконанні, а не на примусі персоналу [4].

Наступною країною, компанії якої приділяють велику увагу мотивуванню своїх співробітників, є США. Одним з таких інструментів є надання працівникам медичних послуг. Отож, певна частина їх витрат на лікування покривається при виплаті певної суми коштів в корпорації ні фонди. Також компанії реалізують програми пенсійного забезпечення, страхування життя не тільки працівників, але й членів їх родини, а також програми виплат при втраті працездатності [4].

Для шведської моделі мотивації є характерною сильна соціальна політика, метою якої є зменшення майнової нерівності між різними верствами населення за рахунок перерозподілу національного доходу. З 50-х років компаніями реалізується політика солідарної заробітної плати, головними принципами якої є: зменшення різниці між максимальною та мінімальною заробітною платою, рівна оплата за рівну працю [5].

Спираючись на міжнародний досвід, слід зазначити такі напрямки вдосконалення мотивації праці для українських підприємств, а саме:

- для великих компаній бажано мати певних спеціалістів, які б займалися роботою з персоналом,

досліджували б їх внутрішні мотиви до праці та цінності, з'ясували б реальні потреби працівників (це можуть бути психологи, працівники відділу роботи з персоналом);

– частіше використовувати нематеріальне стимулювання: грамоти за досягнення успіхів, похвальні листи, усні компліменти та похвалу тощо;

– впровадити корпоративну культуру, якої б дотримувались як працівники, так і керівництво: запровадити подарунки на значні свята, частіше реалізовувати спілкування працівників між собою та безпосередньо з керівництвом різних рівнів (наприклад, під час перерв, за обідом, перед початком роботи або в кінці робочого дня), проводити більше корпоративних свят і спортивних турнірів між різними відділами компанії для зниження колективізм;

– поліпшувати умови праці працівників, надавати (або розширювати) соціальний пакет;

– для керівного складу мотивувальним чинником є акції та опціони на їх купівлю;

– активніше використовувати премії та доплати за досягнуті успіхи та відповідальне виконання своїх повноважень;

– запровадити використання премій за тривалий термін роботи у компанії [6].

Людські ресурси відіграють важливу роль серед низки інших ресурсів та факторів виробництва, тому успішна діяльність компанії залежить самк від формування та ефективного використання цього ресурсу. Формування персоналу передбачає декілька етапів: планування, набір, відбір та адаптація працівників. Також, слід зазначити, що важливе місце в процесі управління персоналом належить мотивації. Керівництву українських компаній необхідно орієнтуватись на високорозвинені країни і використовувати подібні інструменти мотивування.

Література

1. Кулініч Т.В. Реструктуризація суб'єктів господарювання як стратегічна основа для формування їх інноваційної привабливості // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління». – 2008 – №628. – С.550–555,
2. Карпунь І.Н. Мотивація і стимулювання інноваційної діяльності підприємства // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка» «Проблеми економіки та управління». – 2008 – №628. – С.529«Проблеми економіки та управління». – 2008 – №628. – С.533.
3. Байда О. Мотивація праці як складова успіху організації / О.Байда // Вісник національного Хмельницького університету. – 2010. – №14. – С.55–57.
4. Гривківська О.В. Мотивація персоналу в зарубіжних компаніях / О.В. Гривківська // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №9. – С.86–91.
5. Козаченко А. Мотивация труда и системы оплаты труда мировой опыт /А.Козаченко // Бизнес-журнал Бизкиев. Режим доступу: сайт <http://bizkiev.com/content/view/992/591/>
6. Мельник Л.Г. Удосконалення методів мотивації працівників на підприємствах України з урахуванням міжнародного досвіду / Л.Г. Мельник // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». –2012. – №4. – С.55–63.

УДК 338.486.3:338:487:005.552.1

МАРКЕТИНГОВА ПОЛІТИКА УПРАВЛІННЯ ПРОДАЖУ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

Ксенченко Л., Замятіна М. – ст. 3-го курсу, гр. Фвн-31

Науковий керівник – к.е.н., доцент Ціхановська О.М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Сучасна індустрія туризму – одна з найприбутковіших та найперспективніших щодо темпів зростання галузей світового господарства. У сфері гостинності туристичних комплексів зайнято понад 200 млн. осіб (8% усіх робочих місць), середній щорічний обіг коштів у сфері міжнародного туристичного обміну складає 2,9-5,5 трлн. дол. США, при цьому, на частку туризму припадає приблизно 11% світового валового продукту, 7% світових інвестиційних ресурсів, до 40% світової торгівлі послугами, 11% усіх споживчих витрат. Стратегічною метою розвитку туристичної індустрії в Україні – це створення конкурентоспроможного на світовому ринку туристичного продукту, здатного максимально задовольнити туристичні потреби населення країни, забезпечити на цій основі комплексний розвиток територій та їх соціально-економічних інтересів при збереженні екологічної рівноваги та історико-культурного доквілля. Потенціал України у туристичній сфері використовується лише незначною мірою. На тлі зростання конкуренції на світовому ринку туристичних послуг і внаслідок дії низки чинників, відставання України від провідних

туристичних країн збільшується, переміщуючи її в “периферію” туристичних потоків. Незважаючи на це, Україна об'єктивно має всі передумови для інтенсивного розвитку внутрішнього та іноземного туризму завдяки особливості географічного розташування й рельєфу, сприятливого клімату, багатого природного, історико-культурного та рекреаційного потенціалу [1].

Багато підприємств під час економічної рецесії вимушені працювати в умовах обмеженості ресурсів. За умов падіння попиту туристичні підприємства змушені оптимізувати свої витрати, знаходити шляхи збереження клієнтів та ефективності бізнесу. Тому, надзвичайно важливою є розробка маркетингової стратегії туристичних підприємств. Недостатньо розробити якісну концепцію маркетингу для конкретного підприємства – така концепція повинна бути адаптивною до швидких змін ринку. Важливим напрямом маркетингової діяльності має бути збереження лояльності споживачів. Для цього доцільно розробляти спеціальні пропозиції. Фахівці з розробки маркетингових стратегій, виділяючи основні напрями маркетингової діяльності, вважають, що

найкращою стратегією в кризовий час є та, яка допомагає клієнтам заощадити гроші. Найбільш важливими проблемами ефективної діяльності туристичних підприємств, вирішення яких знаходиться в площині компетенції маркетолога є: збалансування попиту і пропозиції на туристичні послуги; забезпечення належного рівня якості надання туристичних послуг; пришвидшення процесу адаптації діяльності вітчизняних туроператорів до вимог ринку й сучасних тенденцій розвитку галузі. Справи йдуть успішно там, де реальний попит забезпечує досягнення планованих коефіцієнтів завантаження готелів і транспортних засобів. Це засвідчує важливість визначення і прогнозування попиту для всіх підприємств і осіб, які надають туристичні послуги. Чисельність тих, хто бажає вирушити в подорож, залежить від низки факторів, які сприяють чи ускладнюють подорож у певний час і у певному місці. До них належать: високий рівень особистих доходів, близьке розташування туристичних об'єктів, доступність туристичних ресурсів, низька вартість подорожі, сприятливий курс обміну валюти, привабливість місця перебування туристів. Чинники, що перешкоджають подорожам, характеризують обмеження подорожей. Це висока вартість подорожі, погана репутація місця перебування чи країни, політична нестабільність, стурбованість з приводу безпеки та санітарії. Дуже важливими факторами, що впливатимуть у подальшому на розвиток ринку туризму, є розвиток глобалізаційних процесів, зокрема світової торгівлі послугами, демографічні зміни, матеріальний та соціальний стан населення, рівень освіти, тривалість відпустки, професійна зайнятість та багато інших чинників.

Демографічна структура населення України та аналіз вікових груп, які найбільше подорожують, підтверджують, що в Україні найбільш активна частина населення від 30 до 40 років, на відміну від економічно розвинених країн, де люди старшої вікової групи (55-60 років) відіграють все більш важливу роль у міжнародному туризмі. Дослідження ринку виїзного туризму розвинених країн Європи демонструє, що понад 20 % населення виїжджають на відпочинок влітку й узимку, а 10-15 % вирушають у подорожі три і більше разів на рік. Збільшується частота закордонних подорожей. Підвищену туристську активність у Європі виявляють чоловіки зрілого віку і незаміжні жінки. Найбільш масовими (близько 60 % усіх від'їздів) є подорожі тривалістю до 6-8 днів [2]. Туристичні поїздки стали менш тривалими, але більш частими. У західній літературі це явище одержало назву "подорожі з інтервалами". Організація таких подорожей виявилася надзвичайно вигідною справою, і туристичні фірми зі свого боку почали всіляко заохочувати споживчий попит на них. Зацікавленість компаній у розширенні нового сегмента туристичного ринку пояснюється тим, що витрати в розрахунку на один день перебування короткотермінових відвідувачів вищі, ніж звичайних туристів. Крім того, "подорожі з інтервалами" користуються попитом протягом усього року з деяким пожвавленням у квітні, вересні-жовтні та лютому, допомагаючи вирішити одну з найгостріших проблем туристичної галузі – згладити сезонну нерівномірність у роботі готелів і транспорту. Аналіз цих чинників дуже важливий, оскільки дослідження особливостей різних категорій туристів дозволяє зрозуміти мотиви, на підставі яких людина купує певну туристську послугу або комплекс послуг.

Література

1. УНІАН економіка: В'їзний туризм в Україні в 2013 році зростає на 15% - Держтуризмкурортів [Електронний ресурс] УНІАН // – Mode of access: <http://economics.unian.net/ukr/news/162988-vjizniyturizm-v-ukrajini-v-2013-rotsi-zroste-na-15-derjturizmkurortiv.html> – Last access: 29.03.2013 – Title from the screen.
2. World Travel & Tourism Council (WTTC) [Електронний ресурс] Economic Impact Research Ukraine // – Mode of access: http://www.wttc.org/site_media/uploads/downloads/ukraine2012.pdf/ – Last access: 26.04.2013 – Title from the screen.

УДК 330.131

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Лук'янова Т. – ст., 2-го курсу, гр. ЕППвн – 21
Науковий керівник – к.е.н., доцент Харчук С.А.
Вінницький навчально-науковий інститут ТНЕУ

В умовах глобалізаційної економіки питання одержання прибутку і підвищення ефективності виробництва підприємства вельми актуальні. Це зумовлює необхідність поглибленого дослідження організаційно – економічних засад зростання прибутковості підприємства. Головною задачею сучасного етапу розвитку економіки є опанування підприємцями та керівниками ефективними методами управління підприємством, зокрема, прибутком в процесі здійснення підприємницької діяльності, адже маса і норма прибутку – потужний важіль динамічного розвитку виробництва.

Прибуток виступає як суспільний провокатор і особистий мотиватор, що спонукає підприємців до

збільшення обсягів товарів та їхніх видів з метою задоволення зростаючих потреб суспільства. Прибуток – одне з основних джерел фінансових ресурсів підприємств, формування централізованих і децентралізованих фондів грошових коштів. За рахунок прибутку відбувається формування в значному обсязі бюджетних ресурсів держави, здійснюється фінансування розширення підприємств, матеріальне стимулювання робітників, вирішення соціально-культурних заходів тощо.

Забезпечення прибутковості підприємства – основна мета діяльності будь-якого комерційного підприємства. Сутність прибутковості визначається економічним станом підприємства і його

позиціонуванням на ринку. Основою забезпечення прибутковості є якісний розвиток підприємства, який має свої оціночні параметри, серед них ключовим є прибуток.

Організаційно-економічні основи управління прибутком об'єднують прибуток як з позиції економічної, так і фінансової категорій, визначаючи сутність прибутку як економічної категорії в його обліковій функції – зіставленні доходів і витрат, а з розподілом і використанням прибутку пов'язаний його фінансовий зміст. Управління прибутком являє собою процес розробки та прийняття ефективних управлінських рішень за всіма основними аспектами його формування та розподілу і використання на підприємстві з метою максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періодах.

Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємств – це система елементів організації, пошуку та мобілізації доходів та відповідних їм економічних інструментів, поєднання яких дозволяє досягти єдиної мети – надходження необхідних фінансових ресурсів для здійснення розширеного виробництва.

Для того щоб рівень прибутковості покращувався, на підприємстві повинні проводитися заходи тільки в наступному порядку: організаційні (удосконалення виробничої структури, удосконалення організаційної структури управління, диверсифікація виробництва, реструктуризація виробництва тощо) – технічні (оновлення техніко-технологічної бази, переозброєння виробництва, вдосконалення виробів, що виробляється) – економічні важелі та стимули (удосконалення тарифної системи, форми і системи оплати праці, прискорення обігу оборотних коштів тощо).

Олійник О. В., вважає правильним таке визначення прибутковості – досягнення найбільших результатів за найменших витрат живої та уречевленої праці [2].

Тоді як Плаксієнко В.Я. вважає, що прибутковість – це частина отриманого на вкладений капітал чистого доходу підприємства, що характеризує його винагороду за ризик підприємницької діяльності [4].

Таким чином, автори сходяться до висновку, щоб з'ясувати сутність прибутковості підприємства необхідно отриманий прибуток порівняти зі здійсненими витратами. На сьогоднішній день, низькі показники прибутковості підприємств, що заявлені в статистичній звітності можна обґрунтувати

небажанням підприємств показувати їх реальні значення, завищенням витрат виробництва для зменшення оподаткування.

Характерною рисою організаційно-економічного механізму забезпечення прибутковості підприємства є спонукання виробників до високих результатів господарської діяльності через економічний інтерес його учасників, який є найбільш потужним і дієвим інструментом здійснення перетворень та становлення ефективного власника в різних секторах економіки України. А головною метою створення організаційно-економічного механізму забезпечення прибутковості підприємств є стійкий розвиток й ефективне управління підприємством у ринкових умовах.

Цільовою функцією даного структурного утворення є отримання прибутку через випуск і реалізацію конкурентоспроможної продукції, забезпечення високого рівня рентабельності й ліквідності за допомогою управлінських методів (прийняття рішень та їх реалізація, в т. ч. контроль за їх виконанням і оцінка одержаних результатів).

Організаційно-економічний механізм забезпечення прибутковості підприємств – це система елементів організації, пошуку та мобілізації доходів та відповідних їм економічних інструментів, поєднання яких дозволяє досягти єдиної мети – надходження необхідних фінансових ресурсів для здійснення розширеного виробництва. З огляду на це, організаційно-економічний механізм функціонування підприємств в ринкових умовах слід сформулювати як комплекс організаційних заходів (правових, виробничих та соціальних) і заходів економічного характеру зовнішньої і внутрішньої дії, які в процесі взаємодії і взаємозв'язку здійснюють активний вплив на економічний інтерес суб'єктів господарської діяльності з метою підвищення ефективності і забезпечення сталого розвитку виробництва. Важливе значення для забезпечення умов постійного зростання прибутку та рентабельності має якість їх планування. Цей процес, включає в себе глибокий економічний аналіз виробничих і фінансових показників періоду, що передував плановому періоду, досягнення максимальної узгодженості з кількісними та якісними показниками плану випуску продукції, її реалізації, собівартості, врахування наявних резервів збільшення випуску продукції, зниження витрат на виробництво, особливо непродуктивних.

Література

1. Денисенко Л. О. Шляхи поліпшення процесу управління прибутком на підприємстві / Л. О. Денисенко, Ю. О. Кучерявенко // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2014. - № 1. – С. 145-153. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vkntud_2014_1_23.pdf.
2. Олійник О. В. Прибутковість різних видів економічної діяльності і тенденції їх розвитку / О. В. Олійник // Вісник ХНАУ. Серія: Економіка АПК і природокористування. – Х., 2008. – № 7. – С. 3–11.
3. Пігуль Н. Г. Управління прибутком підприємства / Н. Г. Пігуль // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – 2010. – №28. – С. 71–77.
4. Плаксієнко В. Я. Методика визначення фінансових результатів та відображення їх в обліку / В. Я. Плаксієнко, О. І. Дацій // Облік і фінанси АПК. – 2009. – № 2. – С. 16–21.
5. Романова Т. В. Чинники, що впливають на збільшення прибутку підприємств України у сучасних умовах / Т. В. Романова // Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". – 2015. - №4 [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3976>.

УДОСКОНАЛЕННЯ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

Поштар А. – ст. 4-го курсу, гр. ЕППвн-41

Науковий керівник – к.е.н., доцент Харчук С.А.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

За сучасних умов розвитку економіки все більшого значення набуває проблема удосконалення кадрової політики підприємства, що зумовлює необхідність формування відповідних принципів і методів управління персоналом та створення умов для ефективного використання трудових ресурсів.

Важливий внесок у дослідження теоретико-методичних аспектів формування та ефективного функціонування кадрової політики підприємства зробили такі вчені, як О. Крушельницька, В. Дятлов, Т. Базаров, Г. Щокін, Ф. Хміль, Дж. Іванцевич, М. Армстронг, Д. Мельничук, О. Єкімова, Т. Білорус, Н. Дребот та інші. Але, незважаючи на наявність численних розробок у науковій літературі, й надалі залишаються недостатньо дослідженими питання сутності кадрової політики як соціального явища та шляхів її удосконалення.

Сучасний етап розвитку суб'єктів господарювання, що характеризується глобальними економічними перетвореннями, надмірною конкуренцією, високим рівнем невизначеності економічних процесів тощо, вимагає від підприємств різних галузей і форм власності вирішення питань спрямованих на раціональне використання кадрів та формування ефективної кадрової політики.

Кадрова політика – це система правил і норм, прагнень і обмежень у взаємовідносинах персоналу і організації у цілому, за якими діють працівники у внутрішньому і зовнішньому середовищі [1].

Разом з цим, поняття "кадрова політика" доцільно розглядати у широкому та вузькому змісті:

– у широкому – це система принципів і норм, згідно з якими поєднуються людські ресурси та стратегія розвитку країни, регіону, підприємства, обумовлюючи всі заходи роботи з персоналом: підбір, прийом, оцінку, навчання, планування кар'єри;

– у вузькому – це система конкретних правил, побажань, обмежень у взаємозв'язках працівників, які можуть бути використані для вирішення конкретної проблеми у сфері менеджменту персоналу [2].

При формуванні ефективної кадрової політики будь-якого підприємства у відносинах із працівниками доцільно дотримуватись таких принципів: єдина система мотивації праці для всіх працівників; створення позитивної атмосфери в колективі, яка заснована на відкритості, взаємоповазі та сприянні розкриттю здібностей окремо кожного працівника та

колективу загалом; прозорість та об'єктивність системи оплати й мотивації праці; періодичне підвищення заробітної плати у зв'язку з підвищенням продуктивності праці; використання гнучких систем преміювання з метою врахування індивідуального трудового внеску працівника; створення безпеки і комфорту на робочому місці тощо.

Основними напрямками удосконалення кадрової політики підприємства є: кадрове планування, яке передбачає визначення якісної та кількісної потреби в персоналі; організація підготовки та перепідготовки кадрів, забезпечення росту кваліфікації робітників, що потребує формування учбово-матеріальної бази, створення учбових комбінатів, курсів та центрів, шкіл по вивченню передових методів праці; система стимулювання, яка дає можливість виробити політику стимулювання праці і набір стимулів, спрямованих на залучення кандидатів, що відповідають усім необхідним вимогам, а також сприяє утриманню діючих на підприємстві працівників; проведення атестації керуючих працівників, спеціалістів та службовців, результати якої використовуються з метою забезпечення відповідності кадрів до зростаючих вимог; формування кадрового резерву, що полягає в ефективній підготовці майбутніх керівників. Кадровий резерв створюється з метою мінімізації терміну адаптації працівника на посаді, формування лояльності до організації, що є гарантією довгострокового й успішного співробітництва та поступової «зміни покоління», завдяки чому зберігаються технології і корпоративна культура; планування кар'єри працівників, що передбачає розвиток професійних здібностей людини, нагромадження її професійного та особистого досвіду тощо.

В сучасних умовах господарювання підприємствам потрібно звертати значну увагу на управління персоналом, його розвиток, оскільки кадрова політика є одним з ключових факторів успішного функціонування підприємства. Необхідність врахування на підприємстві запропонованих напрямів удосконалення кадрової політики сприятиме активному горизонтальному переміщенню персоналу, дозволить спеціалістам накопичувати досвід роботи, полегшить комунікацію із колегами інших підрозділів, сприятиме ефективнішому використанню неформальних комунікацій, дозволить усвідомити та проаналізувати проблеми інших виробничих та функціональних підрозділів.

Література

1. Войнаш Л. Г. Кадрова політика підприємства в сучасних умовах розвитку національної економіки / Л. Г. Войнаш // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – №1(10). – С.36-42.
2. Гаврилюк Т. І. Шляхи удосконалення кадрової політики підприємства. Електронний ресурс. Режим доступу: http://www.rusnauka.com/12_KPSN_2010/Philologia.
3. Миша В. П. Кадрова політика на підприємстві: проблеми і перспективи / В. П. Миша // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №6. – С.165 – 168.
4. Петренко К. В. Кадрова політика підприємства як чинник кого ефективної діяльності / К. В. Петренко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 1. – С. 85 – 88.
5. Ракша Н. В. Формування кадрової політики підприємств торгівлі в сучасних умовах / Н. В. Ракша // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 5. – С. 108-113.

ГОТЕЛЬНЕ ГОСПОДАРСТВО М. ВІННИЦІ ЯК СКЛАДОВА ТУРИСТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ

Попович М. – ст. 4-го курсу

Науковий керівник – к.г.н., доцент Кирилюк Л. М.

Вінницький державний педагогічний університет імені Михайла Коцюбинського

Туристична індустрія України, не дивлячись на значні економічні негаразди в державі, продовжує поступово розвиватись. Готельне господарство є однією з складових туристичної індустрії. Не є виключенням з цього правила і місто Вінниця як фонтанна «столиця» України. Для забезпечення туристів житлом у місті розширюється мережа готелів та підвищується їх «зірковість». Більшість з них ще мало відома серед загалу, тому ми і вирішили заповнити цю прогалину та дати характеристику провідним з них.

У місті Вінниця станом на 01.01.2016 нараховується 36 готелів, 10 з яких є готельно-ресторанними комплексами, охарактеризуємо найпопулярніші з них.

Готель «Савой». Цей готель розміщений у центрі Вінниці, за 10 хвилин ходьби від Капуцинського собору Пресвятої Діви Марії, збудованого у 18-му столітті. В кафе готелю пропонується щоденний сніданок, а також страви української кухні. На першому поверсі готелю знаходиться перукарня. Наявна конференційна зала.

Прима Вілла. Гостювий будинок «PrimaVilla» розташований поблизу центрального міського парку. У закладі надається безкоштовний Wi-Fi. Класичні номери оснащені кондиціонером, міні-баром, телевізором з плоским екраном та ванною кімнатою. До послуг гостей гостювого будинку «PrimaVilla» цілодобова стійка реєстрації, тераса, загальний лаунж та камера зберігання багажу.

DriveHills. Апартамент-готель «DriveHills» розташований у центрі Вінниці, за 5 хвилин від музичного фонтану «Roshen». Апартаменти з кондиціонером оснащені кухнею, телевізором з плоским екраном і зоною вітальні з диваном. Усі ванні кімнати укомплектовані феном, халатами і безкоштовними туалетно-косметичними засобами.

«Поділля». Готель «Поділля» розташований у самому центрі міста Вінниця. Поряд з готелем Поділля розташовані пам'ятки міста - міська та обласна адміністрації, розважальні установи, кінотеатри, музично-драматичний театр, супермаркети і торгові центри. Ресторан готелю Поділля одночасно може прийняти 150 чоловік.

Діловий спектр послуг представлений трьома конференц-залами на 230, 48 і 30 місць та бізнес-центром на 15 місць. В конференц-залах готелю Вінниці сучасна технічна база, яка дозволяє організовувати і проводити ділові заходи будь-якої складності.

«Черчіль-ін». Цей готель-ресторан побудовано в європейському стилі, де можна затишно посидіти, чи провести ділову зустріч. У готелі можна зупинитись на перепочинок, заночувати, залишити автівку на паркінгу під охороною.

Готель «Версаль». номери готелю "Версаль" оснащені кондиціонером, телевізором і холодильником. У кожному з них є окрема ванна кімната. Гостям також пропонується розміщення в двоповерхових дерев'яних котеджах. У ресторані «Версаль», який спеціалізується на стравах європейської та української кухонь, для гостей щоранку сервірують сніданок "шведський стіл".

«Гостинний двір». номери у готелі «Гостинний двір» вирізняються індивідуальним оформленням з використанням різних штор і килимів. Кожне помешкання обладнано телевізором та усім необхідним для приготування гарячих напоїв. У ресторані комплексу "Гостинний двір" подаються страви європейської кухні.

Готель Феріде (Feride). Готельно-розважальний центр «FeridePlaza» являє собою комплекс з численним набором послуг, можливостей якісного проведення часу і задоволення купівельного попиту на товари класу люкс. На четвертому поверсі ГРЦ розміщується кафе «Feride». П'ятий поверх займає елітний 5-ти зірковий готель «Feride».

Готель-ресторан «Буржуй» надає своїм клієнтам можливість відпочити і відновити сили, зупинившись на нічліг в обстановці істинного спокою і затишку – в комфортабельному малому готелі «Буржуй», розташованому в історичному, фінансовому, діловому, адміністративному центрі Вінниці на вулиці Театральній.

Таким чином ми можемо стверджувати, що Вінниця в достатній мірі забезпечена готелями вищого рангу. Всі вони відповідають не лише державним, але і світовим стандартам.

Література

1. Горіна Г.О. Особливості сучасного розвитку готельної індустрії України [електронний ресурс] /Г.О. Горіна // Вісник – 2010 - №2 – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/VSU_Ekon/2010_2/10ggogiu.pdf
2. Корнева Д.А Особливості розвитку туристичної інфраструктури в Україні/ Д.А. Корнеєва// Вісник – 2011 №15 – с.174-180
3. Носенко В. О. Тенденції розвитку готельного господарства в Україні в умовах побудови інформаційного середовища / В.О. Носенко, Р. С. Ладиженська// комунальне господарство міст – 2012 - №102 – с. 541-546
4. Ремеслова О.Л. Готельне господарство як об'єкт дослідження в умовах ринкової економіки / Ремеслова О.Л. // Вісник – 2009 №3 – с.167-175
5. Державна служба статистики України: офіційний сайт [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
6. Державна служба туризму і курортів України: офіційний сайт [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.tourism.gov.ua>

ТУРИСТИЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЖИТОМИРСЬКОЇ ОБЛАСТІ ТА ЙОГО ХАРАКТЕРИСТИКА

Северин О. – ст. 4-го курсу

Науковий керівник – к.г.н., доцент Кирилюк Л. М.

Вінницький державний педагогічний університет імені Михайла Коцюбинського

Туристична діяльність – це одна з основних складових соціально-економічного розвитку економіки будь-якого регіону і країни в цілому. Вона сприяє покращенню економічного стану держави, її соціального життєзабезпечення, оптимального використання туристичних ресурсів, розвитку інфраструктури, а також міжнародній співпраці, відповідно залучення іноземного капіталу. На сьогодні туристична індустрія є важливим фактором забезпечення конкурентоспроможності регіональної економіки. Туристична галузь є перспективною та прибутковою, адже задля задоволення туристичних потреб населення залучаються велика кількість туристичних послуг, зокрема таких, як: надання житла, харчування, транспортних та екскурсійних послуг. Розвиток туристичної індустрії України й досі перебуває в стадії формування, хоча її комплексний туристичний потенціал складається із цікавих та значних об'єктів туристсько-рекреаційного середовища окремих регіонів. Не є винятком і Житомирщина, яка має різноманітний туристсько-рекреаційний потенціал.

Дослідженнями особливостей розвитку туризму на трьох рівнях (глобальному, національному та регіональному) стають все більш актуальними в умовах глобалізації та конкурентоспроможності туристичних підприємств. Розвиток туризму на регіональному рівні досліджують вітчизняні і зарубіжні вчені Любіцева О.О., Бейдик О.О., Мальська М. П., Худо В. В., Цибух В. І., Кирик В. Ф., Колесник О.О., Рутинський М. Й., Яковлев Г. А. Що стосується конкретно Житомирської області, то проблемою розвитку туризму займалися та займаються Костиця М. Ю., Кобзар Л., Бумар Г., Поліщук Д. О., Мокрицький Г., Костиця М. М., Антонюк Д., Щербик С. Д.

Метою дослідження є характеристика сучасного стану туристичних ресурсів Житомирщини та їх вплив на економіку регіону та країни в цілому.

Досліджуючи туристичні ресурси, можна використати безліч методів. Нами було обрано такі методи як: описовий, картографічний, статистичний, експериментальний, моделювання та прогнозування.

Житомирська область є привабливим туристично-рекреаційним регіоном.

Природно-ресурсний потенціал Житомирщини характеризується достатнім обсягом рекреаційних ресурсів, який посідає провідне місце у державі та, за виконання певних умов, може стати надзвичайно привабливим для туристів різних напрямків.

У Житомирській області наявна велика площа заповідних територій – парків, дендропарків, урочищ, окремих лісових ділянок, які мають неабияке наукове й естетичне значення.

Бальнеологічні ресурси представлені радоновими лікувальними водами (санаторій «Дениші»), торфовими (с. Зарічани) та сапропелевими лікувальними грязями (с. Вільшани) [3].

Важливою складовою туристсько-рекреаційної привабливості Житомирської області є музеї, пам'ятки історії, культури і монументального мистецтва [2. с. 7]. У музеях Житомирщини знаходяться численні скарби Полісся: етнографічні, природні, історичні, художні, наукові експонати. Деякі з них не мають аналогів в Україні [4].

На території Житомирської області перебуває на державному обліку 17 пам'яток природи національного значення, у тому числі археології – 12, історії – 4 та монументального мистецтва – 1 [2. с. 7].

Майже триста тисяч предметів історико-культурної спадщини зберігають музеї області, більшість з них унікальні. Багатими зібраннями володіють обласний краєзнавчий музей, єдиний в Україні музей «Історії космонавтики», Музей природи, Художній музей, Обласний літературний музей, меморіальні музеї С. П. Короленка, Лесі Українки і садиба Косачів, садиба М. Т. Рильського (с. Романівка) та Оноре де Бальзака (с. Верхівня), музей англійського письменника Джозефа Конрада (с. Терехово), Музей пожежної охорони та багато інших [2. с. 7].

Проте, у сучасних умовах господарювання на Житомирщині розвиток туризму, на жаль, знаходиться на дуже низькому рівні. Хоча природно-рекреаційний, оздоровчий та культурний потенціал області має підстави стверджувати, що галузь має всі шанси стати передовою і мати значний вплив на загальний розвиток регіону [1].

Регіон має всі необхідні ресурси для розвитку туризму, проте вони використовуються не в повній мірі. Але недосконалість туристичної інфраструктури області, невідповідність сервісних умов європейським стандартам, недостатня поінформованість потенційних екскурсантів про туристичні ресурси регіону, безвідповідальне ставлення місцевого населення до навколишнього середовища в межах історичних ареалів м. Житомира і області та відсутність контролю господарського ставлення місцевої влади до таких історичних місць призводить до гальмування розвитку туризму регіону.

Література

1. Колесник О.О. Туристична діяльність як фактор соціально-економічного розвитку Житомирського регіону // Житомирщина: минуле, сьогодні, поступ у майбутнє: Науковий збірник / За заг. ред. П. Ю. Саух, О.М. Швидак, І.І. Ярмошик та ін.. – Т2. – Житомир: Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2007. – 312 с. 1
2. Костиця М.М., Костиця М. Ю. Житомирщина туристична: краєзнавчі нариси; за ред. М. Ю. Костиці. – Житомир, 2009. 4.
3. Стафійчук В.І. Рекреалогія: [навчальний посібник] / В.І. Стафійчук. – К.: Альтерпрес, 2008. – 264 с.

ЕКОНОМІЧНІ ПЕРЕВАГИ СТВОРЕННЯ ТУРИСТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ

Кравець Ю. П – ст. 4 курсу

Науковий керівник – к.г.н., доцент Кирилюк Л. М.

Вінницький державний педагогічний університет імені Михайла Коцюбинського

У сучасному суспільстві зростає частка сфери послуг, зокрема щороку збільшується надходження до бюджетів різних країн від туристичної галузі. Відтак, туристична мода піднімає на пік масової популярності туристів цікавлять, як екологічно чисті території та регіони із значними збереженими місцевими народними традиціями, так і міста з сучасною архітектурою з швидким темпом життя. Для більш ефективного використання їх туристичного потенціалу визріла необхідність організації кластерів. Кластери є однією з перспективних ланок для ведення бізнесу.

Питанням розвитку туристичних кластерів були присвячені публікації К. Адамова «Кластеризація в туристській галузі як фактор глобалізації», А. Александрової «Туристські кластери: зміст, межі, механізм функціонування», В. Кифяк «Формування рекреаційно-туристичного кластеру та його вплив на підвищення ефективності управління сферою рекреації і туризму». [1, 2, 4].

Туристичний кластер – це ключова організаційна основа, яка поєднує підприємства туристичної та інших суміжних галузей у єдину систему, що дає змогу реалізувати пріоритетні задачі, які стоять перед підприємствами, установами, організаціями та сприятиме посиленню конкурентних переваг цього регіону [3]. Вони формуються на базі туристичних ресурсів в регіоні і складаються з підприємств різних секторів, пов'язаних з обслуговуванням туристів, наприклад, туроператорів, готелів та хостелів, сектора ресторанного бізнесу, виробників сувенірної продукції, транспортних підприємств та інших.

Створенні туристичні кластери в Україні, можуть бути досить конкурентоспроможними, адже у нас наявні кліматичні умови та історико-культурні ресурси. Є широкі можливості створення послуг, як для широкого кола населення, так і для заможних. В останні роки зростає розвиток системи комунікації та банківської сфери, що дасть змогу залучати інвестиції з-за кордону.

Як правило, у великих містах є навчальні заклади в яких здійснюють підготовку фахівців з туризму. Таким чином, якщо туристичним кластерам надати масовий характер, студенти матимуть змогу практику з основ організації туризму пройти безпосередньо на виробництві та виявити всі її переваги та недоліки.

Також науковці зможуть більш оперативно реагувати на потреби підприємців.

Фактично з квітня 2014 року в Україні розпочалася ключова реформа децентралізації влади, яка здатна допомогти нам, нарешті, розпрощатися із радянською вертикаллю управління. Основне завдання реформи – передача сформованим територіальним громадам реальних інструментів розвитку – повноважень та ресурсів. За таких умов перспективним є створення кластерів сільського зеленого туризму, що допоможе громадам розвиватися. Особливу увагу слід звернути на створення кластерів сільського зеленого туризму в приміських зонах великих міст.

Головною особливістю функціонування приміського кластеру сільського туризму є те, що він з самого початку своєї роботи має певні переваги над аналогічним кластером який створений на значних відстанях (100 і більше кілометрів) – потужний потенціал відпочивальників, адже все більше і більше міських жителів бажать відпочити від міської метушні, особливо в літній період. А тому, при правильно проведеній постійній рекламній компанії, стабільне прибуття туристів практично забезпечено.

Другою перевагою приміського кластеру є його зручна транспортна доступність від великого міста і відповідно значного транспортного вузла. Також організатори приміського кластеру можуть привабити відпочивальників з інших регіонів можливістю за бажанням легко відвідати головні культурні заклади великого міста – театри, музеї, фортеці, замки, пам'ятки історії та культури, а також різноманітні фестивалі та спортивні змагання, що проводяться у ньому.

Співпраця міських туристичних кластерів та власників сільських зелених садиб також є взаємовигідною. Вони направляють туристів на відпочинок, мають свої агентські переваги, адже зараз зростає інтерес до відпочинку на селі, а господарі садиб практично звільняються від пошуку потенційних відпочивальників. Крім того, стабільний туристичний потік викличе розвиток виробництва супутніх туристичних товарів і в першу чергу сувенірної та поліграфічної продукції [5].

Все це сприятиме відносно легкому пошуку та залученню інвестицій для розвитку кластеру і як наслідок ефективному його функціонуванню.

Література

1. Адамова К.З. Матеріали I міжнародної наукової конференції «Глобалізація і туризм: проблемні взаємодії» / К. З. Адамова // Саратов, 15–16 апреля 2009 г.
2. Александрова А. Ю. Современные проблемы сервиса и туризма / А. Ю. Александрова // - 2007. - №1. - С.51-61.
3. Допоміжні матеріали по створенню нових виробничих систем (кластерів) / Регіональний Фонд підтримки підприємництва по Полтавській області.–Полтава, 2007.– 18 с.
4. Кифяк В. Ф. Матеріали доповідей III науково-практичної конференції "Інформаційні технології в управлінні туристичною та курортно-рекреаційною економікою" / В. Ф. Кифяк // - Бердянськ: АУІТ "АРИУ", 2007.
5. Особливості створення кластерів сільського зеленого туризму в приміських зонах великих міст (на прикладі с. Корделівка) / Кирилюк Л.М., Кравець Ю. П. // Materials of the XI International scientific and practical conference, «Science and civilization», Volume 22. Ecology. Geography and geology. Agriculture. Sheffield., Science and education LTD–2015–32 с.

АРОМАМАРКЕТИНГ: СУЧАСНІ МЕТОДИ ВПЛИВУ НА СПОЖИВАЧІВ

Липовецький В., Милик А. – ст. 3-го курсу
 Науковий керівник – к.і.н, доцент Дибчук Л.В.
Вінницький кооперативний інститут

Досліджується процес формування маркетингового інструментарію емоційного впливу на споживачів. Доведена роль аромаркетингу як інструменту забезпечення стимулювання збуту. Наведений алгоритм дії та типологізація аромаркетингу. Визначені цільові сегменти ринку.

Людина є найскладнішою системою із всіх відомих науці, що поєднує закони природи і закони соціуму, – подача її пізнання в економіці вимагає поєднання багатьох наукових дисциплін, жодна з яких не здатна надати остаточно завершене знання про закони існування, діяльності і розвитку людини. Маркетинг став методологічним лідером у вивченні і практичній оптимізації систем споживання. Концептуальні засади маркетингу щодо інтеграції знання, забезпечення координації причетних до вивчення людини наук мають найсприятливіші перспективи, бо вони ґрунтуються на потребах суспільної практики, потребах конкретних наук.

Одним із стратегічних напрямів розвитку маркетингу є моделювання поведінки споживачів. Проте залишаються актуальними проблеми формування систем взаємовідносин між продавцем і споживачем. У маркетингу в основі взаємодії підприємств і споживачів лежать три основні принципи. По-перше, успіх на ринку пов'язаний з розумінням мотивації споживача і знанням його поведінки. По-друге, підприємство повинно змінюватися, щоб враховувати інтереси споживача. По-третє, підприємство повинно впливати на поведінку споживача щоб стимулювати купівлю товару.

Маючи уявлення про стадії психологічного стану, на якій може знаходитися покупець, і обираючи відповідний набір засобів маркетингових комунікацій для впливу на свідомість потенційного покупця, можна стимулювати здійснення покупки. Розробка наукового підґрунтя стимулювання купівлі для кожної стадії психологічного стану покупця є актуальною проблемою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить про те, що мотивація поведінки споживачів вивчалась представниками різних шкіл, які виділяли та акцентували в ній різні сторони. Усі існуючі теорії можна розділити на три групи [1,2,3,4]: теорії, в основі яких лежить специфічна картина особистості, певний образ особистості, її потреби та мотиви: психоаналітичний підхід Діхтера, «мотиваційні дослідження», Дж. Уотсона, «ХУ-теорія» Дугласа Мак-Грегора, теорія «Z» Оучі; змістовні теорії, які аналізують структуру потреб і мотивів особистості та їх проявів: теорія ієрархії потреб Маслоу А., теорія потреб, що проявляються Г. Меррея, теорія потреби в досягненні. МакКлелланда і Аткинсона., «список особистих переваг» Едвардса, теорія потреб Альдерфера К., теорія двох факторів Герцберга Ф.; процесуальні теорії, які виходять за межі окремого індивіда і вивчають вплив на мотивацію різних факторів середовища: концепція залученості. Г.

Кругмана, теорія трудової мотивації Аткинсона Д., теорія справедливості Адамса С., теорія мотивації Врума В., теорія Портера-Лоулера, теорія 12 факторів Річі та Мартіна.

Як не вирішену раніше частину проблеми можна виділити те, що незважаючи на ґрунтовність існуючих теоретичних розробок в галузі маркетингової комунікативної політики, недостатньо дослідженими є специфічні особливості змісту стимулювання збуту, а саме вони у сукупності формують його унікальну сутність. Маркетологи повинні оцінювати роль окремих засобів маркетингових комунікацій на різних етапах взаємодії з цільовим покупцем. Всі основні засоби маркетингових комунікацій можна об'єднати в три групи залежно від впливу на кожну із стадій психологічного стану покупця.

Дослідження сутності поняття аромаркетинг, визначення його специфічних особливостей і дії у сучасних умовах.

Аромаркетинг – це нематеріальний метод стимулювання збуту в основі якого лежить вплив на емоційний стан людини за допомогою ароматизаторів й ароматизації повітря природного й штучного походження.

Нюх є найбільш ефективним способом пізнання людиною навколишнього світу, тому що він прямо передає сигнали в ту частину мозку, що відповідає за наші емоції. Інформація, одержувана органами нюху людини, впливає на прийняття того або іншого рішення. Дану особливість ароматизації можна й потрібно використати в маркетингових комунікаціях з метою збільшення продажів товарів і послуг. За статистикою, наведеною американськими вченими, ароматизатори й ароматизація торговельного приміщень збільшує час перебування покупця в даній зоні на 15%, при цьому збільшення обсягу продажів продукції досягає 20% [5]. Крім того, ароматизатори й ароматизація приміщень сприяє більше глибокому проникненню інформації у свідомість людини.

Метою ароматизації повітря й приміщень є: залучення клієнтів та їхнє втримання в торговельному залі магазину, за столом ресторану й т.д. (збільшення продажів); залучення клієнтів до виставочних стендів і промоакцій; спонукання до здійснення покупок і збільшення обсягів продажів; створення розслаблюючої обстановки для клієнтів; гармонізація відносин у трудовому колективі (очисник повітря, легка ароматизація офісу); збільшення продуктивності праці й просто нейтралізація неприємних заходів (освіжувач повітря).

Алгоритм впливу на споживачів за допомогою аромаркетингу має такий вигляд:

«Запах → Емоції → Образи → Асоціації → Настрій → Поведінка → Купівля».

Головною відмінністю аромаркетингу від інших видів маркетингових комунікацій є можливість відчуті клієнтом всіма органами почуттів переваг товару, послуги, корпоративного іміджу.

Вибір аромату для тієї або іншої мети – це мистецтво. Більше мистецтво, ніж наука, тому що точних критеріїв вибору не існує. Необхідно враховувати традиції у регіоні, характеристики цільової аудиторії, особливості рекламного носія: чи хочуть донести аромат через сувенір, через друковану продукцію або через повітря.

Сучасний маркетинг визнав ароматизацію незамінним інструментом у мистецтві продажів. Дійсно, якщо в магазині присутній запах несвіжих продуктів, то людина або взагалі не робить покупок, або купує тільки промислові товари. У той же час аромат свіжоспеченого запашного хліба здатний схилити до покупки навіть тих, хто дотримується дієти. Подарунки краще купуються, коли в магазині перед Різдом і Новим роком розпорозуються теплі аромати хвої, гвоздики, кориці й мандаринів, а в День Святого Валентина – шоколаду. Продукти мають потребу в супроводі свіжих, «безконфліктних» запахах, наприклад, огірка й кавуна.

У Франції найрізноманітніші магазини вже ароматизують торговельні зали: ювелірна мережа Agatha, ексклюзивні бутики Colette і навіть гіпермаркети, наприклад, Carrefour. Паскаль Шарльє (Pascal Charlier), президент компанії Parfum Indigo, сказав: «Через те, що в наші дні неможливо вгадати, як будуть поводитися споживачі, роздрібні оператори роблять всі, щоб завоювати покупця. Вони оформляють вітрини, наймають декораторів для створення привабливого інтер'єра. «Магазинний аромат» – це лише частина цієї стратегії» [6].

Аромат відіграє величезну роль в створенні бренду. Бренд, який має свій власний характерний аромат дозволяє продукту зайняти особливе місце у свідомості споживача.

У минулому деякі компанії умудрилися створити ароматний логотип, самі того не усвідомлюючи. Наприклад, на Заході в покупців простежується дуже чіткий зв'язок між ароматом ванілі й торговельною маркою Borotalco, що випускає тальк для дітей. А французи асоціюють запах кедрового лісу з назвою компанії-виробника олівців, а зараз уже й дитячої косметики Crayola. Мережі Body Shop у США, Lush в Англії й «Для душі й душі» у Росії залучають відвідувачів ароматом, що розноситься далеко за межами магазинів [7]. Це дуже красномовні приклади ароматної логотипізації, які свідчать про те, що свідомо створений, якісний аромалоготип має не менше значення. Запах, обраний компанією, повинен

не тільки символізувати цінності компанії, але також повинен бути універсально привабливим. Тому необхідно тестувати аромат протягом довгого часу, до того, як зробити його логотипом.

Досвід провідних світових компаній підтверджує: приємний запах як елемент фірмового стилю може значно збільшувати готовність клієнтів до покупки. Очевидно, що запах, поряд з дизайном, спеодягом персоналу, рекламою, особистими продажами і сервісом є інструментом підвищення конкурентоспроможності.

Як відомо ринок це сукупність продавців і покупців товару. На світовому ринку ароматизації функціонують три великі компанії, що займаються виробництвом ароматизаторів. Це дві німецькі фірми Reima Air Concept й Var'a'Dor, а також австралійська компанія Air Aroma.

Основними споживачами є: торгові центри, виставкові зали, кредитно-фінансові установи, готелі, кафе, бари, ресторани, казино, кінотеатри, фітнес-центри, басейни, салони краси, туристичні агентства, агентства нерухомості, автосалони, магазини одягу, салони нижньої білизни, продовольчі магазини, супермаркети, магазини побутової техніки, музичні магазини, медичні та стоматологічні центри, меблеві салони, дизайн-студії. Саме ці підприємства функціонують на споживчому ринку, цілеспрямовано займаються створенням інтер'єру торгових залів, офісів, приміщень з гарним дизайном, кольорними рішеннями, певним стилем. Тому для утворення гармонії, досконалість стилю, створення неповторної атмосфери успіху їм необхідно використовувати аромаркетинг.

Фірми Reima Air Concept, Var'a'Dor, Air Aroma виготовляють професійне обладнання для ароматизації приміщень (аромамашини) і картриджи з ароматами [4].

Основні помилки при використанні аромаркетингу: 1) наявність зайвих очікувань щодо ароматів у бізнесі; 2) орієнтація не на турботу про клієнта, підвищення рівня сервісу і творчий підхід до просування компанії, а на швидке збільшення прибутку; 3) непрофесійний підбір ароматів.

Таким чином, у статті уточнено визначення категорії «аромаркетинг» – це нематеріальний метод стимулювання збуту в основі якого лежить вплив на емоційний стан людини за допомогою ароматизаторів й ароматизації повітря природного й штучного походження. Вказані його специфічні особливості. Удосконалено алгоритм його дії. Сформульована типологізація аромаркетингу.

Література

1. Мокшанцев Р. И. Психология рекламы. / Р. И. Мокшанцев – М. : ИНФРА-М, 2007. – 230 с.
2. Матюшкин В. Мотивация потребления и мотивирование потребителя Вадим Матюшкин. [Електронний ресурс]. / – Режим доступу : www.src-master.ru/article13524.html.
3. Реклама и PR в малом бизнесе [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.adbusiness.ru.
4. Данченко И. Аромаркетинг Иван Данченко. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://1st.com.ua/mark/4.htm>.
5. SOFTANDWEB [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.softandweb.ru/>.
6. Структура мотивации потребителей. AIDA [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.advesti.ru/publish/psiholog/200405_struktur.
7. Кувшинов Н. Мотивация: виды, методы и контроль. / Н. Кувшинов // Управление сбытом – 2007. – №1. – С. 15-17.

ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ В ПІДПРИЄМНИЦТВІ

УДК 657.421.3 (477)

ПРОБЛЕМА ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ ГУДВІЛУ В УКРАЇНІ ТА ЗА КОРДОНОМ

Тартачна Т.Л.- ст. 3-го курсу, гр. ОПвн-11

Науковий керівник – Ясишена В.В. – к. е. н. доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Одним із важливих питань в бухгалтерському обліку є облік гудвілу. Гудвіл є найскладнішим і найсуперечливішим за змістом нематеріальним активом. В Україні та за кордоном існують різні підходи щодо визначення вартості гудвілу. В порівнянні із зарубіжними країнами, в Україні гудвіл знаходиться на етапі вивчення та вдосконалення. Необхідно визначити, що являє собою гудвіл, в чому полягає його проблема та як визначають фактичну величину гудвілу. Які існують підходи щодо визначення вартості гудвілу в Україні та за кордоном. В економічній літературі гудвіл являє собою умовну вартість ділових зв'язків фірми, "ціна" нематеріальних активів (престиж торгових марок, репутація, досвід ділових зв'язків, постійна клієнтура)[1, ст 61].

Також гудвіл розуміють як перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання[2, ст. 428].

Відоображається гудвіл у звітності та облікових реєстрах, але лише в тому випадку, якщо компанію або лише її частину купує інша сторона і вона переходить у власність останньої. Таким чином, вартість гудвілу визначають у процесі обміну[3, ст.38]. У статті Сімової Л. О. "Сучасні підходи до відображення в обліку гудвілу" розглянуто можливі підходи до відображення гудвілу як активу в системі бухгалтерського обліку:

1. капіталізація гудвілу і відображення його в балансі як нематеріального активу довгострокового використання;

2. фіксування гудвілу в обліку з наступним списанням за рахунок різних джерел.

Перший підхід передбачає капіталізацію гудвілу з амортизацією або без амортизації. Згідно з чинним законодавством України в сучасній обліковій практиці найбільшого поширення набув перший варіант, тобто капіталізація гудвілу з подальшою амортизацією. За останніми поправками в нормативній базі України гудвіл в бухгалтерському обліку підлягає амортизації. З точки зору економічного змісту гудвілу він не може амортизуватися, оскільки амортизація – це систематичний розподіл вартості, яка амортизується, необоротних активів протягом строку їх корисного використання (експлуатації). Але облік не завжди враховує економічну сутність окремих об'єктів та процесів, виходячи у першу чергу зі зручності виконання розрахунків. Амортизація гудвілу

здійснюється протягом терміну його корисного використання. Відповідно до П(С)БО 19 тривалість експлуатації позитивного гудвілу при придбанні в Україні визначається терміном корисного використання придбаного об'єкта, але не більше як 20 років. Період амортизації гудвілу визначає покупець підприємства, виходячи з найкращої оцінки періоду, протягом якого очікується надходження до підприємства майбутніх економічних вигод. Існують різні підходи щодо визначення вартості гудвілу як в Україні так і за кордоном.

За кордоном склалися 3 підходи до визначення вартості гудвілу:

1. Оцінка репутації фірми;

2. Поточна дисконтова на оцінка (різниця між очікуваним майбутнім прибутком і нормативним (галузевим) прибутком від усіх активів фірми, крім гудвілу);

3. Залишкова вартість, тобто перевищення вартості підприємства в цілому (як діючого бізнесу) над сукупністю оцінок його чистих активів.

У зарубіжній практиці існують різноманітні методи обліку й оцінки гудвілу:

1. метод капіталізації, тобто відображення в складі активів без амортизації;

2. метод капіталізації з наступною періодичною амортизацією;

3. негайне списання за рахунок власного капіталу.

Прихильники першого підходу вважають, що гудвіл має бути капіталізований тому, що це вартість майбутньої вигоди, і у випадку успішного ведення справ ця користь не зменшуватиметься. На їхню думку, амортизація гудвілу призвела б до подвійного обліку витрат тобто до відображення одночасно витрат на підтримку гудвілу і витрат на його амортизацію. Прихильники другого підходу розглядають гудвіл як довгострокові ресурси, що будуть використані в майбутньому. Виходячи з принципу відповідності, витрати на придбання цих ресурсів мають бути зіставлені з доходом, отриманим у результаті їх використання, що досягається за допомогою періодичної амортизації. Прихильники третього підходу не передбачають виділення гудвілу як окремого елементу активу і розглядають лише як перевагу компанії в цілому. Вартість гудвілу в момент придбання списується у дебет рахунку "Нерозподілений прибуток".

Альтернативним варіантом з вирахуванням дебетового сальдо рахунку "Гудвіл" є підсумок розділу "Власний капітал" при складанні балансу. Такий прийом називається "підвищений дебет". Існують різноманітні підходи щодо обліку гудвілу в різних країнах. Так наприклад в Австрії, Канаді, Нідерландах, США, Швеції та Японії встановлено обов'язкову капіталізацію гудвілу з наступною амортизацією його протягом строку, максимальна тривалість якого обмежена. Більш гнучкий підхід у

вирішенні даного питання, зокрема, капіталізувати гудвіл з наступною амортизацією або негайно списувати його за рахунок капіталу, практикують Великобританія, Німеччина, Італія, Мексика. Таким чином, можна стверджувати, що у вітчизняній та міжнародній практиці існує достатньо широка варіативність обліку гудвілу. З позицій трактування сутності, визнання активом, амортизації, відображення в обліку та звітності, гудвіл являється однією з найскладніших бухгалтерських категорій.

Література

1. Осовська Г.В., Юшкевич О.О., Завадський Й. С. Економічний словник. – К. Кондор, 2007. – 358 с.
2. Бухгалтерський облік: Навч. посіб. -К. Знання, 2013.-471с.
3. Лучко М. Р., Бенько І. Д. Бухгалтерський облік у зарубіжних країнах: Навчальний посібник. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – с.

УДК 657.675.37:336.221.(495)

ОБЛІК І ЗВІТНІСТЬ В СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ ГРЕЦІЇ

Сівак Р.В.- ст. 4 курсу, гр.ОПвн-41

Науковий керівник - Балазюк О.Ю - к.е.н., доцент;

Вінницький науково-навчальний інститут економіки ТНЕУ

У зв'язку з тим, що Україна проходить процес ратифікації асоційованого членства ЄС, актуальним на сьогодні є дослідження податкових систем в іноземних країнах, а зокрема в Греції. Оскільки ця країна є активною учасницею ЄС й норми національного законодавства узгоджуються з загальноєвропейськими нормами. Таким чином, метою даної статті є дослідження стану податкової системи Греції.

Основними джерелами податкового законодавства Греції є Конституція, а також міжнародні угоди з податкових питань.

Податки в Греції, як і в більшості країн світу, поділяються на прямі і непрямі. Податкова система Греції базується в основному на непрямі податки (складають до 50% від надходжень до бюджету).

Основні податки, що сплачуються в Греції:

1. Податок на доходи фізичних осіб
2. Податок на доходи юридичних осіб;
3. Податок на перехід права власності на нерухомість;
4. Податок на майно, що переходить у власність в порядку спадкоємства;
5. Податок на майно, що переходить у власність в порядку дарування;
6. Місцеві податки;
7. ПДВ;
8. Акцизи.

Також в податковій системі Греції, як і в Україні податки поділяють на місцеві, та загальнодержавні. До загальнодержавних податків відносяться всі вище перелічені. До місцевих податків відносяться муніципальні платежі, податок на власність, і збір в національну радіотелекорпорацію. Усі ці податки невеликі, і зазвичай включаються в рахунок за електрику. Крім того, стягується також збір за воду, розмір якого також незначний.

Прибутковий податок юридичних осіб складає 35 %, а фізичних – від 5 до 40%.

Оподаткування прибутку як на підприємствах, так і фізичних осіб є основним податковим тягарем для платників податків і головним джерелом наповнення державного бюджету.

Податок на доходи фізичних осіб стягується по прогресивній шкалі, мінімальна ставка 5%, максимальна – 40%.

Резиденти сплачують податки з усіх доходів, отриманих ними в Греції та за рубежом; нерезиденти – тільки з доходів у Греції. У число оподатковуваних включаються доходи партнерств (повних і обмежених), асоціації підприємницького чи професійного характеру, а також спільних підприємств.

Із загальної суми доходів враховуються витрати, понесені в процесі його одержання, передбачені знижки на деякі інші витрати.

Нерезиденти користуються тими самими пільгами, що і резиденти, за умови існування двосторонньої угоди з податкових питань між Грецією та країною не резидентом.

Податок стягується з усього чистого прибутку, отриманого компанією. Чистий прибуток розраховується як прибутки компанії, отримані з усіх джерел.

Оподаткуванню підлягають:

- грецькі компанії - увесь прибуток, отриманий як в Греції, так і за її межами;
- іноземні компанії, управління якими здійснюється з Греції ;
- іноземні компанії, що ведуть свою діяльність в Греції і отримують прибуток.

З бази оподаткування виключаються:

- прибутки, отримані від управління судами під грецьким прапором;
- відсотки по національних позиках, випущених у формі облігацій і казначейських векселів;
- відсотки по облігаціях ОТЕ (телекомунікаційній корпорації Греції) і так далі.

Отже, можна зробити висновок, що податкова система Греції значно відрізняється від податкової системи України. Насамперед кількість податків в Греції значно менша ніж в Україні. Органи місцевого самоврядування мають значний вплив на податкову юрисдикцію, що є на сьогодні тільки вектором реформ України. Ставки податків на доходи фізичних і юридичних осіб в Україні значно нижчі. Наприклад ставка ПДФО в Україні

становить 18% , а в Греції майже у двічі більше 5-40%.

Тож для покращення функціонування та поповнення державного бюджету Україна має перейняти Грецький досвід оподаткування. Застосувати прогресивну шкалу оподаткування доходів фізичних осіб, заробітна плата яких перевищує 10 кратний розмір мінімальної, а також збільшити ставку податку з юридичних осіб.

Література

1. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkhiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/dosvid-modernizachii-krain-svity/gresia/>.
2. Квашнин Ю. Кризис в Греции. “Мировая экономика и международные отношения” № 4, 2011, с. 71.
3. Онуфрик М. Порівняльний аналіз податково-вих систем і податкового навантаження країн-членів ЄС та України // Економіка і держава. – 2006. – № 11. – С. 14–18.

УДК 657: 336.226.33:339.37

АКЦИЗНИЙ ПОДАТОК З РОЗДРІБНОГО ПРОДАЖУ ТОВАРІВ: МЕХАНІЗМ СПЛАТИ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ

Марценюк Г. – ст.4-го курсу, гр.ОПвн-41

Науковий керівник – Балазюк О.Ю. – к.е.н., доцент

Вінницький науково-навчальний інститут економіки ТНЕУ

Роздрібний продаж товарів - це вид економічної діяльності у сфері товарообігу, що охоплює купівлю-продаж товарів кінцевому споживачеві та надавання йому торговельних послуг. Суб'єкти господарювання роздрібною торгівлі, які здійснюють реалізацію підакцизних товарів, підлягають обов'язковій реєстрації як платники податку контролюючими органами за місцезнаходженням пункту продажу товарів не пізніше граничного терміну подання декларації акцизного податку за місяць, в якому здійснюється господарська діяльність.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми засвідчує, що наукових розвідок з даної проблеми є досить мало. Суттєвий вклад у загальне дослідження питання акцизного податку внесли праці М. П. Кучерявенка, Л.К. Воронової, Н.І. Хімічевої. та інших визнають неефективність чинної системи податків, необхідність їх реформування і вдосконалення. Недосконалість акцизного оподаткування багато науковців пов'язують з неефективністю всієї податкової системи в Україні. Це є однією з головних економічних передумов ухилення від сплати всіх податків.

Нині в Україні застосовується велика кількість податків, серед них є і акцизний, він є значимий для країни. Кількість незаконного виробництва алкогольних напоїв, тютюнових виробів, спирту є значною проблемою. Адже виникає недостатня кількість надходжень коштів до бюджету від акцизного податку, а це є одним із каналів відтоку грошових коштів до тіньового сектора економіки. Але є й інші можливості від несплати акцизного податку такі, як ввезення підакцизних товарів поза митним контролем; здійснення псевдо експорту підакцизних товарів; декларування товарів на фіктивні фірми; заниження митної вартості імпортованих товарів; переміщення товарів з фіктивними документами;

використання підроблених марок акцизного податку. Запровадження такого податку та запропонованої системи його адміністрування відволікатиме значні фінансові та матеріально-технічні ресурси контролюючих органів, враховуючі велику кількість потенційних платників.

Державні податкові інспекції, представники яких діють на акцизних складах та контрольних постах підприємств – виробників спирту та алкогольної продукції, у разі необхідності, але не рідше одного разу на місяць направляють до оперативних підрозділів головних управлінь Міністерства доходів, Центрального офісу Міністерства доходів інформацію стосовно діяльності спиртових заводів та підприємств – виробників.

Акцизний податок за ставкою 5 відсотків сплачується починаючи з 1 січня 2015 року, незалежно від наявності прийнятих місцевими радами рішень, оскільки Кодексом передбачена єдина ставка до 5 відсотків.

Ціль законопроекту полягає у перерозподілі надходжень від акцизного податку з реалізації суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів та врегулюванні процесу виконання місцевих бюджетів.

Завдання цього законопроекту полягає у врегулюванні статей Бюджетного кодексу України для досягнення вказаної цілі.

Метою законопроекту є врегулювання бюджетних правовідносин шляхом справедливого розподілу доходів між бюджетами, що надходять від акцизного податку.

Платником акцизного податку з роздрібною торгівлі підакцизних товарів може виступати тільки суб'єкт господарювання, зокрема юридична особа. Філія такої юридичної особи не може бути зареєстрована як платник акцизного податку з роздрібною торгівлі підакцизних товарів. Реєстрація контролюючими органами таких платників, як

платників акцизного податку здійснюється автоматично при поданні ними декларації з акцизного податку до контролюючих органів, які обслуговують адміністративно-територіальні одиниці, на яких розташовано пункти продажу підакцизних товарів.

Базою оподаткування цим податком є вартість (з податком на додану вартість) реалізованих через роздрібну торговельну мережу підакцизних товарів (п.п. 214.1.4 п. 214.1 ст. 214 Кодексу). З одного боку, законодавець вимагає «накручувати» акцизний податок понад ціну (п.п. 215.3.10, п. 215.3, ст. 215 ПКУ), з іншого ж боку, продаж підакцизних товарів не можна здійснювати за цінами, які перевищують максимальні роздрібні ціни (ті, що встановлюються виробником), до складу яких акцизний податок з реалізованих підакцизних товарів суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі не включається (п.п. 14.1.106, п. 14.1 ст. 14 ПКУ). Максимальні роздрібні ціни на підакцизні товари (продукцію) встановлюються виробниками або імпортерами товарів (продукції) шляхом декларування таких цін у порядку, встановленому Кодексом. Продаж суб'єктами господарювання роздрібною торгівлі підакцизних товарів, на які встановлюються максимальні роздрібні ціни, не може здійснюватися за цінами, вищими за максимальні роздрібні ціни, збільшені на суму акцизного податку з роздрібною торгівлі підакцизних товарів.

У зв'язку зі внесенням змін до Податкового кодексу України, виникла необхідність встановити ставки акцизного податку з роздрібною торгівлі

підакцизними товарами на різних територіях. На підставі всебічного аналізу акцизного податку, проблему передбачається вирішити шляхом державного регулювання – прийняття рішення «Про встановлення ставок акцизного податку з роздрібною торгівлі підакцизними товарами» на територіях. Вказану проблему неможливо розв'язати за допомогою ринкових механізмів, тому, що відповідно до діючого законодавства ставки акцизного податку та порядок його сплати встановлюються органами місцевих рад.

Акцизний податок з роздрібною продажу підакцизних товарів повинен відображатися у розрахунковому документі (фіскальному чеку) як окрема податкова група.

Висновок

За економічною сутністю акцизний податок – це свого роду, фінансовий інструмент за допомогою якого відбувається перерозподіл доходів між населенням і підприємницькими структурами. Стосовно ставок акцизного податку, встановлюються в круглих сумах з одиниці товару. За допомогою цього, можна ефективніше впливати, як на сам процес виробництва, безпосередньо, так і на реалізацію товарів. Акцизна політика держави має здійснюватись з урахуванням орієнтації нашої зовнішньої політики та ситуації на ринках країн – сусідів, також політику держави необхідно спрямовувати на посилення боротьби з увезенням на митну територію України контрабандних підакцизних товарів.

Література

1. Данілов О.Д., Паєнтко Т.В. Проблеми справляння акцизного збору та шляхи їх усунення / О.Д. Данілов, Т.В. Паєнтко // Фінанси України. – 2011
2. Закон України від 19.12.1995 №481 «Про державне регулювання виробництва і обігу спирту етилового, коньячного і плодового, алкогольних напоїв та тютюнових виробів».
3. Законом України №71 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи».
4. Крисоватий А.І., Десятник О.М. Податкова система: Навчальний посібник. – Тернопіль: Карт-бланш.
5. Податковий кодекс України / П.П. 214.1.4 п. 214.1 ст. 214 Кодексу.

УДК 657.432(100)

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ У ЗАРУБІНИХ КРАЇНАХ

Царюк М.П. – ст. 3 курсу, гр. ОПвн-31

Науковий керівник – Ясишена В.В. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

З кожним роком на українських підприємствах зростає обсяг дебіторської заборгованості, тому ведення вітчизняного обліку дебіторської заборгованості підлягає удосконаленню. Великі суми заборгованостей, які існують між українськими підприємствами, призводять до неспроможності підприємства, гальмують розвиток ринків, на яких працюють дані підприємства, а платіжна криза є однією з найбільших негативних явищ у національній економіці.

Вивченням даної проблеми займалися такі українські вчені, зокрема: Бутинець Ф.Ф., Горецька П.П., Сопко В.В. О.М. Губачова, В.І. Єфіменко, М.Р. Лучко, В.Є. Новицький та ін.

Для здійснення будь якої господарської операції, підприємство повинне зробити розрахунок з іншим підприємством. Для кожного підприємства основною

метою є отримання прибутку, для цього вони у свою чергу намагається розширити клієнтську базу та збільшити реалізацію своєї продукції покупцям, що призводить до зростання дебіторської заборгованості.

При здійсненні зовнішньоекономічних операцій, українські підприємства повинні узгоджувати свої економічні інтереси з іноземними контрагентами. Однією із проблем є те, що існують відмінності між вітчизняним та зарубіжним бухгалтерським обліком. Це спричинює певні непорозуміння з іноземними партнерами щодо форми і змісту розрахунків, визнання економічної вигоди та ін.

Проблема обліку дебіторської заборгованості полягає в тому, щоб не допустити прострочення термінів платежу та доведення заборгованості до стану безнадійної.

В Україні існують чіткі норми ведення бухгалтерського обліку, які суворо регламентовані нормативно-правовими документами. У міжнародній системі обліку навпаки зазначаються лише базові фундаментальні концепції ведення фінансового обліку. Тому компанії, що ведуть бухгалтерський облік за міжнародними стандартами

мають право самостійно обирати форми фінансової звітності, методи відображення в них інформації про певні об'єкти обліку, відображати у звітності лише всі суттєві дані бухгалтерського обліку, а також порядок розміщення різних видів дебіторської заборгованості в балансі та ступінь деталізації цих статей.

Таблиця 1

Відмінності між вітчизняним та зарубіжним обліком дебіторської заборгованості

Ознака	Вітчизняний		Зарубіжний		
1	2		3		
Система регулювання дебіторської заборгованості	Норми ведення бухгалтерського обліку чітко регламентовані, недотримання яких зумовлює адміністративну або кримінальну відповідальність		Зазначаються лише базові фундаментальні концепції ведення фінансового обліку		
Нормативно-правовий документ	П(С)БО 10 "Дебіторська заборгованість"		Не існує окремого міжнародного Стандарту який регламентує питання дебіторської заборгованості, проте облік здійснюється відповідно до: МСФЗ 7 "Фінансові інструменти: розкриття інформації" МСФЗ 9 "Фінансові інструменти" МСБО 32 "Фінансові інструменти: подання" МСБО 39 "Фінансові інструменти: визнання та оцінка"		
Тлумачення дебіторської заборгованості	Дебіторська заборгованість - сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату		Чіткого визначення немає		
Оцінка дебіторської заборгованості	На дату виникнення	На дату складання балансу	На дату виникнення	На дату складання балансу	На дату погашення
	За первісною вартістю	- За первісною вартістю - За чистою вартістю реалізації	Валовий метод За сумою виставленого рахунку		
Оцінка дебіторської заборгованості	За первісною вартістю		За сумою, зменшеною на величину знижки	За сумою, скоригованою на знижку	З урахуванням знижки (за умови оплати в період її дії)
			Чистий метод		
Списання безнадійних боргів	Списуються за рахунок резерву		За справедливою вартістю		
Рахунки обліку дебіторської заборгованості	18 «Довгострокова дебіторська заборгованість» 34 «Короткострокові векселі одержані» 36 «Розрахунки з покупцями та замовниками» 37 «Розрахунки з різними дебіторами» 38 «Резерв сумнівних боргів»		Незважаючи на списання безнадійної дебіторської заборгованості на витрати, вона продовжує обліковуватися в дебеті рахунків, на яких відображається короткострокова дебіторська заборгованість покупців та показується в активі балансу в рядку "Не отримані від покупців рахунки" або в рядку "Векселі покупців" з одночасним відображенням безнадійної заборгованості в окремому рядку зі знаком мінус		
Класифікація дебіторської заборгованості	-поточна -довгострокова		«Рахунки до отримання» «Знижки за оплату в строк» «Втрачені знижки за оплату в строк» «Витрати на сумнівну заборгованість» «Резерв сумнівних боргів»		

1	2	3
Величина резерву сумнівних боргів	Визначається із: -розрахунку абсолютної суми сумнівної заборгованості; -з використанням коефіцієнта сумнівності	-короткострокові (оборотні) активи, які відповідають будь-якому з критеріїв: 1. актив передбачається реалізувати або він призначений для викори-стання при звичайних умовах операційного циклу; 2. актив призначений для продажу або його передбачається реалізувати протягом 12 місяців після звітної дати
		Визначається із: - розрахунку абсолютної суми сумнівної заборгованості; -з використанням коефіцієнта сумнівності

Отже, визначивши відмінності між вітчизняним і зарубіжним обліком дебіторської заборгованості можна зробити такі висновки, що між вітчизняними і міжнародними стандартами існують деякі розбіжності, зокрема:

- в системі МСФЗ визнання, класифікація та оцінка дебіторської заборгованості прямо не визначені;
- в МСФЗ представлені лише загальні рекомендації по розкриттю інформації про дебіторську заборгованість у фінансових звітах;
- в міжнародних стандартах дебіторська заборгованість визнається як фінансовий актив, що є

контрактним правом отримувати грошові кошти або інший фінансовий актив від іншого підприємства

Отже, потрібно прискорювати приведення національних та міжнародних стандартів в єдину налагоджену систему, що стимулюватиме зростання зовнішньоекономічної діяльності. Тому Україні слід удосконалювати систему обліку дебіторської заборгованості на основі міжнародної практики, проте обов'язково треба враховувати національні традиції і особливості ведення бухгалтерського обліку.

Література

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 "Дебіторська заборгованість" затверджене наказом Міністерства фінансів України 8 жовтня 1999 року № 237.
2. Боярко І. Оптимізація дебіторської заборгованості підприємства // Економіка. Фінанси. Право. – 2010.- № 9.- с. 19-24.
3. Гордіянська Л. Особливості організації обліку дебіторської заборгованості на підприємстві // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 6.- с.9-16.

УДК 657:336.226.212.1

ПОДАТОК НА НЕРУХОМЕ МАЙНО: ОЧІКУВАННЯ ТА РЕАЛІЇ

Коваль Л.В- ст.4 курсу, гр. ОПвн-41

Науковий керівник – Балазюк О.Ю. – к. е. н., доцент;

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Податок на нерухомість має багату історію, оскільки є одним з найстаріших відомих податків. Його метою є стабільне наповнення бюджетів, крім цього він виконує ряд інших функцій, тому тема вивчення податку на нерухоме майно є досить актуальною. На даний час податок на нерухомість запроваджений та функціонує у майже 130 країнах світу й забезпечує значну частину надходжень до місцевих бюджетів. В сучасному вигляді в Україні податок на нерухоме майно відомий з 2013 року, проте нараховувати його почали з 2014 року.

Проблеми оподаткування нерухомості є предметом наукового дослідження багатьох вітчизняних авторів.

Серед робіт, присвячених різним аспектам оподаткування нерухомості, публікації О. Захарова, С. Лекаря, О. Лютого, Ю. Мелько, Н. Попадюк та ін. Більшість вітчизняних науковців висвітлюють окремі аспекти світового досвіду впровадження податку на нерухомість і визначають перспективи впровадження його в Україні.

Про можливість запровадження в Україні податку на нерухоме майно вперше заговорили ще на початку 90-х років минулого століття. Перший крок у запровадженні податку на нерухоме майно було зроблено в 2006 році в Івано-Франківській та Луганській областях, де була змодельована спрощена форма оподаткування на основі дуже низьких ставок з квадратного метра площі будівель (0,1 грн. – з житлових, 2,9 грн. – з комерційних приміщень [2]).

Порядок стягнення податку на нерухомість відмінну від земельної ділянки регулюється статтею 265 Податкового кодексу України, якою визначені об'єкти та база оподаткування, ставки та строки сплати податку, а також пільги та умови їх надання.

Платниками податку на нерухоме майно є власники об'єктів житлової нерухомості фізичні та юридичні особи, в тому числі нерезиденти.

Податком на нерухоме майно обкладаються житлова площа об'єкта житлової нерухомості.

Об'єктом оподаткування є об'єкт житлової нерухомості.

Не оподатковуватимуться об'єкти житлової нерухомості, які перебувають у власності держави або територіальних громад.

Так, база оподаткування об'єкта/об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток, що перебувають у власності фізичної особи — платника податку, зменшується:

- для квартири/квартир незалежно від їх кількості - на 60 кв. метрів;

- для житлового будинку/будинків незалежно від їх кількості - на 120 кв. метрів;

- для різних типів об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток (у разі одночасного перебування у власності платника податку квартири/квартир та житлового будинку/будинків, у тому числі їх часток), - на 180 кв. метрів.

Ставки податку на нерухоме майно встановлюються сільською, селищною або міською радою в таких розмірах за 1 кв. м загальної площі об'єкта житлової нерухомості:

– для квартир, загальна площа яких не понад 300 кв. м, та житлових будинків, загальна площа яких понад 500 кв. м, ставки податку не можуть перевищувати 1% розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року. На сьогодні ця сума становить 25000 грн/рік.

– для квартир, загальна площа яких 300 кв. м, та житлових будинків, загальна площа яких 500 кв. м, ставка податку становить 3% розміру мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року.

Світовий досвід показує, що податок на нерухомість є досить привабливим для окремих адміністративно-територіальних одиниць, оскільки він сприяє ефективному використанню житлових та комерційних приміщень.

Звертаючись до світового досвіду, потрібно зазначити, що податок на нерухомість може бути однією з вагомих статей дохідної частини бюджету. Він забезпечує 38% надходжень до місцевих бюджетів у Канаді (в окремих провінціях – до 81%), 33% - у Франції та близько 30% - у США (від 10% до 70%, залежно від штату). В країнах з економікою, що розвивається, податок на нерухомість становить 40-80% платежів до місцевих бюджетів.

Крім того, податок на нерухомість має наступні переваги:

1) відносно простий та прозорий в адмініструванні;

2) у короткостроковій перспективі такий податок фіксованим;

3) сприяє кращій оцінці власних активів підприємствами;

4) передбачає оподаткування тіньової діяльності, зменшується стимул до приховування прибутків

Крім переваг необхідно відзначити і недоліки податку на нерухомість.

Перш за все, некоректним є оподаткування площі, оскільки вартість 1 м² житла в селі і у великому місті може відрізнятись в десятки разів. Інша важлива проблема податку на нерухомість – це звільнення деяких об'єктів житлової нерухомості від оподаткування.

Податок на нерухомість в Україні – це не тільки питання розвитку самоврядування, це і очевидні соціальні та економічні вигоди, які отримають місцева громада і місцевий бізнес. Місцевий бізнес, відповідно, отримає справедливую систему перерозподілу доходу – тепер нерухомістю володітимуть ті суб'єкти ринку, які найоптимальніше організували свою господарську діяльність та є найкращими власниками нерухомості. Крім того, цей податок може також бути ефективним засобом оподаткування доходів, отриманих в тіньовій економіці.

Застосування цих дієвих інструментів дозволить призупинити хаотичне скуповування житла окремими особами з метою його перепродажу за підвищеними цінами, тобто практика спекулювання нерухомістю стане не вигідною. Запровадження податку на нерухоме майно дозволить значною мірою стабілізувати ціни на ринку житла та зробить його більш доступним для різних категорій населення.

Отже, можна зробити висновок, що введення в Україні сучасного, соціально справедливого та, будемо сподіватись, економічно ефективного податку на нерухомість дозволить адаптувати національне законодавство до Європейських стандартів, знизить маніпуляції на ринку нерухомості, забезпечить збільшення надходжень до місцевих бюджетів.

Стягнення податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки повинно бути відповідальною роботою компетентних органів державної влади з метою забезпечення надходження запланованих сум до місцевих бюджетів.

Література

1. О. Лютого. Оподаткування нерухомості: принципи та практичне використання .
2. С. Лекаря. Податок на нерухомість як потенційне джерело формування місцевих бюджетів / С. Лекаря // Науковий вісник будівництва. – 2010. – № 35. – С. 294–303.
3. Ю. Мелько. Податок на нерухомість в Україні: перспективи. 2009. – 284 с.
4. О. Захарова. Проблеми та перспективи застосування податку на нерухомість в Україні / О. Захаров

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

Остапенко Я.А. – ст. 5 курсу, гр. ОПДвнм-11

Науковий керівник – Пилявець В.М. – к.е.н., ст. викладач

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Стратегічний напрям розвитку ринкової економіки України та необхідність перетворення агропромислового комплексу на високоефективний конкурентоспроможний сектор економіки держави здатний інтегрувати у світовий аграрний ринок зумовлюють необхідність становлення таких аграрних формувань які б найбільше повно відповідали ринковій системі і були конкурентоспроможними економічно сталими й ефективними. Дослідження вітчизняних учених досвід і практика організації світового сільськогосподарського виробництва свідчать що такими є господарства що ґрунтуються на принципах підприємницької діяльності серед яких належне місце посідає фермерське господарство. Підприємницькі структури аграрної сфери економіки у тому числі і фермерські господарства у процесі своєї діяльності стають учасниками конкурентної боротьби за споживача і можливість їх виживання залежить від здатності ефективно та в комплексі використовувати всі свої переваги над конкурентами. Забезпечення ефективного розвитку фермерських господарств вимагає розробки відповідних заходів які б дозволили їм пристосовуватись до змін існуючого ринкового середовища та посилення конкуренції.

Господарство фермерського типу – це одна з найбільш перспективних і ефективних форм господарювання, з високою агрокультурою, належним рівнем організації виробництва, бережливим відношенням до землі та оптимальною впорядкованістю території. Особливістю такої впорядкованості є те, що у ФГ поєднуються в одну цілісну модель використання землі, її захист від ерозійних процесів і антропогенних явищ, розміщення житла, присадибної ділянки, господарського комплексу з необхідними інженерними комунікаціями, збалансованою структурою угідь та посівів с/г культур [1].

П.М. Макаренко та Л.Л.Мельник розглядаючи фермерство України у контексті тенденцій розвитку світового сільського господарства зазначають що фермерство в країнах з ринковою економікою є пріоритетною організаційно-правовою формою господарювання в агросфері. Вони не заперечують тезу згідно з якою поєднання в одній галузі власника виробничих ресурсів і результатів господарювання працівника і менеджера у найбільшій мірі забезпечує сумлінне та творче ставлення людини до праці сприяє раціональному використанню землі й інших засобів виробництва [2].

Також вони вважають що ефективність і життєстійкість фермерських господарств визначається не тільки ефектом приватного господарювання але й дією багатьох чинників серед яких чільне місце займають розміри господарства. За досвідом країн заходу проблема досягнення оптимальних розмірів фермерських господарств розв'язується у розвитку таких процесів (тенденцій у сільському господарстві як кооперація спеціалізація корпоратизація інтеграція концентрація виробництва

На думку Ю.О. Махортова до основних організаційно-економічних вважають що ефективність і життєстійкість фермерських господарств визначається не тільки ефектом приватного господарювання але й дією багатьох чинників серед яких чільне місце займають розміри господарства. За досвідом країн заходу проблема досягнення оптимальних розмірів фермерських господарств розв'язується у розвитку таких процесів (тенденцій у сільському господарстві як кооперація спеціалізація корпоратизація інтеграція концентрація виробництва [3].

Оскільки сьогодні більшість фермерських господарств України перебувають у скрутному фінансовому положенні. Вихід із скрутного становища в ринкових умовах багато фермерів бачить саме в створенні фермерських кооперативів, які являють собою добровільне об'єднання фермерів, які на пайових засадах спільно займаються певним видом господарської діяльності. Основне призначення фермерського кооперативу – надання послуг його членам.

Неменш важливими заходами у напрямку розвитку є агропромислова інтеграція, цінове регулювання, квотування з боку держави, створення фондів підтримки і стабілізації доходів, створення системи дотацій та інвестиційна підтримка. Підсумовуючи, слід сказати, що фермерські господарства мають ряд переваг над іншими формами сільськогосподарських підприємств в Україні, тому мають всі передумови для розвитку, а їх розвиток залежить від стабільності, як політичного так і економічного характеру. Уряд повинен створювати сприятливі умови для їх діяльності, а сам фермер зобов'язаний дотримуватись принципу - отримання прибутку при збереженні і нарощуванні родючості ґрунтів, високої продуктивності земельних ресурсів, охорони земель від антропогенних та природних явищ.

Література

1. Остапчук С.М. Розвиток фермерських господарств у Закарпатській області [Текст] / С.М. Остапчук, Л.В. Корнілов, В.Л. Корнілов // Вісник НУВГП. – 2010. - №2(50). – с. 214-221.
2. Макаренко П. М. Фермерство України у контексті тенденцій розвитку світового сільського господарства // Економіка АПК. – 2008-№4 – С. 145-152.
3. Махортов Ю. О. Сучасний стан і перспективи розвитку фермерства в Україні Махортов, Дмитренко // Вісник аграрної науки. – 2003-№6-с. 73-76

ЕЛЕКТРОННЕ АДМІНІСТРУВАННЯ ПДВ

Романюк І. – ст.4-го курсу, гр.ОПвн-41

Науковий керівник – Сисоєва І.М. – к.е.н., доцент;

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Система електронного адміністрування податку на додану вартість (СЕА ПДВ) призначена для безперервного оперативного контролю формування важливої складової бюджету країни - податку на додану вартість. Головною метою впровадження СЕА ПДВ є запобігання зловживань шляхом незаконного отримання відшкодування ПДВ із бюджету.

Завдяки СЕА ПДВ інформація про об'єми бюджетних ресурсів з ПДВ стає доступною у кожний момент часу (а не по закінченню звітної періоду, коли платники склали декларації), крім того, СЕА ПДВ дає можливість оперативно регулювати процес формування зобов'язань і податкового кредиту кожного з платників таким чином, щоб в цілому по країні сума відшкодування ПДВ не перевищувала суму надходжень цього податку до бюджету.

Система електронного адміністрування ПДВ впроваджується через електронні ПДВ-рахунки. Електронні ПДВ-рахунки - одна з головних складових СЕА ПДВ. Електронний рахунок у системі електронного адміністрування ПДВ - рахунок, відкритий платнику податку в Казначействі, на який платником перераховуються кошти з власного поточного рахунку в сумах, необхідних для збільшення розміру суми, на яку платник податку має право зареєструвати податкові накладні та/або розрахунки коригування кількісних і вартісних показників до податкової накладної в ЄРПН (Єдиний реєстр податкових накладних), а також у сумах, недостатніх для сплати до бюджету узгоджених податкових зобов'язань з цього податку.

Для кожного платника податку Казначейством відкрито один електронний рахунок. Саме за допомогою ПДВ-рахунків здійснюється безперервний та ефективний контроль формування та відшкодування податку на додану вартість.

Створення ПДВ-рахунку не потребує додаткових дій від власників бізнесу чи бухгалтерів – рахунок відкриває Казначейство на підставі даних ДФС та сповіщає про це платника податків. Відкриття та обслуговування електронних рахунків здійснюється на безоплатній основі, так само як і надання інформації про рух коштів на них (за відповідним запитом платник податків) без обмеження в кількості запитів і в часі.

Система електронного адміністрування ПДВ запроваджується поетапно:

- з 1 лютого до 1 липня 2015 року – у тестовому режимі;
- з 1 липня 2015 року – на постійній основі.

Література

1. Закон України від 16.07.2015 р. № 643-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення адміністрування податку на додану вартість».
2. Закон України від 05.04.2001 № 2346-III «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні» // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001 р.
3. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011 р.

Фактично у тестовому режимі, держава надала українським бухгалтерам шанс не тільки спробувати, але й повністю налаштувати систему адміністрування ПДВ перед її остаточним введенням.

Особливості системи електронного адміністрування ПДВ у тестовому режимі:

1. Нова система передбачає реєстрацію податкових накладних у ЄРПН та надання документів контрагентам виключно в електронній формі.

2. Всі податкові накладні та розрахунки коригування, сформовані за операціями, датованими починаючи з 1 лютого 2015 року, підлягають обов'язковій реєстрації в ЄРПН.

3. Термін реєстрації податкових накладних/розрахунків коригування в ЄРПН становить 15 календарних днів з дати складання податкової накладної/розрахунку коригування.

4. Реєстрація податкових накладних/розрахунків коригування в ЄРПН протягом тестового режиму здійснюється незалежно від наявності «вхідних» податкових накладних, сплати ПДВ при розмитненні товарів.

Тепер платники податку мають можливість отримувати з ЄРПН електронні копії податкових накладних/розрахунків коригування, які зареєстровані в ЄРПН їх контрагентами – постачальниками. Для цього покупець надсилає в електронному вигляді запит до ЄРПН, за яким отримує в електронному вигляді повідомлення про реєстрацію податкової накладної/розрахунку коригування в ЄРПН та саму податкову накладну/розрахунок коригування в електронному вигляді.

Податкова накладна, яка отримана в електронному вигляді з ЄРПН покупцем, вважається такою, що отримана від постачальника.

Отже, передбачається, що таке нововведення стане системним рішенням для контролю нарахування, сплати і відшкодування ПДВ, ліквідації «податкових ям» і схем махінацій із ПДВ та дозволить здійснювати бюджетне відшкодування податку експортерам та імпортерам в автоматичному режимі на місяць раніше, ніж зараз.

СУЧАСНИЙ СТАН БЕЗГОТІВКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Кузнєцова С.В.– ст. 5 курсу, гр. ОПДвнм-11

Науковий керівник – Пилявець В.М. – к.е.н., ст. викладач

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

В умовах ринкової економіки підприємства постійно підтримують фінансові взаємовідносини з іншими підприємствами, організаціями та робітниками підприємства і окремими особами. Для здійснення діяльності вони мають у своєму розпорядженні грошові кошти.

Функціонування підприємства передбачає безперервний рух грошових коштів, тому їх слід розглядати як важливий ресурс та результат діяльності підприємства. Грошові розрахунки в діяльності підприємства можуть набирати як готівкової, так і безготівкової форми. Безготівковим грошовим розрахункам, як правило, віддають перевагу. Це пояснюється тим, що за використання безготівкових розрахунків досягають значної економії витрат на їх здійснення.

Широкому застосуванню безготівкових розрахунків сприяють банківські установи, у них також заінтересована держава - не тільки з погляду економного витрачання коштів, а й з погляду вивчення, регулювання і контролю грошового обороту.

Регулювання безготівкових розрахунків здійснюється такими нормативно-правовими засобами: Конституцією України, Господарським та Цивільним Кодексами України, Законом України «Про Національний банк України», Законом України «Про платіжні системи та переказ коштів в Україні», Інструкцією про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, Положення про порядок здійснення банками операцій з векселями в національній валюті на території України, Положення про порядок виконання банками документів на переказ, примусове списання і арешт коштів в іноземних валютах та банківських металів, Положення про порядок здійснення операцій з чеками в іноземній валюті на території України, Положення про порядок здійснення банками операцій за гарантіями в національній та іноземних валютах, Положення про порядок здійснення уповноваженими банками операцій за акредитивами в розрахунках за зовнішньоекономічними операціями, та ін.

Суть безготівкових розрахунків полягає в тому, що платежі здійснюються шляхом переказу коштів із рахунку платника в банку на рахунок одержувача, тобто шляхом проведення відповідних записів за рахунок учасників розрахунків, оскільки саме безготівкові розрахунки є ланкою, що сполучає кожний суб'єкт господарської діяльності з оточуючим ринковим середовищем, та дозволяє брати участь у процесі виробництва, розподілу та споживання.

Безготівкові розрахунки в діяльності підприємств відіграють важливе значення у прискоренні обороту коштів, скороченні готівки, необхідної для обігу. Завдяки безготівковим розрахункам здійснюється концентрація грошових ресурсів в банках, а тимчасово вільні кошти є одним із джерел кредитування

Згідно звіту НБУ упродовж 2014 року в Україні тривала позитивна динаміка до збільшення безготівкових платежів. Так, їхня кількість збільшилась більш ніж на 295 млн. операцій, або на 50,6% (торік – на 67,9%), – до 879 млн. операцій, а їхня частка – до 55,9% порівняно з 43,6% у 2013 році. Обсяг безготівкових платежів зріс порівняно з 2013 роком більш ніж на 96 млрд. грн. і становив майже 255 млрд. грн. (25.0% від загальної суми операцій за платіжними картками). Кількість операцій з отримання готівки у 2014 році зменшилась майже на 62 млн. операцій, або на 8,2%, – до 693 млн. операцій, а їхня частка – до 44,1% порівняно з 56,4% у 2013 році. Обсяг операцій з отримання готівки збільшився порівняно з минулим роком майже на 7 млрд. грн., або на 0,9%, і становив майже 764 млрд. грн. (75.0% від загальної суми операцій за платіжними картками).[4]

Відповідно до ст.341 ГК України при безготівкових розрахунках всі платежі провадяться через установи банків шляхом перерахування належних сум з рахунку платника на рахунок отримувача або шляхом заліку взаємних зобов'язань та грошових претензій [1].

Наведене поняття безготівкових розрахунків більш детально наведене в Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті, згідно якої безготівкові розрахунки являють собою перерахування певної суми коштів з рахунків платників на рахунки отримувачів коштів, а також перерахування банками за дорученням підприємств і фізичних осіб коштів, унесених ними готівкою в касу банку, на рахунки отримувачів коштів.

Ці розрахунки проводяться банком на підставі розрахункових документів на паперових носіях чи в електронному вигляді.

При здійсненні безготівкових розрахунків можуть застосовуватися акредитивна, інкасова, вексельна форми розрахунків, а також розрахунки можуть проводитись розрахунковими чеками, банківськими платіжними картками, причому клієнти банків самостійно обирають платіжні інструменти (платіжне доручення, платіжна вимога, акредитив). Форма розрахунку вказується під час укладання договорів

Характерною особливістю безготівкових розрахунків є те, що списання грошових коштів з рахунку здійснюється банком за розпорядженням клієнта. Без розпорядження клієнта списання коштів допускається виключно за рішенням суду, а також у випадках, встановлених законом та договором між банком та клієнтом. Списання банком коштів здійснюється у порядку надходження розрахункових документів та встановлено черговість їх виконання у випадку одночасного надходження і недостатності коштів[3].

Кожна з форм безготівкових розрахунків має не тільки переваги, але й недоліки. Розрахунки

платіжними дорученнями – прості, зручні і гарантують швидке здійснення платежу.

Подальший напрям регулювання розвитку платіжного обороту в Україні має бути спрямований на збільшення безготівкового обороту та зниження готівкового. Головною метою насамперед має бути зростання довіри населення до банків. Також необхідно розширювати банківську діяльність стосовно поширення практики застосування у розрахунках з клієнтами векселів, чеків та акредитива.

Потреба швидких структурних та технологічних перетворень в системі безготівкових розрахунків актуальна, тому що від стану безготівкових розрахунків, своєчасного і повного надходження від платників коштів залежить стан грошового обігу,

ціноутворення, кредитні відносини, фінансовий стан підприємств і соціальний стан населення.

Сучасний стан економіки України характеризується як кризовий, оскільки в період економічної кризи порушується система безготівкових розрахунків, збільшується попит на готівку і кредити банків. Використання та удосконалення системи безготівкових розрахунків має суттєві переваги та відкриває значні перспективи в розвитку економіки України в цілому. Застосовуючи систему безготівкових розрахунків, держава звільняється від значних затрат, які необхідні для підтримки і оновлення великої маси готівки. Проте навіть сьогодні система безготівкових розрахунків стикається з великими проблемами, які потребують своєчасного вирішення

Література

1. Господарський кодекс України: Закон України від 16 січня 2003р. // Відомості Верховної Ради України. - 2003. - № 18.
2. Рорат В. Гроші на підприємстві: як організувати / В. Рорат // Журнал "Все про бухгалтерський облік" (спецвипуск) – 2011. - №280. - С. 33.
3. Новоселова Л.А. Денежные расчеты в предпринимательской деятельности. / Новоселова Л.А. // - М., 2006. - С.35.
4. Офіційний веб-сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.

УДК 336.256

ПРИБУТОК – МЕТА ЧИ ОСНОВНИЙ ПОКАЗНИК ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Шпак К.І.– ст. 3 курсу, гр.Ф-31

Науковий керівник – Пилявець В.М. – к.е.н., ст. викладач

Брацлавський агроекономічний коледж Вінницького НАУ

У сучасних умовах, коли економіка переживає кризу і підприємства вимушені мобілізувати всі наявні внутрішні ресурси, велику роль в цьому процесі грає аналіз формування, розподілу і використання прибутку підприємств.

Прибуток займає одне з центральних місць в загальній системі вартісних інструментів і важелів ринкової економіки. Від прибутку залежить фінансове положення підприємств, рівень задоволення особистих і суспільних потреб працівників. Крім того за рахунок платежів з прибутку до бюджету формується основна частина ресурсів держави, регіональних і місцевих органів влади.

Проте прибуток є однією з найскладніших економічних категорій. Це зв'язано, перш за все, з багатоаспектною роллю прибутку в діяльності підприємства. Прибуток є і метою, і результатом, і головним засобом діяльності підприємства, рівно як і основні фонди і засоби.

З економічної точки зору, прибуток - різниця, між грошовими надходженнями і грошовими видатками; а з господарської - це різниця між майновим станом підприємства на кінець і початок звітного періоду. [2,с.117]

Великий внесок в розробку теоретичних і практичних аспектів прибутку внесли такі вчені, як Ковальов В.В., Бланк І.А., Яцюк Н.А., Чернов В.І., Шамхалов Ф.Р. та інші.

С. Ф. Покропивний розглядав прибуток як ту частину виручки, яка залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Деякі вчені вважають, що таке розуміння прибутку обмежується тільки

кількісним визначенням категорії і не розкриває її економічної природи. Тому М. Я. Коробов визначає прибуток як єдину форму грошових накопичень підприємства будь-якої форми власності. [4]

Однак, для того, щоб підприємство могло отримувати прибуток, спочатку йому потрібно внести кошти (тобто понести певні затрати) в сферу своєї діяльності(якість продукції, реклама, сучасне обладнання тощо). Тому поява прибутку безпосередньо пов'язана з появою категорії «витрати виробництва».

Прибуток - це показник, що формується на макрорівні, тому якщо підприємства реалізують свою продукцію споживачам, одержуючи за неї грошову виручку, це ще не означає одержання прибутку. Для виявлення фінансового результату необхідно зіставити виручку з витратами на виробництво продукції.

Підприємство одержує прибуток, якщо виручка перевищує собівартість; якщо виручка дорівнює собівартості, то підприємство спромоглося лише відшкодувати витрати на виробництво і реалізацію продукції, прибуток відсутній. Якщо витрати перевищують виручку, то підприємство має збиток, тобто негативний фінансовий результат. Він ставить його в скрутне фінансове становище, що не виключає і банкрутства. [2,с.116]

Роль прибутку як показника найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг і якість виробленої продукції, стан продуктивності праці тощо. Отриманий підприємством прибуток може бути використаний для задоволення різноманітних потреб. Тому він є одночасно і об'єктом розподілу. Спочатку

об'єктом розподілу є держава і підприємство, внаслідок чого прибуток розподіляється на такі дві частини:

- 1) податок на прибуток;
- 2) чистий прибуток.

Податок на прибуток поступає в доходи державного бюджету. Чистий прибуток залишається в повному розпорядженні підприємства і використовується на виплату дивідендів та розширення і оновлення виробництва. [2,с.206]

У сучасних умовах господарювання держава не встановлює яких-небудь нормативів розподілу прибутку, але через порядок оподаткування прибутку підприємства стимулює витрати на відтворення виробничих і невиробничих фондів, витрати на добродійні цілі, фінансування природоохоронних заходів, витрати за змістом об'єктів і установ соціальної сфери та ін.

Прибуток розподіляється між державою, власниками підприємства і самим підприємством. Пропорції цього розподілу значною мірою впливають на ефективність діяльності підприємства як позитивно, так і негативно. Взаємини підприємств і держави з приводу прибутку будуються на основі оподаткування прибутку. Система оподаткування прибутку значно впливає на ухвалення багатьох фінансових рішень на підприємстві. [4]

На сьогодні тема впливу податку на прибуток на ефективність діяльності підприємства залишається не достатньо дослідженою проблемою. Тому в цій сфері

необхідно звернути увагу на підходи, які практикуються за кордоном.

Таким чином, на нашу думку, прибуток - це загальноекономічна категорія. Це водночас і мета і основний показник діяльності кожного підприємства. За рахунок прибутку формуються показники фінансової стійкості підприємства.

В умовах ринку підприємець вкладає капітал в ті галузі, що дають максимум прибутку. Саме тому зміст будь-якої підприємницької діяльності полягає у досягненні економічного ефекту у вигляді прибутку.

Нині в Україні спостерігається тенденція до значного зниження рівня рентабельності виробництва, що означає збитковість багатьох підприємств. У зв'язку з цим управління підприємством вимагає вдосконалення методів оцінки і прогнозування прибутку. Чим більше уваги приділяється цій економічній категорії, тим ефективніше функціонує підприємство. Усе це зумовлює необхідність дослідження сутності та теоретичних засад функціонування прибутку підприємств.

Таким чином, ми вважаємо, що важлива роль у забезпеченні всебічної інтенсифікації виробництва та підвищення його ефективності належить прибутку. Що прибуток - це все ж таки позитивний фінансовий результат діяльності будь-якого підприємства. Саме він грає одну з головних ролей в системі економічних показників і є незмінною, головною метою функціонування підприємства та основним стимулом розвитку підприємницької діяльності.

Література

1. Економічний аналіз: Навчальний посібник/ Паланюк Н.А., Петренко В.Г.–К.:Аграрна освіта,2010.–252с.
- 2.Фінанси підприємств: Навчальний посібник/ М.Я.Дем'яненко, Н.М.Левченко, В.П.Шевчик, В.М.Пилявець, С.М.Макарець/. –К.:2007.–371с.
3. Податковий кодекс України(Відомості Верховної ради України(ВРУ) 2011, №13-14,№15-16,№17,ст.112)(із змінами та доповненнями).
- 4.www.jandex.ru.

УДК 657.44:339.187.6

ПРОБЛЕМИ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗ ЛІЗИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В УКРАЇНІ

Ващула О.В – ст. 3 курсу, гр.ОПвн-31

Науковий керівник – Ясишена В.В. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

У статті розглядається проблема розвитку, та обліку лізингових операцій в Україні. Лізингова діяльність має важливе значення як і в світовій так і у вітчизняній економіці. Актуальність розвитку лізингу в Україні є досить висока, адже провідні теоретики стверджують, що нинішня ситуація є сприятливою для його розвитку та запровадження нових ініціативних форм обліку лізингу. Досліджуючи лізинг можна стверджувати, що його історія сягає своєї давнини. Про природу лізингової угоди свого часу писав ще Аристотель (384/383 – 322 рр. до н. е.) В одному з трактатів у «Риториці» він зазначав, що багатство полягає у користуванні, а не в праві власності.

Лізингові операції є одним з найефективніших способів внутрішнього інвестування, у країнах з ринковою економікою, таких як США, Італія, Велика Британія, Німеччина. Можна сказати що лізинг – операція, за якою лізингодавець передає

лізингодержувачу право користування активом за плату на певний період.

За стандартами МСБО лізингові операції класифікуються як кредитні та обліковуються на певних рахунках. Водночас лізингові операції за формою означають передання-отримання основних засобів у користування. Однією з найпоширеніших форма надання послуг у зовнішньоекономічній діяльності.[2]

Він дуже зручний особливо для українських виробників, які не можуть самостійно придбати необхідне їм обладнання високої якості. Лізинговими операціями займаються великі фірми, банки, а також спеціалізовані лізингові компанії.

Лізингові операції здійснюються на підставі контрактів, що укладаються між суб'єктами лізингу. Найпоширенішими видами лізингу є фінансовий та оперативний.

Фінансовий лізинг – договір лізингу, в результаті укладання якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує в платне користування від лізингодавця об'єкт лізингу на строк, не менший строку, за який амортизується 60 відсотків від вартості об'єкта, визначеної в день укладання договору.[4]

Оперативний лізинг — це договір лізингу, в результаті укладання якого лізингоодержувач на своє замовлення отримує у платне користування від лізингодавця об'єкт на строк, менший строку, за який амортизується 90 відсотків від вартості об'єкта лізингу, визначеної в день укладання договору.[4]

Бухгалтерський облік дає можливість оцінити економічний зміст лізингових операцій, на основі даних які відображаються у бухгалтерській звітності. Ефективність лізингу виявляється у таких напрямках як розширення виробничих потужностей. Важливе значення має підвищення ефективності інвестицій. Оскільки інвестиції, які плануються і реалізуються на основі лізингу, набувають форми лізингового проекту, його, як і будь-який інвестиційний проект, потрібно розробляти. Особливо важливо при цьому правильно оцінити його ефективність. Після закінчення лізингової угоди можна визначити ефективність лізингової операції. Запропонована фінансово-лізинговим домом банку "Україна" методика визначення оцінки лізингового проекту враховує комплекс факторів, які впливають на ефективність. Використовують таку нерівність:

$$C_{\text{ліз}} < \sum \frac{Ч_{ni}}{K_{\text{ліз}}^n},$$

де $C_{\text{ліз}}$ – вартість об'єкта лізингу; $Ч_{ni}$ – чистий прибуток i -го періоду; $K_{\text{ліз}}$ – лізинговий коефіцієнт; n – строк лізингу; i – період лізингового договору ($i=1, 2, \dots, n$).

Нерівність показує ефективність лізингового проекту. Якщо значення $K_{\text{ліз}}$ перетворює нерівність у рівність (гранична ефективність лізингового проекту), то в даному випадку необхідно враховувати ступінь ризику реалізації проекту, тобто укладати з лізингоодержувачем додатковий заставний договір.[1]

При використанні лізингових операцій є ще не вирішені питання щодо облікового відображення основних засобів, які вже введені в експлуатацію або проходять державну реєстрацію. За рекомендацією Шендеровської А.С., можливі два облікових варіанти: поки не зареєстровано право власності, об'єкт нерухомості обліковується на рахунку субрахунку 151 «Капітальні інвестиції», або майно відразу враховується на окремому субрахунку до рахунку 10

«Основні засоби» з урахуванням аналітичності до робочого плану рахунків установи, яка веде лізингову діяльність. Подальша заборгованість за майно, яке передано у фінансовий лізинг, повинно обліковуватися на окремому субрахунку 181. Якщо лізингодавець прийняв нерухомість по акту прийому-передачі від генерального підрядника, ввів його в експлуатацію і почав процедуру реєстрації, то її можна врахувати на окремому субрахунку рахунку 181 як майно для здачі в оренду, право власності на яке не зареєстроване. Якщо ж нерухомість введена в експлуатацію, але процедура реєстрації не почалася, то врахувати об'єкт на рахунку 181 не можна. Проте необхідно зафіксувати обраний варіант обліку в обліковій політиці. Це правило поширюється і на землю, якщо вона виступає одним з об'єктів операції лізингу.[3]

Щодо амортизації об'єкта фінансової оренди, то орендар нараховує її протягом періоду очікуваного використання активу за обраним (згідно з П(С)БО 7 «Основні засоби» і 8 «Нематеріальні активи») методом за кредитом рахунку 13 «Знос (амортизація) необоротних активів». [5]

Удосконалити процес обліку лізингових операцій також можливо при затвердженні методичних рекомендацій з обліку лізингу на підприємствах.

Отже, лізингові операції широко розповсюджуються в Україні. Лізинг є засобом пришвидшення оновлення основних фондів, стимулювання розвитку національної економіки в цілому, її структурної перебудови, збільшення інвестицій у різні галузі економіки. Проте існує необхідність удосконалення законодавчої бази, усунення суперечностей у законах, які регулюють цей вид діяльності, удосконалення системи обліку лізингових операцій.

Також вважаємо за необхідне застосовувати різні методики, які дозволять враховувати вплив інфляційних процесів, банківських відсотків і різних інших чинників, що забезпечить досягнення оптимальних договірних положень, які будуть задовольняти обидві сторони.

Література

- 1.Байдик О.О. Фінансовий лізинг. Проблеми обліку та оподаткування / О. Байдик // Контракти. Дебет-Кредит. – 2013. – № 22–23. – С. 31–34.
- 2.Волкова М.В., Кунченко О.В. Удосконалення обліку лізингових операцій на підприємствах України [Електронний ресурс] / www.rusnauka.com/15_APSN_2010/Economics/67475.doc.htm.
- 3.Граковський Ю. Особливості відображення фінансового лізингу в бухгалтерському й податковому обліку / Ю. Граковський // Вісник податкової служби України. – 2010. – № 19. – С. 16-23
4. Закон України «Про фінансовий лізинг» №394-XIV від 14.01.1999 р. із змінами від 11.12.2003 р. № 1381-IV[Електронний ресурс] // Режим доступу < <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/723/97-вр>>.
- 5.Положення стандарт бухгалтерського обліку 14 "Оренда" затв. наказом Міністерства фінансів України від 28.07.2000 р. № 181. [Електронний ресурс] // Режим доступу <http://buhgalter911.com/Res/PSBO/PSBO14.aspx>.

ДЕРЖАВНИЙ АУДИТ В СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО ВНУТРІШНЬОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Сівак Р.В. – ст.4-го курсу, гр.ОПвн-41

Науковий керівник – Гриник О.І. – викладач

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Масовість фінансових порушень у сфері державних фінансів в Україні спричинена недосконалістю інституційної структури державного фінансового контролю є слабкістю його теоретичної та методичної бази недоліками в організації контрольного процесу ефективність державного фінансового контролю залежить від правильного вибору форми його реалізації. До найбільш прогресивних на сьогодні форм фінансового контролю за державними фінансами відносять державний аудит.

Вперше термін «аудит» в сфері державних фінансів досліджувався такими вченими : М. Головань, Н. Дорош, В. Мельничук, О. Петрик, В. Симоненко, І. Стефанюк, І. Чумакова, Кравченко В.В. та ін [1]. Але питання державного аудиту є новими для України, отже, залишаються недостатньо відпрацьованими як у теоретичному, так і у методологічному аспектах.

Державний фінансовий аудит є не фіскальною формою контролю та носить рекомендаційний характер, його результати дозволяють керівництву підконтрольного суб'єкта проаналізувати власні помилки та виявити проріхи у системі внутрішнього контролю. Проте, беручи до уваги «традиції вітчизняного господарювання, фаховий рівень керівників та фінансову «культуру» не виключено, що значна частина рекомендацій за результатами аудитів може просто ігноруватись». Тому, результати державного фінансового аудиту необхідно оприлюднювати на публічних слуханнях та у ЗМІ. Особливо важливим це є у зв'язку з перевіркою використання централізованих фондів коштів, зокрема, місцевих бюджетів.

Державна фінансова інспекція здійснює такі різновиди державного фінансового аудиту : 1) аудит бюджетних програм (аудит ефективності) проводиться відносно місцевих бюджетів у процесі виконання бюджетних програм з метою підвищення ефективності використання бюджетних коштів ;

2) аудит виконання місцевих бюджетів проводиться з метою перевірки та аналізу фактичного виконання місцевого бюджету, ефективності використання комунальних коштів, майна та інших активів, достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю ;

3) аудит суб'єктів господарювання проводиться у випадку отримання певним суб'єктом коштів з

місцевого бюджету або використання ним комунального майна ;

4) аудит бюджетних установ, основним завданням якого є сприяння бюджетній установі у забезпеченні правильності ведення бухгалтерського обліку, законності використання бюджетних коштів, державного і комунального майна, складанні достовірної фінансової звітності та організації дієвого внутрішнього фінансового контролю [5].

Основна мета державного аудиту полягає в наданні всім зацікавленим особам незалежної інформації про те, яким чином здійснюється виконавча влада в державі. При цьому державний аудит включає контроль за всіма рішеннями, які приводять до певних фінансових операцій.

Отже, об'єкт державного аудиту має загальнодержавний характер і повинен включати:

- фінансові ресурси і майно держави, їх облік;
- проекти законодавчих та нормативних актів;

- оцінку фінансових результатів виконання бюджету;

- оцінку прогнозів і напрямків розвитку окремих галузей економіки, регіонів і держави в цілому [3].

Основними питаннями державного аудиту є не лише цільове і законне використання коштів, а необхідність і ефективність управлінських рішень, що приймаються органами виконавчої влади.

Отже, не варто обмежувати реалізацію державного аудиту в Україні лише державним фінансовим аудитом, необхідно запроваджувати й інші різновиди державного аудиту, зокрема аудит діяльності державних підприємств, аудит систем внутрішнього контролю, аудит раціональності, аудит адекватності тощо.

Тому подальше становлення державного аудиту в Україні повинно піти шляхом чіткого визначення його суб'єктного складу, розширення об'єктів, використання наукових підходів щодо його організації, перегляду функцій. Існує нагальна потреба чіткого визначення правового статусу державного аудиту і розробки методики його здійснення, яка передбачатиме системний підхід і базуватиметься на сучасних досягненнях науки.

Література

1. Кравченко В.В. Проблеми та перспективи розвитку внутрішнього аудиту в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / В.В. Кравченко // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – 2010. – Вип. 17. – Режим доступу: http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_17_ekon/stat_17/66.pdf.

2. Андреев П. Внутрішній контроль європейського зразка необхідно впроваджувати на всіх рівнях держуправління [Електронний ресурс] / П. Андреев. Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=245232007&cat_id=244277212.

3. Стандарти внутрішнього аудиту: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 04.10.2011р. № 1247 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 85. – Ст. 3131.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ ВИТРАТ У СИСТЕМІ ОБЛІКУ

Баранська В.В. – ст. 5 курсу, гр. ОПДвнм-51

Науковий керівник – Пославська Л.І. – к.е.н., викладач

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Витрати – складна економічна категорія, яка займає важливе місце в управлінні підприємством. Витрати впливають на фінансові результати, застосовуються для визначення цінової політики та оцінки ефективності господарювання, тому виникає необхідність у правильному розумінні призначення витрат та їх економічної ролі визначення витрат.

Для ефективного управління витратами та управління діяльністю підприємства класифікація витрат має велике значення, оскільки дає можливість визначити особливості формування та розподілу витрат за певними об'єктами управління.

Найбільш розповсюджена класифікація витрат в теорії та практиці наведена в таблиці 1.

Таблиця 1 – Класифікація витрат виробництва

Ознака класифікації	Види витрат
За способом перенесення вартості на продукцію	Прямі та непрямі
Стосовно виробничого процесу	Основні та накладні
За ступенем впливу обсягу виробництва на рівень витрат	Змінні та постійні
За періодичність виникнення	Одноразові та поточні
За центрами відповідальності	Витрати виробництва, цеху дільниці, технологічного підрозділу
За єдність (однорідність) витрат	Одноелементні та комплексні
За доцільністю витрат	Продуктивні та непродуктивні
За визначення відношення до собівартості продукції	Витрати на продукцію та витрати періоду
За роллю в процесі виробництва	Виробничі та позавиробничі (комерційні)
За видами витрат	Витрати за економічними елементами та витрати за статтями калькуляції
За єдністю складу	Одноелементні та комплексні

Розподіл виробничих витрат на прямі і непрямі є дещо умовний, адже він в сільському господарстві застосовується по відношенню до окремого об'єкта виробництва. Це обумовлено складністю сільськогосподарського виробництва. Прямі витрати безпосередньо відносяться до обробітку окремих культур (або груп культур), до виконання окремих видів робіт, утримання певних груп тварин. Орел В. М. зазначає, якщо розглядати поділ витрат на основні та накладні в технологічному процесі, то він є некоректним для цієї галузі. Тому за доцільне поділяти їх за цією ознакою на основні технологічні та на організаційно-управлінські. Таку назву буде більш повно відображати їх характер і призначення [3].

Класифікація в сільському господарстві витрат на постійні та змінні відіграє важливу роль. Такий поділ дає можливість чітко визначити чистий дохід для всіх рівнів виробництва (сегмент, підприємство, галузь), а також граничний дохід. Це також дає можливість скорегувати витрати-надходження в часі.

З метою більш раціональної організації планування та обліку, а також контролю і обґрунтованого обчислення собівартості продукції витрати представляється можливим поділяти таким чином, щоб їх частка, що включається до собівартості продукції у звітний період, відповідала кількості продукції, виготовленої в цьому ж періоді. Звідси доцільно групувати їх за тривалістю дії відповідно до допущення тимчасової визначеності фактів господарського життя на поточні, періодичні, майбутні і витрати майбутніх періодів. Поточні

витрати забезпечують хід виробничого процесу, а тривалість їх дії не перевищує одного року. Періодичні витрати – це витрати, які виникають інколи для забезпечення процесу виробництва на деякий невизначений період часу. Інколи це може бути декілька років. В плануванні та обліку періодичні витрати необхідно враховувати як витрати майбутніх періодів або як капітальні вкладення в об'єкти основних засобів неінвентарного характеру.

В даний час виникає необхідність класифікації витрат за центрами відповідальності, місцями їх виникнення, видам продукції, робіт, послуг. Тут слід виділити такі види витрат, як госпрозрахункові або центру відповідальності, що формують бригадну (фермерську) собівартість, галузеві, що формують виробничу собівартість, і господарські (організаційні), що формують повну виробничу собівартість продукції.

Госпрозрахункові витрати або витрати центру відповідальності представляють собою витрати, які несуть окремі бригади, ферми і т.п. та підконтрольні трудовим колективам. Галузеві характеризують витрати, виготовлені галуззю по виробництву конкретного виду продукції або групи продукції. Господарські - це вся сума витрат, понесених господарством в результаті своєї виробничої діяльності. Крім того, слід розрізняти витрати з виробництва окремого виду продукції (робіт, послуг). За такою класифікацією витрат ми можемо проводити планування ефективніше, оцінювати діяльність підрозділів підприємства та аналізувати окремі витрати або групи витрат.

В економічній літературі часто виділяють дві самостійні ознаки класифікації витрат: участь у виробничому процесі та витрачання за доцільністю. За першою ознакою витрати поділяють на виробничі і позавиробничі, а за другою - на продуктивні і непродуктивні. На нашу думку, ці дві ознаки класифікації в сільському господарстві доцільно

об'єднати в одну ознаку щодо ролі (участі) та доцільності видатків у виробничому процесі.

Отже, класифікація витрат за кожною окремою ознакою має різну мету використання, то в процесі управління витратами повинні спільно використовуватися різні класифікації витрат залежно від ситуацій і цілей.

Література

1. Бухгалтерський управлінський облік: підручник / за ред. Ф. Ф. Бугинця.- [3-є вид., доп. і перероб.]. – Житомир: ПП «Рута», 2005. – 480 с.
2. Друри К. Управленческий и производственный учет / К. Друри. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.
3. Орел В. М. Поняття та класифікація виробничих витрат в галузі свинарства // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/2845/1/6.pdf>.

УДК 657.37

ПРОБЛЕМИ СКЛАДАННЯ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Асафат І.В. – ст. 3-го курсу, гр. ОПвн-31
Науковий керівник – Ясишена В.В – к.е.н., доцент
Вінницький навчально-науковий інститут економіки

В теперішніх умовах розвитку Української економіки, не стійкого функціонування процесів підприємств, частих змін умов діяльності є необхідним пошук джерел, які підвищать ефективність господарської діяльності. Така інформаційна система має задовольнити користувачів щодо прийняття потрібних рішень управління. Адже саме від їх якості і обґрунтованості залежить подальше майбутнє підприємства. Саме таким джерелом як і для внутрішніх користувачів, так і зовнішніх виступає фінансова звітність.

Особливості відображення даних бухгалтерського обліку у фінансовій звітності, дослідження вимог, що пред'являються до її показників, були предметом дослідження таких відомих вітчизняних науковців, як В. Г. Швець, Ф. Ф. Бугинець, М. В. Кужельний, З. В. Задорожний, Л. М. Кіндрацька, В.В. Сопко, З. В. Гуцайлук, Г. Г. Кірейцев, Я. Д. Крупка, С. В. Мних, П. Я. Хомин та інших.

Метою даної статті є визначення основних функцій процесу управління підприємством, місця в ньому інформаційного забезпечення та обґрунтування ролі фінансової звітності для керівників і менеджерів підприємства у процесі прийняття ними управлінських рішень щодо забезпечення ефективності та сталого функціонування виробництва в цілому.

У Положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 фінансова звітність визначена як бухгалтерська звітність, що відображає фінансовий стан підприємства і результати його діяльності за звітний період. Метою такої звітності є забезпечення загальних інформаційних потреб широкого кола користувачів, яким необхідна фінансова інформація для прийняття економічних рішень. Для прийняття економічних рішень користувачам фінансових звітів необхідна інформація про фінансовий стан, результати діяльності та зміни у фінансовому стані підприємства. Зазначені інформаційні потреби обумовили склад фінансової звітності. За П(С)БО 1, до неї належать:

- Баланс;

- Звіт про фінансові результати;
- Звіт про рух грошових коштів;
- Звіт про власний капітал;
- Примітки до звітів.

Неточність у фінансовій звітності призводить до помилок у прийнятті управлінських рішень зовнішніми користувачами інформації, в управлінській звітності – до неправильних дій менеджерів і керівників різних рівнів всередині підприємства тощо. Загалом, це все призводитиме до зниження ефективності діяльності підприємств і, відповідно, рівня їх прибутковості. Враховуючи особливості сучасної діяльності підприємств в Україні, великий обсяг робіт, що виконуються вручну при веденні обліку, зацікавленість різних діючих суб'єктів господарювання у певному коригуванні значень, які мають бути відображені у звітності, та інші чинники впливу.

Аналізуючи систему вимог до фінансової звітності, на мою думку потрібно виділити такий особливий і надзвичайно важливий для фінансової звітності аспект, як багатогранність інформації, яка повинна бути відображена у звітності. Різні споживачі інформації потребують різну інформацію, яка б забезпечувала задоволення їх інтересів саме у тому напрямі, що цікавить користувача – інші ділянки звітності для них мають практично нульову цінність. Адже потенційні акціонери цікавляться, як правило, лише інформацією про загальний стан підприємства, його потужність, розміри; інвестори – прибутковістю виробництва, дивідендами на акції; кредитори – можливостями підприємства погасити позику; постачальники – платоспроможністю підприємства тощо.

Порядок подання звітності, їх форми, перелік показників, що до них включаються, є одними із найбільш змінюваних елементів сучасної української звітності. Бажання якомога краще вдосконалити звітність, зробити її більш оперативнішою, детальнішою і якіснішою інколи призводило до того, що фактичні відображення змін не встигали за

змiнами, якi впроваджувались нормативними актами й не могли застосовуватися на практицi з моменту їх опублiкування в офiцiйних виданнях.

Сучаснi умови господарювання накладають свiй вiдбиток на порядок формування фiнансової звітностi суб'єктiв господарювання. Рiзнi користувачi виставляють до показникiв фiнансової звітностi рiзнi вимоги, що вiдповiдають лише їхнiм потребам. Першоосновою всiх вимог до показникiв фiнансової звітностi є її достовiрнiсть, а отже, правильнiсть вiдображення в нiй даних фiнансового облiку.

Лiтература

1. Закон України «Про бухгалтерський облiк та фiнансову звітнiсть в Україні» вiд 16 липня 1999р. № 996XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/996-14>.
2. Мiжнародний стандарт бухгалтерського облiку № 1 «Подання фiнансової звітностi» вiд 1 сiчня 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_013.
3. Хомин П. Я. Формування звітностi в підсистемах фiнансового, управлiнського й податкового облiку : монографiя / П. Я. Хомин. – Тернопiль : Економiчна думка, 2004. – 288 с.

УДК 336.77(4/9)

КРЕДИТУВАННЯ В ОБЛIКОВИХ КРАЇНАХ

Кiсиль А. – ст. 3 курсу, гр. ОПвн-31

Науковий керiвник – Ясишена В. В. – к.е.н, доцент

Вiнницький навчально-науковий iнститут економiки ТНЕУ

Одним iз провiдних чинникiв розвитку економiки будь-якої країни в умовах глобалiзацiї є здiйснення її суб'єктами господарювання ефективної кредитної полiтики.

Актуальнiсть вивчення та аналізу свiтової практики облiку кредитування зумовлена необхіднiстю визначення особливостей такого кредитування, його видiв та тенденцiй розвитку в зарубiжних країнах з метою подальшого використання результатiв дослiдження для удосконалення вiтчизняної практики облiку кредитування.

Кредитування є обл'єктом пильної уваги вiтчизняних та зарубiжних вчених: Ф. Ф. Бутинця, М. І. Савлука, В. М. Ивахненка, С. К. Соломина, А. М. Герасимовича, Т. М. Вiтлiнського, О. В. Пернарiвського та iнших.

У зв'язку з недостатнiстю розробки зазначеної проблеми та її важливiстю для вiтчизняної практики здiйснення облiку кредитування виникає потреба у дослiдженнi зарубiжного досвiду кредитування (на прикладi США) та тенденцiй його розвитку в зарубiжних країнах, що i визначає мету статтi.

Для розкриття сутностi теми дослiдження розглянемо насамперед облiк кредитування в Україні.

Пiд кредитом банку слiд розглядати платне надання банками грошових коштів у тимчасове користування на визначених кредитним договором умовах iз дотриманням принципiв повернення, строковостi, забезпеченостi, платностi, цiльового використання.

В Україні для отримання кредиту до банку подається заява та пакет необхідних документiв, зокрема, копiї свiдоцтва про реєстрацiю i статуту, картка зi зразками пiдписiв, форми фiнансової звітностi, гарантiйнi зобов'язання поручителя, бизнес-план та iншi. При наданнi кредиту складається кредитна угода (договiр), у якiй визначається обл'єкт

Крiм того, звітнiсть пiдприємства служить також джерелом iнформацiї не тiльки зовнiшнiх, але й внутрiшнiх користувачiв. За даними звітностi може бути зроблено детальний аналіз показникiв фiнансового стану i платоспроможностi пiдприємства, його майнового стану, дана оцiнка ефективностi використання фiнансових i матерiальних ресурсiв i т.д.

В умовах ринкових вiдносин, з розвитком рiзних форм власностi, розширення кола користувачiв бухгалтерської iнформацiї, все бiльшого значення набуває фiнансова звітнiсть.

кредитування, умови одержання та погашення кредиту, термiни кредитування, вiдсотковi ставки, зобов'язання пiдприємства за заставою тощо.

Вiдповiдно до НП(С)БО 1 “Загальнi вимоги до фiнансової звітностi” [2] i П(С)БО 11 “Зобов'язання” [5] банківські кредити, отриманi пiдприємством, визначаються як зобов'язання. Iз метою облiку кредити прийнято дiлити на два види:

— поточнi – вони повиннi бути погашенi протягом 12 мiсяцiв iз дати балансу чи протягом операцiйного циклу пiдприємства;

— довгостроковi – строк їх погашення бiльше 12 мiсяцiв чи бiльше операцiйного циклу.

Погашення банківського кредиту – це погашення основної суми кредиту i сплата нарахованих вiдсоткiв. Кредит погашають повнiстю по закінченнi термiну кредитної угоди або поступово частинами.

Вiдсоток нараховується на суму непогашеного кредиту. Суми вiдсоткiв, нарахованих за користування кредитом, – окремий вид зобов'язання i вiдображаються вони у складi фiнансових витрат.

В Україні аналітичний облiк позик ведеться за кожним кредитом окремо, за видами, цiльовим призначенням i строками повернення кредитiв.

Вiдповiдно до Плану рахункiв бухгалтерського облiку активiв, капiталу, зобов'язань i господарських операцiй пiдприємств i органiзацiй та Iнструкцiю про його застосування [1, 4] синтетичний облiк заборгованостi за кредитами ведеться для:

1) довгострокових позик – на рахунку 50 «Довгостроковi позики»;

2) короткострокових – на рахунку 60 «Короткостроковi позики» на вiдповiдних субрахунках.

Цi обидва рахунки – пасивнi. За їх кредитом вiдображають суму отриманого кредиту, за дебетом –

його погашення. На окремих субрахунках цих рахунків показують відстрочені та прострочені кредити при зміні терміну кредитування, визначеного кредитною угодою.

При відображенні в обліку операцій, пов'язаних з отриманням кредитів, використовуються такі

субрахунки: 684 “Розрахунки за нарахованими відсотками”, 951 “Відсотки за кредит” та 952 “Інші фінансові витрати”.

Традиційна кореспонденція рахунків з обліку типових операцій при отриманні кредитів наведена в таблиці 1.

Таблиця 1

Типова кореспонденція рахунків з обліку типових операцій при отриманні кредитів

№	Зміст господарської операції	Д-т	К-т
1	Отримано та зараховано кредит на рахунок підприємства	311	50, 60
2	Нараховано відсотки за кредит	951	684
3	Погашено кредиторську заборгованість за кредитом	50, 60	311
4	Сплачено відсотки за кредитом	684	311

На позабалансовому рахунку 05 “Гарантії і забезпечення надані” відображається вартість активів підприємства в сумах, зазначених в угодах застави. При цьому з балансу підприємства ці суми не списуються.

Розглянемо детально облік кредитування на прикладі США.

Згідно із Загальноприйнятими принципами бухгалтерського обліку (GAAP) США, кредитні зобов'язання визначаються як зобов'язання, для ліквідації яких використовуються поточні активи, або прийняття інших поточних зобов'язань.

В США зобов'язання (Liabilities) поділяються на [3]:

– поточні зобов'язання (current liabilities), включаючи короткострокові відкладені кредити (short-term deferred credits) і короткострокову, т.ч. що підлягає оплаті в поточному періоді, частина довгострокових зобов'язань;

– довгострокові зобов'язання (включаючи довгострокові відкладені кредити);

– довгострокові позики і кредити (long-term loans) тощо.

Довгострокова кредиторська заборгованість в США відображається в балансі по двох статтях:

– частина довгострокової кредиторської заборгованості, яка має бути погашена до витікання найближчих 12 місяців після звітної дати;

– частина довгострокової кредиторської заборгованості, яка має бути погашена більш ніж через 12 місяців після звітної дати.

До довгострокової кредиторської заборгованості відносяться довгострокова заборгованість по комерційному кредиту, заборгованість по відкладених податках (різниця між бухгалтерським і податковим обліком), резерв на реорганізацію, заборгованість по капітальній оренді.

Якщо заборгованість по кредитах банку або інших підприємств (Notes payable) виникає перед банком або іншим кредитором по отриманих позиках, вона відображається в балансі як заборгованість по кредитах, оформленим борговим зобов'язанням (notes payable), по якому позичальник зобов'язався погасити

заборгованість по отриманому їм кредиту у встановлений термін.

Для обліку короткострокових кредитів використовується рахунок до отримання. Рахунки до отримання – це короткотермінові ліквідні активи, які виникають при продажу товарів у кредит за оптовою чи роздрібною торгівлею. Їх часто називають комерційним кредитом.

Проведення в обліку цих активів відображають так: [3]

1. При пред'явленні покупцям рахунків за відвантажену їм продукцію

Д-т Рахунок до отримання К-т Продаж.

2. При поступленні платежів за реалізовану продукцію

Д-т Рахунок у банку К-т Рахунок до отримання.

За нормальних умов гроші на рахунки повинні надійти протягом 30–60 днів; це є короткотерміновий кредит.

При передачі дебіторської заборгованості її власник позичає гроші в кредиторів, виписавши вексель. При цьому він передає під заставу дебіторську заборгованість як забезпечення. Якщо він не може оплатити вексель у зазначений термін, то кредиторам переходить право власності на дебіторську заборгованість.

На суму отриманих від кредиторів грошей роблять проводки:

Д-т Грошові кошти;

К-т Векселі до оплати.

Більш глибокий аналіз діяльності банківських установ у сфері кредитування позичальників як юридичних, так і фізичних осіб дозволить запропонувати шляхи підвищення ефективності їх кредитної діяльності у післякризовий період.

Таким чином, підсумовуючи вищезазначене, можна зробити висновок, що основним методом вдосконалення обліку кредитування є запровадження обліку кредитних операцій за термінами надання більш розширеним, шляхом передбачення рахунків для обліку короткотермінової, середньо термінової і довготермінової заборгованості в Плані рахунків України. Це дасть можливість більш детально оцінити їх ліквідність.

Література

1. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку № 291 від 30.11.1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

2. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” затверджено наказом Міністерства фінансів України № 73 від 18.03.2013 р. із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13>

3. Особливості облікових систем в США [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.dsbrickworks.com/mzhnarodnij-oblk-ta-audit/175-osoblivost-oblkovix-sistem-v-ssha.html>

4. План рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій № 291 від 30.11.1999 р. [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0892-99>

5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 "Зобов'язання" затверджено наказом Міністерства фінансів України № 20 від 31.01.2000 р. із змінами і доповненнями [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0085-00>.

УДК 657.6.012.16

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ В АУДИТІ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Романюк І. – ст.4-го курсу, гр.ОПвн-41

Науковий керівник – Гриник О. І. – викладач

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

В сучасних умовах розвитку економіки України зростає значення аналітичних процедур як різновиду незалежних аудиторських доказів стосовно того, чи складені фінансові звіти суб'єкта господарювання в усіх суттєвих аспектах згідно з визначеною концептуальною основою фінансової звітності, що й обумовлює актуальність теми дослідження.

Питанням використання аналітичних процедур в аудиті приділяли увагу такі автори, як А.В. Бодюк, В.С. Рудницький, Н.І.Дорош, Я.А. Гончарук та ін. Так, Я.А. Гончарук та В.С. Рудницький виказують думку про застосування аналітичних процедур не тільки на початковій та завершальній стадіях аудиту, а й під час збору аудиторських доказів[2]. З ними погоджується й А.В. Бодюк у монографії «Методологічні та нормативно правові аспекти аудиту підприємницької діяльності»[1]. Н.І. Дорош ретельно описує порядок використання аналітичних процедур на стадії планування та визначає сутність аналітичних процедур як перевірки по суті у монографії «Аудит: методологія і організація»[3]. Разом з цим, питання сутності та призначення аналітичних процедур в аудиті у сьогоденні потребують подальшого дослідження.

Аудит в Україні здійснюється на базі Закону України «Про аудиторську діяльність» та міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики [4].

Згідно з міжнародними стандартами аудиту метою аудиту фінансової звітності є забезпечення можливості висловлення думки аудитором про відповідність підготовленої фінансової звітності визначеним вимогам до неї.

Для висловлення такої думки аудитор повинен зібрати аудиторські докази, різновидом яких є аналітичні процедури. Аналітичні процедури як різновид аудиторських доказів можуть бути використані в аудиті при умові їх об'єктивності та такого рівня довіри, з яким можна покласти на результати, отримані за допомогою цих аналітичних процедур [5].

МСА 520 «Аналітичні процедури» визначає аналітичні процедури як аудиторські процедури, які передбачають аналіз важливих фінансових показників та тенденцій з подальшим дослідженням відхилень та взаємозв'язків, що суперечать іншій відповідній інформації або відхиляються від показників, які очікуються.

Аналітичні процедури передбачають порівняння фінансової інформації суб'єкта господарювання з

інформацією за минулі періоди, що піддається порівнянню; плановими розрахунками суб'єкта господарювання (наприклад, бюджетами) або прогнозами аудитора (наприклад, оцінкою запасів); тотожною інформацією по галузі.

МСА 520 рекомендує застосовувати аналітичні процедури:

1) при плануванні аудиту;

2) як процедури по суті, коли їх використання може бути більш ефективним або продуктивним, ніж інші аудиторські процедури;

3) на заключній стадії аудиту.

При плануванні аудиту метою аналітичних процедур є вивчення діяльності суб'єкта господарювання й сфер потенційного ризику; оцінка аудиторського ризику та рівня суттєвості; визначення характеру, часу і розміру інших аудиторських процедур тощо. Інформаційною базою при цьому є засновницькі документи, рішення зборів акціонерів, аудиторський звіт та висновок за минулий рік тощо.

Метою проведення аналітичних процедур як аудиторських процедур по суті є перевірка фактичної наявності у звітності суттєвих перекручень. Для проведення аналітичних процедур на цьому етапі використовуються облікові, планові та позаоблікові дані. В процесі проведення аналітичних процедур по суті аудитор може зробити висновок про реальність і перспективи фінансового стану суб'єкта господарювання і оцінити вірогідність його безперервної діяльності. На заключній стадії аудиту аналітичні процедури використовують для оцінки та аналізу результатів перевірки, написання звіту й підготовки пропозицій для керівництва суб'єкта господарювання, складання аудиторського висновку, а також оформлення акта виконаних робіт. У випадку, коли аудитор на заключній стадії аудиту зробить висновок про недостатність аудиторських доказів для висловлення думки про відповідність складених фінансових звітів суб'єкта господарювання в усіх суттєвих аспектах визначеній концептуальній основі фінансової звітності, він може провести додаткові аудиторські процедури з метою одержання необхідної уточнюючої інформації.

Аналітичні процедури в аудиті дозволяють аудитору з'ясувати особливості діяльності суб'єкта господарювання - замовника аудиту, сфери потенційного ризику, аудиторський ризик та рівень

суттєвості, виявити наявність перекручень у фінансовій звітності, проаналізувати фінансовий стан замовника та оцінити вірогідність його безперервної діяльності, визначити необхідність проведення

додаткових аудиторських процедур та розробити рекомендації щодо покращення фінансового стану замовника, що є важливим в сучасних умовах розвитку економіки України.

Література

1. Бодюк А.В. Методологічні та нормативно-правові аспекти аудиту підприємницької діяльності: Монографія. – к.: Кондор, 2005. – 356.
2. Гончарук Я.А., Рудницький В.С. Аудит: Навч. посібник. – Львів: Світ, 2002. – 296с.
3. Дорош Н.І. Аудит: методологія і організація. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 402с.
4. Закон України «Про аудиторську діяльність» від 22 квітня 1993 р. (із змінами та доповненнями) // Відомості Верховної Ради України.
5. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року.

УДК 658.155

АНАЛІТИЧНІ ПРОЦЕДУРИ В КОНТРОЛІ ОПЕРАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Шмігель В.В. – ст. 5 курсу, ОПДзвм-11

Науковий керівник - Гордополова Н.В. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Основною метою діяльності кожного суб'єкта господарювання є отримання прибутку, а найбільш значний фінансовий результат підприємству приносить операційна діяльність. Від ефективності здійснення операційної діяльності залежить загальний фінансовий стан підприємства. Неefективне управління операційною діяльністю може привести до значних втрат.

Фінансовий аналіз та контроль, як основні чинники підвищення ефективності діяльності підприємства мають значний вплив на результативність діяльності суб'єктів господарювання і сприяють досягненню її основної мети – одержанню прибутку.

Контроль та аналіз є не тільки складовими інших функцій процесу управління, але і самостійними функціями, від результатів здійснення яких залежить ефективність роботи підприємства і його підрозділів. Тому, фінансовому аналізу та контролю в системі управління підприємством слід надавати важливого значення на всіх рівнях їх формування і функціонування.

Сутність операційної діяльності та особливості її контролю та аналізу достатньо повно розкрито у літературних джерелах вітчизняних і зарубіжних вчених, автори схоже трактують операційну діяльність, але її сутність розкривають через характеристику різних її особливостей. Чинна нормативна та законодавча база з питань дослідження потребує удосконалення законодавчих актів, доопрацювання нормативних документів та узгодженості їх між собою з урахуванням специфічних особливостей операційної діяльності підприємств.

Для здійснення комплексного аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства використовується система показників, що відображає його платоспроможність, ліквідність, інтенсивність використання капіталу та ефективність виробництва.

Система показників включає:

- аналіз платоспроможності;
- загальний коефіцієнт покриття;
- коефіцієнт абсолютної (термінової) ліквідності;

Аналіз фінансової стійкості:

- коефіцієнт фінансової автономії;
- коефіцієнт фінансової залежності;
- маневреність робочого капіталу;
- коефіцієнт забезпечення власними обіговими коштами оборотних активів.

Аналізуючи показники прибутку виділимо такі етапи досліджень:

- аналіз складу і динаміки балансового прибутку;
- аналіз фінансових результатів від реалізації продукції, робіт та послуг;
- аналіз рівня середньореалізаційних цін;
- аналіз фінансових результатів від інших видів діяльності;
- аналіз рентабельності діяльності підприємства;
- методика розрахунку резервів збільшення суми прибутку і рентабельності;
- аналіз розподілу і використання прибутку підприємства.

Розподіл прибутку визначається об'єктивними та суб'єктивними факторами. До об'єктивних належить зміна нормативно-правової бази відрахувань з прибутку за ставками оподаткування, зміна структури пільг в оподаткуванні, зміна граничних рівнів рентабельності при ціноутворенні. Суб'єктивні – це зміни політики вищої адміністрації стосовно ставок дивідендних виплат, інвестування, матеріального заохочення тощо.

У процесі контролю розподілу прибутку, крім застосування аналітичних процедур, іноді виконують аудиторські процедури, пов'язані з визначенням повноти формування прибутку та його розподілу, дотримання нормативно-правової бази та внутрішніх положень щодо цільового розподілу прибутку.

Отже, необхідність застосування аналітичних процедур в контролі фінансово-господарської діяльності підприємства в сучасних ринкових умовах обумовлена такими обставинами:

1. За допомогою аналізу контролюється фінансовий стан підприємства, що дозволяє

заздалегідь у разі його погіршення, внести необхідні зміни в діяльність підприємства й уникнути банкрутства.

2. Встановлення залежності між фінансовими показниками діяльності підприємства дає можливість

порівняти їх з результатами, досягнутими виробниками-конкурентами чи іншими ринковими суб'єктами. Це необхідно для техніко-технологічних, організаційних та інших змін, що дозволяли б підтримувати високу конкурентноздатність на ринку.

Література

1. Лахтіонова Л.А. Фінансовий аналіз суб'єктів господарювання. Навчальний посібник. – К.: Видавництво "Центр учбової літератури", 2003., с.12-18.

2. Крамарко Г.О. Фінансовий аналіз і планування. – К.: Центр навчальної літератури, 2003., с.21-31.

УДК 657:004

МЕТОДИКА ОБЛІКУ, АНАЛІЗУ І АУДИТУ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОГРАМІ «1С: БУХГАЛТЕРІЯ»

Латик І. – ст. 5-го курсу, гр. ОПЗвнм-51

Науковий керівник – Волинець В.І – к.т.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

В сучасних умовах важко говорити про ефективний облік, аналіз і аудит грошових коштів підприємств за ручного способу ведення обліку та проведення аналізу і аудиту. Тому підприємства постають перед питанням автоматизації обліку, аналізу і аудиту, для чого використовують інформаційні системи і технології обліку, аналізу і аудиту.

Питанням методики обліку, аналізу і аудиту грошових коштів із застосуванням інформаційних систем і технологій приділяють увагу багато науковців і практиків, серед яких Бенько М. М., Бутинець Ф. Ф., Волинець В. І., Клименко О. В., Писаревська Т. А., Терещенко Л. О. [1-7]. Однак не всі питання автоматизованого обліку, аналізу та аудиту грошових коштів були розглянуті, внаслідок чого розробка методики обліку, аналізу та аудиту грошових коштів із застосуванням інформаційних систем, до складу яких належить інформаційна система «1С: Бухгалтерія», є актуальною задачею.

Метою даної роботи є розробка методики обліку, аналізу та аудиту грошових коштів підприємства в програмі «1С: Бухгалтерія».

Облік, аналіз і аудит грошових коштів включає задачі обліку готівкових коштів, обліку безготівкових коштів, аналізу і аудиту готівкових та безготівкових коштів.

Методика автоматизованого обліку, аналізу і аудиту грошових коштів за допомогою програми «1С: Бухгалтерія» включає етапи настроювання програми, ведення обліку та аналізу і аудиту.

Облік готівкових і безготівкових коштів в програмі здійснюється на субрахунках рахунків 30 «Готівка» і 31 «Рахунки в банках», аналітичний облік на яких ведеться за валютами обліку в розрізі статей руху грошових коштів та банківських рахунків.

Інформація про валюти, статті руху грошових коштів та банківські рахунки підприємства міститься в довідниках «Валюти», «Статті руху грошових коштів» та «Банківські рахунки».

Для обліку готівкових коштів підприємства використовуються документи «Прибутковий касовий ордер» та «Видатковий касовий ордер», які дозволяють зареєструвати операції надходження та

видатку готівки з кас підприємства, до складу яких належать оплата від покупця (оплата постачальнику), повернення коштів постачальником (повернення коштів покупцю), повернення коштів підзвітною особою (видача коштів підзвітній особі), повернення коштів працівником (виплата заробітної плати працівнику), одержання готівкових коштів у банку (внесок готівкою в банк), розрахунки за кредитами і позиками з контрагентами, інші надходження коштів (інші видатки коштів).

Для обліку безготівкових коштів підприємства використовуються документи «Платіжне доручення вхідне» та «Платіжне доручення вихідне», які дозволяють зареєструвати операції надходження та видатку безготівкових коштів з банківських рахунків підприємства, до складу яких належать оплата від покупця (оплата постачальнику), повернення коштів постачальником (повернення коштів покупцю), розрахунки за кредитами і позиками з контрагентами, інші розрахунки з контрагентами, інше надходження безготівкових коштів (інше списання безготівкових коштів), перерахування заробітної плати, перерахування податків і внесків по заробітній платі, переказ на інший рахунок організації, перерахунок грошових коштів підзвітній особі.

Для аналізу та аудиту грошових коштів програма «1С: Бухгалтерія» містить стандартні звіти «Оборотно-сальдова відомість по рахунку», «Аналіз рахунку по субконто», «Аналіз субконто», «Карточка субконто», «Обороти між субконто» та інші, спеціалізовані звіти «Касова книга», «Журнал реєстрації прибуткових ордерів», «Журнал реєстрації видаткових ордерів», «Журнал реєстрації прибуткових і видаткових ордерів», «Книга обліку прийнятих і виданих грошей», «Банківські виписки» та регламентовані звіти «Баланс» і «Звіт про рух грошових коштів».

Таким чином, інформаційна система «1С: Бухгалтерія» містить широкий набір засобів, котрі можуть бути використані для автоматизації задач обліку, аналізу і аудиту грошових коштів, використання яких суттєво полегшує виконання задач обліку, аналізу та аудиту і підвищує їх оперативність та достовірність.

Література

1. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 362 с.
2. Інформаційні системи і технології в обліку: Підручник для студентів вищих навчальних закладів. / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк В.В., Євдокимов, С.Ф. Легенчук. - За ред. Ф.Ф. Бутинця. – 3-є вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП “Рута”, 2007. – 468 с.
3. Волинець В.І., Погрішук Б.В., Гордополова Н.В. Інформаційні технології бухгалтерського обліку. Лабораторний практикум: Навчальний посібник. – 4-е вид., перероб. і доп. – Тернопіль: Крок, 2016. – 244 с.
4. Волинець В.І., Погрішук Б.В., Гордополова Н.В. Інформаційні системи і технології обліку та аудиту. Практикум: Навчальний посібник. – 2-е вид., перероб. і доп. – Тернопіль: Крок, 2014. – 289 с.
5. Клименко О.В. Інформаційні системи і технології в обліку. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
6. Писаревська Т.А. Інформаційні системи обліку та аудиту: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 369 с.
7. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І.І. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с.

УДК 657.28.012.7:658.007

КОНТРОЛЬ ТА АНАЛІЗ РОЗРАХУНКІВ З ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Волошин О. Є. – ст. 5 курсу, гр. ОПДзвнм -11

Науковий керівник – Гордополова Н. В. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

У системі управління підприємством і його підрозділами важливу роль відіграють контроль та аналіз. Контроль є обов'язковою функцією управління будь-якою складною системою. На підприємстві контролю підлягають усі матеріальні та грошові потоки, виробничі процеси, діяльність людей, витрати ресурсів і результати. Такий глобальний контроль дає змогу з'ясувати, наскільки діяльність підрозділів усіх ієрархічних рівнів відповідає чинному регламенту, установленим завданням і наскільки вона ефективна.

Аналіз насамперед орієнтований на оцінку управлінських рішень. Прийняттю будь-якого рішення повинні передувати аналітичні розрахунки, які забезпечують обґрунтування управлінських рішень та одночасно виступають як засіб контролю за їх виконанням [1].

Розрахунки з персоналом відіграють важливу роль у розвитку не тільки окремого підприємства, а й всієї економіки. Тому проводиться дуже ретельний контроль та аналіз за належним їх здійсненням. Завданням об'єкта контролю є забезпечення своєчасної і достовірної інформації по розрахункам з персоналом, а також неухильного додержання трудового законодавства України.

Для належного проведення розрахунків з персоналом контроль здійснюється не лише за правильністю ведення бухгалтерського обліку та фінансової звітності, але й за якістю роботи працівників, фактично наявністю їх на підприємстві, а також відповідності працівника займаній ним посади.

Також для більш повного забезпечення системи управління інформацією на підприємствах створюється орган внутрішнього контролю. Система внутрішнього контролю має бути економічно вигідною, тобто затрати на її функціонування мають бути меншими за витрати підприємства через її відсутність.

Дотримання необхідних формальних процедур при здійсненні господарських операцій працівниками підприємства має бути неупередженим. Цей елемент внутрішнього контролю безпосередньо пов'язаний із чітким визначенням прав та обов'язків кожного працівника.

Наявність фізичного контролю (контролю за фактичною наявністю) за активами та документацією

повинна забезпечувати охорону майна підприємства та проведення його інвентаризації.

Метою контролю та економічного аналізу розрахунків з персоналом є:

- дослідження правильності підрахунків підсумків у первинних документах, реєстрах бухгалтерського обліку та фінансової звітності;

- вивчення стану внутрішнього контролю і системи бухгалтерського обліку в питаннях дотримання законодавства та розрахунків з персоналом;

- установлення достовірності, об'єктивності, законності і повноти відображення операції щодо розрахунків з персоналом;

- дослідження правильності оформлення Звітів про використання коштів виданих на відрядження та під звіт і прикладених до них документів та своєчасність подання їх до бухгалтерії підприємства;

- аналіз використання фонду робочого часу;

- аналіз продуктивності праці;

- дослідження структури та динаміки виданих та не використаних підзвітних сум, нарахування відпускних сум та утримання аліментів [2; с.430].

Для підвищення рівня оплати праці використовують різні варіанти заохочувальних розрахунків за проміжні або кінцеві результати праці. Тому, під час аналізу оплати праці з'ясовують, за які показники нараховується додаткова оплата праці, чи впливає матеріальна зацікавленість працюючих у якісних результатах своєї праці на якість виробленої продукції [3; с.420].

Отже, контроль та аналіз відіграють важливу роль в системі управління підприємством. Вони допомагають керівникам у прийнятті управлінських рішень, розробці фінансової стратегії розвитку підприємства, відображають сильні та слабкі сторони діяльності підприємства. Для належного управління підприємствами потрібно здійснювати ефективний контроль, запроваджувати нові методи перевірки, які зможуть не тільки полегшити процес контролю, а й сприяти ефективній діяльності підприємств.

Література

1. Лозовицький Д.С. Контролінг : навч. посіб. / Д. С. Лозовицький; Львів. держ. ун-т внутр. справ, Ін-т права, психології та економіки. – Львів : ЛьвДУВС, 2012. – 239 с.
2. Саух І.В. Методика перевірки операцій з оплати праці та пов'язаних з нею розрахунків // Вісник ЖДТУ. – 2012. – №2. – С. 428-433.
3. Кохан. М. С. Про співвідношення премій як виду заохочення з преміями в системі оплати праці. // Актуальні проблеми держави і права. – О., 2012. – Вип. 63. – С. 417 - 423.

УДК657.45.011.12

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОБ'ЄКТІВ ПОЗАБАЛАНСОВОГО ОБЛІКУ

Декалюк Л. І. – ст. 5 курсу, гр. ОПДзвнм - 11

Науковий керівник – Гордополова Н. В. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Система рахунків, яка застосовується сьогодні, включає як балансові, так і позабалансові рахунки. Хоча інформація, що відображається на позабалансових рахунках, не використовується для складання фінансової звітності та для розрахунку показників, які характеризують фінансовий стан підприємства, облік на позабалансових рахунках є обов'язковим і входить до загальної системи бухгалтерського обліку. Завдяки веденню обліку на позабалансових рахунках забезпечується реальне відображення економічного стану підприємства, що дозволяє чітко відокремити власні об'єкти від невластних, підтверджує або спростовує облікову інформацію суб'єкта господарювання, який надав ці активи у тимчасове користування, розпорядження або на зберігання. Позабалансові рахунки розкривають інформацію про наявність і рух майна, яке не належить підприємству, проте тимчасово знаходиться в його користуванні або розпорядженні. Ведення обліку на позабалансових рахунках забезпечує не тільки спостереження за збереженням активів, які належать іншим підприємствам, а й надає можливість контролювати законність використання документів суворого обліку. Облік з використанням позабалансових рахунків призначений для обліку результатів господарських операцій і фактів, які не впливають у даний момент на стан активів, капіталу та зобов'язань підприємства, проте вимагають спостереження та контролю в інтересах власника. Операції, що відображаються на позабалансових рахунках, є результатом проведених або майбутніх змін майнового стану підприємства. У зв'язку з цим необхідно врахувати, що суми, відображені на позабалансових рахунках, є результатом можливих (майбутніх) змін майнового стану підприємства чи тих, які відбулися (відображених у балансовому обліку). Цим встановлюється зв'язок позабалансового обліку з балансовим; позабалансове спостереження здійснюється на вимогу законодавства та має юридичне значення (відповідальність за збереження майна, контроль за законністю дій).

Предметом бухгалтерського обліку загалом, є вся господарська діяльність окремого підприємства та його взаємовідносини з контрагентами, державою, працівниками, засновниками. Предметом позабалансового обліку є майно та факти господарської діяльності підприємства, які не

відображаються у фінансовій звітності в силу їх юридичної неналежності підприємству, ймовірного характеру їх виконання.

Зміст предмету розкривається через об'єкти обліку [1]. Згідно з Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій об'єктами позабалансового обліку є: цінності, що не належать підприємству, але тимчасово перебувають у його користуванні, розпорядженні або на зберіганні (об'єкти оперативної (операційної) оренди основних засобів, матеріальні цінності на відповідальному зберіганні, переробці, комісії, монтажі); умовні права і зобов'язання підприємства (застави, гарантії, зобов'язання тощо); бланки суворого обліку; списані активи (нестачі цінностей, дебіторська заборгованість) для спостереження за можливістю їх відшкодування винними особами (боржниками); амортизаційні відрахування.

Поділ об'єктів бухгалтерського обліку на об'єкти балансового і позабалансового обліку є досить умовним, він залежить від особливостей організації економічної інформації, соціальних, економічних та політичних чинників в країні. У США всі об'єкти обліку відносяться до балансових. В Польщі об'єкти позабалансового обліку не виділяються в окрему групу, а обліковуються у складі основних балансових груп [2]. В Україні основні засоби здані в оренду є об'єктами балансового обліку, а в Росії їх відображають поза балансом. Виходячи з позицій цілісності системи бухгалтерського обліку наявні об'єкти позабалансового обліку можна поділити на позабалансові активи і позабалансові пасиви.

Об'єкти позабалансового обліку потребують системного перегляду, класифікації та розширення у відповідності до зростаючих інформаційних запитів користувачів внутрішньої і зовнішньої звітності.

Головним призначенням позабалансового обліку є надання інформації про ці об'єкти для потреб управління, оцінка можливої зміни кредитоспроможності та фінансової стійкості установи чи організації в майбутньому.

Таким чином, позабалансовий облік призначений для відображення господарських фактів, які не впливають у даний момент на стан активів, капіталу та зобов'язань підприємства, проте вимагають спостереження і контролю.

Література

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI, із змінами і доповненнями/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
2. Большой экономический словарь / [ред. А.Н. Азрилиян]. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с.
3. Положення «Про Державну фіскальну службу України». Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 21.05.2014 № 236/ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/236-2014-%D0%BF>

УДК [657.633:657.28]:658.5

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ПОДАТКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Лайтарнюк Ю. О. – ст. 5 курсу, гр. ОПДзвнм-11

Науковий керівник – Гордополова Н. В. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

В процесі конкурентної боротьби підприємство намагається отримати якомога більші прибутки, не втративши при цьому своєї частки на ринку. Однією із складових досягнення успіху є ефективне функціонування в системі управління підприємством внутрішнього контролю за розрахунками з податків, обов'язкових зборів та платежів.

Під внутрішнім контролем розуміємо систему заходів, визначених керівним складом підприємства, реалізація яких дозволяє створити спеціальні умови з метою найбільш ефективного виконання працівниками підприємства своїх посадових обов'язків з метою забезпечення ефективної діяльності підприємства. Виходячи з цього, систему внутрішнього контролю розуміємо як сукупність політик, організаційних заходів, процедур внутрішнього контролю, які застосовуються керівництвом підприємства з метою ефективного ведення господарської діяльності.

Внутрішній контроль як функція управління дозволяє оцінити наскільки функціонування об'єкта контролю відповідає прийнятним управлінським рішенням, які можуть бути представлені через систему норм і бюджетів, правил, розпоряджень тощо. Організація цього процесу є однією із передумов його ефективного здійснення у практичній діяльності [1].

Поняття організація внутрішнього контролю слід трактувати як процес побудови системи внутрішнього контролю через упорядкування та налагодження взаємозв'язків між її складовими. Розмежування системи внутрішнього контролю на складові частини або елементи у наукових колах відбувається по-різному, що підтверджують результати досліджень вчених І. Б. Стефанюк та С. В. Бардаша [2].

Внутрішній контроль розрахунків за податками і платежами передбачає об'єктами розрахунки, що здійснює підприємство на рахунку «Розрахунки за податками й платежами», й охоплює такі важливіші питання як спостереження за дотриманням вимог податкового законодавства, виконання фінансових зобов'язань перед бюджетом та державними цільовими фондами. звітності до податкових органів за видами податків і платежів.

Перевірка податкових розрахунків здійснюється за видами податків, обов'язкових зборів і платежів, а порядок її здійснення передбачає наступні напрямки дослідження:

- достовірність реєстрації підприємства як платника за належними видами податків, зборів, обов'язкових платежів;

- правильність обчислення бази (об'єкта) оподаткування за видами податків і зборів;
- обґрунтованість застосовуваних ставок податків, зборів, обов'язкових платежів;
- правомірність використання пільг за податками, зборами, обов'язковими платежами підприємства;
- своєчасність і повнота перерахування податкових зобов'язань за податками, зборами, обов'язковими платежами;
- правильність складання і дотримання термінів подання звітних форм податковим органам;
- реальність відображення залишків заборгованості в розрахунках з бюджетом за показниками фінансової звітності підприємства.

При побудові системи внутрішнього контролю за нарахуванням та сплатою податків керівництво підприємств переслідує мету забезпечення:

1) достовірною інформацією, необхідною для прийняття управлінських рішень, зокрема, в частині податкового планування;

2) збереження документів, що засвідчують право на визнання податкового кредиту та декларують виникнення податкового зобов'язання, оскільки такі документи служать доказовою базою при вирішенні судових спорів;

3) дотримання принципів затвердженої облікової політики в частині обліку розрахунків за податками;

4) виконання вимог Податкового кодексу та інших нормативно-правових актів при нарахуванні та сплаті податків.

Тобто, мету внутрішнього контролю розрахунків за податками в узагальненому вигляді можна визначити як забезпечення повноти нарахування та сплати податків, а також захист управлінського персоналу від штрафних санкцій.

Для побудови ефективної системи внутрішнього контролю розрахунків за податками на підприємствах обов'язковим є розуміння специфіки діяльності конкретних підприємств і вивчення всіх факторів впливу на цю діяльність. Крім того, доцільно регулярно та своєчасно проводити моніторинг факторів впливу на дані підприємства. Так, система внутрішнього контролю розрахунків за податками повинна не лише враховувати фактори впливу, а й мати змогу оперативно реагувати на них. Це, в свою чергу, сприятиме вирішенню ряду питань, пов'язаних із ефективним функціонуванням підприємств та подальшим розвитком системи внутрішнього контролю розрахунків за податками в сучасних умовах.

Література

1. Стефанюк І. Система внутрішнього контролю: склад та підходи до модифікації / І. Стефанюк, С. Бардаш // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.securities.org.ua/>
2. Шигун М.М. Методичний інструментарій внутрішнього контролю розрахунків за ПДВ / М.М. Шигун // Вісник ХНУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 2. – с.83 – 85.

УДК 657:004

МЕТОДИКА ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ В УПРАВЛІННІ ОБОРОТНИМИ АКТИВАМИ ПІДПРИЄМСТВА В ПРОГРАМІ «1С: БУХГАЛТЕРІЯ»

Харченко О. – ст. 5-го курсу, гр. ОПзвнм-51

Науковий керівник – Волинець В.І. – к.т.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Ефективний облік та аналіз оборотних активів підприємств не можливий за ручного способу ведення обліку та проведення аналізу. Тому підприємства постають перед питанням автоматизації обліку та аналізу, для чого використовують інформаційні системи і технології автоматизованого обліку та аналізу.

Багато науковців і практиків, серед яких Бенько М. М., Бутинець Ф. Ф., Волинець В. І., Клименко О. В., Писаревська Т. А., Терещенко Л. О. приділяють увагу питанням методики обліку та аналізу оборотних активів із застосуванням інформаційних систем і технологій [1-7]. Однак не всі питання автоматизованого обліку та аналізу оборотних активів були розглянуті, внаслідок чого розробка методики обліку та аналізу оборотних активів із застосуванням інформаційних систем, до складу яких належить інформаційна система «1С: Бухгалтерія», є актуальною задачею.

Метою даної роботи є розробка методики обліку та аналізу в управлінні оборотними активами підприємства в програмі «1С: Бухгалтерія».

- Облік та аналіз оборотних активів включає задачі:
- облік та аналіз запасів;
 - облік та аналіз дебіторської заборгованості;
 - облік та аналіз грошових коштів та їх еквівалентів.

Методика автоматизованого обліку та аналізу оборотних активів за допомогою програми «1С: Бухгалтерія» включає такі етапи:

1. Етап налаштування програми. На цьому етапі ознайомлюються з налаштуваннями плану рахунків програми та у разі необхідності вносять певні корективи до нього, визначають значення констант програми та заповнюють довідники, необхідні для подальшої роботи.

2. Етап ведення обліку. На цьому етапі створюють документи, що відображають операції, пов'язані з обліком оборотних активів.

3. Етап контролю. На цьому етапі здійснюють контроль облікової інформації щодо оборотних активів.

Розглянемо для прикладу методику обліку та аналізу запасів.

Облік запасів в програмі здійснюється на субрахунках рахунків 20 «Виробничі запаси», 21 «Поточні біологічні активи», 22 «Малоцінні та швидкозношувані предмети», 25 «Напівфабрикати», 26 «Готова продукція», 27 «Продукція сільськогосподарського виробництва», 28 «Товари», аналітичний облік на яких ведеться за номенклатурою запасів, їхніми партіями та місцями зберігання.

Інформація про номенклатуру запасів, їхні партії та місця зберігання міститься в довідниках «Номенклатура», «Партії» та «Склади (місця зберігання)». Окрім цього, для обліку запасів використовується інформація довідників «Рахунки номенклатури», «Ціни номенклатури», «Типи цін номенклатури», «Номенклатурні групи», «Класифікатор одиниць виміру», «Класифікатор кодів товарів ЗЕД», «Номери ВМД», «Номенклатура ВМД».

Для обліку запасів підприємства використовуються документи «Надходження товарів і послуг», «Надходження додаткових витрат», «Вантажно-митна декларація по імпорту», «Повернення товарів постачальнику», «Реалізація товарів і послуг», «Акт про надання виробничих послуг», «Повернення товарів від покупця», «Звіт про роздрібні продажі», «Звіт комітенту про продажі товарів», «Звіт комісонера про продажі товарів», «Переміщення товарів», «Інвентаризація товарів на складі», «Оприбуткування товарів», «Списання товарів».

Для аналізу оборотних активів програма «1С: Бухгалтерія» містить стандартні звіти «Оборотно-сальдова відомість по рахунку», «Аналіз рахунку по субконто», «Аналіз субконто», «Карточка субконто», «Обороти між субконто» та інші, спеціалізований звіт «Товарний звіт» та регламентований звіт «Баланс».

Таким чином, інформаційна система «1С: Бухгалтерія» містить широкий набір засобів, котрі можуть бути використані для автоматизації задач обліку та аналізу оборотних активів, використання яких суттєво полегшує виконання задач обліку та аналізу і підвищує їх оперативність та достовірність.

Література

1. Бенько М.М. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посіб. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2006. – 362 с.
2. Інформаційні системи і технології в обліку: Підручник для студентів вищих навчальних закладів. / Ф.Ф. Бутинець, Т.В. Давидюк В.В., Євдокимов, С.Ф. Легенчук. - За ред. Ф.Ф. Бутинця. – 3-є вид., перероб. і доп. – Житомир: ПП “Рута”, 2007. – 468 с.
3. Волинець В.І., Погрішук Б.В., Гордополова Н.В. Інформаційні технології бухгалтерського обліку. Лабораторний практикум: Навчальний посібник. – 4-е вид., перероб. і доп. – Тернопіль: Крок, 2016. – 244 с.
4. Волинець В.І., Погрішук Б.В., Гордополова Н.В. Інформаційні системи і технології обліку та аудиту. Практикум: Навчальний посібник. – 2-е вид., перероб. і доп. – Тернопіль: Крок, 2014. – 289 с.
5. Клименко О.В. Інформаційні системи і технології в обліку. Навчальний посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 320 с.
6. Писаревська Т.А. Інформаційні системи обліку та аудиту: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 369 с.
7. Терещенко Л.О., Матієнко-Зубенко І.І. Інформаційні системи і технології в обліку: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2004. – 187 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ АДМІНІСТРАТИВНИХ ВИТРАТ

Панчук І.Ю. – ст. 5 курсу, гр. ОПДзвнм-11

Науковий керівник – Головай Н.М. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Утримання служб та відділів управління підприємством, апарату управління вимагає відповідних витрат. Вищезазначені витрати є обов'язковими та немінучими. На відміну від прямих виробничих витрат, які включаються до виробничої собівартості продукції, вони відносяться до адміністративних витрат, а останні безпосередньо впливають на фінансові результати, оскільки пов'язані із обслуговуванням та організацією діяльності підприємства у цілому.

До загальногосподарських витрат, зокрема, належать витрати на утримання адміністративно-управлінського персоналу, витрати на їх службові відрядження, витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського призначення (оренда, амортизація, ремонт, комунальні послуги), охорона, юридичні, аудиторські, транспортні послуги, поштово-телеграфні, канцелярські витрати, сума податків, зборів (обов'язкових платежів).

Завданнями організації обліку адміністративних витрат є: контроль за збереженням ресурсів підприємства; правильне і своєчасне документальне оформлення та відображення в регістрах обліку адміністративних витрат; отримання документально обґрунтованих даних щодо адміністративних витрат за місцями їх виникнення, а також в розрізі осіб, відповідальних за їх понесення; виявлення впливу адміністративних витрат на фінансовий результат діяльності підприємства.

Адміністративні витрати, хоча і не беруть участі під час створення продукції (робіт, послуг), водночас є необхідними для нормального функціонування господарської діяльності. За таких обставин, структура адміністративних витрат обмежується лише переліком статей витрат, які характеризують процес обслуговування й управління діяльністю підприємства.

До основних первинних документів, які використовують при відображенні накопичення адміністративних витрат є накладна, рахунок, авансовий звіт, видатковий касовий ордер, розрахунок бухгалтерії тощо. Списання адміністративних витрат на фінансові результати базового підприємства оформлюється довідкою (розрахунком) бухгалтерії.

Відповідно до Інструкції про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, на рахунок 92 «Адміністративні витрати» відображаються загальногосподарські витрати, пов'язані з управлінням та обслуговуванням підприємства. Аналітичний облік адміністративних витрат ведеться за статтями витрат. Склад адміністративних витрат визнано П(с)БО 16

"Витрати". Згідно з пунктом 18 П(с)БО 16 "Витрати", рекомендується вести аналітичний облік адміністративних витрат за наведеною нижче номенклатурою статей. За дебетом: 1) загальні корпоративні витрати (організаційні витрати, витрати на проведення річних зборів, представницькі витрати тощо); 2) витрати на службові відрядження і утримання апарату управління підприємством та іншого загальногосподарського персоналу; 3) витрати на утримання основних засобів, інших матеріальних необоротних активів загальногосподарського використання (операційна оренда, страхування майна, амортизація, ремонт, опалення, освітлення, водопостачання, водовідведення, охорона); 4) винагороди за професійні послуги (юридичні, аудиторські, з оцінки майна тощо); 5) витрати на зв'язок (поштові, телеграфні, телефонні, телекс, факс); 6) амортизація нематеріальних активів загальногосподарського використання; 7) витрати на врегулювання спорів у судових органах; 8) податки, збори та інші передбачені законодавством обов'язкові платежі (крім податків, зборів та обов'язкових платежів, що включаються до виробничої собівартості продукції, робіт, послуг); 9) плата за розрахунково-касове обслуговування та інші послуги банків; 10) інші витрати загальногосподарського призначення. За кредитом: списання сальдо адміністративних витрат на фінансові результати.

На думку багатьох науковців та практиків, існуюча номенклатура віднесених до адміністративних статей витрат не є науково обґрунтованою і в деяких випадках важко зрозуміти обґрунтованість критеріїв їх виділення. Тому, для підприємства важливо самостійно розробляти класифікацію адміністративних витрат на основі класифікації, що рекомендована П(с)БО 16 «Витрати». При цьому, розширена номенклатура статей адміністративних витрат має забезпечити управлінський персонал різних рівнів відповідальності повною і детальною інформацією про такі витрати, сприятиме скороченню останніх.

Щодо класифікації адміністративних витрат, що наведений у п. 18 П(с)БО 16 «Витрати», вважаємо досить спірним віднесення до адміністративних витрат витрат, пов'язаних із врегулюванням спорів у судових органах. Так, наприклад, витрати на врегулювання спорів в судових органах передбачають, крім сплати державного мита, ще сплату штрафних санкцій, які мають узагальнюватися на рахунку 94 «Інші витрати операційної діяльності». Тому, на нашу думку, такі витрати доцільно відобразити у складі інших операційних витрат підприємства.

Література

1. Андрющенко Н.С. Формування інформації про адміністративні витрати в управлінському обліку / Н.С. Андрющенко // Облік і фінанси АПК.–2010– №1/[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nbuv.gov.ua>.
2. Положення (Стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", затверджено наказом Міністерства Фінансів України від 14 червня 1999 р.

ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ ТА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ В СИСТЕМІ
МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВА

Луценко А. - ст. 4-го курсу, гр. ОПвн-41
Науковий керівник – Гордополова Н. В. – к.е.н., доцент
Вінницький навчально-науковий інститут економіки

Управління підприємством - це комбінування різних виробничих та невиробничих факторів, дій та можливостей підприємницької діяльності, кінцевою метою якої є отримання прибутку, тобто перевищення доходів над витратами. Управління неможливо без інформації або сукупності відомостей про стан керованої системи, керуючих діяч і зовнішнє середовище. Управлінський облік - це галузь знань та сфера діяльності, пов'язана з формуванням і використанням економічної інформації для управління всередині господарюючого суб'єкта (підприємства, фірми, банку тощо). Його мета полягає в тому, щоб допомогти управлінням у прийнятті економічно обгрунтованих рішень[1].

Управлінський облік є складовою частиною системи управління підприємством. З самого початку він був покликаний забезпечити інформацією, необхідною для:

- контролю економічності поточної діяльності організації в цілому і в розрізі її окремих підрозділів, видів діяльності, секторів ринку;

- планування майбутньої стратегії і тактики здійснення комерційної діяльності в цілому та окремих господарських операцій, оптимізації використання матеріальних, трудових і фінансових ресурсів організації;

- вимірювання та оцінки ефективності господарювання в цілому і в розрізі підрозділів організації, виявлення ступеня рентабельності окремих видів продукції, робіт, послуг, секторів і сегментів ринку;

- коригування керуючих впливів на хід виробництва і реалізації продукції, товарів і послуг.

З часом коло завдань управлінського обліку помітно розширилось. В даний час, крім перерахованих вище призначень, в країнах з розвинутою ринковою економікою виділяють наступні завдання обліку для управління:

- реєстрація витрат та подання звітів, у тому числі класифікація, узагальнення, надання та тлумачення даних про витрати для зацікавлених користувачів;

- управління вартістю і аналіз витрат, тобто надання даних про витрати у вигляді інформації, придатної для управлінського планування і контролю.

Із зазначених функцій обліку перші дві функції традиційні і для нашого виробничого обліку, а остання є нововведенням[2].

Сучасний управлінський облік включає функції аналізу, а надалі й прогнозування, нормування, планування, оперативного обліку та контролю. Прогнозування основних показників діяльності підприємства конкретизує його цілі для даного періоду часу і сприяє їх досягненню. Воно базується на просторово-часовому вивченні та аналізі стану ринку, його структури та факторів, що впливають на потребу в конкретних výroбах і послугах, вивченні тенденцій їх розвитку, аналізі фінансових можливостей покупців. Основою є економічний аналіз, на основі якого здійснюється прогноз продажів як необхідний елемент планування виробництва та реалізації товарів[4].

Економічний аналіз допомагає створити проект управлінського рішення, тобто створює параметри впливу на керовану систему, а при зворотному — дає оцінку ефективності управлінського рішення та доцільності його коригування. Якщо облік і статистика надають інформацію, то економічний аналіз перетворює її в придатну форму для прийняття рішення. Аналіз проводиться не лише з метою констатації фактів і оцінки досягнутих результатів, а й для виявлення недоліків, помилок і оперативного впливу на процес виробництва. А тому необхідно підвищувати його оперативність і ефективність[3].

Необхідно зауважити, що економічний аналіз як основний чинник підвищення ефективності діяльності підприємства має великий вплив на результативність підприємницької діяльності і сприяє досягненню її основної мети - одержанню прибутку. Таким чином, дослідження процесу управління підприємством дозволяє стверджувати, що аналіз є не тільки складовою інших функцій, але і самостійною функцією, від результатів здійснення якої залежить ефективність роботи підприємства і його підрозділів. Тому, економічному аналізу в системі підприємництва слід надавати важливого значення на всіх рівнях його формування і функціонування.

Отже, економічний аналіз займає проміжне місце між інформаційним етапом і етапом прийняття рішень, впливаючи на якість прийнятих управлінських рішень. Також, економічний аналіз є важливим елементом в системі управління виробництвом, основою розробки науково обгрутованих управлінських рішень та інструментом контролю за їх виконанням.

Література

1. Атамас П. Й. Бухгалтерський облік у галузях економіки. 2-ге вид. Навч. посіб. — К: Центр учбової літератури.
2. Баканов М.І., Чернов В.А. Управлінський облік. Торгова калькуляція. - М.: Юніті.
3. Боброва Є.А. Інтегрована і автономна системи організації управлінського обліку. / Економічний аналіз: теорія і практика.
4. Попова Л. В, Константинов В.А, Маслова І.А., Степанова Є.Ю. Управлінський облік і аналіз.

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ АМОРТИЗАЦІЇ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Чичірко О. А. – ст. 5 курсу, гр.ОПДзвнм-11

Науковий керівник – Головай Н.М. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Однією з важливих економічних і облікових категорій є амортизація. Водночас дослідженню ролі і методів амортизації за сучасних умов не приділяється належної уваги. У зв'язку з цим, потрібно визнати, що методика амортизації взагалі випала з об'єктів дослідження теорії бухгалтерського обліку. Не до кінця визначено економічну і фінансову природу амортизації, методика обліку амортизаційного фонду, техніку розрахунків.

Використання основних засобів в діяльності підприємства має певні обмеження в зв'язку з поступовим зношуванням та втратою їх споживчої вартості (корисності), що вимагає здійснення відповідних витрат. Прийнято виділяти два види зносу – фізичний та моральний. Відшкодування повного фізичного та морального зношування основних засобів здійснюється за рахунок амортизаційних відрахувань, призначених для покриття витрат на придбання засобів праці. Характеризуючи поняття амортизації, необхідно відзначити потребу у чіткому виділенні двох його сторін щодо здійснення капіталовкладень: амортизація на стадії обґрунтування інвестиційного рішення (тобто перед здійсненням інвестицій); амортизація після реалізації інвестицій, тобто на стадії функціонування основних засобів. Автори численних праць, присвячених економічним дослідженням основних засобів, пишучи про амортизацію, мають на увазі саме другу сторону цього поняття, тобто традиційно амортизація трактується як поняття похідне від здійснених інвестицій. Причому похідне як у теоретичному, так і в практичному аспекті.

Методів нарахування амортизації є десятки, але всі вони – різновиди чи поєднання методів рівномірної, регресивної та прогресивної амортизації.

При лінійному методі нарахування амортизації норма амортизаційних відрахувань постійна для кожного року функціонування. При регресивному методі ця норма з кожним роком служби основних засобів зменшується, а при прогресивному – зростає. Різновиди цих методів відрізняються між собою темпами зростання чи спадання. У кожному з розглянутих методів амортизації чи модифікації їх може бути реалізовано так звану систему прискореної компенсації витрат, за якою списання вартості засобів праці здійснюється у значно короткіші терміни.

Задля впорядкування процедури нарахування амортизації (у першу чергу, щоб запобігти приховуванню в амортизаційному фонді прибутків, які підлягають оподаткуванню) відповідне

законодавство усіх країн вимагає, щоб амортизація нараховувалася в усіх компаніях методом, затвердженим уповноваженим на це державним органом. Звідси і цілком прагматичне визначення: «Амортизація – списання, згідно з вимогами оподаткування та бухгалтерського обліку, протягом певного терміну початкової балансової вартості основних фондів» [1]. Дане визначення фактично погоджується з поняттям амортизації щодо минулого акту господарської діяльності. Але що стосується майбутніх інвестицій, то те, що називається амортизацією у розумінні погашення в ході господарської діяльності витрат на основні фонди, відіграє об'єктивну та важливу роль.

При обґрунтуванні проектних рішень від точності методів повернення коштів, інвестованих у створення основних засобів, залежить вибір варіанта капіталовкладень. На сьогодні поняття амортизації з погляду майбутніх інвестицій досліджено не досить добре, а саме воно дало б змогу вдосконалити методи обґрунтування оптимальних варіантів проектних рішень.

Безумовно, амортизація є багатоаспектною категорією. У зв'язку з цим, зокрема, можна говорити про обліковий, економічний, фінансовий і правовий аспекти амортизації. Однак різні аспекти амортизації передбачають і різні підходи до її числення й інтерпретації. Тому перше принципове питання полягає у виборі алгоритму розрахунку амортизації залежно від поставленої мети.

У бухгалтерському обліку амортизаційні відрахування розглядаються як витрати, що нічим не відрізняються від інших видів витрат. Такий підхід впливає з принципу відповідності витрат та доходів, що надає змогу визначити фінансовий результат господарської діяльності підприємства за певний звітний період.

Економічна амортизація відрізняється від бухгалтерської насамперед тим, що ґрунтується на майбутніх грошових потоках, очікуваних від використання основних засобів з обліком їхньої ліквідаційної вартості наприкінці терміну корисної служби.

Отже можемо зробити висновок, що вірне прийняття рішення щодо вибору методу нарахування амортизаційних відрахувань на основні засоби впливатиме в подальшому на їх майбутні експлуатаційні можливості, моральне та фізичне спрацювання, що в свою чергу впливатиме на загальну результативність господарювання підприємства.

Література

1. Голов С. Дискусійні аспекти амортизації // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №5. – С.3-8.
2. Голошев І. Методи амортизації: саме час переглянути // Бухгалтерія. – 2009. – №4. – С.54-59.
3. Парнюк В. О. Про підвищення ролі амортизації як джерела інвестицій і регулятора попиту та пропозиції основних засобів // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №5. – С.166-172.
4. Хомин, П. Я. Амортизація: економічний зміст та методика відображення / П. Я. Хомин, І. М. Пиріг // Фінанси України. – 2007. – №6. – С.22-30.

ФІНАНСОВО-БЮДЖЕТНА СИСТЕМА НІМЕЧЧИНИ

Сівак Р.В. – ст.4-го курсу, гр.ОПвн-41

Науковий керівник – Сисоєва І.М – к.е.н., доцент

Вінницький науково-навчальний інститут економіки THEU

Федеративну Республіку Німеччини вважають однією із провідних країн у світовій економіці. За рівнем економічного розвитку, величиною економічного потенціалу, часткою у світовому виробництві, та міжнародним поділом праці вона належить до числа найбільш високорозвинених держав світу, та входить у так звану « велику сімку [1].

У вітчизняній і зарубіжній літературі проблеми розвитку економік зарубіжних країн, особливості формування та функціонування фінансових систем є достатньо дослідженими. Так, аналізу стану та структури фінансових систем розвинених країн присвячені роботи К. В. Рудого, Л. О. Миргородської; фінансові системи країн Західної Європи досліджені в роботах М. І. Карліна.

Проте у вітчизняних працях мало проаналізоване функціонування сучасної фінансово-бюджетної системи Німеччини. Тому метою моєї статті являється аналіз сучасного стану, структури фінансово-бюджетної системи Німеччини та дослідження проблем розвитку її основних структурних елементів.

Фінансова система Німеччини являє собою модель бюджетно-податкових взаємовідносин, що за суттю відображає перерозподіл фінансових потоків з метою дослідження нерівності різних регіонів країни.

Бюджетний устрій країни обумовлений її державним устроєм, територіально-адміністративним поділом, рівнем розвитку економіки та її структурних елементів і включає в себе три ланки управління: центральне, членів федерації та місцеве. Залежно від методів формування доходів економічних суб'єктів фінансову систему Німеччини можна поділити на дві сфери: централізовані фінанси та децентралізовані фінанси. Як форма організації грошових відносин фінансова система поділяється на такі підсистеми: господарюючих суб'єктів, населення, держави та місцевих органів. Кожна підсистема фінансової системи відрізняється методами, способами формування та використання фінансових ресурсів і відповідно поділяється на певні ланки.

На сучасному етапі основна проблема фінансової системи Німеччини характеризується зовнішнім походженням і передбачає недоотримання країною коштів відповідно до принципу “справедливого повернення”. Крім того, ефективність функціонування фінансової системи Німеччини знижується через зростання витрат на фінансування антикризових фондів Європейського Союзу, що є загрозою розбалансування бюджетної системи за рахунок зростання дефіциту федерального бюджету та нарощення федерального боргу [2].

Сьогодні стан державних фінансів Німеччини характеризується як задовільний завдяки стабільним податковим надходженням і низькій вартості запозичень. Основна стратегія бюджетної політики досліджуваної країни відображається в консолідації бюджету, коригуванні середньострокових бюджетних планів у напрямі збалансування федерального бюджету і включає такі напрямки:

- обмеження зростання чистих запозичень;
- скорочення структурного дефіциту;
- зменшення соціальних видатків і процентних доходів задля нарощення темпів економічного зростання.

Аналіз структури та стану фінансово-бюджетної системи Німеччини дозволяє відокремити її позитивні та негативні риси, а саме:

- адаптивність федерального бюджету до посткризових проявів;
- можливість скорочення державних витрат за рахунок наявних низьких ставок обслуговування боргу та низького безробіття без необхідності збільшення податків;
- наявність прогресивної шкали оподаткування прибуткового по- датку дає можливість його скорочення навіть за високої інфляції, адже це не призведе до зростання податкових ставок і податкового навантаження;
- переорієнтування державних видатків на напрям з більшим фіскальним мультиплікатором, що проявляється в позитивному зростанні видатків на розвиток інфраструктури та інновації;
- потреба у структурному збалансуванні федерального бюджету з урахуванням демографічного сценарію, зокрема старіння населення [3].

Можна зробити висновок, що серед пріоритетних напрямів розвитку економіки Німеччини, що забезпечать стабільне функціонування фінансово-бюджетної системи, є такі:

- 1) поліпшення умов для приватних капіталовкладень в інфраструк- турні проекти з метою створення підґрунтя для нарощення дохідної бази федерального бюджету;
- 2) відмова від програми закриття атомних електростанцій та устаткування на розвиток відновлювальної енергетики задля підтримки цін на електроенергію на стабільному рівні через загрозу закриття промислового виробництва та збільшення кількості безробітних, що негативно позначиться на стані державних фінансів;
- 3) поглиблення Європейського валютного союзу й укріплення валюти євро з метою досягнення збалансованого бюджету та зменшення навантаження щодо фінансування видатків ЄС.

Література

1. Карлін М. І. Фінанси зарубіжних країн : навчальний посібник / М. І. Карлін. – К. : Кондор, 2009. – 384 с.
2. Карлін М. І. Фінанси країн Європейського Союзу : навчальний посібник / М. І. Карлін. – К. : Знання, 2011. – 639 с.
3. Фінанси зарубіжних країн: навчальний посібник / [Кізіма Т. О., Кравчук Н. Я., Горин В. П. та ін.]; за ред. О. П. Кириленко. – Тернопіль: Економічна думка, 2013. – 287 с.

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ГРОШОВИХ КОШТІВ ПІДПРИЄМСТВА

Петрик Г.- ст. 3 курсу

Науковий керівник – Михальчишина Л.Г. – к.е.н., доцент
Вінницький національний аграрний університет

Господарюючі суб'єкти використовують грошові кошти незалежно від характеру своєї діяльності. Вони мають потребу в цьому виді ресурсів з однакових, по суті, причин: для ведення своїх операцій, погашення боргових зобов'язань, забезпечення доходу для своїх інвесторів тощо.

Економічна ситуація, яка склалася в Україні, вимагає невідкладного створення додаткових умов для забезпечення ефективного господарювання. Однією з таких умов є формування чіткої та ефективно діючої системи внутрішнього фінансового контролю на підприємствах усіх форм власності.

Сучасні ринкові умови посилюють необхідність систематичного, глибокого контролю фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання усіх форм власності з метою забезпечення більш ефективної віддачі виробництва та вжиття заходів із попередження помилок й ліквідації недоцільностей в їх управлінні.

Статтею 8 Закону України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" встановлено, що підприємство самостійно "розробляє систему" форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій, визначає права працівників на підписання бухгалтерських документів".

Як бачимо, цим законом чітко не регламентовано обов'язковість прямого внутрішнього фінансового контролю, і, як правило, бухгалтер стає простим реєстратором господарських операцій. У ділових стосунках між керівником та бухгалтером, за відсутності жорсткого регламенту в частині внутрішнього контролю, утворюється певний "вакуум" щодо прийняття рішення на самоперевірку бухгалтерії. Хоча керівники підприємств і наділені правом ініціювати проведення внутрішньої перевірки

стану бухгалтерського обліку на підприємстві, мало хто з них, на практиці, користується цим правом.

Зважаючи на мету і завдання, які переслідує контроль управління, обліку, звітності щодо операцій з грошовими коштами, він потребує використання певної сукупності методів для повної їх реалізації. А це повинно знайти відображення у відповідній методиці контролю використання грошових коштів.

Завданням контролю є розкриття притаманними йому методами і прийомами певної ділянки ланцюжку причинно-наслідкових зв'язків, тобто розширення якісної характеристики явищ, господарської ситуації з використанням позаоблікової, разової інформації. Контроль виступає в даному випадку як додатковий крок в розумінні і оцінці господарських явищ для цілей управління [2, с. 370].

Типові помилки на рахунках каси і банку найчастіше виникають на підприємстві і мають бути ретельно перевірені на предмет порушення вимог чинного законодавства. Необхідно здійснювати контроль недозволених операцій, усувати наявні помилки і перешкоджати їхньому повторному виникненню [1, с. 232].

На нашу думку, необхідно здійснити поступовий перехід від контролю, який проводиться після завершення фінансово-господарських операцій, до контролю, який передують прийняттю управлінського рішення або здійснюється на стадії його виконання.

Запровадження обов'язкового внутрішньогосподарського контролю спрямоване на недопущення фактів відхилень, помилок та неефективності у роботі, своєчасного їх виявлення та усунення, що сприятиме підвищенню ефективності діяльності підприємств, і зокрема використання ними грошових коштів.

Література

1. Коблянська Г.Ю. Облік і контроль грошових коштів у комп'ютерному середовищі / Г.Ю. Коблянська // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. - 2014. - № 1. - С. 228–232.
2. Теслюк Н.П. Організація контролю за грошовими коштами та їх еквівалентами, інтегрованого в систему управлінського обліку / Н.П. Теслюк // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. - 2012. - Вип. 9. - С. 370-373.

КОНТРОЛЬ РОЗРАХУНКІВ З ПЕРСОНАЛОМ ПО ОПЛАТІ ПРАЦІ

Сидоренко Н.П. – ст. 5 курсу, гр.ОПДзвнм - 11

Науковий керівник – Головай Н.М. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Контроль розрахунків з персоналом по оплаті праці на будь-якому підприємстві розглядається як досить складний та важливий етап перевірки фінансово-господарської діяльності. Основною метою та методами контролю розрахунків з оплати праці є такі (рис. 1).

Виконання вищезазначених процедур забезпечується системно у відповідній послідовності,

яка визначається як контрольний процес і умовно розбивається на певні складові частини. З метою розкриття сутності окремих методичних підходів до контролю розрахунків з персоналом по оплаті праці, виділяють такі основні етапи перевірки: підготовчий етап, основний етап (етап детальної перевірки) та заключний етап.

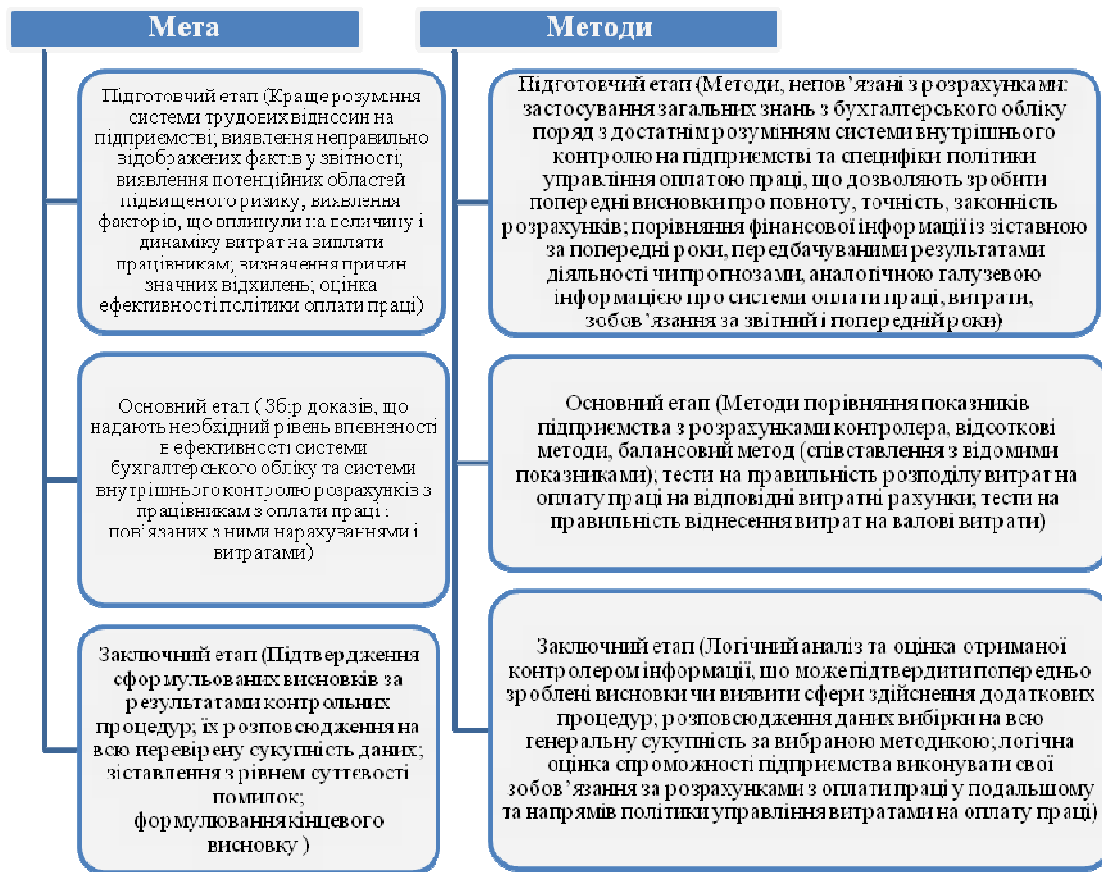


Рис. 1. Мета та методи перевірки розрахунків з оплати праці

Підготовчий етап контролю передбачає попереднє дослідження та оцінку діючої на базовому підприємстві системи трудових відносин, застосовуваних суб'єктом господарювання систем й форм оплати праці, попереднє тестування систем внутрішнього контролю та обліку, загальний аналіз діяльності відділу кадрів з метою отримання доказів належності й ефективності організації оплати праці, обліку та контролю розрахунків з персоналом по оплаті праці.

На етапі детальної перевірки забезпечується здебільшого контроль по суті, що направлений, передусім, на встановлення правомірності, повноти та точності оцінки й відображення в обліку зобов'язань за розрахунками з персоналом по оплаті праці та пов'язаних із ними нарахувань. Як правило, такі контрольні процедури проводяться вибірково, що обумовлено високою трудомісткістю перевірки і значними масивами інформації, що перевіряється.

Контролю також підлягають розпорядчі та первинні документи з обліку праці та її оплати, документи, які підтверджують інші виплати персоналу (листки непрацездатності, розрахунки бухгалтерії та ін.), реєстри аналітичного та синтетичного обліку, фінансова, податкова та статистична звітність. На даному етапі перевірки контролер використовує такі методичні прийоми: інспекція зобов'язань з розрахунків по оплаті праці, оцінка, опитування, запит (підтвердження), підрахунок, спостереження за виконанням роботи посадовими особами, аналітичний огляд; логічна та арифметична перевірка, документальна перевірка,

формальна, окремі економіко-математичні та статистичні методи.

Етап детальної перевірки розрахунків з персоналом по оплаті праці має розпочинатись з встановлення правильності проведення й підтвердження результатів інвентаризації цих розрахунків, а також зобов'язань перед соціальними фондами й бюджетом у зв'язку з нарахуваннями та утриманнями із заробітної плати та інших виплат. Під час здійснення інспекції виплат персоналу контролер співставляє показники заборгованості по розрахункових та платіжних відомостях, даними Головної книги та балансу, виявляються суми депонованої заробітної плати, суми й причини проведення авансових виплат працівникам, реальність існування зобов'язань за розрахунками по оплаті праці на відповідну звітну дату.

На заключному етапі проведення контролю розрахунків з персоналом по оплаті праці, контролер групує, систематизує і аналізує виявлені порушення та досліджує їх можливий вплив на достовірність показників фінансової, податкової й статистичної звітності базового підприємства.

Отже, можемо дійти висновку, що під час проведення контрольних процедур щодо правомірності розрахунків з персоналом по оплаті праці, перевіряючий має опиратися на вимоги нормативно-інструктивних документів, які регулюють ці питання та чітко планувати проведення процесу перевірки, визначати необхідні джерела отримання фактографічної та іншої інформації й використовувати найбільш доцільні методи перевірки.

Література

1. Господарський кодекс України. Прийнятий постановою Верховної Ради України 16.01.03р. № 436-IV [Електронний ресурс]. - Режим доступу: zakon.rada.gov.ua.
2. Гуцаленко Л. В. Державний фінансовий контроль: [Навчальний посібник] / Л. В. Гуцаленко, В. А. Дерій, М. М. Коцупатрій. - К.: Центр учбової літератури, 2009. - 424 с.
3. Дослідження проблем оплати праці: порівняльний аналіз (Україна та країни ЄС): [Монографія] / А. М. Колот, Г. Т. Куліков, О. М. Поплавська [та ін.]; за заг. ред. А. М. Колота, Г. Т. Кулікова. - К.: КНЕУ, 2008. - 274 с.

УДК 657.42

ОБЛІК НЕОБОРОТНИХ АКТИВІВ, УТРИМУВАНИХ ДЛЯ ПРОДАЖУ

Шевчук Р.О. – ст.3 курсу, гр.ОПвн-31

Науковий керівник – Ясишина В.В.– к.е.н., доцент

Вінницький науково-навчальний інститут економіки ТНЕУ

Національний стандарт бухгалтерського обліку П(С)БО 27 «Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність» наказом Мінфіну від 03.10.2007 р. №1100 був викладений у редакції, яка набрала чинності з 01.01.2008 р. Тож починаючи зі звітності за I квартал 2008 року об'єкти груп вибуття та необоротних активів, утримуваних для продажу, належить обліковувати та відображати у звітності відповідно до вимог цього стандарту. Мінфін на запит «ДК» у листі № 31-34000-10-10/29072 від 25.07.2008 р. висловило свої думки щодо цього. Докладніше читайте у статті.

Наказом Мінфіну від 05.03.2008 р. №353 План рахунків та Інструкцію №291 щодо його застосування було доповнено, зокрема, субрахунком 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу». Змінено назви і призначення субрахунків 742 і 972, на яких раніше підлягали обліку доходи і витрати від відчуження необоротних активів. Тепер вони мають назви «Дохід від відновлення корисності активів» та «Втрати від зменшення корисності активів» відповідно. Із Плану рахунків вилучено субрахунок 973 «Собівартість реалізованих майнових комплексів».

Зазначеним наказом у П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати» передбачено можливість заповнення в цій формі фінансової звітності вписуваних рядків 176 або 177, у яких мають відображатися прибуток чи збиток від припиненої діяльності після оподаткування та/або прибуток чи збиток від переоцінки необоротних активів та груп вибуття, що утворюють припинену діяльність і оцінюються за чистою вартістю реалізації та визначаються відповідно до П(С)БО 27. Як бачимо, згідно з П(С)БО 3 в цьому рядку відображається фінансовий результат від припиненої діяльності, у т. ч. необоротних активів, що утворюють припинену діяльність. Однак необоротні активи, що утримуються для продажу, під цю категорію не підпадають. Для необоротних активів, утримуваних для продажу, окремого вписуваного рядка в Звіті про фінансові результати не передбачено. У П(С)БО 27 не визначено, що необоротні активи, утримувані для продажу, підлягають обліку у складі запасів¹. Однак у Плані рахунків та Інструкції №291 для цього тепер передбачено субрахунок 286, на якому ведеться облік наявності та руху необоротних активів та груп вибуття, які визнаються утримуваними для продажу. Цей субрахунок входить до рахунка 28 «Товари», який відповідно до Інструкції №291 призначений для обліку руху товарно-матеріальних цінностей, що надійшли на

підприємство з метою продажу. Цей рахунок згідно з Інструкцією використовують в основному збутові, торгові та заготівельні підприємства й організації, а також підприємства громадського харчування. На промислових та інших виробничих підприємствах рахунок 28 «Товари» застосовується для обліку будь-яких виробів, матеріалів, продуктів, які спеціально придбані для продажу².

1 Відповідно до п. 8 П(С)БО 27 придбані (отримані, безкоштовно) активи, які визнаються необоротними активами, утримуваними для продажу, зараховуються на баланс за вартістю придбання, яка визначається відповідно до П(С)БО 9 «Запаси». Але це й раніше не викликало сумнівів — адже об'єкти, що за економічним змістом є основними засобами, але придбаються підприємством з метою продажу, ніколи не визнавалися необоротними активами (наприклад, автомобіль для фірми-автотрейдера є товаром, а не транспортним засобом). Віднесення того чи іншого матеріального об'єкта до оборотних чи необоротних активів виходячи зі строків їх очікуваного корисного використання — один із ключових принципів їх обліку.

2 Зазначимо, що включення необоротних активів, утримуваних для продажу, до складу товарів (рахунок 28) викликає певне методологічне неузгодження. Адже доходи і втрати від їх реалізації, як зазначалося вище, обліковуються як доходи і втрати від реалізації виробничих запасів. Для обліку операцій з реалізації товарів Планом рахунків передбачені субрахунки 702, 902; а для обліку реалізації виробничих запасів — субрахунки 712, 943.

При цьому п. 33 П(С)БО 7 наразі не передбачає списання з балансу об'єктів основних засобів при переведенні їх до складу запасів, а навпаки, встановлює, що основні засоби можуть вибувати, зокрема, при їх продажу. Відповідно, в Інструкції №291 передбачено, що вибуття основних засобів унаслідок продажу відображається в бухгалтерському обліку за кредитом рахунка 10 «Основні засоби».

3 Оглядаючи на таку невизначеність, я звернувся до Міністерства фінансів України з проханням надати роз'яснення з таких питань:

1. На яких субрахунках підлягають відображенню в бухгалтерському обліку доходи і витрати від реалізації необоротних активів?; 2. У яких статтях звіту про фінансові результати підлягають відображенню ці доходи і витрати?; 3. Чи мають право підприємства відображати реалізацію основних засобів безпосередньо з рахунка 10 «Основні засоби»?

У лаконічному листі-роз'ясненні Міністерство фінансів повідомило, що для визнання необоротних активів утримуваними для продажу здійснюється запис: Дт 286 «Необоротні активи та групи вибуття, утримувані для продажу» —, Кредит рахунка обліку необоротних активів (відповідний рахунок: 10 — 12, 14 — 16, 18, 19).

На думку Мінфіну, доходи від реалізації необоротних активів, утримуваних для продажу, мають відображатися за кредитом субрахунка 719 «Інші доходи від операційної діяльності» з наведенням у статті «Інші операційні доходи» (рядок 060) Звіту про фінансові результати (форма №2), собівартість реалізованих необоротних активів, утримуваних для продажу, відображатися за дебетом субрахунка 949 «Інші витрати операційної діяльності» з наведенням у статті «Інші операційні витрати» (рядок 090) Звіту про фінансові результати (форма №2).

Така відповідь не зовсім узгоджується з Інструкцією №291 та змінами, внесеними наказом Мінфіну №353 до пояснень щодо відображення на субрахунках 712 та 943. Позиція, викладена в листі Мінфіну, не відповідає пунктам 28, 31 П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», відповідно до яких дохід від реалізації необоротних активів показується в статті «Інші доходи», а собівартість реалізації необоротних активів — у статті «Інші витрати».

Відповідно до П(С)БО 3 операційна діяльність — основна діяльність підприємства, а також інші

види діяльності, які не є інвестиційною чи фінансовою діяльністю. Згідно з П(С)БО 4 «Звіт про рух грошових коштів» інвестиційна діяльність — придбання та реалізація тих необоротних активів, а також тих фінансових інвестицій, які не є складовою частиною еквівалентів грошових коштів. Отже, придбання та реалізація необоротних активів є інвестиційною діяльністю. Якщо ж з метою дотримання вимог зазначеного Закону підприємство вирішить обліковувати доходи і витрати від відчуження об'єкта основних засобів у складі інших (не операційних) доходів і витрат, — на нашу думку, для їх обліку можна використовувати субрахунки 746 «Інші доходи від звичайної діяльності», 977 «Інші витрати звичайної діяльності» з відповідним відображенням у звіті про фінансові результати. Відображати ж реалізацію основних засобів можна безпосередньо з рахунка 10 «Основні засоби» або із застосуванням субрахунка 286 (що відповідатиме П(С)БО 27) — за вибором підприємства.

Варто сказати, що, коли необоротний актив, утримуваний для продажу, буде переведений до складу запасів і відобразатиметься на субрахунку 286, його вартість не братиме участі в перерахунку матеріальних залишків за п. 5.9 Закону про прибуток у податковому обліку, оскільки попередньо її не було віднесено до складу валових витрат.

Література

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 07.02.1013 р. № 73 — Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13> — Назва з титул. екрану.

2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page>

3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку П(С)БО 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00> — Назва з титул. екрану.

УДК 657.01

ЗАПРОВАДЖЕННЯ СТАНДАРТІВ В ДЕРЖАВНОМУ СЕКТОРІ

Марухно Г.- ст.4 курсу, гр.ОПвн-41

Науковий керівник – Сисоєва І.М. – к.е.н., доцент

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Найголовніша з частин економіки всієї країни, розвиток якої забезпечує соціально – економічне процвітання суспільства в цілому; частина, яка визначає основні напрями політичного та економічного спрямування держави є державний сектор економіки. Суб'єктами бухгалтерського обліку в державному секторі є Державна казначейська служба України, розпорядники бюджетних коштів, Міністерство фінансів України, яке забезпечує проведення державної політики у сфері бухгалтерського обліку, та державні цільові фонди.

На сьогодні система бухгалтерського обліку в державному секторі не дозволяє отримувати необхідну інформацію відповідно до вимог міжнародних стандартів. У зв'язку з цим, Кабінетом Міністрів України було прийнято «Стратегію модернізації системи бухгалтерського обліку в державному секторі, яка передбачає удосконалення системи та перехід на єдині методологічні засади бухгалтерського обліку і звітності. Для досягнення цієї мети передбачено запровадження єдиних національних положень (стандартів) бухгалтерського

обліку гармонізованих з бюджетною класифікацією доходів та витрат, Єдиний план рахунків, удосконалення методів складання та консолідації звітності з використанням сучасних інформаційних систем, тощо.

Історичним аспектам обліку в державному секторі присвячені праці Ф. Бутинця, Т. Дзюги, Л., С. Свірко. Питання законодавчо-нормативного регулювання та перспективи розвитку системи бухгалтерського обліку в державному секторі висвітлені у працях Н. Сушко, О. Шунь.

Метою дослідження є запровадження стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі економіки, сприяння організаціям державного сектору різних рівнів у підготовці фінансових звітів на основі методу нарахувань.

Стандарти бухгалтерського обліку для державного сектору базуються переважно на аналогічних міжнародних стандартах для комерційних підприємств. В Україні для державного сектору прийнято 19 національних стандартів бухгалтерського обліку.

Стандартизація бухгалтерського обліку як на міжнародному рівні, так і в Україні відбувається в межах корпоративного, державного секторів малого та середнього бізнесу. Для окремих галузей, наприклад, сільського господарства, банківської справи, страхового бізнесу, фінансових операцій розробляються окремі стандарти для обліку специфіки діяльності. Слід зазначити, що створювані системи обліку не є автономними концептуально. Всі вони базуються на єдиній методології, але в організаційному плані є відокремленими, оскільки мають різне нормативне забезпечення, істотні особливості поточного обліку, нюанси в змісті фінансової звітності.

При цьому в тексті стандартів для держсектора максимально зберігаються підходи, що визначені в стандартах для корпорацій, якщо з того або іншого питання обліку або звітності немає істотних відхилень або особливостей в державному секторі. Фінансова звітність суб'єктів державного сектора, яка складається відповідно до стандартів, має надавати інформацію про фінансовий стан, результати діяльності та грошові потоки суб'єкта, а також відображати ефективність використання та цільове призначення ввірених йому ресурсів. При цьому фінансова звітність може використовуватися для прогнозування рівня ресурсів, потрібних для

продовження діяльності. Крім того, вона може також надавати дані про отримання ресурсів, відповідно до порядку встановленого законодавством, а також використання цих ресурсів, відповідно до юридичних і контрактних вимог, включаючи фінансові ліміти, встановлені законодавчими органами. Таким чином, змістовні акценти використання фінансової звітності державного сектора дещо інші порівняно з її використанням недержавним сектором. Фінансова звітність державного сектора – є ключовою ланкою в інформаційному забезпеченні державного фінансового контролю, фінансового планування і прогнозування на державному рівні.

Висновок

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що інститутами бухгалтерського обліку в державному секторі є державні підприємства, розпорядники бюджетних коштів, бюджетні установи, органи Держказначейства, державні цільові фонди. Суб'єкти обліку – бухгалтера державного сектору, практикуючі Єдиний план рахунків, який включає рахунки бюджетного і майнового обліку та забезпечує консолідацію звітної інформації. Національні стандарти обліку і звітності для державного сектору повинні базуватися на стандартах приватного сектору і декларувати метод нарахувань.

Література

1. Кравченко О.В. Методологічні аспекти оцінки основних засобів бюджетних установ / О.В. Кравченко // Економічні науки. – Сер.: Облік і фінанси. – 2012.
2. Ловінська Л.Г. Тенденції реформування системи бухгалтерського обліку та фінансової звітності державного сектору України / Л.Г. Ловінська, Н.І. Сушко // Фінанси України : жур-нал. – 2012
3. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі 1-26.[Електронний ресурс].– Доступний з http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=80965&cat_id=83024.
4. Національні стандарти бухгалтерського обліку в державному секторі 101-135. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=83023.

УДК 657.22

ЕЛЕМЕНТИ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ В БЮДЖЕТНІЙ СФЕРІ

Баранська В.В.- ст. 5 курсу гр..ОПДвнм-51

Науковий керівник – Сисоєва І.М. – доцент, к.е.н.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Незважаючи на безліч важливих завдань, бюджетним установам не можна залишати без уваги питання щодо формування розпорядчого документа про облікову політику або внесення змін до вже діючого, оскільки облікова політика відіграє важливу роль в умовах запровадження національних стандартів бухгалтерського обліку в державному секторі.

Дослідження питання облікової політики в бюджетних установах належать: Л. Гуцайлук, Г. Бойко, Р. Дзюга, С. Свірко. Також Т.Безродна у своїй публікації обґрунтувала специфіку облікової політики бюджетних установ. Вона виділила її як засіб формування інформації, необхідної для управління бюджетною установою [1, с. 27- 29].

Треба зазначити, що є низка проблем у формуванні облікової політики. Автори І. Адамов, М. Грінчук, Д. Бринзила виділяють такі проблеми формування облікової політики [3]: відсутність систематизованої нормативно-методологічної бази регулювання бухгалтерського обліку в бюджетних установах; відсутність наказів про облікову політику в бюджетних установах; порушення основних

принципів ведення бухгалтерського обліку. Для вирішення цих проблем потрібно звернути увагу на потребу формування облікової політики та її, зв'язок облікових політик бюджетних установ різних рівнів.

Під час формування облікової політики бюджетної установи потрібно розділяти такі напрямки як організація бухгалтерського обліку та методичні основи бухгалтерського обліку [2, с. 143].

При визначенні сфери дії облікової політики необхідно врахувати наступні чинники: рівень бюджету; рівень бюджетної установи як розпорядника коштів; галузева належність бюджетної установи, відповідно до якої визначається специфіка діяльності установи; рівень фінансово-матеріального забезпечення бюджетної установи; кількість персоналу, що працює в установі; обсяги діяльності бюджетної установи та, відповідно, споживання запасів; обсяги та види діяльності; ступінь автоматизації облікового процесу тощо[4, с. 277-283].

Можна виділити такі елементи облікової політики, які мають міститися в наказі про облікову політику бюджетної установи:

1. Організаційна складова (установлення відповідальних осіб за ведення бухгалтерського обліку та визначення їхніх посадових обов'язків; визначення переліку матеріально-відповідальних осіб).

2. Методична складова (визначення додаткових рахунків для обліку матеріальних активів (субрахунки аналітичного обліку для диференціації за джерелом надходження активів); визначення додаткових рахунків для обліку надходжень та витрат (за джерелами фінансування, видами доходів); методика визначення вартості активів (надходження та вибуття); методи та норми списання запасів; перелік та склад статей калькулювання вартості послуг, що надаються бюджетними установами).

3. Технічна складова (затвердження типових форм первинних документів, що використовуються для оформлення господарських операцій (в разі відсутності законодавчого їх затвердження); затвердження графіка та порядку документообігу первинних та інших бухгалтерських документів; затвердження лімітів та нормативів використання запасів; установлення форм внутрішньої звітності).

При відображенні методичних основ у наказі про облікову політику бюджетних установ можна виділити відповідні позиції [2, с. 145-148]:

1. Облік доходів загального фонду (вказується перелік джерел, у розрізі яких здійснюється отримання коштів до загального фонду, визначаються субрахунки відповідно до джерел надходження, порядок надходження фінансового забезпечення до загального фонду).

2. Облік доходів спеціального фонду (вказується перелік джерел, у розрізі яких здійснюється отримання коштів до спеціального фонду, визначаються субрахунки відповідно до джерел надходження, порядок

надходження фінансового забезпечення до спеціального фонду, порядок утворення фондів за рахунок коштів спеціального фонду).

3. Облік видатків (механізм здійснення і визначення видатків, адміністративні та нормативні обмеження, забезпечення реалізації принципу цільового призначення фінансового забезпечення інструментами бухгалтерського обліку, порядок розподілу видатків).

4. Облік грошових коштів (на рахунках визначаються грошові рахунки в установах банків чи/та органах казначейства із зазначенням їх номерів, кількості меморіальних ордерів щодо руху безготівкових грошових потоків).

5. Облік касових операцій (порядок обліку готівкових коштів у розрізі загального та спеціального фондів, особливості ведення касової книги щодо джерел покриття видатків, терміни звітування підзвітних осіб у межах встановленого часу та відповідальність за порушення цих норм).

6. Облік необоротних активів (ідентифікація видів необоротних активів щодо вартісної оцінки, види оцінок необоротних активів, перелік, що входять до первісної вартості необоротних активів, порядок переоцінки необоротних активів, порядок обліку витратків на утримання необоротних матеріальних активів, порядок та умови списання необоротних активів).

7. Облік запасів (ідентифікація запасів, види оцінок запасів, що застосовуються, метод відпуску запасів у використання, порядок переоцінки).

8. Облік розрахунків зі заробітної плати та стипендій (схема посадових окладів, схема визначення розміру стипендій з урахуванням надбавок даної бюджетної установи, порядок та терміни нарахування заробітної плати та стипендій тощо).

9. Облік розрахунків з іншими кредиторами та дебіторами (порядок обліку розрахунків у порядку планових платежів та їх термінів, порядок проведення тендерів, методика відображення у системі рахунків бухгалтерського обліку операцій щодо забезпечення проведення тендерних торгів, визначення витратків через підзвітних осіб).

10. Облік витрат (перелік статей калькулювання послуг, методи обліку витрат та калькулювання, порядок розподілу прямих і накладних витрат).

11. Облік результатів діяльності бюджетної установи (методика визначення результату господарської діяльності установи та її оцінки. Облікова політика бюджетної установи повинна бути головним інструментом для забезпечення неперервності та плановірності її діяльності).

Сьогодні багато уваги приділяють автоматизації облікового процесу. Установі потрібно обрати програму, яка буде використовуватись для ведення бухгалтерського обліку і цей факт має відобразитися в наказі про облікову політику. Від обраної облікової політики залежить ефективність управління обліковими процесами, ефективність прийняття управлінських рішень. Важливим є те, щоб облікові політики розпорядників коштів вищого рівня і підпорядкованих ним установ були узгоджені між собою. Варто пам'ятати, що бюджетні установи становлять багаторівневу систему, яка повинна працювати як єдиний механізм. Якщо облікова політика бюджетної установи вищого рівня відобразиться у наказах про облікову політику підпорядкованих установ, то це дасть змогу полегшити контроль діяльності розпорядників бюджетних коштів нижчого рівня.

Можна зробити висновок, що розроблення облікової політики в бюджетних установах є трудомістким процесом і вимагає від виконавців певних здібностей і підготовки. Необхідно створити стандарти обліку для бюджетних установ, зокрема і відносно основних моментів формування облікової політики цих установ, з метою чіткого регламентування цієї ділянки обліку.

Література

1. Безродна Т. Облікова політика бюджетних установ: проблеми становлення / Т. Без-родна // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – № 8. – С. 27-29.
2. Свірко С.В. Первинна організація бухгалтерського обліку бюджетних установ: формування облікової політики / С.В. Свірко // Економіка та підприємництво. – К. : Вид-во КНЕУ. – 2002. – Вип. 8. – С. 137-148.
3. Основні причини виникнення проблеми формування облікової політики бюджетних установ та методика її розв'язання / І.З. Адамова, М.С. Грінчук, Д.Г. Бринзила. [Електронний ресурс].- Доступний з http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2009_1/NV-2009-V1_35.pdf. Хміль І.Р., Швець В.Е
4. Хміль І.Р. Особливості формування облікової політики бюджетних установ. Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.9. – С. 277-283

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ, ІНФОРМАЦІЙНІ ТА ГУМАНІТАРНІ ВИМІРИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ УКРАЇНИ

УДК 331.56 (477)

ПРИХОВАНЕ БЕЗРОБІТТЯ В УКРАЇНІ: СТАН, ЧИННИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВА

Бондар Ю.І., ст. 1 курсу, гр. Фвн-11

Науковий керівник – д.е.н., професор Сірко А.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Ринок праці в Україні не є однорідним. У його структурі можна виділити сегменти, що значно різняться за своїми якісними і кількісними характеристиками. Особливістю вітчизняного ринку праці слід вважати наявність сегменту прихованого безробіття, вплив якого на функціонування економіки країни досить великий.

Приховане безробіття слід розглядати як форму неповного або недостатньо ефективного використання праці офіційно найманих працівників за умови повного робочого часу, а також за умов тимчасового припинення виробництва з причин економічного чи структурного характеру.

З початком переходу України до ринкової економіки, внаслідок спаду виробництва, що супроводжував реформи, стала очевидною наявність надмірної кількості виробничого персоналу. Саме це й почало поступово спонукати роботодавців до звільнення працівників або переведення їх з ініціативи адміністрації на неповний робочий день. Останнім часом рівень прихованого безробіття поступово знижується.

Низька ціна робочої сили та готовність значної частини працівників отримувати низьку зарплату в обмін на збереження робочого місця — одна з причин вимушеної неповної зайнятості.

Тенденції до зростання обсягів прихованого безробіття будуть, очевидно, посилюватись, оскільки надії на державне вирішення цього питання невеликі. Підприємства, які опинилися в скрутному економічному стані, вимушені самі шукати шляхи виходу з нього: або підвищувати ефективність виробництва, або тримати зайвих працівників і чекати на кращі часи, хоча ці наміри передбачають значні матеріальні та моральні втрати і потребують постійного контролю та аналізу [1, с. 95-97].

Завданням сучасного етапу в сфері регулювання зайнятості є перехід до активної політики на ринку праці, яка, на жаль, не здійснюється зараз. В основу має бути покладена модель управління, центральними елементами якої є основні регулятори ринкової організації праці: заробітна плата як ціна послуг праці, конкуренція на ринку праці, трудова мобільність, рівень безробіття. [2, с. 81-82].

Фінансова криза призвела до різкого спаду виробництва, масового вивільнення - працівників, різкого зростання масштабів безробіття. Спад виробництва зумовив депресивний стан цілих галузей, охопив велику

кількість - працівників. Які залишилися без роботи і заробітку, що призводить до зниження самооцінки людини відповідно і мотивація до роботи (або до тієї форми роботи в якій працювала людина) знижується. Також призводить до зниження життєвого рівня, багато з тих хто втратили роботу влаштовуються на біржу праці, шукають нове місце роботи, але при поганому налагодженій системі функціонування центрів зайнятості можливість отримати нове місце роботи практично не можливо, що призводить або до нелегальної праці - тіньова економіка, або до зниження рівня життя.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що важливу роль у вирішенні проблеми прихованого безробіття відіграють рівень оплати праці та система стимулювання. Для зменшення обсягів вимушеної неповної зайнятості система стимулювання праці має бути такою, щоб і роботодавець, і найманий працівник були зацікавлені в забезпеченні продуктивної зайнятості і ліквідації (або скороченні обсягів) прихованого безробіття.

Перш за все, для вирішення проблеми вимушеної неповної зайнятості необхідна система економічного стимулювання підприємств до оперативного забезпечення професійної перепідготовки та підвищення кваліфікації частково безробітних. Організація такої роботи дозволить скоротити обсяги прихованого безробіття за рахунок спеціалістів вузького профілю, чия кваліфікація не мала цінності за межами певного робочого місця або певного підприємства.

Колективними договорами підприємств та регіональними і галузевими угодами мають бути встановлені сфери діяльності та категорії працівників, для яких (без шкоди для якості і кількості виконуваних робіт) доцільно запроваджувати погодинну оплату праці з мінімальною годинною гарантією. Найважливішою умовою застосування такої системи є чіткий і точний облік відпрацьованого часу, а також постійний контроль за дотриманням визначеної законом нормальної тривалості робочого часу.

Позитивними наслідками практичного впровадження цієї форми оплати праці для працівників, що перебувають у стані прихованого безробіття, буде більш ефективне використання наявних та створення нових робочих місць. Це особливо важливо на сучасному етапі економічних реформ при більш-менш стабільних темпах економічного зростання у багатьох регіонах і галузях.

Література

1. Грішнова О. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник/ Олена Грішнова, - К.: Знання, 2004. - 535 с.
2. Махсма М. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Навчальний посібник/ М.Б. Махсма, - К.: Атіка, 2005. - 303 с.

ЧИННИКИ ТА НАСЛІДКИ «ТІНЕЗАЦІЇ» ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Коваль О.О. – ст. 1 курсу

Науковий керівник – д.е.н., професор Сірко А.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Економічне становище України протягом останніх років характеризується значним розширенням масштабів тіньової економіки та посиленням її впливу на соціально-економічне життя суспільства. На протязі сторіч всі країни світу ведуть нескінченну боротьбу з тіньовою економікою. Її вивчають, з нею домовляються, умовляючи вийти на світ, з нею борються. І все ж вона існує.

До найістотніших чинників тінізації національної економіки належать наступні:

1. Неefективне державне регулювання економіки — відсутність довіри бізнесу до держави та держави до бізнесу, висока бюрократизація, недосконале інституційне та законодавче забезпечення. Результатом проблем є формування на цій основі корпоративно-бюрократичних структур, які фактично підміняють собою механізм державного управління. Іншою проблемою є часта зміна законодавчого забезпечення підприємницької діяльності, що унеможливує ефективно планувати діяльність бізнесу та сприяє постійному пошуку шляхів до тінізації діяльності.

2. Неefективне адміністрування податків. Сприяють цьому також велике та несправедливе податкове навантаження, збільшення частки збиткових підприємств, низький рівень платіжної дисципліни, нестабільність та недосконалість податкового законодавства, необізнаність із цим законодавством, правова незахищеність платників податків. Іншою важливою причиною залишається відсутність ефективних механізмів покарання за недотримання податкового законодавства, що створює додаткові стимули до мінімізації та ухилення від сплати податків.

3. Проблеми ринку праці, пов'язані з низькими економічними стимулами до офіційного працевлаштування працівників та зростанням рівня безробіття. Проте, найбільшою проблемою є відсутність ефективної системи контролю та покарання за неофіційне працевлаштування та неоподаткування заробітної плати.

4. Недосконале грошово-кредитне регулювання, яке полягає в непрозорому фінансуванні комерційних банків та встановленні гнучкого валютного курсу, надмірна активність держави на позичковому ринку — випуск державних облігацій для поповнення державного бюджету, що сприяє концентрації капіталу навколо спекулятивних операцій та підвищенню процентних ставок, надмірний обсяг грошової пропозиції, що не

відповідає реальним потребам економіки і має дефляційні або інфляційні наслідки.

5. Недосконалість бюджетної системи, низький контроль за використанням бюджетних коштів

6. Недосконалість судової та правоохоронної системи, відсутність чіткої державної програми боротьби з організованою злочинністю, в тому числі і в економічній сфері, низький рівень довіри населення до судових та правоохоронних органів.

7. Рівень загальної злочинності - кримінальне середовище є одним з основних базисів економічної злочинності та невіддільним від тіньової економіки.

Наслідки функціонування тіньової економіки в Україні:

– Одним із головних наслідків тінізації економіки є деформація податкової системи. Вона проявляється у нерівномірності галузевого податкового навантаження і скороченні розходів бюджету.

– Тіньова економіка значно зменшує ефективність макроекономічного регулювання. Відсутність певних даних о масштабах і структурі розвитку „тіні” не дозволяє уряду приймати адекватні економічні рішення.

– Тіньова діяльність обмежує можливості залучення підприємцями інвестиційних ресурсів, особливо іноземних. Розширення тіньового сектора стимулює ріст спекулятивних фінансових і торговельних угод в шкоду розвитку реального виробництва.

Таким чином, негативний вплив тіньової економіки полягає в загальній криміналізації держави і суспільства, а також в скороченні податкових надходжень і неможливості держави забезпечити реалізацію соціально-економічних програм і розвиток економіки в цілому.

При цьому тіньова економіка має і позитивну роль, яка полягає в тому, що вона створює робочі місця, які не мають можливості існувати в умовах офіційної економіки, а також є засобом виживання та поліпшення умов життя більшості громадян.

Основною метою детінізації економіки України є створення необхідних умов для покращення інвестиційного клімату, зниження податкового та регулятивного тиску на підприємницьку діяльність, захист прав власності та трудових відносин. Дані реформи також дадуть поштовх до забезпечення економічного розвитку, що за умов високих показників тіньової економіки є неможливим.

Література

1. Сірко А.В. Економічна теорія Політекономія: навчальний посібник / за редакцією А.В. Сірко. - Київ: видавництво «Центр учбової літератури», 2014. – 414 с.

2. Мазур І. Детінізація економіки України: теорія та практика: Монографія. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. – 239 с.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ТІНЕЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ В УКРАЇНІ

Підгаєць Д.Ю. – ст. 1 курсу

Науковий керівник – д.е.н., професор Сірко А.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

У наш час тіньова економіка являється гострою проблемою багатьох світових країн. Нажаль, Україна не є виключенням. Тому одним із важливих завдань щодо розвитку та інтеграції України у ринкову економіку є мінімізація рівня тіньової економіки. Проблема тінезації не є новою для економіки.

Тіньова економіка стала темою для дослідження багатьох зарубіжних вчених таких як: Е.Фейгер, Р.Хіллард, Ф.Шнайдер, Л.Грехем, І.Слісеева. До цього долучилися й вітчизняні науковці, зокрема: В.Антипов, З.Варналій, С.Чернявський, О.Турчинов, І.Мазур. Українські вчені, звісно, досліджують реалії України.

Метою нашого дослідження є аналіз рівня тіньової економіки в Україні, дослідження її причин та наслідків впливу на соціально-економічний розвиток країни та ефективна детінізація.

Що собою являє тіньовий сектор економіки? Це сектор економічної діяльності, суб'єкти якої уникають офіційного обліку та сплати податків. Не сплата податків веде до дефіциту держбюджету та більшому податковому навантаженню для добросовісних платників. За кордоном до цього питання кожен з громадян відноситься принципово і при першій підозрі намагається повідомити у відповідні органи. У законодавстві розроблені відповідні жорсткі закони які регулюють відносини між державою та платниками податків. Не є виключеннями й впливові люди в цьому плані усі рівні. В Україні така тенденція не простежується і не сплата податків відбувається на всіх рівнях. Громадяни застосовують різні методи відмивання грошей та прогалини в законах.

Тіньова економіка за своїм характером поділяється на три основних види: неформальна економіка, прихована економіка та кримінальна. Найбільший сегмент економіки займає неформальна, а найбільш небезпечною є кримінальна. За останній рік рівень тіньової економіки зріс до 47%, тобто збільшився на 5% порівняно з 2014 роком. З 2011 по 2013 рік цей показник був стабільним і коливався в межах від 34 до 35 %, з різницею в один відсоток. Тому можна зробити висновок, що умови в яких перебувають підприємства та окремі домогосподарства є важкими та водночас сприятливими для збільшення відсотку прихованих грошей та засобів виробництва. Виникнення тіньової економіки це наслідок, тому мають бути відповідні причини цього наслідку. До головних причин переходу економіки в “тінь” відноситься: недосконалість законодавства, а саме податкового корупція в системі державного

правління, а також суто людські вади. Аналізуючи динаміку та причини зміни обсягів тіньової економіки у різні періоди розвитку України, можна зробити наступні висновки:

1. Під час стійкого економічного розвитку тіньова економіка виступає індикатором неефективності державного управління та несприятливих умов ведення бізнесу, а також інструментом збагачення окремих суб'єктів ринку, близьких до влади;

2. У період економічних криз вона відіграє роль так званої “амортизаційної подушки”, дозволяючи суб'єктам підприємницької діяльності підтримувати рівень власної конкурентоспроможності;

3. Разом з тим в період існування загроз національній безпеці та військових конфліктів на території країни зміна обсягів тіньової економіки, з одного боку, відзеркалює тенденції до її перетворення на кримінальний бізнес, а з іншого – є реакцією бізнесу на зростання ризиків щодо його знищення.

Тіньова економіка має свої переваги та вразливі особливості. До її переваг відносять: непомітність й недосяжність для владних структур, високий рівень мотивації та прибутковості, значно вищу мобільність її порівняно з офіційною. Слабкими аргументами тіньової економіки є: розрізненість суб'єктів, орієнтація їх на реалізацію уособлених, вузько спрямованих інтересів, що суперечать загальнодержавним. Чим більш вишукані форми тіньової економіки використовуються в суспільстві, тим досконалішою стає модель економічного розвитку. Таким чином, у подоланні тіньової економіки закладений потенціал економічного зростання й гармонізації розподільних відносин. На основі цього відбувається подальша трансформація економічної моделі, форм і методів економічного регулювання.

Література

1. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації: монографія/ за ред. З.С. Варналія. – К. : Вид-во НІСД, 2006 – 576 с.

2. Турчинов О.В. Тіньова економіка: теоретичні основи дослідження/ О.В. Турчинов. – К. : Вид-во АртЕк, 1995. – 300 с.

ЗНАХОДЖЕННЯ ГРАНИЦЬ ФУНКЦІЙ ЗА ПРАВИЛОМ ЛОПІТАЛЯ

Коваль О.О. – ст. 1 курсу

Науковий керівник – к.пед.н., доцент Рум'янцева К. Є.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Знаходження границь числової послідовності – важлива але не проста задача. Границя числової послідовності досить часто зустрічається в питаннях математичного аналізу, зокрема при вивченні похідної, інтегралу, числових та степеневих рядів.

Для знаходження границі числової послідовності ми скористаємось методом, який рідко зустрічається на практиці та досить ефективний при дослідженні послідовностей певного типу – правилом Лопіталю.

Маркіз Гійом Франсуа Лопіталь народився 1661 р. і ще з молодості зайнявся математичними дослідженнями. Завдяки своєму таланту та наполегливості Лопіталь став відомий як один з найвидатніших математиків Франції того часу.

1692 р. відбулась доленосна зустріч Лопіталю з 24-річним Йоганном Бернуллі. Бернуллі вже був знайомий з новими методами диференціального числення німецького математика Лейбніца, та розповідав про них на лекціях французьким математикам, серед яких був і Лопіталь. Пізніше Бернуллі поселився в маєтку Лопіталю та проводив для нього лекції. Заняття були успішні. У 1693 році Лопіталю обрали членом Паризької академії наук.

В 1996 р. Лопіталь, не вказуючи свого імені, опублікував «Аналіз нескінченно малих». В передмові ми дізнаємось, чому книга була видана анонімно. Виявляється, Лопіталь зробив це через скромність. Він пише: «Я багато чим зобов'язаний заняттям з Бернуллі. Я без всякого сорому користувався його відкриттями і відкриттями Лейбніца. Тому я не проти, щоб вони пред'явили свої авторські права на все що їм завгодно, сам буду задоволений тим, що вони зволють залишити мені».

Великою перевагою книги Лопіталю є простота і строга послідовність, чіткість стилю та велика кількість прикладів.

Правило Лопіталю. Границя відношення двох нескінченно малих або нескінченно великих функцій дорівнює границі відношення їхніх похідних (скінченній або нескінченній), якщо остання існує.

Теорема 1. Нехай функції $f(x)$ і $g(x)$ диференційовані в промені $(a; +\infty)$, причому $g'(x) \neq 0$ і $\lim_{x \rightarrow +\infty} f(x) = \lim_{x \rightarrow +\infty} g(x) = 0$. Тоді якщо існує

$\lim_{x \rightarrow +\infty} \frac{f'(x)}{g'(x)}$, то існує $\lim_{x \rightarrow +\infty} \frac{f(x)}{g(x)}$, причому

$$\lim_{x \rightarrow +\infty} \frac{f(x)}{g(x)} = \lim_{x \rightarrow +\infty} \frac{f'(x)}{g'(x)}.$$

Приклад 1. Знайти: $\lim_{x \rightarrow 2} \frac{x^3 - 8}{\ln(x-1)}$

Виконавши граничний перехід, дістанемо невизначеність виду $\left[\frac{0}{0} \right]$. Застосуємо правило

Лопіталю:

$$\lim_{x \rightarrow 2} \frac{x^3 - 8}{\ln(x-1)} = \lim_{x \rightarrow 2} \frac{(x^3 - 8)'}{(\ln(x-1))'} = \lim_{x \rightarrow 2} \frac{3x^2}{\frac{1}{x-1}} = 12$$

Відповідь: $\lim_{x \rightarrow 2} \frac{x^3 - 8}{\ln(x-1)} = 12$

Теорема 2. Нехай функції $f(x)$ і $g(x)$ диференційовані в промені $(a; +\infty)$, причому $g'(x) \neq 0$ і $\lim_{x \rightarrow +\infty} f(x) = \lim_{x \rightarrow +\infty} g(x) = +\infty$. Тоді якщо існує

$\lim_{x \rightarrow +\infty} \frac{f'(x)}{g'(x)}$, то існує $\lim_{x \rightarrow +\infty} \frac{f(x)}{g(x)}$, причому

$$\lim_{x \rightarrow +\infty} \frac{f(x)}{g(x)} = \lim_{x \rightarrow +\infty} \frac{f'(x)}{g'(x)}.$$

Приклад 2. Знайти $\lim_{x \rightarrow \infty} \frac{\ln(x)}{x}$

Виконавши граничний перехід, дістанемо невизначеність виду $\left[\frac{\infty}{\infty} \right]$. Застосуємо правило

Лопіталю:

$$\lim_{x \rightarrow \infty} \frac{\ln(x)}{x} = \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{(\ln(x))'}{x'} = \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{\frac{1}{x}}{1} = \left[\frac{1}{\infty} \right] = 0$$

Відповідь: $\lim_{x \rightarrow \infty} \frac{\ln(x)}{x} = 0$.

Приклад 3. Знайти $\lim_{x \rightarrow \infty} \frac{x^2 + 3x + 1}{2x^3 + 7x + 5}$.

Виконання граничного переходу приводить до невизначеності виду $\left[\frac{\infty}{\infty} \right]$. Застосуємо правило

Лопіталю:

$$\lim_{x \rightarrow \infty} \frac{x^2 + 3x + 1}{2x^3 + 7x + 5} = \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{(x^2 + 3x + 1)'}{(2x^3 + 7x + 5)'} = \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{2x + 3}{6x^2 + 7} =$$

(виконання граничного переходу знову приводить до невизначеності виду $\left[\frac{\infty}{\infty} \right]$, а тому

застосуємо правило Лопіталю повторно):

$$= \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{(2x + 3)'}{(6x^2 + 7)'} = \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{2}{12x} = \frac{1}{6} \lim_{x \rightarrow \infty} \frac{1}{x} = \frac{1}{6} \cdot 0 = 0.$$

Відповідь: $\lim_{x \rightarrow \infty} \frac{x^2 + 3x + 1}{2x^3 + 7x + 5} = 0$.

Література

1. Глейзер Г.И. История математики в средней школе: пособие для учителей / за редакцією Г.И. Глейзера. – М.: «Просвещение», 1970. - 460 с.
2. Ясінський В. Про один метод знаходження границі числової послідовності певного виду / В. Ясінський, Р. Ушаков // Математика в сучасних школах. - №4. – 2012. – С. 36-41.
3. Рум'янцева К.С. Методичні вказівки до проведення практичних робіт з дисципліни «Вища математика». – Вінниця: ВННІЕ ТНЕУ, 2014. – 73 с.

УДК 519.866:658.5

ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Баранський О.В., ст. 2 курсу, гр. ОПвн-21

Науковий керівник – к.е.н., доцент Вільчинська О.М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Одними з найбільш розповсюджених методів аналізу, планування та управління діяльністю підприємства являються методи економіко-математичного моделювання. Проблема моделювання в управлінні діяльністю підприємств є досить актуальною, оскільки досягнути на сьогоднішній день максимальних результатів діяльності підприємства можливо лише за умов використання економіко-математичних моделей.

Проблеми економіко-математичного моделювання в управлінні діяльністю підприємства досліджували такі вчені, як Вітлінський В.В., Грабовецький Б.Є., Бондар О.А., Бідник Н.Б., Здрок В.С., Лепа Н.Д., Осипов В.А., Прокопов С.В., Слуцький Є.Є., та інші.

Мета статті – аналіз та класифікація економіко-математичних моделей в управлінні діяльністю підприємства.

Модель – це спрощене представлення або абстракція реальності, умовний образ об'єкта, який створюється для більш глибокого вивчення дійсності.

Моделювання – це процес вивчення, побудови та застосування моделей. Виходячи з того, що модель повинна частково або повністю відтворювати структуру системи та її функції, можна зробити висновок, що моделювання припускає побудову деякого аналога, здатного замінити реальну систему й дати про неї нову інформацію. У зв'язку з цим необхідно підкреслити, що моделювання припускає наявність трьох елементів: по-перше, суб'єкта, у якості якого виступає людина-дослідник, по-друге, об'єкта дослідження (системи) і, по-третє, самої моделі об'єкта (системи) у якості сполучної ланки між суб'єктом і об'єктом [1].

Економіко-математична модель являє собою систему формалізованих співвідношень, які описують основні взаємозв'язки елементів, що складають економічну систему у нашому випадку – підприємство.

Використання математичних методів в управлінні підприємством – важливий напрямок вдосконалення систем управління. Математичні методи прискорюють проведення економічного

аналізу, сприяють більш повному врахуванню впливу факторів на результати діяльності, підвищенню точності обчислень. Застосування таких методів вимагає: системного підходу до вивчення об'єкта дослідження; розробку математичної моделі якісних характеристик роботи підприємства; вдосконалення системи інформаційного забезпечення управління підприємством [2].

За типом задач, які розв'язуються на виробничому підприємстві, виділяють такі основні напрямки використання економіко-математичного моделювання як: здійснення кількісного аналізу власного виробництва і використання виробничих потужностей на основі балансових математичних моделей; вибір перспективних напрямків виробництва й стратегії фінансової діяльності з використанням прогнозних математичних моделей; оптимізація техніко-економічного планування з різною деталізацією часу; прогнозування оптимальної поведінки на ринках виробничих ресурсів та виробленої продукції [3].

Управління підприємством за допомогою моделювання тісно пов'язане з розглядом підприємства, як відкритої системи та управління її функціонування за допомогою основних ресурсів. Основні методи моделювання діяльності підприємства класифікуємо наступним чином (див. Рис.1.), що дозволяє визначити основні методи створення моделей функціонування підприємства.

Отже, доцільність використання економіко-математичного моделювання в управлінні підприємством є обґрунтованою. Це дозволяє: удосконалити систему економічної інформації в управлінні підприємством; інтенсифікувати і підвищити точність економічних розрахунків; поглибити кількісний аналіз економічних проблем; вирішити принципово нові економічні задачі на підприємстві.

Сфера практичного застосування методу моделювання обмежується можливостями й ефективністю формалізації економічних проблем і ситуацій, а також станом інформаційного, математичного, технічного забезпечення використовуваних моделей.

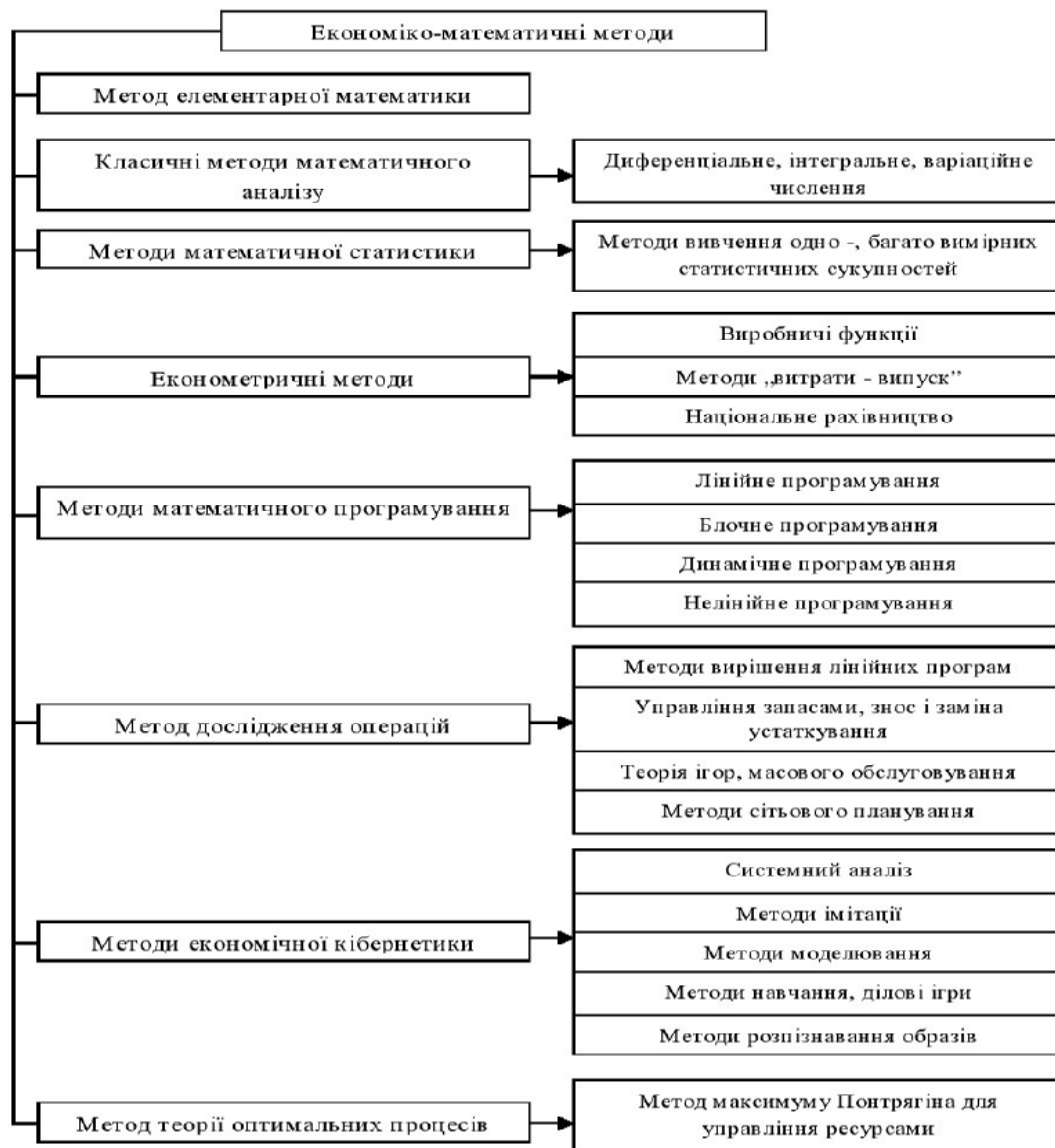


Рис. 1. Класифікація основних економіко-математичних методів управління підприємством

Література

1. Погріщук Б.В. Основи економічного прогнозування: навч. посіб. / Б.В. Погріщук, О.М. Лисюк. – Тернопіль: ТОВ «Новий колір», 2006. – 248 с.
2. Бондар О.А. Інтерпретаційний схематизм управління економічними системами: монографія / О. А. Бондар. – К.: Науковий світ, 2013. – 121 с.
3. Бідник Н.Б. Використання математичних методів і моделей в економіці, фінансах / Бідник Н. Б. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – №18.6. – С. 258-262.

УДК 658.15:330.4

ОСОБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНОГО МОДЕЛЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ

Ясинецька В. П. ст. 2 курсу, гр. ОПвн – 21

Науковий керівник – к.е.н., доцент Вільчинська О.М.

Вінницький навчально-науковий інститут ТНЕУ

Економіко-математичні методи в дослідженні фінансових процесів – поняття дуже широке і має великий спектр прикладного характеру. Цим загальним терміном охоплюється цілий комплекс використання сучасних наукових підходів, інструментів, способів вимірювання, формалізованого опису, аналізу та прогнозування економічних явищ і процесів, властивих фінансовій

системі. Сюди входять різноманітні математико-статистичні методи обробки і аналізу фінансових показників, мікро- та макроекономічні моделі різних видів і структурних форм.

Мета статті – аналіз особливостей економіко-математичного моделювання фінансової системи.

Розглянемо характерні особливості математичного-моделювання фінансових процесів [3].

По-перше, математичне моделювання як методологія наукових досліджень поєднує в собі досвід різних галузей науки про природу та суспільство. Математичне моделювання об'єктів складної природи – єдиний замкнений цикл розробок від фундаментального дослідження проблеми до конкретних числових розрахунків показників ефективності функціонування об'єкта.

По-друге, за своєю суттю математичне моделювання є методом розв'язку нових складних проблем, тому дослідження повинно бути упереджуваним.

По-третє, методи математичного моделювання мають велике прикладне значення і від їх застосування залежить розвиток соціально-економічного та науково-технічного прогресу країни.

У той же час необхідно звернути увагу на дві важливі особливості фінансової системи як об'єкта моделювання:

По-перше, у фінансовій системі неможливі моделі подібності, які з великим успіхом використовуються в техніці;

По-друге, у фінансовій системі дуже обмежені можливості локальних експериментів, оскільки всі її складові тісно взаємопов'язані між собою, і як наслідок, „чистий” експеримент неможливий.

У такому випадку прогнозований розвиток та передбачення його наслідків можливі лише на основі концептуальних моделей функціонування фінансової системи, які в свою чергу складають фундамент математичного моделювання.

Під час моделювання фінансової системи ми можемо використати наступні економіко-математичні моделі (див. табл. 1) [1, 2].

Економіко-математичне моделювання – це математична теорія методів аналізу в процесі прийняття рішень у фінансовій діяльності.

Таблиця 1

Завдання	Економіко-математичні моделі
Моделювання інвестиційних рішень	Модель оптимізації стратегії інвестиційної компанії. Методи та моделі побудови інвестиційних програм. Динамічні моделі оптимізації інвестиційних процесів. Модель оптимального розподілу фінансових ресурсів. Оптимізація інвестиційних проектів підприємств. Моделювання інвестиційної діяльності в умовах невизначеності. Використання методу дерева рішень в інвестиційних процесах. Моделювання механізму фінансування інвестиційних проектів.
Моделювання системи оподаткування	Податки та крива Лаффера. Оптимізація ставки податку на прибуток підприємств. Моделювання аспектів ухилення від сплати податків. Модель оптимізації ставки податку як інструменту державного регулювання.
Моделювання бюджетної політики	Модель взаємозв'язку бюджетного дефіциту, державного боргу та темпів економічного росту. Динамічна модель формування та використання бюджету.
Моделювання фінансово-кредитної політики	Прогнозування попиту на кредитні ресурси. Прогнозування валютного курсу. Моделювання обмінного курсу валют. Оптимізація структури портфелю цінних паперів. Модель оптимального управління фінансовими ресурсами банку.
Кількісні методи та моделі актуарних розрахунків	Простіша модель страхування. Страхування з різними виплатами. Структура страхової премії. Страхові резерви.
Макроекономічні аспекти фінансових моделей	Моделювання та прогнозування показників соціально-економічного розвитку області. Система моделей формування фінансових ресурсів області. Моделювання руху фінансових ресурсів регіону. Методи стабілізації економіки регіону. Використання кількісних методів при формуванні регіональних бюджетів. Кількісна оцінка інвестиційної привабливості регіону. Макроекономічне прогнозування розвитку фінансової системи регіону.

Література

1. Погіршук Б.В. Основи економічного прогнозування: навч. посіб. / Погіршук Б.В., Лисюк О.М. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 248с.
2. Погіршук Б.В. Економіко-математичне моделювання: навч. посіб. / Погіршук Б.В., Лисюк О.М. – Тернопіль: Крок, 2010. – 372с.
3. Івашук О.Т. Кількісні методи фінансового прогнозування: конспект лекцій – Т.: ТНЕУ, Економічна думка, 2008. – 181 с.

УДК 658.14/17:330.4

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ОПТИМІЗАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Комар Л.В., ст. 2 курсу, гр. ЕППвн-21

Науковий керівник – к.е.н., доцент Вільчинська О.М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

У сучасних умовах господарювання виникає завдання пошуку нових механізмів формування системи управління підприємствами, які визначаються рівнем їх ресурсного потенціалу. Своєю

чергою, це передбачає розроблення нових підходів щодо економіко-математичного моделювання діяльності підприємств в умовах оптимізації їх ресурсного потенціалу [2].

Метою даної статті є аналіз теоретичного використання оптимізаційного моделювання ресурсного потенціалу підприємства. Перспективи розвитку підприємств визначаються рівнем і станом забезпечення ресурсного потенціалу й здатністю його ефективного використання. Змістовне окреслення завдання оптимізації розвитку ресурсного потенціалу підприємств полягає у побудові цільової функції управління ресурсним потенціалом підприємств, сутність якої – в максимізації прибутку (показник ефективності).

При вирішенні завдання оптимізації ресурсного потенціалу підприємства спочатку треба побудувати математичну модель. Побудова оптимізаційної моделі включає наступне:

1. Опис економічної проблеми (максимізація прибутку, мінімізація використання ресурсів) і її якісний аналіз.

2. Побудова математичної моделі – це етап формалізації економічної проблеми, вираження її у вигляді конкретних математичних залежностей і співвідношень. Встановлюють математичну залежність процесу (в нашому випадку – використання ресурсного потенціалу), яку необхідно дослідити на оптимальність, тобто визначають цільову функцію. Разом з цільовою функцією обираються критерії оптимізації. Далі будується система обмежень задачі з використання ресурсів.

$Z(x) \rightarrow \max$ – цільова функція управління ресурсним потенціалом підприємства, сутність якої – в максимізації прибутку.

$$Z = c_1x_1 + c_2x_2 + \dots + c_nx_n \rightarrow \max \quad (1)$$

за умов

$$\begin{cases} a_{11}x_1 + a_{12}x_2 + \dots + a_{1n}x_n \leq b_1; \\ a_{21}x_1 + a_{22}x_2 + \dots + a_{2n}x_n \leq b_2; \\ \dots \\ a_{m1}x_1 + a_{m2}x_2 + \dots + a_{mn}x_n \leq b_m. \\ x_1 \geq 0; x_2 \geq 0; \dots; x_n \geq 0. \end{cases} \quad (2)$$

Математично задачу про використання ресурсів сформулюємо так: серед невід'ємних розв'язків

системи нерівностей (2), необхідно вибрати такий, який надає цільові функції (1) максимального значення [1].

Постає питання, як оцінити вартість ресурсів в залежності від тих доходів, які вона надає підприємству при виготовленні продукції.

Оптимізаційна модель задачі про оцінку ресурсів має вигляд:

Функція ціни:

$$z^* = b_1y_1 + b_2y_2 + \dots + b_my_m \rightarrow \min \quad (3)$$

Система обмежень:

$$\begin{cases} a_{11}y_1 + a_{21}y_2 + \dots + a_{m1}y_m \geq c_1 \\ a_{12}y_1 + a_{22}y_2 + \dots + a_{m2}y_m \geq c_2 \\ a_{1n}y_1 + a_{2n}y_2 + \dots + a_{mn}y_m \geq c_n \\ y_i \geq 0 \quad (i = \overline{1, m}) \end{cases} \quad (4)$$

де a_{ij} – витрати i -го виду ресурсу на виготовлення одиниці продукції j -го виду.

b_i – обсяг ресурсу i -го виду;

c_j – прибуток від реалізації одиниці продукції j -го виду;

Ми розглянули задачу про оцінку ресурсів, яку можна економічно представити так: якою має бути ціна одиниці кожного з ресурсів, щоб при заданих запасах ресурсів і доходах від одиниці продукції мінімізувати загальні витрати.

3. Математичний аналіз моделі – дослідження про властивості моделі.

4. Підготовка вихідної інформації.

5. Числове рішення – цей етап включає розробку алгоритмів для числового рішення задачі, упорядкування програм на ПК і безпосереднє проведення розрахунків.

6. Аналіз числових результатів і їхнє застосування.

Таким чином, ми розглянули оптимізаційну модель задачі про використання та оцінку ресурсів, застосування якої на практиці дасть можливість максимізувати прибуток і мінімізувати використання ресурсів.

Література

1. Лисюк О.М. Економіко-математичне моделювання: навч. посіб. / Б.В. Погрішук, О.М. Лисюк. – Тернопіль: Крок, 2010. – 372 с.
2. Фарафонова Н. В. Оптимізація використання виробничих ресурсів сільськогосподарськими підприємствами / Н. В. Фарафонова // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 1–2. – С. 36–39.

УДК 519.863:658.8

ОПТИМІЗАЦІЙНІ МОДЕЛІ ПРИЙНЯТТЯ МАРКЕТИНГОВИХ РІШЕНЬ

Пенькна І.С. – ст. 2 курсу, гр. Фвн-21

Науковий керівник – к.е.н., доцент Вільчинська О.М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Вибір і прийняття маркетингових рішень на основі наукових методів і економіко-математичного моделювання є актуальним напрямком у дослідженні економіки. Проблема маркетингового моделювання діяльності підприємств є досить актуальною, оскільки досягнути на сьогоднішній день максимальних результатів у виробничій і комерційній діяльності можливо лише за умов використання економіко-математичних моделей.

Отже, метою нашої роботи є дослідження математичного апарату аналізу і прогнозування маркетингових рішень на основі оптимізаційних моделей.

Найбільш вживаними в маркетингових дослідженнях є оптимізаційні моделі. Ці моделі характеризуються наявністю умови знаходження оптимального рішення (критерію оптимальності), що записується у вигляді функціоналу. Критерієм оптимальності може, наприклад, бути збільшення

прибутку, швидкості товарообігу, частки в сегменті ринку, підвищення лояльності покупців до товару. Ступінь досягнення поставлених цілей при заданих обмеженнях маркетингового середовища характеризує результат ухвалення маркетингового рішення [1].

Наведемо декілька формалізованих типових постановок економічних задач, що описуються оптимізаційними моделями і розв'язуються методами математичного програмування.

Однією з головних економічних задач є визначення сегменту ринку, що відповідає профілю підприємства та його можливостям. Тобто завдання зводиться до визначення тієї групи споживачів, відносно якої здійснюється інтенсивна дослідна робота та активна діяльність щодо просування товарів на ринок. Так як сегментування ринку пов'язано з оптимізацією витрат підприємства, то модель вибору сегменту ринку можна подати наступним чином:

$$C(X) = \sum_{j=1}^n (c_j k_j + z_j) \Psi x_j \rightarrow \min$$

$$\sum_{j=1}^n p_j k_j x_j \geq P \quad \sum_{j=1}^n x_j \geq N$$

де $C(X)$ – цільова функція сумарних витрат на реалізацію товару;

k_j – кількість товарів, які можуть бути реалізовані;

c_j – питомі витрати, що пов'язані з реалізацією одиниці товару;

z_j – витрати щодо реалізації товарів;

p_j – виторг від реалізації одиниці товару;

x_j – змінна, що вказує на доцільність функціонування на

j -ому сегменті та приймає значення 0 та 1;

P – мінімально необхідний сумарний виторг за певний період часу;

n – кількість можливих сегментів ринку певного підприємства та певного товару;

N – загальна кількість сегментів, на яких підприємство зможе реалізувати свій товар [2].

Наступною є задача визначення оптимального плану виробництва. За цією задачею для деякої виробничої системи (цеху, підприємства, галузі) необхідно визначити план випуску продукції кожного виду за умови найкращого способу використання наявних ресурсів. У процесі виробництва задіяний визначений набір ресурсів: сировина, трудові ресурси, технічне обладнання тощо. Відомі загальні запаси ресурсів, норми витрат кожного ресурсу та прибуток з одиниці реалізованої продукції. Задаються також за потреби обмеження на обсяги виробництва продукції у певних співвідношеннях (задана асортиментність). Критерії оптимальності: максимум прибутку, максимум товарної продукції, мінімум витрат ресурсів.

Економіко-математична модель оптимізації виробничого плану галузі має вигляд:

$$F = \sum_{k=1}^l R_k X_k \Rightarrow \max$$

$$\Omega : \sum_{k=1}^l b_{sk} x_k \leq B_s \quad k = \overline{1, l}$$

$$s = \overline{1, m}$$

$$h_k \leq x_k \leq q_k$$

$$x_k \geq 0$$

де k – вид продукції, що виробляється;

l – кількість видів продукції;

s – вид ресурсів, що затрачаються;

m – кількість видів ресурсів;

R_k – прибуток від реалізації одиниці продукції k -ого виду;

X_k – обсяг (кількість виробів) k -ого виду;

b_{sk} – норма споживання s -ого виду ресурсу при виробництві одиниці продукції k -ого виду;

B_s – обсяг ресурсів s -ого виду;

h_k, q_k – верхня і нижня межа, відповідно за виробництвом k -ого виду продукції.

Також однією з основних є задача оптимального розподілу виробничих потужностей. За допомогою цієї задачі визначають як необхідно розподілити виробництво продукції між підприємствами у такий спосіб, щоб задовольнити потреби у виготовленні продукції та максимально використати виробничі потужності підприємств.

Іншою типовою постановкою економічної задачі, яка описується оптимізаційною моделлю є задача оптимального розподілу капіталовкладень. За цією задачею визначають, як необхідно розподіляти кошти на початку кожного підперіоду між підприємствами так, щоб сумарний дохід за весь період був максимальним [3].

Таким чином, управління маркетингом на основі економіко-математичного моделювання дасть змогу досягнути максимальних результатів у виробничій і комерційній діяльності.

Література

1. Вільчинська О.М. Особливості математичного моделювання в маркетингових дослідженнях / О.М. Вільчинська // Проблеми та перспективи розвитку національних економік в сучасних умовах: зб. матер. Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнарод. уч., 9 квітня 2013 р. – Тернопіль: Крок, 2013. – С. 378-380.
2. Кузин Б. Методы и модели управления фирмой / Кузин Б., Юрьев В., Шахдинаров Г. – СПб: Питер, 2001. – 432 с.
3. Погрішук Б.В. Економіко-математичне моделювання: навч. посіб. / Б.В. Погрішук, О.М. Лисюк. – Тернопіль: Крок, 2010. – 372 с.

ЗАСТОСУВАННЯ БАЛАНСОВОЇ МОДЕЛІ В ЕКОНОМІЧНИХ ДОСЛІДЖЕННЯХ

Фрідріх І.Г. – ст. 2 курсу, гр. Фвн-21

Науковий керівник – к.е.н., доцент Вільчинська О.М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Балансова модель є прикладною економіко-математичною моделлю, яка використовується в аналізі й плануванні виробництва і розподілу продукції на різних рівнях управління – від окремого підприємства до народного господарства. Дослідження практичної реалізації цієї моделі і є метою даної роботи.

Актуальність дослідження полягає в тому, що балансові моделі враховують взаємозв'язок вирішення проблем раціоналізації споживання і збалансованості попиту та пропозиції, оскільки кожен наступний крок до раціонального рівня споживання враховує реальні товарні ресурси та грошові можливості споживачів.

Балансова модель – економіко-математична модель, побудована у вигляді рівняння або системи

рівнянь, що відображають балансові співвідношення між використанням і розподілом продукції. В основу створення цих моделей покладено балансовий метод – метод взаємного зіставлення наявних матеріальних, трудових і фінансових ресурсів та потреб у них [1].

Розглянемо реалізацію балансової моделі на наступному прикладі. Припустимо, що нам відомий звітний баланс функціонування трьох галузей (табл. 1). Скласти на плановий період міжгалузевий баланс для цих галузей, якщо кінцева продукція цих галузей збільшується відповідно на 30, 10 і 20%. Співвідношення між оплатою праці та чистим прибутком для кожної галузі на плановий період залишається таким самим.

Таблиця 1.

Галузі виробництва	Галузі споживання				
	Електро-енергетична	Паливна	Машино-будівна	Кінцева продукція	Валова продукція
1	2	3	4	5	6
Електроенергетична	20	20	30	30	100
Паливна	30	80	0	90	200
Машинобудівна	10	40	45	55	150
Оплата праці	20	40	50	-	-
Чистий прибуток	20	20	25	-	-
Валова продукція	100	200	150	-	-

Користуючись формулою $a_{ij} = \frac{x_{ij}}{X_j}, i = \overline{1, n}; j = \overline{1, n}$ знайдемо коефіцієнти прямих матеріальних витрат за звітний період [2]:

Отже,

$$[a_{ij}] = \begin{bmatrix} 0,2 & 0,1 & 0,2 \\ 0,3 & 0,4 & 0 \\ 0,1 & 0,2 & 0,3 \end{bmatrix}$$

Враховуючи умову задачі, величина кінцевої продукції на плановий період становитиме:

$$Y_1 = 30 \times 1,3 = 39; \quad Y_2 = 90 \times 1,1 = 99; \quad Y_3 = 55 \times 1,2 = 66$$

Для розрахунку валової продукції складаємо систему рівнянь, яке отримаємо із формули

$$X_i = \sum_{j=1}^n a_{ij} \cdot X_j + Y_i, i = \overline{1, n} \quad [2]$$

$$\begin{cases} X_1 = 0,2X_1 + 0,1X_2 + 0,2X_3 + Y_1; \\ X_2 = 0,3X_1 + 0,4X_2 + Y_2; \\ X_3 = 0,1X_1 + 0,2X_2 + 0,3X_3 + Y_3. \end{cases}$$

Після виконання певних перетворень дістанемо остаточну систему рівнянь:

$$\begin{cases} 0,8X_1 - 0,1X_2 - 0,2X_3 = 39 \\ -0,3X_1 + 0,6X_2 = 99 \\ -0,1X_1 - 0,2X_2 + 0,7X_3 = 66 \end{cases}$$

Використовуючи ЕТ EXCEL одержимо розв'язок системи рівнянь за допомогою матричного методу: $X_1 = 120,93; X_2 = 225,46; X_3 = 175,98$ (рис. 1).

Користуючись тим, що $x_{ij} = a_{ij} \cdot X_j$, визначимо на плановий період міжгалузеві потоки продукції:

$$\text{Отже, } [x_{ij}] = \begin{bmatrix} 24,8534 & 22,54635 & 35,19579 \\ 36,27801 & 90,1854 & 0 \\ 12,09267 & 45,0927 & 52,79367 \end{bmatrix}$$

Чисту продукцію знайдемо за формулою

$$v_j + m_j = X_j - \sum_{i=1}^n x_{ij}, j = \overline{1, n}.$$

Отримаємо:

$$v_1 + m_1 = 48.37068; v_2 + m_2 = 67.63905; v_3 + m_3 = 87.98944.$$

Чисту продукцію розподіляємо на оплату праці та чистий прибуток:

$$v_1 = 48.37068 \cdot \frac{20}{40} = 24.18534;$$

$$v_2 = 67.63905 \cdot \frac{40}{60} = 45.0927;$$

$$v_3 = 87.98944 \cdot \frac{50}{75} = 58.65962;$$

$$m_2 = 67.63905 - 45.0927 = 22.54635;$$

$$m_3 = 87.98944 - 58.65962 = 29.32982.$$

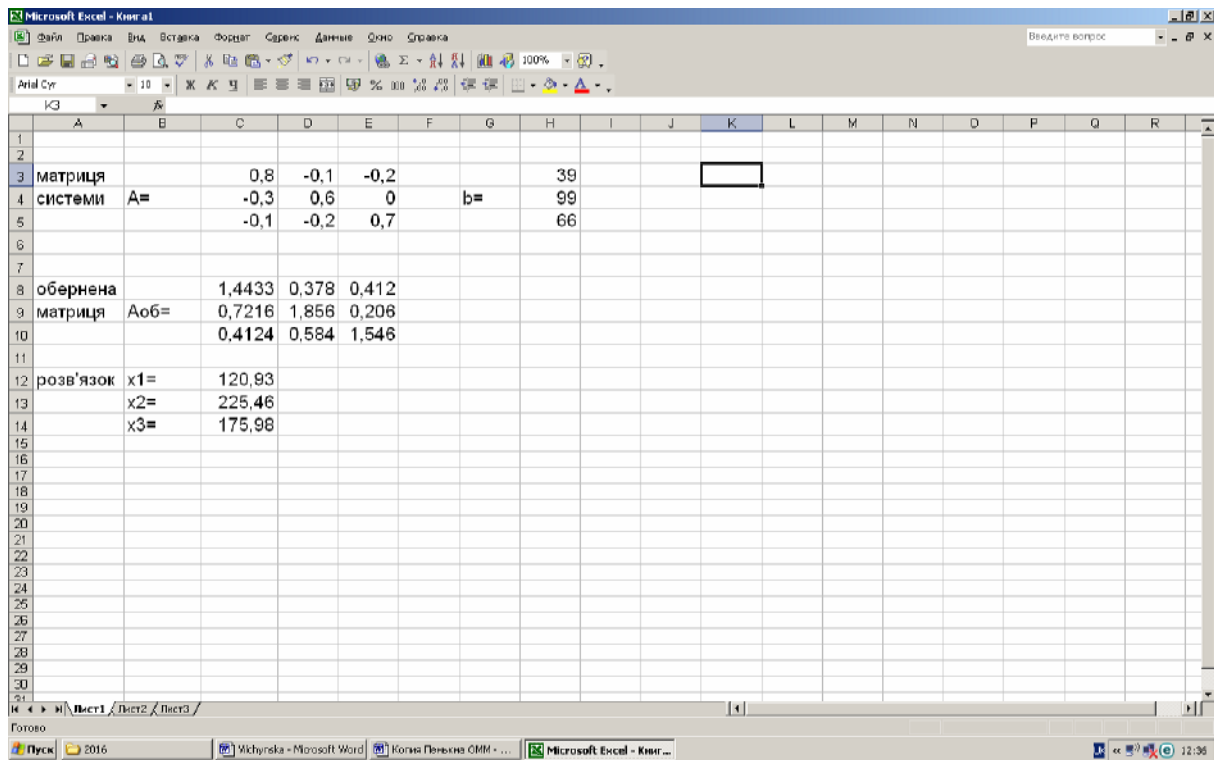


Рис. 1 [2].

Результати проведених обчислень представимо у формі планового міжгалузевого балансу (табл. 2).

Отже, балансова модель дає можливість побудувати внутрішньо погоджені й збалансовані плани. Унаслідок цього створюються передумови для використання засобів обчислювальної техніки і

математичних методів, визначення економічних показників плану на основі лінійної алгебри. Це позитивний бік міжгалузевого балансу. Недоліком даного методу є те, що його використання не дає можливості оптимізувати плани виробництва та розподілу продукції.

Таблиця 2

Галузі виробництва	Галузі споживання				
	Електроенергетична	Паливна	Машинобудівна	Кінцева продукція	Валова продукція
Електроенергетична	24.19	22.55	35.20	39	120.93
Паливна	36.28	90.19	0	99	225.46
Машинобудівна	12.09	45.09	52.79	66	175.98
Оплата праці	24.19	45.09	58.66		
Чистий прибуток	24.19	24.55	29.33		
Валова продукція	120.93	225.46	175.98		

Література:

- 1.Івашук О.Т. Текст лекцій з дисципліни „Кількісні методи фінансового прогнозування”: Тернопіль: ТНЕУ „Економічна думка”, 2008.– 181 с.
- 2.Погрішук Б.В. Основи економічного прогнозування: навч. посіб. / Б.В. Погрішук, О.М. Лисюк. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 248 с.

УДК 004.738.5

АНАЛІЗ РИНКУ 3G ІНТЕРНЕТУ В УКРАЇНІ

Баранський О.В., ст. 2 курсу, гр. ОПвн-21

Науковий керівник – к.т.н., доцент Паночішин Ю.М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Терміном 3G позначають сукупність технологій мобільного зв'язку третього покоління. Основна перевага технологій 3G над технологіями попереднього покоління полягає у підвищеній швидкості завантаження даних (понад 2 Мбіт/с), що дає можливість організувати не лише традиційний

голосовий зв'язок, але і відеозв'язок, а також високошвидкісний доступ до мережі Інтернет.

У світі існує два основних стандарти 3G [1]: UMTS та CDMA2000. UMTS більше розповсюджений в Європі, CDMA2000 – в Азії та США, в Україні більшість операторів використовують стандарт UMTS.

Історія мобільного зв'язку третього покоління в Україні почалася у 2006 р., коли компанія "PEOPLEnet" запустила в експлуатацію 3G мережу стандарту CDMA2000. У 2007 р. в Україні з'явився ще один оператор – державне підприємство "Укртелеком" розпочало підключення абонентів до власної 3G мережі стандарту UMTS під брендом "Utel" (з 2012 р. правонаступником стала компанія "ТриМоб"). У 2008 р. послуги 3G зв'язку стандарту CDMA2000 почали надавати компанії "Інтертелеком" і "CDMAua" (у 2012 р. "Інтертелеком" поглинув "CDMAua"). У 2015 р. вітчизняний ринок 3G зв'язку поповнився одразу трьома компаніями – "Київстар", "МТС Україна" та "Life:) Україна" запустили в експлуатацію мережі 3G зв'язку стандарту UMTS. Зазначимо, що деякі 3G оператори протягом періоду своєї діяльності проводили ребрендинг.

Таким чином, сьогодні в Україні на ринку 3G зв'язку працюють такі компанії: ТОВ "Інтертелеком", ПрАТ "Телесистеми України" під брендом "PEOPLEnet", ТОВ "ТриМоб" під брендом "3Mob", ПрАТ "Київстар", ПрАТ "МТС Україна" під брендами "МТС Україна" і "Vodafone Україна", ТОВ "Лайфселл" під брендом "lifecell".

"Інтертелеком" є провідним оператором 3G зв'язку в Україні, він має найбільше абонентів і забезпечує найширше покриття. Швидкість завантаження даних в мережі оператора складає до 14,7 Мбіт/с. Компанія пропонує абонентам 5 лімітних та 1 безлімітний тарифний план (табл. 1), а також ряд

регіональних тарифних планів. В лімітних тарифних планах після вичерпання ліміту швидкість знижується до 128 Кбіт/с.

"PEOPLEnet" має мережу 3G зв'язку, яка охоплює лише столицю і кілька міст на сході та півдні України з околицями. Швидкість завантаження даних в мережі компанії складає до 3,1 Мбіт/с. "PEOPLEnet" пропонує 4 лімітних та 2 безлімітних тарифних плани (табл. 1). В лімітних тарифних планах після вичерпання ліміту швидкість знижується до 128 Кбіт/с, а в одному з них понадлімітний трафік оплачується додатково.

3G мережа компанії "3Mob" забезпечує швидкість завантаження даних до 7,2 Мбіт/с та доступна в обласних центрах і деяких інших містах України. Приватним особам компанія пропонує 3 лімітних і 1 безлімітний тарифний план, а юридичним – 5 лімітних і 1 безлімітний тарифний план (табл. 1). В лімітних тарифних планах після вичерпання ліміту швидкість не знижується, а понадлімітний трафік оплачується додатково.

Мережа 3G оператора "Київстар" охоплює більшість обласних центрів з околицями і деякі інші міста, при цьому швидкість завантаження даних в мережі може досягати 42,2 Мбіт/с. Абоненти можуть підключатися на умовах контракту або на умовах передплати, при цьому пропонуються лише лімітні тарифні плани (табл. 1). Понадлімітний трафік оплачується додатково за ціною 5 грн. за 50 Мбайт.

Таблиця 1.

Тарифні плани 3G операторів [2-8]

Тарифний план	Абонплата	Обсяг трафіку	Швидкість трафіку	Вартість трафіку понад ліміт	Швидкість трафіку понад ліміт	Підключення
1	2	3	4	5	6	7
Інтертелеком						
Супер 3G 40	40 грн/міс	3000 Мб/міс	до 14,7 Мбіт/с	безкоштовно	до 128 Кбіт/с	контракт
Супер 3G 70	70 грн/міс	5000 Мб/міс	до 14,7 Мбіт/с	безкоштовно	до 128 Кбіт/с	контракт
3G Безліміт L	149 грн/міс	1000 Мб/день	до 14,7 Мбіт/с	безкоштовно	до 128 Кбіт/с	контракт
3G Безліміт XL	210 грн/міс	2000 Мб/день	до 14,7 Мбіт/с	безкоштовно	до 128 Кбіт/с	контракт
Вільний день +	7 грн/день	1500 Мб/день	до 14,7 Мбіт/с	безкоштовно	до 128 Кбіт/с	контракт
Супер 3G безліміт	330 грн/міс	необмежено	до 14,7 Мбіт/с	-	-	контракт
PEOPLEnet						
Безліміт L	145 грн/міс	15000 Мб/міс	до 3,1 Мбіт/с	безкоштовно	до 128 Кбіт/с	контракт
Супер безліміт	155 грн/міс	1500 Мб/день	до 3,1 Мбіт/с	безкоштовно	до 128 Кбіт/с	контракт
Безліміт на добу	7 грн/день	1500 Мб/день	до 3,1 Мбіт/с	безкоштовно	до 128 Кбіт/с	контракт
3G свобода	45 грн/міс	3500 Мб/міс	до 3,1 Мбіт/с	0,03 грн/Мб	до 3,1 Мбіт/с	контракт
3G Безліміт на добу	10 грн/день	необмежено	до 3,1 Мбіт/с	-	-	контракт
3G Безліміт на місяць	210 грн/міс	необмежено	до 3,1 Мбіт/с	-	-	контракт
3Mob						
Інтернет М	69,07 грн/міс	4500 Мб/міс	до 7,2 Мбіт/с	0,14 грн/Мб	до 7,2 Мбіт/с	для пр. осіб
Інтернет L	132,82 грн/міс	13500 Мб/міс	до 7,2 Мбіт/с	0,14 грн/Мб	до 7,2 Мбіт/с	для пр. осіб
Інтернет XL	212,50 грн/міс	25000 Мб/міс	до 7,2 Мбіт/с	0,14 грн/Мб	до 7,2 Мбіт/с	для пр. осіб
Інтернет Безліміт	314,50 грн/міс	необмежено	до 7,2 Мбіт/с	-	-	для пр. осіб
Економ-бізнес ++	15 грн/міс	300 Мб/міс	до 7,2 Мбіт/с	0,10 грн/Мб	до 7,2 Мбіт/с	для юр. осіб
Бізнес Інтернет XS	25 грн/міс	1024 Мб/міс	до 7,2 Мбіт/с	0,09 грн/Мб	до 7,2 Мбіт/с	для юр. осіб
Бізнес Інтернет S	40 грн/міс	1536 Мб/міс	до 7,2 Мбіт/с	0,09 грн/Мб	до 7,2 Мбіт/с	для юр. осіб
Бізнес Інтернет М	70 грн/міс	5120 Мб/міс	до 7,2 Мбіт/с	0,09 грн/Мб	до 7,2 Мбіт/с	для юр. осіб
Бізнес Інтернет L	120 грн/міс	20480 Мб/міс	до 7,2 Мбіт/с	0,09 грн/Мб	до 7,2 Мбіт/с	для юр. осіб
Інтернет Безліміт	296 грн/міс	необмежено	до 7,2 Мбіт/с	-	-	для юр. осіб

1	2	3	4	5	6	7
Київстар						
Для смартфона	55 грн/міс	500 Мб/міс	до 42,2 Мбіт/с	5 грн/50 Мб	до 42,2 Мбіт/с	передплата
Для смартфона +	95 грн/міс	1500 Мб/міс	до 42,2 Мбіт/с	5 грн/50 Мб	до 42,2 Мбіт/с	передплата
Для смартфон. екстра	150 грн/міс	2500 Мб/міс	до 42,2 Мбіт/с	5 грн/50 Мб	до 42,2 Мбіт/с	передплата
Все за 95	95 грн/міс	1500 Мб/міс	до 42,2 Мбіт/с	5 грн/50 Мб	до 42,2 Мбіт/с	контракт
Все за 150	150 грн/міс	2500 Мб/міс	до 42,2 Мбіт/с	5 грн/50 Мб	до 42,2 Мбіт/с	контракт
Все за 500	500 грн/міс	5000 Мб/міс	до 42,2 Мбіт/с	5 грн/50 Мб	до 42,2 Мбіт/с	контракт
Все за 800	800 грн/міс	7000 Мб/міс	до 42,2 Мбіт/с	5 грн/50 Мб	до 42,2 Мбіт/с	контракт
Lifecell						
3G+ Смартф. Ultra S	35 грн/міс	1 Гбайт/міс	до 63,3 Мбіт/с	3 грн/50 Мб	до 63,3 Мбіт/с	передплата
3G+ Смартф. Ultra M	65 грн/міс	3 Гбайт/міс	до 63,3 Мбіт/с	3 грн/50 Мб	до 63,3 Мбіт/с	передплата
3G+ Смартф. Ultra L	125 грн/міс	8 Гбайт/міс	до 63,3 Мбіт/с	3 грн/50 Мб	до 63,3 Мбіт/с	передплата
3G+ Гаджет 2 Гб	49 грн/міс	2 Гбайт/міс	до 63,3 Мбіт/с	3 грн/50 Мб	до 63,3 Мбіт/с	передплата
3G+ Гаджет 6 Гб	89 грн/міс	6 Гбайт/міс	до 63,3 Мбіт/с	3 грн/50 Мб	до 63,3 Мбіт/с	передплата
3G+ Гаджет 14 Гб	149 грн/міс	14 Гбайт/міс	до 63,3 Мбіт/с	3 грн/50 Мб	до 63,3 Мбіт/с	передплата
МТС Україна						
Смартфон 3G	20 грн/міс	500 Мб/міс	до 42,2 Мбіт/с	безкоштовно	до 32 Кбіт/с	передплата
Смартфон 3G	100 грн/міс	2500 Мб/міс	до 42,2 Мбіт/с	безкоштовно	до 32 Кбіт/с	контракт
Планшет 3G	5 грн/день	1 Гб/день	до 42,2 Мбіт/с	безкоштовно	до 32 Кбіт/с	передплата
Планшет 3G	70 грн/міс	20 Гб/міс	до 42,2 Мбіт/с	безкоштовно	до 32 Кбіт/с	контракт
Модем	6 грн/день	необмежено	до 9,3 Мбіт/с	-	-	контракт
Модем місяць	90 грн/міс	необмежено	до 9,3 Мбіт/с	-	-	контракт
Дачний інтернет 3G	5,50 грн/день	500 Мб/день	до 9,3 Мбіт/с	0,01 грн/Мб	до 9,3 Мбіт/с	контракт
Vodafone Україна						
Vodafone Red S	30 грн/міс	500 Мб/міс	до 42,2 Мбіт/с	10 грн/ 500 Мб	до 42,2 Мбіт/с	передплата
Vodafone Red M	150 грн/міс	2000 Мб/міс	до 42,2 Мбіт/с	10 грн/ 500 Мб	до 42,2 Мбіт/с	передплата
Vodafone Red L	270 грн/міс	5000 Мб/міс	до 42,2 Мбіт/с	10 грн/ 500 Мб	до 42,2 Мбіт/с	передплата
Vodafone Red XL	150 грн/міс	7000 Мб/міс	до 42,2 Мбіт/с	10 грн/ 500 Мб	до 42,2 Мбіт/с	контракт

3G оператор "Lifecell" має мережу, яка покриває більшість обласних центрів з околицями і деякі інші великі міста. Швидкість завантаження даних найвища серед усіх 3G операторів і складає до 63,3 Мбіт/с. Інтернет абонентам пропонуються лише лімітні тарифні плани (табл. 1). Після вичерпання ліміту абоненти можуть використовувати додаткові пакети обсягом 50 Мб за 3 грн.

3G оператор "МТС Україна" експлуатує одразу дві мережі: мережу стандарту CDMA зі швидкістю завантаження даних до 9,3 Мбіт/с і мережу стандарту UMTS зі швидкістю завантаження даних до 42,2 Мбіт/с. Перша мережа покриває усі обласні центри і деякі інші великі міста з околицями, друга мережа – поки що лише обласні центри. При цьому для абонентів, які підключаються до мережі стандарту UMTS, пропонуються лімітні тарифні плани як на умовах контракту так і на умовах передплати, а для абонентів, які підключаються до мережі стандарту

CDMA пропонуються 2 безлімітних тарифних плани і 1 лімітний тарифний план (табл. 1).

3G оператор "Vodafone Україна" експлуатує ту ж UMTS мережу, що і "МТС Україна". Абонентам пропонуються 4 лімітних тарифних плани, з яких 3 на умовах передплати і 1 на умовах контракту (табл. 1). Понадлімітний трафік оплачується додатково за ціною 10 грн. за 500 Мбайт.

Отже, за результатами нашого дослідження, можна зробити такі висновки. Ринок 3G Інтернету в Україні є досить конкурентним, наразі працює сім 3G операторів, які пропонують абонентам широкий спектр тарифних планів залежно від їхніх потреб і фінансових можливостей. На жаль, ціна користування 3G Інтернетом є достатньо високою, тому поки що зарано говорити про те, що 3G технології можуть розглядатися як реальна альтернатива провідним технологіям доступу. Також при підключенні слід мати на увазі, що мережі 3G операторів покривають переважно лише великі міста та їх околиці.

Література

- 1.3G [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/3G>
- 2.Інтертелеком. 3G Інтернет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.intertelecom.ua/ua/3g-internet#tariffs>.
- 3.РЕОPEnet. Твій Інтернет [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://new.peoplenet.ua/index.php?id=8>.
- 4.Тарифні плани 3mob [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://3mob.ua/prices-individual>, <http://3mob.ua/prices-company>.
- 5.Тарифи 3g Інтернет від Київстар. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kyivstar.ua/vn/mm/tariffs/>.
- 6.Lifecell. Тарифи. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.lifecell.com.ua/uk/mobilnij-internet/dlya-gadzhativ>, <http://www.lifecell.com.ua/uk/mobilnij-internet/dlya-smartfoniv/>.
- 7.МТС Україна. Тарифи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mts.ua/ua/internet/smartphone/prepayment/tariffs>, <http://www.mts.ua/ua/internet/table/prepayment/tariffs>, <http://www.mts.ua/ua/internet/for-laptop/3g-internet/prepayment/tariffs>.
- 8.Vodafone. Тарифи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.vodafone.ua/uk/privatnim-kliientam/tarifi>.

Пенькна І.С. – ст. 2 курсу, гр. ФВн-21

Науковий керівник – к.пед.н., доцент Мовчан Л.Г.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEV

Nowadays the Council of Europe and the European Union in their numerous documents stress the importance of developing multilingual economy, policy and at the same time of preserving a language diversity. Thus, the policy of these two organisations is shaped in two directions: development of societal multilingualism and individual plurilingualism.

The Lisbon Strategy and Barcelona Declaration (2002) resulted in launching a promotion campaign for multilingualism in all EU member states. Educational policy is based on the conviction that peaceful coexistence can only be achieved if we look at identity based on civil rights and at the same time develop an understanding of diversity. The Barcelona Declaration called for learning 2 languages in addition to a mother tongue (2+1). Yet, most young European citizens support the idea of learning only one foreign language and thus become bilingual.

Times when bilingualism was considered a low status symbol or even a harmful phenomenon are gone. It is practically the 21st century that brought us full understanding of the benefits of second and foreign language learning. Research shows that the learning of more than one language has distinct linguistic advantages as it correlates with linguistic awareness (Jessner, 2006; Wolff, 2006), sociolinguistic sensitivity (Goetz, 2003) [5,8,3], verbal intelligence and originality (Lazaruk, 2007) [7], better reading strategies (Hong & Leavell, 2006) [4], and contributes to the development of multilingual competence (GabryF-Barker, 2005; Jessner, 2006) [2]. Recent data presented in “Europeans and Their Languages Report” (2012), usually referred to as Eurobarometer 2012, show that a great majority of adult European citizens understand the significance of languages: 88 % consider language learning useful and 98 % consider it useful for the future of their children[1].

Language education is a way to achieve, promote and protect multilingualism in a peaceful way. The term promoting multilingualism is used and understood today in a number of ways:

1. Protecting endangered languages of national minorities or languages with very few native speakers.
2. Promoting minority, ethnic and regional languages.
3. Protecting language varieties. One more meaning of the term promoting multilingualism has to do with protecting or reviving language varieties, which depends on their status and spread.

4. Securing language rights of regional and minority speakers.

5. A hidden agenda to maintain the language status of formerly powerful languages. When the popularity of languages that had been widely used in Europe and beyond started decreasing, two directions of language policy emerged: one in relation to the language regime of powerful European institutions, the Council of Europe and the European Union, and another in relation to the number of languages offered in the school systems of their member states. In its policy the Council of Europe decided to use two official languages, English and French, which was an obvious way to boost the status of French.

6. A hidden agenda to stop English as a lingua franca. The strategy for maintaining the status of formerly powerful languages at its core identical with the hidden agenda of stopping English from being a lingua franca in Europe or at least slowing down the process of its spread. This hidden strategy has not proved very successful considering the fact which has already been mentioned that 73% of European learners take up English as their first foreign language in the primary school and 90% take it up in the upper-secondary school [6, p. 11].

7. An open agenda to empower less widely spoken languages of ethnic minorities, to gain a higher status for their languages.

Promoting multilingualism must also focus on the Learner. It means:

1. Broadening the language offer. Schools should offer more languages to learn including minority languages. Widening the scope of languages on offer will help maintain social and national equality.

2. Securing the rights of native speakers for whom the language of schooling is not their mother tongue. Valuing languages and cultures can help to raise self-confidence of immigrant learners. The whole class and not only the individual student can develop linguistic and intercultural competence by using L1 as a learning resource, which has been powerfully demonstrated in a number of projects of the European Centre for Modern Languages (ECML) such as for instance the Valeur Project – Valuing All Languages in Europe (McPake et al., 2007).

So, in order to promote multilingualism we should consider two main issues: widening the range of languages taught at educational institutions and preserving the rights of minority languages.

References

1. Europeans and their languages report.. Brussels: European Union. – 2012. – 21 p.
2. GabryF-Barker D. Aspects of multilingual storage, processing and retrieval. Katowice: Wydawnictwo Uniwersytetu ŹŹskiego, 2005. – 34 p.
3. Goetz. P. The effects of bilingualism on theory of mind development. *Bilingualism: Language and Cognition*, 2013. – Vol. 6(1), - P. 1-15.
4. Hong. K. Strategic reading awareness of bilingual EFL readers. Paper delivered at the 40th Annual TESOL Convention, Tampa, FL, USA. – 2012.
5. Jessner, U. Linguistic awareness in multilinguals: English as a third language. Edinburg: Edinburgh University Press, 2006. – 13 p.
6. Key data on teaching languages at school in Europe. (2012). Brussels: European Union.
7. Lazaruk. W. Linguistic, academic and cognitive benefits of French Immersion. *Canadian Modern Language Review*, 2010. – Vol. 63(5). – P. 605-628.
8. Wolff. D. Bilingualism and foreign language learning: Some reflections on a neglected topic. Paper delivered at the 18th International Conference on Foreign / Second Language Acquisition, Szczyrk, Poland, 2011. – 132 p.

THE GOLDILOCKS EFFECT IN THE VIEW OF BEHAVIOURAL ECONOMICS

Klymchuk Y. – Student, Group EPP-11.

Scientific supervisor Movchan L.G. - PhD, associate professor;
The Vinnytsia training and scientific institute of economics, TNEU

We all know the common saying, “is the glass half empty or half full?”. The answer we choose can reflect our mood, our outlook or even our worldview. It is a test of perception, because we all know that the same amount of liquid is in the glass no matter how we phrase it. So why does our wording or phrasing affect our outlook?

Imagine you love really good red wine and these two options occur:

Option 1: someone places a glass in front of you and pours you half a glass of wine. You feel ok about this since you have some wine to drink. Maybe you even feel good about your glass of wine. The glass appears half full to you.

Option 2: now imagine instead the same person places a glass in front of you and pours it completely full. Just as you go to reach for it, the server grabs the glass back and pours out half of your wine and then places the half glass of wine on the table for you. Now you feel kind of upset, a few minutes ago you had a full glass of wine, now you only have half. Suddenly the glass feels half empty.

Even though both examples leave you with the same amount of wine, the emotional response is very different. In the first option you feel pretty good about the amount of wine you have and in the second option you are pretty upset that you didn't get the full glass of wine. Suddenly you realize that there is a big difference between having a glass that's half full and a glass that's half empty. This is a prime example of a behavioural trait in humans, which Behavioural Economics calls Loss Aversion [2].

Loss Aversion is the term used to explain the theory that humans strongly dislike losing things. Dan Ariely, the author of *The Upside of Irrationality*, puts it this way, “Loss aversion means our emotional reaction to a loss is about twice as intense as our joy at a comparable gain”. For example if you find \$50 on the street versus lose \$50 from your pocket, studies would suggest you would be twice as angry at losing \$50 compared to the joy you felt finding it [2].

This theory helps to explain why people struggle to give away old unused clothing, why people will pay \$10 more to save \$2, why gamblers become reckless and bid bigger and bigger hands when losing and even why people sometimes stay in unhappy relationships.

In fact it was first discovered in 1979 when psychologists Kahneman and Tversky studied the different effects of gambling on their students [1]. The explanation for this behavioural bias lies in a specific part of our frontal lobe called the amygdala. This area of the brain is mostly associated with negative emotions and behaviors. It is the amygdala that makes us feel loss as a negative emotion.

The next effect is called “Goldilocks effect” and is based on the theory that humans tend to settle on something in between when presented with three choices, regardless of what is being offered.

It holds true either it is a coffee cup size or magazine subscription, even in such mundane matters as picking socks, people overwhelmingly choose the middle option offered. The study carried out by the University of

Chester showed that out of the socks arranged either in a vertical or in a horizontal line people mostly chose the middle option. This fact holds true for choosing which door to enter in a big vestibule. People also like to drive in the middle lane of a three-lane highway.

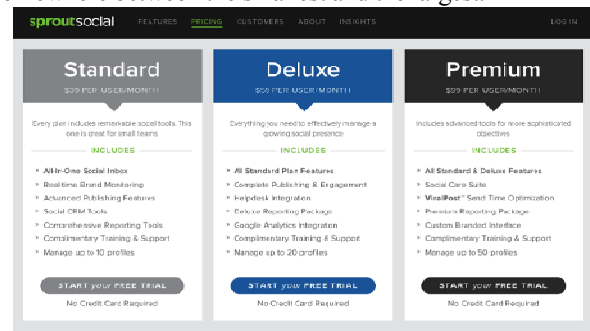
Even contestants in shows based on people's voting tend to be more successful if they are set in the middle. The bride and the groom at the wedding or Jesus Christ, a King or a Queen, all get the middle seats at a table in order to get more attention.

In the science Behavioural Economics this phenomenon is known primarily as the Centre Stage Effect. Of course companies have caught on to this, and are using it to sell their products. One of the best examples is about sizes of coffee cups. Most coffee shops will offer a variety of sizes. Most sizes offered are small, medium and large coffees. What is the most common coffee size sold? You guessed it – the medium. We think the small is too small and the large is just too big, so we settle on the medium choice being just right.

Even when you change the size of the coffee cups so the medium is now bigger or smaller than it was before, people will still overwhelmingly choose a medium coffee.



People don't tend to know how many ounces of coffee they want to drink, they just know they want a size relative to somewhere between the smallest and the largest.



Online subscription-based companies operate in a very similar way, often putting their most profitable subscription as the middle choice. In this example the ‘Deluxe’ package is the one they want you to choose. We do know that in the Western world people evaluate choices from left to right. Perhaps like Goldilocks, we think the first option is too cheap, too small, too cold, too limited and we think the third option is too expensive, too

big, too hot and too extensive – so we settle on the middle option being just right for us.

Conclusions. If we apply loss aversion theory to this problem we would conclude that a better solution is to discount all cars by the eco rebate amount, lets say \$1000

and then make anyone who buys a non eco friendly car pay \$1000 to the government after they purchase the car. People hate losing money so this technique might help convince people to be more environmentally friendly with their purchase.

References:

1. Канеман Д., Тверски А. Рациональный выбор, ценности и фреймы // Психологический журнал. – 2003. – Т. 24. - № 4. - С. 31-42.
2. Ariely D. The Upside of Irrationality: The Unexpected Benefits of Defying Logic at Work and at Home / D. Ariely. – 2010.
3. The Goldilocks effect // Электронный ресурс: <http://www.keepmarketingfun.com>. – Режим доступа: 20.02.2016.

УДК 377.344(485)

CHANGES IN THE CAPITALIST SOCIETY: A SHIFT TO POSTCAPITALISM

Ксенченко Л.Ю, ст. 3 курсу

Науковий керівник – к.пед.н., доцент Мовчан Л.Г

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEV

During the period of globalization which is meant to lead to collaboration in various social spheres, development of trade, better chances for businesses and culture, however there are phenomena that seem to affect the market greatly and hinder its sustainable development. As it turned out, globalization did not play the positive role to some countries that were initially not ready to compete and make more effort to survive. The Greek crisis, plus the expectation that the banks would be nationalised, revived briefly a 20th-century dream: the forced destruction of the market from above. Despite the expectations of the left to build the economy beyond capitalism, the market destroyed the plan; individualism replaced collectivism and solidarity; the hugely expanded workforce of the world looks like a “proletariat”, but no longer thinks or behaves as it once did.

The reign of capitalism turns out not to be abolished by forced-march techniques. It will be abolished by creating something more dynamic that exists, at first, almost unseen within the old system, but which will break through, reshaping the economy around new values and behaviours. A lot of scientists have already come up with theories of a new social stage of development which will follow capitalism. They call this postcapitalism.

They consider postcapitalism possible thanks to the rapid development of information technology for the past 25 years:

1. it has reduced the need for work,
2. blurred the edges between work and free time,
3. loosened the relationship between work and wages.
4. First, the coming wave of automation will hugely diminish the amount of work needed – not just to subsist but to provide a decent life for all.

Second, information is corroding the market’s ability to form prices correctly. That is because markets are based on scarcity while information is abundant. As we know, the system’s defence mechanism is to form monopolies. But by building business models and share valuations based on the take over and privatisation of all socially produced information, such firms are constructing a fragile corporate building and don’t really care about the most basic need of humanity, which is to

use ideas freely. Monopolies will no longer exist due to the information based economies.

Third, we’re seeing the spontaneous rise of collaborative production: goods, services and organisations are appearing that no longer respond to the dictates of the market and the managerial hierarchy. The biggest information product in the world – Wikipedia – is made by volunteers for free, abolishing the encyclopedia business and depriving the advertising industry of an estimated \$3bn a year in revenue.

Many scientists believe it is the start of a new economy. In Greece, when a grassroots self-governing organization mapped the country’s food co-ops, alternative producers, parallel currencies and local exchange systems, they found more than 70 substantive projects and hundreds of smaller initiatives ranging from squats to carpools to free kindergartens. To mainstream economics such things seem barely to qualify as economic activity – but that’s the point. They exist because they trade in the currency of postcapitalism will be free time, networked activity and free stuff. It seems a meagre and unofficial and even dangerous thing from which in a global meaning, but so did money and credit in the age of Edward III.

We’re surrounded not just by intelligent machines but by a new layer of reality centred on information. Consider an airliner: a computer flies it; it has been designed, stress-tested and “virtually manufactured” millions of times; it is firing back real-time information to its manufacturers. On board are people looking at screens connected to the internet.

Nowadays the computer has acquired a multiple role: it has become a working place, a tool, a data base and a laborer. It has an information content and is adding “information value” as well as physical value to the world. On a packed business flight, when everyone’s peering at Excel or Powerpoint, the passenger cabin is an information factory. People on the plane

But what is all this information worth? A study for the SAS Institute in 2013 found that, in order to put a value on data, we must not think about the future income. A new era of accounting is at the door. It is the form of accounting that includes non-economic

benefits, and risks, and companies actually will explain to their shareholders what their data is really worth. This form of accounting breaks the traditional logic. The great technological advance of the early 21st century consists not only of new objects and processes, but of old ones made intelligent. The knowledge content of products is becoming more valuable than the physical things that are used to produce them. The exchange or asset value will be replaced by the value of usefulness. In the 1990s economists and technologists began to have the same thought at once: that this new role for information was creating a new, "third" kind of capitalism – as different from industrial capitalism as industrial capitalism.

Taking these aspects into consideration, there arises a question if it's utopian to believe we're on the verge of an evolution beyond capitalism? We live in a world of homosexual marriages, working mothers, feminism. Why do we, then, find it so hard to imagine economic freedom? Scientists believe that postcapitalism will be brought about by commonplace people and will be sustained by them. However, millions of people are reluctant to believe its benefits. Therefore they retreat to capitalism and tear the world apart. We need more than just a bunch of utopian dreams and small-scale horizontal projects. We need a project based on reason, evidence and testable designs, that cuts with the grain of history and is sustainable by the planet. And we need to get on with it.

References

1. Lane. A. The end of capitalism has begun / Allen Lane // Guardian Live event: 22 July 2015. Электронный ресурс: <http://www.theguardian.com/membership>.

УДК 81'42:81'342+659.1=111

SEMANTIC AND PRAGMATIC PECULIARITIES OF CAR SLOGANS

Baranskiy O.V. – Student Group OP-21

Movchan L.G. – PhD, associate professor,

The Vinnytsia study-scientific institute of economics, TNEU

Advertising is an inevitable part of our modern consumer society whose outstanding feature is its competitive fight. It is everywhere around us: in newspapers, in magazines, on billboards along the streets, on television, in radio, in means of public transport and any place the sponsors pay to distribute their message.

In last decades, the market glut of advertising caused the increased intention and interest in linguistic aspect of advertising. Advertising texts are of great value for the analyses from linguistic, sociologist, sociolinguistic, psychological, ethnologic and marketing point of view. Linguists are interested in language of advertising because they want to know how particular language works in this type of discourse, which linguistic means are used here and how advertising language is changing in the course time. Specific linguistic features of advertising have already drawn the attention of many linguists (Cook G., Goddard A., Leech G., Mueller B., Schudson M., Schroder K., Vestergaard T.).

The aim of the research. Following the footsteps of Geoffrey Leech, Torben Vestergaard, and Kim Schroder, this paper aims at studying the linguistic techniques of automotive advertising. Through the analysis, some similarities are found between auto advertisement and other types of advertisement. But car advertisement has its own distinctive characteristics. The results of the study and analysis are useful for familiarizing and understanding the main issues connected with technique of writing advertising texts.

To consolidate the terminology, we must define the concept of slogan. Slogan is «a word or phrase that is easy to remember, used for example by a political party or in advertising to attract people's attention or to suggest an idea quickly» [6]. It is the advertising phrase, which in the compressed form communicates the promotional offer, which associates the name, the legend and the merits of the goods or services [7]. It is a short, memorable

advertising phrase: Examples include «Unlike any other» («Mercedes-Benz»), «Volvo. For life» («Volvo»), «Born to perform» («Jaguar»), «Shift expectations» («Nissan»), «Moving forward» («Toyota») [2] etc.

Several advertising formulas are in existence today but one of the most commonly used is the acronym AIDA. The model talks about the different phases through which a consumer goes before going to buy a product or service. Marketers use this model to attract customers to purchase a product [1]. The acronym AIDA stands for Attention, Interest, Desire and Action [1]. These are the four stages that a consumer goes through when watching or viewing an advertisement. First and foremost, the role of an advertisement is to attract the customers. After creating an interest, the ad has to bring desire in consumers mind to buy the product.

Given below is an example of an advertisement that has used AIDA model to present the message elements. The advertisement is about the new BMW 6 Series Gran Coupé, a car [3]. First, let's look at the contents and the structure. There is a big picture. You can see the moon, mountains and clouds on the sky. In the middle you can see the car. It expresses a romantic atmosphere. On the top left you can see the name of this car: «The all-new BMW 6 Series Gran Coupé» and the website of BMW. Under the picture you can read the slogan of the new BMW 6 Series Gran Coupé in capital letters: «SOME SIGHTS YOU NEVER FORGET».

On the bottom right you can read: «BMW Efficient Dynamics – Less emissions. More driving Pleasure».

Now let's analyze how the AIDA model works. The romantic atmosphere catches the women's attention, because a lot of women are romantic or love romantic things. For the men only the car is enough to catch their ATTENTION. The slogan: «Some sights you never forget» creates INTEREST. In the text you find such luring words as: «elegantly», «beauty», «power»,

«breathtaking» and «luxury». If the car has these qualities, people think they have them, too. So it creates DESIRE. If you sit in the car and drive it, you usually want to buy it. So it is the call to ACTION.

To persuade people to buy the product is the main purpose of the advertising. Among such great competition, the producer wants to demonstrate the uniqueness of his product.

According to Angela Goddard [5], slogan is a phrase designed to be memorable, attaching to a product or service during a particular advertising campaign.

Slogans from car industry represent one of the most abundant group because almost every automobile brand is presenting their car models with slogan in English language. Length, form and modality of the advertising slogans are an essential part of the analysis of the advertising text. A slogan can have one word, such as the slogan of «Buick» «Dream Up», «Toyota» «Everyday» or «Volkswagen» «Das Auto» or three words in a row like «Today, Tomorrow, Toyota» («Toyota») or «Think. Feel. Drive» («Subaru») [2]. A review of collected slogans reveals that the most common are slogans with two and three words, e.g., «Drive & Love» («Chrysler»), «Simply clever» («Škoda»), «The Penalty of Leadership» («Cadillac»), «Dodge. Different» [2].

The next feature is modality, i.e. whether the slogan is in interrogative, imperative or indicative form. The most common form is an indicative. The vast majority of all advertising texts are indicative: «Honda. First man, then machine» («Honda»), «BMW. The Ultimate Driving Machine» («BMW»), «Jeep. There's Only One» («Jeep»), «The Car that Cares» («Kia»), «Fuel for the Soul» («Pontiac»), «Passion for the Road» («Mazda») etc [4].

The less common are interrogative slogans, e. g.: «Have you driven a Ford lately?» («Ford»), «Who could ask for anything more?» («Toyota»), «Isn't it time for a real car?» («Buick»), «Plymouth – Isn't that the kind of car America wants?» («Plymouth»), «What will you do with all the money you save?» («Toyota») etc [2]. Interrogative slogans try to engage the attention and generate interest with the question mark. More common than interrogative slogans are imperative slogans, e. g.: «Go Swift – Go Safe – Go Saab!» («Saab»), «Don't dream it. Drive it!» («Jaguar»), «Get the feeling!» («Toyota»), «Eye it – try it – buy it!» («Chevrolet»), «Just imagine what Citroen can do for you!» («Citroen»), «Life is a Journey. Enjoy the Ride!» («Nissan») [4] etc.

Slogans complete several tasks and they are quite straightforward. They must create the interest of potential buyers, hold the audience's attention, create positive associations, give information about the product, and encourage consumers to purchasing goods. The vocabulary must comprise positive meanings, e. g.: «The best built cars in the world» («Toyota»), «What a Luxury Car Should Be» («Lincoln»), «The beauty of all wheel drive» («Subaru»), «Drive Safely» («Volvo») [2] etc.

Advertising or promotion of a firm and its products on the market starts with the company's name and slogan. A well-chosen name and slogan are not just useful information about the company or product. One of their main functions of them is to attract, to compel the attention of potential buyers, and perhaps do not even let the customer see the names and slogans of competitors. In order to create such slogans, specialists first and foremost must be master of literary language.

References

1. AIDA Model: [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://communicationtheory.org/aida-model/>
2. Automobile Slogans : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.advergize.com/slogans-list/car-slogans/>
3. BMW 6 Series Gran Coupé: [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.bimmertoday.de/2011/12/18/bmw-6er-gran-coupe-f06-preisliste-verfugbarpreise-ab-79-500-euro/>
4. Car brand advertising slogans : [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.textart.ru/database/slogan/4-car-brand-advertising-slogans.html>
5. Goddard A. The Language of Advertising: Written Text / A. Goddard. – L., NY. Routledge, 2001. – 134 p.
6. Mueller B. International Advertising Communication across cultures / B. Mueller. – Belmont : Wadsworth Publishing Company. – 1995. – 400 p.
7. Schudson M. Advertising. The Uneasy Persuasion. It's dubious impact in Am. Society/ M. Schudson. – N.Y. : Routhledge, 1993. – 873 p.

УДК 658.821:31

FACTORS OF PRICE VARIATION ON THE IDENTICAL MERCHANDISE

Bondar Y. – Student Group F-11

scientific supervisor Movchan L.G. - PhD, associate professor

The Vinnytsia training and scientific institute of economics, TNEU

The world we currently live in is characterized by globalization; a process by which 'national and regional economies, societies, and cultures have become integrated through the global network of trade, communication, immigration and transportation' [3]. Thus, one would expect that globalization will lead to equality of market conditions and prices of goods. However, reality demonstrates different patterns.

This paper is designed to contribute to the investigation of the nature of price differences in the

clothing sector, as developed countries are becoming more service-oriented, which implies that more emphasis is put on the retail industry.

The four products used in the analysis are strictly identical in terms of size, color, product ID and material from which it is produced. An identical shopping environment (physical and online stores respectively) is assumed across the 53 chosen countries.

The law of one price is one of the most dated theories in economics. Krugman, Obstfeld and Melitz (2012) define

it as a condition, where competitive markets are free of transportation costs and official barriers to trade (such as tariffs), and identical goods in different countries are sold for the same price when prices are expressed in the same currency. The law of one price (LOP) states that when expressed in the same currency, the prices of identical goods and services are equal across countries. The purchasing power parity (PPP) supports this theory, however, it reflects the prices of basket of goods instead of individual goods in order for the LOP to hold.

If the law of one price does not hold this means that a good can be bought for a lower price in one country and then resold for a relatively higher price in another country, making the transaction beneficial for both the supplier and the customer.

Assumptions of the LOP:

- The goods are identical;
- No barriers to trade exist (costless and open trade);
- The commodities' value is expressed in the same currency.

The law of one price is modeled as follows:

$$PH=PF*E \quad (1)$$

Where PH represents the price of a good in the home country, PF is the price of the same product in a foreign country, and E is the nominal spot exchange rate (price of foreign currency in terms of domestic currency).

Following, Krugman et al. (2012) define purchasing power parity as a condition where two countries' price level ratio equals the exchange rate of their currencies. Therefore, an increase (decrease) in the domestic price level would result in a depreciation (appreciation) of the domestic currency in the foreign exchange market, indicating a decrease (increase) in purchasing power.

According to the theory of absolute price purchasing parity (PPP), the home price of a domestic commodity basket of goods and services should equal the foreign price of a foreign basket in order to reach the equilibrium condition. For the absolute PPP to hold, the baskets must meet certain prerequisites:

- 1) The baskets must contain identical goods;
- 2) Prices of the goods have to be expressed in the same currency;
- 3) The LOP has to hold for all the identical goods.

Moreover, if the PPP holds, the prices, when expressed in the same currency (adjusted by the exchange rate), are the same. Since in reality this is not the case, the Big Mac Index is used as an indicator of how absurd price levels are set, it raises the question of why does a single product have different prices across the globe. Alessandria and Kaboski (2008) find that the average price of the burger is lower in relatively poor countries because the labor cost is low.

One more important factor of price building is the currency exchange rate.

Following Krugman et al. (2012), the nominal exchange rate is defined as the relative price of two currencies: where E is the nominal exchange rate and P* and P are the domestic and foreign price levels respectively.

Furthermore, the shifts in supply and demand in open economies cause nominal and real exchange rates to move, causing PPP not to hold anymore. From equation (3) it can be seen that with stable output prices, nominal depreciation (appreciation) implies real depreciation (appreciation).

Krugman et al. (2012) conclude that exchange rates play a central role in international trade because they allow us to compare the prices of goods and services produced in different countries [2]. It would be impractical to ship a burger from a cheaper country to a more expensive one, even though the components of the sandwich are traded on world markets and the prices should be equalized.

There are many government restrictions, such as import/export licenses, import quotas and subsidies which function as trade barriers. Tariffs play a crucial role in international economics as a barrier to trade. Tariffs are used in most countries as protective tools against competition originating from other countries. If the government imposes a tariff, it means that the imported goods become relatively more expensive than the domestically produced ones. 'The direct effect of a tariff is to make imported goods more expensive inside a country than they are outside the country' [2, p. 124].

As Ondrich and Richardson's (2004) research indicates, countries with large exports (and low import penetration) have high income per capita which would lead to an increase in the GDP and thus in the price level. Therefore, relatively more exports than imports increases GDP [2].

Demand and supply saturation effect will eventually result in the decrease of the price of a product. In other words, the less common the product is in the market the higher the price can be set and maintained by companies.

A project on price comparisons in Europe was led by The European Consumer Centre Network (ECC-Net) in 2009 [1]. 27 ECCs participated in the survey in Luxembourg, called 'Price Research, Price Differences in Europe'. This survey was based on some of the most common textile products of Zara, C&A and cosmetic products of Body Shop. The main findings clearly show that:

- shopping in Portugal is cheaper than in other European countries;
- Scandinavian countries such as Norway, Finland, Denmark and Sweden appeared to be more expensive than the rest of Europe;
- prices within the non-Euro zone deviate more from the average prices in Europe than inside the Euro zone.

The main findings for price differences can be attributed to the variations in tariffs, GDP per capita, PPP, trade and total population per store within the European and American countries. GDP per capita, PPP, trade volume and population per store were found to be directly proportional to the relative price. On the other hand, contradicting the expectations, tariffs were shown to have a negative effect on the relative average price of clothes, that can be explained by the negative relationship between GDP per capita and those tariffs. Furthermore, it was found that they have significantly higher price for H&M clothes than European countries.

References

1. Almás, I. International Income Inequality: Measuring PPP Bias by Estimating Engel Curves for Food. *American Economic Review*, 2012. – P. 1093-1117.
2. Ardeni, P. Does the Law of One Price Really Hold for Commodity Prices? *American Journal of Agricultural Economics*, 1999. - 71(3) – P. 661-669.
3. Batista, J.. Trade Costs and Deviations from the Law of One Price. *American Journal of Agricultural Economics*, 2010. – P. 1011-1023.

Zabolotniy O. – Student Group F-21

scientific supervisor Movchan L.G. - PhD, associate professor

The Vinnytsia training and scientific institute of economics, TNEU

The purpose of this article is to test an individual influence of separate factors on a mobile software development in China. The research is based on a ranking data of 90 finance management applications for iPhone on the App Store of that country. The models designed for the markets of China allow to identify which factors can potentially elevate the position of an application in the rating of the most profit generating financial programs and define how a mobile software company's marketing strategy could be adjusted to better meet customers' needs. Since the market of mobile applications emerged only in 2008 the factors influencing the performance of mobile developing companies have not been theoretically discussed before [1].

Mobile commerce has nowadays extended to mobile phones and tablets and creates a totally different value. E-commerce and mobile commerce provide small and medium sized companies with unique opportunities to increase trade, facilitate business transactions, build operationally effective infrastructure and access new markets [2].

A mobile application distribution process embraces stages while an application is developed, brought to the market and purchased by customers, then used on a mobile device. The importance of customers' role is growing since they are the actors who ultimately identify a success of a failure of software [3]. Consumer user habits are changing, transforming into a more interactive and participative format. With the arrival of social networks consumers interacting with all actors of the ecosystem are becoming prosumers.

In order to find out the real factors of influencing the growth of sales for some mobile applications the following hypotheses were put forward for the scrutiny:

1. An increase of reviews for the last 90 days positively affects the position of a financial mobile application in the rating of Top Grossing programs.

2. An increase in an average rating of the current version of the application positively affects the position of a financial mobile application in the rating of Top Grossing programs.

3. An increase in an aggregated app rating for the whole time of sales positively affects the position of a financial mobile application in the rating of Top Grossing programs.

4. A description of a financial application in a native language positively affects the position of a financial mobile application in the rating of Top Grossing programs.

According to the results, the model of "Promotion" dimension, constructed for the market of China, is based on three factors:

1) Number of reviews for the last 90 days (promotion, public feedback).

2) Average rating of the current version of the application (promotion, public feedback).

3) The currency symbol on the icon of an application (promotion, cultural elements) [2].

According to the results, hypothesis 1.1 and 1.2 stating that an increase in a number of positive reviews and in the rating of a current version of a financial application positively affect its position in the rating of most profit generating programs on the Chinese market. This means that a positive word of mouth acts like a guarantee or a social proof that the application is reliable and fits its description posted on the App Store for Chinese customers. Harman (2012) found a strong correlation between an application's ratings and the quantity of its downloads [1]. Lin (2013) and Pagano & Maalej (2013) reached the conclusion that positive reviews usually increase the position the rating while negative feedback, could have a reverse effect. As it was found, an icon of a financial application is another important factor. For instance, a currency symbol on the icon of an application positively affects the position of a financial mobile application in the rating [3].

Traditionally, it's considered that the price factor is one of the most important aspects in the marketing strategy. However, for mobile application firms, this factor was proved to be insignificant for the consumers while making their purchase decision. This conclusion confirms the finding of Harman (2012) who stated that the price is not correlated to the position of the application in Apple App Store ratings, because customers of paid applications or applications with embedded in-app purchases are not price sensitive as it could be suggested [1].

Considering the modern trends in marketing strategy development: "Promotion", "Cultural awareness" and "Product", we can say "Public feedback" has been found as the most influential factor for the Chinese market. As for the cultural awareness, consumers decision process starts with an assessment of the language and the icon. Chinese customers are mostly looking for a social proof that financial software has been recognized useful by other users.

Conclusion. With a rapid development of mobile internet and mobile devices, customers' needs became more sophisticated, what caused the emergence of different types of mobile applications.

In order to build a sustainable competitive advantage, while operating in China, mobile software development companies should adjust their marketing strategy to better face local customers' needs influencing a set of identified factors, which were proven to be important for each of the markets.

References

1. Harman M. App store mining and analysis: MSR for app stores. In Proceedings of the 9th IEEE Working Conference on Mining Software Repositories. - IEEE Press. 2012. – May, 2012. - P. 108-111.
2. Kamel S. The emergence of e-commerce in a developing nation: Case of Egypt. Benchmarking: An International Journal, 2002. – Vol. 9(2). – P. 146-153.
3. Lin F. Operating system battle in the ecosystem of smartphone industry // Information Engineering and Electronic Commerce, International Symposium on 2009. - IEEEC'09. P. 617-621.
4. Pagano D. User feedback in the appstore: An empirical study // Requirements Engineering Conference March, 2013. - (RE), 2013. – P. 125-134.

ФІЛОСОФСЬКО-ПРАВОВІ ПОГЛЯДИ ЦІЦЕРОНА

Черниш Є., ст. 3 курсу гр. ПРвн-31

Науковий керівник – к.пед.н., доцент Мовчан Л.Г.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

В особі Ціцерона дивним чином поєднувалися філософ, політик і правознавець. Марк Тулій Ціцерон вважав себе, насамперед, політичним діячем, оратором, юристом, а вже потім — літератором, що на дозвіллі (зазначимо від себе — головним чином після політичних невдач, під час вимушеного дозвілля) займається філософськими вправами. Але чимало римлян вважали його першим, і часто головним, своїм вчителем у галузі філософії.

Філософські уподобання Ціцерона, загалом, були досить близькі до стоїцизму, хоч іноді в них відчувається вплив Платона, перипатетиків, а іноді він полемізує з грецькими філософами.

Загалом, саме еkleктичний підхід до вирішення проблем філософії права характерний для філософських і політико-правових поглядів Ціцерона, який чудово синтезував (а може, просто не розрізняв) погляди на право представників різних філософських течій.

У праці «Про закони» він обґрунтовує концепцію природного права. На його думку, закони, прийняті людьми, не завжди є правом, оскільки перші лише свідчать про їх корисність для більшості тих, хто голосував. Цим доволіно прийнятим законам протистоять закони природи, право, що ґрунтується на природній спільноті людей: «Ми в змозі відрізнити добрий закон від поганого тільки на підставі мірила, що дала природа. Керуючись природою, відрізняють усе чесне від усього ганебного» (Про закони. XVI.44).

Слід зазначити, як Ціцерон протиставляв розуміння закону греками і римлянами: «Якщо греки вкладають у поняття закону поняття справедливості, то ми вкладаємо поняття вибору; але закону ж властиве і те, й інше» (Про закони. I.VI.19).

У поглядах Ціцерона на значення та сутність *jus civile* помітна досить характерна для юриспруденції того часу непослідовність у визначенні його співвідношення із правом взагалі. Приміром, в одних випадках він ніби ототожнює поняття «право» і «*juscivile*». Розглядаючи питання про необхідність систематизації джерел права (у тому числі тих, що стосуються відносин римлян з переґрінами), він зазначає, що право ще не обернулось на мистецтво, хоч неважко було б зробити його таким, методично об'єднавши окремі частини (йдеться про право взагалі). Для цього слід було б усе *juscivile* розділити на категорії, потім поділити їх на складові частини й дати їм дефініції. Тоді цивільне право обернулось би на досконале мистецтво, велике й плодотворне, а не темне й важке (До промовця. 1.42—43). Отже маємо фактичне ототожнювання «права» й «*jus civile*».

Разом з тим в інших творах він зазначає, що *jus civile* у системі права і законів в цілому займає лише невелике й обмежене місце (Про закони. 1.V.17). Крім нього, існує набагато ширше правове поле — *jus gentium*. Співвідношення між ними виглядає таким чином: є широка спільнота, що об'єднує всіх людей, а всередині її інша, що об'єднує людей одного народу, а ще вужча об'єднує мешканців однієї *civitas*. Тому наші

предки й розділили *jus gentium* (право народів) і *jus civile* (цивільне право). *Jus civile* не є *jus gentium*, але *jus gentium* має одночасно бути *jus civile* (Про обов'язки. III.XVII.69). Основою того й іншого має бути вірність слову, совість, довіра, особливо у справах, що ґрунтуються на чесності, *bona fidei*, тобто у справах, які згуртовують суспільство і в яких суддя вирішує, що кому має бути надано (Про обов'язки. III.XVII.70). Право має бути рівним і справедливим, оскільки воно було встановлене для захисту нижчих від вищих; ті й інші рівні перед правом і однаково ним обмежуються (Про обов'язки. II.XII.41).

Знову і знову Ціцерон повертається до поняття справедливості та співвідношення її із законністю. Щодо цього становить інтерес визначення ним сутності справедливості (тут Ціцерон вживає саме слово *justitia*). За Ціцероном, перше завдання справедливості у тому, щоб нікому не завдавати шкоди, якщо тільки тебе не спровокували на це беззаконням; затим — у тому, щоб користуватись громадською власністю як громадською, а приватною — як своєю (Про обов'язки. I.VII.20). Адже приватної власності не буває від природи. І оскільки приватна власність кожного з нас утворюється з того, що від природи було спільним, — нехай кожен володіє тим, що йому дісталось; якщо хтось інший зазіхне на щось з цього, він порушить права людської громади (Про обов'язки. I.VII.22).

Однак, оскільки ми народились не лише для себе... і оскільки земні плоди зростають для людини, а люди народжені для людей, щоб вони могли бути корисними одне одному, то ми маємо наслідувати у цьому природі, слугувати спільним інтересам, обмінюючись послугами, знаннями, працею і здібностями, міцно єднати людське суспільство (Про обов'язки. I.VII.23). Далі, підставою для справедливості є вірність, тобто стійкість та правдивість у словах та прийнятих на себе зобов'язаннях. Отже спробуємо наслідувати стоїків у намаганні дізнатися походження слів і повіримо тому, що вірність (*fides*) назвали так тому, що обіцяне виконується (*fit*) (Про обов'язки. I.VII.23).

Розглядаючи протилежне поняття — «несправедливість» — Ціцерон зазначає, що вона буває двох видів: з боку тих, хто її завдає, і з боку тих, хто не надає допомоги тим, хто її зазнав. Щоб здолати несправедливість, треба зрозуміти чинники зла. Звичайно, це страх, жадібність, марнославство. Однак піклування про своє майно, якщо тільки воно не шкодить іншому, не викликає осуду (Про обов'язки. I.VII.23—27).

Основою вчення Ціцерона про справедливість та несправедливість є уявлення про недоторканність власності і тому найважливіший обов'язок полягає у додержанні та охороні цієї недоторканності. Такий висновок підтверджується і при аналізі промови Ціцерона за Цецину, де він виголошує панегірик *jus civile* (тут він вживає цей термін як тотожний поняттю «право»). На його думку, той, хто зневажає

jus civile, відкидає суспільне життя і загальну користь громадян. Це право необхідно берегти, бо якщо воно буде знищено, неможливо буде знати, що

своє, а що чуже, не буде рівних для всіх прав, ніхто не буде певен того, що збереже отримане від батька майно, яке розраховує залишити дітям.

Література

1. Орлов А.М. Цицерон М.Т. / А. М. Орлов. - М., 1995. - 253 с.
2. Цицерон М.Т. Избранные сочинения / М.Т. Цицерон. - М., 2000. - 474 с
3. Цицерон М.Т. О государстве. О законах. О старости. О дружбе. Об обязанностях. Речи. Письма. М., 1999. - 782 с.

УДК 364.22

БІДНІСТЬ ЯК СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЯВИЩЕ

Солдатова В. – ст. 2 курсу, Фвн-21

Науковий керівник – викладач Гріщенко І. В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Бідність як соціально-економічне явище невикорінна, що підтверджується виявленими її дуальними формами за ознакою переборними-нездоланності, що формують цілісне уявлення про бідність.

Система індикаторів бідності, яка ґрунтується переважно на концепції абсолютної бідності, не відповідає принципам соціальної держави, закріплених за Конституцією України, вимогам соціально орієнтованого ринку, цінностям постіндустріального суспільства. Складність просторових соціальних трансформацій вимагає застосування методології комплексної оцінки бідності, заснованої на інтеграції глобальних і національних показників, розширення інструментарію досліджень, на обліку географічних умов сучасних оцінок рівня і динаміки бідності.

Постановка і вивчення проблеми бідності знаходиться|перебуває| в центрі уваги представників різних соціальних| наук. Основу розуміння суті|сутності| бідності, окремих аспектів її оцінки і заходів щодо надання|виявлення| підтримки бідної частини|частки| населення обґрунтували| представники класичної школи політекономії – Ф. Гиддінгс, Т. Мальтус, До. Маркс, Дж. Ст. Мілль, Же. Прудон, Д. Рікардо, А. Сміт, Р. Спенсер, Ф. Енгельс.

Перші серйозні спроби вивчення і вимірювання|виміру| бідності в кінці XIX століття пов'язані з іменами Ф. Лепле, Ч. Буг і Зізі. Раунтрі. Згодом вагомі |результати досліджень бідності і добробуту знайшли відображення| в працях таких видатних|визначних| зарубіжних дослідників, як М. Оршанські, Х. Ваттс, Д. Фостер, Т. Маршалл, Ф. Хайек, П. Таунсенд, А. Сіна, Д. Сакс. Вони сформуливали систему фундаментальних уявлень про бідність|, серед яких визначення бідності на основі первинних потреб|, встановлення рівня бідності і деякі інші.

Фактори формування бідності в Україні в післяреформний період можна класифікувати за такими ознаками як регіонально-географічні, політичні, природно-демографічні, соціальні та економічні. Детальний розгляд економічних факторів бідності дозволяє стверджувати, що істотно розширення масштабів бідності, зміна профілю

бідності в Україні пов'язані з низькою продуктивністю праці та слабкою його організацією, неконкурентоспроможність цілого ряду галузей і виробництв, повільної адаптації національної економіки до процесів глобалізації [1].

Дослідження феномена бідності в Україні як багатовимірного явища вимагає застосування культурологічного підходу, що дозволяє більш глибоко осмислити бідність і зрозуміти механізми її відтворення [2].

Значний вплив на зростання бідності в Україні в післяреформний період надав такий фактор як зростання міжрегіональної диференціації за рівнем економічного і соціального розвитку, що відбувається в силу різних стартових умов і специфіки окремих регіонів [3].

Отже виявлені масштаби поселенського нерівності в рівні життя українців свідчать про наступне: по-перше, за рівнем соціального розвитку сільські поселення, як і раніше, значно відстають від міст, і сільські жителі є однією з груп високого ризику, над якою нависає загроза переміщення в бідні верстви населення; по-друге, відмінності в цій області між міським і сільським населенням необхідно враховувати при виробленні пропозицій в рамках стратегії сприяння скороченню бідності, по-третє, політика, спрямована на скорочення бідності, не може бути однаковою для сільського та міського населення.

За проведеними Дослідженнями взаємозв'язків між доходами і рівнем бідності населення дозволяє виявити характерні тенденції в зміні доходів населення і розвитку бідності в післяреформний період: з одного боку, скорочення масштабів і рівня бідності, ускладнення механізму формування доходів населення, зростання реальних наявних грошових доходів населення, а, з іншого боку, посилення соціальної поляризації в суспільстві і збереження низької ціни праці.

Диференціація доходів і заробітної плати населення обумовлює і диференціацію в рівні споживчих витрат, які є виразом попиту відповідної групи населення на тому чи іншому типі ринку. Результати дослідження структури споживчих витрат свідчать, що останнім часом, відбувається ослаблення їх диференціації.

Література

1. Ковальчук Трохим "Бідність працюючого населення: шляхи подолання" - "Голос України", №31, 20.02.2007р.
2. Красун А. Турчин Я. «Бідність в Україні та шляхи її подолання» - Українська національна ідея: реалії та перспективи розвитку, випуск 20, 2008
3. Лібанова Е.М. Бідність населення України: методологія, методика та практика аналізу : монографія / Е.М. Лібанова. – К. : КНЕУ, 2008. – 330 с.

КОРУПЦІЯ, НАСЛІДКИ І МЕТОДИ ПРОТИДІЇ

Зубань О.В – ст. 2 курсу

Науковий керівник – викладач Гріщенко І. В

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Одним з основних чинників, що перешкоджають розвитку сучасної України, є корупція. Це явище зачіпає всі сфери економічної та суспільнополітичної діяльності. Характерною рисою корупції в Україні став її масштаб. Реалізація оголошеного керівництвом країни курсу, спрямованого на пошук нових джерел зростання економіки і формування комфортної підприємницького середовища, знаходиться під загрозою через вплив корупції. Вітчизняними та зарубіжними фахівцями щорічно робляться спроби кількісної оцінки масштабів феномена і його наслідків. Корупція впливає на економічну сферу, порушує ринково-конкурентний механізм координації і знижує ефективність функціонування економіки, гальмуючи її зростання. Крім цього, корупція, викликаючи додаткові витрати на протязі усього шляху товару від виробника до споживача, виражається в зростанні загального рівня цін. Країна з високим рівнем корупції стає менш конкурентоспроможною на світовому ринку. Більш того, подібна ситуація перешкоджає притоку інвестицій. [1]

Корупція ускладнює реалізацію державних соціальних програм і сприяє організованій злочинності. У суспільстві формується «подвійний стандарт» моралі і поведінки, основоположним чинником значущості людини і критерієм його успішності стає матеріальне становище, не завжди досягнуте законним шляхом. Відбувається загальне переломлення соціальних регуляторів поведінки. Корупція надає вплив на розшарування населення і формування олігархічних груп за рахунок штучного і несправедливого перерозподілу фінансів. Крім усього іншого, корупція формує недовіру суспільства до держави і оскільки вона вражає судову систему, то і до всіх правових інститутів. [2]

У політичній сфері корупція також робить сильний негативний вплив, що виражається в зміщенні цілей політиків і руйнуванні політичних цінностей.

Це, зокрема, призводить до скорочення політичної конкуренції, скасування політичного життя в країні, виникнення «Кланів» і узурпації ними державної влади. Іншими словами, корупція вражає як економічні, так і неекономічні фактори розвитку.

Все перераховане вище стає дуже небезпечним, так як сукупність негативних ефектів корупції може призвести не тільки до значних негативним наслідком

в області економіки, а й нерідко до абсолютно непередбачуваним дій у з боку суспільства. [3]

Таким чином, з огляду на велику кількість негативних наслідків корупції, нерідко безуспішну боротьбу з нею у багатьох країнах.

З 1996 року Світовим Банком було розроблено більш ніж 600 різних антикорупційних програм для приблизно 100 стран. 24 ОЕСР веде активну діяльність по розробці індивідуальних і адаптованих планів антикорупційної політики для країн, що приєдналися до відповідної Конвенції. [5]

Тому їх не можна вважати кінцевим або універсальним керівництвом до дії, яке може застосовуватися в будь-якій країні і-якій момент часу.

Таким чином, вироблені рекомендації щодо вибору оптимальних методів протидії корупції, а також виявлені умови, дотримання яких необхідно для успішного застосування деяких інструментів - все це в сукупності може дозволити ініціаторам, розробникам і імплеметаторів антикорупційної стратегії, підійшовши системно до її створення. Як у будь-якого складного явища, у корупції немає єдиного всеосяжного визначення. Існує велике безліч підходів до розуміння і трактування цього феномена.

Звернувшись до етимології слова, можна з'ясувати, що «корупція» запозичене з латинського «corruptio» - «порча» і означає моральний розклад посадових осіб і політиків, що виражається в незаконному збагаченні, хабарництві, розкраданні і зрощенні з мафіозними структурами. Деякі дослідники трактують корупцію з позиції відхилення від норм, в тому числі етичних моральних, загальнолюдських і ін. Інші дивляться на феномен через призму «порушення закону». Решта ж будують свої міркування, вивчаючи цілепокладання такої поведінки, акцентуючи увагу на переслідуванні корупціонерами виключно особистих цілей. Причому найбільш поширеними є визначення, що включають в себе обов'язковим чином посадова особа, знаходиться на державній службі. Такий підхід явно не може претендувати на об'єктивність, так як корупція, хоч і властива більшою мірою державі і всьому державному у загальному вигляді, але це аж ніяк не означає, що даний феномен присутній виключно в цій сфері.

Література

1. Т.Ф., Руденкін В.М. Політологія. Навчально-методичний комплекс. Єкатеринбург УІЕУіП. 2006р.
2. Катаєв Н.А. Сердюк Л.В. Корупція. Уфа 1995р.
3. А.С. Дементьев. Стан і проблеми організації боротьби з корупцією. Корупція і України : стан і проблеми. М., МВС, Московський ін-т. 1996, Т.1, с.25.
4. Корупція: політичні, економічні, організаційні та правові проблеми. Під ред. Луньова В.В. М., МАУП 2001
5. Громадян Валерій. Корупція: здолають чи її росіяни? // "Влада" 12/2004

РОЛЬ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ФОРМУВАННІ ЦІНИ КАПІТАЛІВ
СУБ'ЄКТІВ МІКРОЕКОНОМІКИ

Сегеда А.М. – ст. 2 курсу

Науковий керівник – викладач Гріщенко І.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Актуальність теми дослідження обумовлена розвитком інформаційної ринкової економіки, яке призводить до розширення ринку капіталу і підвищення значущості обгрунтованого формування його ціни. Необхідність підвищення якості формування ринкової вартості суб'єктів мікроекономіки - ціни їх капіталу, яка складається під впливом як витрат на їх створення, так і принесених ними доходів та іншої користі, визначається наступним. Крім продажу капіталу господарських суб'єктів частішають такі операції з ним, як акціонування, випуск додаткових акцій, страхування, отримання кредиту під заставу. Від підвищення обгрунтованості формування ціни капіталу залежить забезпечення належної якості обслуговування суб'єктів ринку капіталу, розвиток цього ринку і забезпечення здорового конкурентного середовища, що полегшує перехід мікроекономічних суб'єктів під управління більш ефективних власників.

Капітал господарського суб'єкта, як сукупність благ, які є факторами його виробничої та торгової діяльності, унікальний і складний за складом. Тому для підвищення якості визначення його ціни необхідний комплексний підхід, що передбачає максимальне врахування різноманітних внутрішніх і зовнішніх умов функціонування і розвитку господарського суб'єкта.

Застосовувані в даний час методи формування ціни капіталу мікроекономічних суб'єктів мають недоліки. Один з них полягає в тому, що при формуванні даної ціни недооцінюється якість і тенденції розвитку людського капіталу цих суб'єктів. Разом з тим, саме потенціал трудових колективів є ключовим фактором, що визначає можливості і перспективи розвитку господарських суб'єктів. Більш повний облік цього потенціалу в ринковій оцінці капіталу дозволить його власникам, інвесторам і державі уникати певних економічних втрат від його оцінки та продажу за невідповідно низькими цінами або від покупки капіталу за необгрунтовано високими цінами. Таким шляхом держава могла б також підвищити ефективність приватизаційної і бюджетної політики. Ступінь наукової розробленості теми. Аналіз теоретичних джерел з досліджуваної та суміжних проблем показує, що багатьма фахівцями в області формування ціни капіталу розроблений ряд

положень і висновків, що відносяться до проблеми оцінки кадрових можливостей підприємств.

У вітчизняній і зарубіжній літературі розробками займалися такі вчені як: Н. А. Абдулаєв, А. Г. Грязнова, В. Є. Єсіпов, М. А. Колайко, Г. А. Маховікова, Д. С. Петросян, А. М. Смолкін, В. В. Терехова, М. А. Федотова, А. В. Фаткин, Н. П. Беляцкій, С. Є. Велесько, І. К. Макарова, П. Ройш, Н. І. Шаталова, Т. Шульц, Н. Бонтіс, В. А. Каменецький, Г. Беккер та ін.

Відаючи належне цим розробкам, потрібно разом з тим відзначити, що особливості оцінки кадрового потенціалу з метою безпосереднього використання при формуванні ціни капіталу не були предметом наукового вивчення і не отримали відображення у вітчизняній і зарубіжній літературі. Були розроблені зміст і методи такого формування ціни. Пропонована в літературі методологія оцінки вартості капіталу суб'єктів мікроекономіки, по суті справи, обмежується урахуванням фінансових показників і результатів діяльності, які лише побічно і тому неповно враховують кадровий потенціал. Метою статті є вивчення можливостей впливу кадрового потенціалу суб'єктів мікроекономіки на формування ціни їх капіталу, розробка відповідної методології та методики оцінки кадрового потенціалу, разом з тим її використанням в формуванні ціни капіталу.

Підвищення ефективності формування і використання кадрового потенціалу сприяє скорочення витрат робочого часу та забезпечення його раціонального використання, удосконалення режимів праці і відпочинку. Важливими резервами підвищення ефективності формування і використання кадрового потенціалу є зростання продуктивності праці та підвищення кваліфікації працівника відповідно до потреб, поліпшення системи перепідготовки кадрів, а також поліпшення умов праці. Відповідно до виявлених резервів формуються напрями розвитку кадрового потенціалу у складі відповідної стратегії.

Література:

1. Алексєєнко Л. Теоретичні дослідження та еволюція сутності ринку фінансового капіталу // Економіка. Фінанси. Право. - 2003. - № 11. - С. 3-6
2. Вірван Л. Фінансова інтеграція сучасного ринку капіталів // Фінанси України. - 2003. - № 12. - С. 118-124
3. Захарін, С. Заощадження та інвестиції в корпоративному секторі України в контексті макроекономічного розвитку // Економіка України. - 2009. - № 5. - С. 36-45.

ЛІЗИНГОВІ ВІДНОСИНИ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Фрідрих І. – ст.2 курсу.

Науковий керівник – викладач Гріщенко І.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

На даному етапі розвитку економіки залишається актуальною проблема забезпечення сільськогосподарських підприємств основними технічними засобами. У такій ситуації сільськогосподарські підприємства вимушені залучати сторонні організації для виконання основних технологічних операцій. Сучасний арсенал форм та інструментів запровадження інновацій виділяє такий інструмент кредитно-фінансового обслуговування як лізинг. Він полегшує доступ споживача до передової техніки. Однією з актуальних проблем аграрного сектору вітчизняної економіки є забезпечення сільськогосподарських товаровиробників технічними засобами. З часу набуття Україною незалежності, стан забезпеченості сільськогосподарських підприємств технікою з року в рік погіршувався.

При аналізі теми, що досліджується, ми спиралися на досягнення сучасної економічної науки в галузі організації та розвитку лізингових відносин, які висвітлені у роботах відомих вітчизняних і зарубіжних вчених - економістів: Н. Внукової, В. Газмана, П. Гайдуцького, В. Горемікіна, О. Грищенка, М. Дем'яненка, В. Івашкіна, Н. Кобатової, В. Кузьміна, Д. Лелецького, М. Лобаса, І. Луціва, В. Лященко, В. Кочеткова, В. Міщенко, О. Ольховікова, В. Овчинникова, Г. Підлесецького, Л. Прилуцького, П. Саблука, О. Слав'янської, Ю. Сосюрко, С. Чекмарьової, Х. Шпітлера та інших науковців.

Для вирішення проблем в аграрному секторі потрібне кількісне і якісне оновлення матеріально-технічної бази, запровадження нової техніки, технологій та організації виробництва. В даних умовах, що склалися, найпривабливішим інструментом залучення інвестиційних ресурсів може стати лізинг. Саме він зможе певною мірою забезпечити сільськогосподарських товаровиробників технічними засобами в найкоротші строки.

Застосування лізингових відносин в аграрному секторі України ставить перед економічною наукою низку складних проблем, які потребують поглибленого наукового дослідження та практичного вирішення.

Формування розвитку лізингових відносин в аграрному секторі сприятиме забезпеченню нових конкурентних позицій підприємств АПК у трансформаційному періоді становлення ринкових відносин. Важливість проблеми впровадження лізингових відносин у вітчизняному сільському господарстві, недостатній рівень її вивчення та розробки в умовах переходу України до ринкових відносин, необхідність дослідження теоретико-методичних основ лізингу, формування організаційно-економічного механізму лізингових операцій для активізації інвестиційного процесу в аграрній сфері України, визначення шляхів удосконалення його

організації і механізмів функціонування зумовила актуальність вибору теми дослідження.

Одним з актуальних питань аграрного сектору економіки України, які нині стоять перед сільськогосподарськими виробниками є необхідність поповнення та поліпшення їх технічної бази. У процесі дослідження виявлено, що проблемою забезпечення технікою сільськогосподарських товаровиробників являється дефіцит фінансових ресурсів, який є наслідком істотного послаблення матеріально-технічної бази, руйнування економічних основ її оновлення і розвитку.[2]. У результаті загрозливий стан склався з активною частиною основних засобів - технічним парком сільськогосподарських машин. Парк тракторів, комбайнів, інших технічних засобів за період з 1989 по 2015 роки значно скоротився.[1].

Окрім цього, позитивні наслідки лізингу відзначаються і на країні, в якій здійснюються лізингові операції:

- розширення кола потенційних інвесторів, оскільки в лізинговій угоді беруть участь щонайменше три сторони – продавець-виробник, покупець (лізингова компанія) і користувач лізингового активу (лізингоотримувач). Також учасниками лізингової операції можуть бути банки, страхові компанії та інші інституціональні інвестори;

- розподіл ризиків лізингового проекту між всіма учасниками угоди;

- в умовах становлення ринкової економіки та дефіциту фінансових ресурсів ставка позичкового відсотку не може бути низькою, тому використання лізингу стає більш прийнятним;

- лізинг переорієнтовує кредитну діяльність на потреби виробництва і дозволяє здійснювати виробничі інвестиції в умовах високих темпів науково-технічного прогресу, а також при високій ставці позичкового капіталу.

Але, попри ряд переваг лізинг має певні недоліки:

- підвищення складності організації через велику кількість учасників;

- лізингові платежі за фінансовим лізингом сплачуються протягом всього терміну дії договору, навіть якщо науково-технічний прогрес робить лізингове обладнання морально застарілим;

- при міжнародному мультивалютному фінансовому лізингу підвищується ступінь валютного ризику, який переходить від одного до іншого учасника лізингових відносин.

Проаналізувавши переваги та недоліки лізингових відносин ми можемо відмітити, що позитивних моментів притаманних лізингу, набагато більше, а при державній підтримці лізинг стане ще привабливішим, оскільки він виступає як економічний важіль безперервного кругообігу капіталу.

Література

- 1.Беліков О. Лізинг і його правове регулювання у вітчизняному законодавстві // Юридичний журнал .- 2008. - №5 (71). – С.103-108.
- 2.Оновлення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств України через механізм фінансового лізингу/ М.О.Сичова, Н.О.Шевченко// Економіка АПК – 2009.№11 – С.31-33.

УКРАЇНЬСЬКА ПОЛІТИЧНА ДУМКА КОЗАЦЬКО-ГЕТЬМАНСЬКОЇ ДОБИ

Бондар Ю.І., ст. 1-го курсу, гр. Фвн-11

Науковий керівник – к.е.н, доцент Творун С.О.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Українська політична думка козацько-гетьманської доби є важливою і повчальною для сьогодення. Думка цієї доби є думкою демократизму. Тому неабияк актуальна у наш час, тому що в сучасному світі повинна існувати лише демократія.

Метою даного дослідження є ознайомлення з політичною думкою козацько-гетьманської доби, підняття політичної самосвідомості і гордості за те, що ми є по суті першою демократичною державою з найпершою конституцією в світі.

Політична думка доби гетьманщини загалом стала предметом вивчення у працях таких видатних українських мислителів, як М.Грушевський, І.Франко, Д.Дорошенко, М.Костомаров, М.Драгоманов, П.Куліш, В.Липинський, О.Оглоблин та ін.

Політична думка козацько-гетьманської доби — умовно цей період охоплює час з перших десятиліть XVII – до кінця XVIII століття.

Безперечним ідеалом української думки у цей період виступає не незалежність від іноземних династій, а якомога повніша реалізація станових прав. Як і українські автори попереднього періоду, населення Війська Запорозького вважало формою реалізації свободи добровільне підданство.

Важливою для політичної та правової думки була проблема принципів формування, структури, повноважень та взаємодії органів влади автономії. Суперечність між політичними силами, аристократичною та абсолютистською ідеями у Війську Запорозькому залишалася нерозв'язаною.

Ще однією проблемою української політичної та правової думки другої половини XVII — початку XVIII ст. було визначення параметрів існування Запорозької Січі. Незадоволення Запорожжя ігноруванням його політичних амбіцій спричинило криваві конфлікти з Гетьманщиною, починаючи з гетьманування Б. Хмельницького.

Також склалося самоусвідомлення Запорозької Січі як автономного політико-територіального утворення. Сформувався ідеї територіального устрою української автономії — як унітарного (Б. Хмельницький, І. Мазепа), федеративного (С. Величко) та конфедеративного (К. Гордієнко) утворення.

«У другій половині XVII ст. на політичній карті Європи з'явилася українська козацька республіка з яскраво вираженими демократичними рисами політичного устрою та соціально-економічних відносин. (Б. Хмельницький). Але в практичному

втіленні за Богдана Хмельницького влада багатьма рисами тяжіла до монархії.» [1., ст.157]

«У 1648—1649 рр. Богдан Хмельницький висунув ідею самовизначення України в межах давньоруської держави на чолі з єдиновладним, самодержавним гетьманом — монархом.» [3]

Іншої думки дотримувався Пилип Орлик, він виділявся у тогочасному середовищі української козацької старшини. П. Орлик намагався обмежити владу гетьмана, на користь старшинської ради — своєрідного парламенту.

«Уся історія українського народу є виявом його демократизму. Своє перше юридичне осмислення, оформлення й утілення цей ідеал здобув у «Пактах і Конституціях законів та вольностей Війська Запорозького», укладених 16 квітня 1710 року між гетьманом Пилипом Орликом зі старшиною й запорожцями, очолюваними кошовим Запорізької Січі К. Гордієнком.» [2., ст. 97]

Конституція Пилипа Орлика» стала найвищим щаблем тогочасної політичної думки не тільки в Україні, а й взагалі в Європі. Жодна з країн на той час не мала подібних документів. Хоч і на практиці не була реалізована, але зробила вагомий внесок в історію України, вперше теоретично обґрунтувавши демократичні правила життя. На мою думку, ми повинні цим гордитись.

Отже, ми повинні пишатись тим, що ми є першою демократичною державою у світі. В сучасному світі повинна існувати лише демократія, лише так можна рухатися далі. Була поширена, також національно-визвольна думка. Це згуртувало всю Україну, і показало, що в спільній ідеї — сила. Саме в наш час, коли російський агресор та сепаратисти намагаються розділити Україну, як в свій час Річ Посполита та таж Російська імперія, нам потрібно об'єднатися діяти разом. Історія має властивість повторюватися, тому ми повинні пам'ятати минулі помилки і намагатися їх не повторити.

Література

1. Куташев І.В. Політична думка доби гетьманщини / Куташев І.В. – К.: Український Центр духовної культури, 2007. – 319 с.
2. . Куташев І.В. Ідея незалежності України у політичній спадщині Пилипа Орлика / Куташев І.В. // Політологічний вісник. – 2007. – Вип. 27. – 105с.
3. Липинський В. Листи до братів – хліборобів: про ідею і організацію українського монархізму // Липинський В. Повне зібрання творів, архів, студії. – Т. 6, кн. 1. – Київ – Філадельфія, 1995.
4. Перша Конституція України гетьмана Пилипа Орлика. 1710 рік. - К.: Веселка, 1994.

ВИТОКИ ДОНЕЦЬКОГО СЕПАРАТИЗМУ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Климчук Я.С. – ст. 1 курсу, гр.ЕППвн-11

Науковий керівник – к.і.н, доцент Творун С.О.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

На сьогоднішній день сепаратизм є основною проблемою українського народу, оскільки він загрожує цілісності та неподільності держави, представляє внутрішню загрозу для українців, погіршує економічний стан всієї країни. Проблему сепаратизму в Україні вивчали такі науковці як: Горбулін В.П., Левченко Ю.С., Степико М. Т. та інші.

Метою нашого дослідження є з'ясування причин появи сепаратистського руху на теренах України та пошук можливих шляхів подолання сепаратистських настроїв на сході.

Сепаратизм – це складний і радикальний процес відокремлення певних територій, державних меншин, народів, їхнє прагнення до автономії незалежності. В Україні сепаратизм спричинений більше зовнішнім впливом ніж культурно-етнічними причинами [4, с.1].

Зовнішній вплив країни-агресора Росії є головним чинником загостреного прояву сепаратизму на теренах України. Через тісні культурно-історичні зв'язки між російським та українським народами успіх України на шляху до Європи та демократичних перетворень міг стати викладом для росіян і загрозою існування авторитарно-тоталітарного режиму Путіна. Тому путінський режим в першу чергу зацікавлена в дестабілізації ситуації в Україні.

Не дивлячись на те, що Донецький сепаратизм яскраво проявився лише у 2014 році, його корені слід шукати у більш давній історії. Цьому сприяла багатовікова імперська політика царської Росії і Радянського Союзу, що проводилася під гаслом «поділяй і володарюй». Її суть полягала в переселенні народів на інші етнічні території, як шляхом примусу, депортацій так і через обіцянки і заохочення до міграцій. Порвавши зі своїм національним корінням, переселенці в чужому етнічному середовищі ідентифікували себе з титульною нацією і ставали росіянами. На теренах України значна кількість таких переселенців була зосереджена у шахтарських промислових районах, куди як за комсомольськими путівками, так і на примусове виселення, звозили людей зі всього Радянського Союзу.

Після розпаду Союзу настала криза та поділ майна серед бізнесових груп, це призвело до страйків та протестів. Вже тоді задля відволікання населення від боротьби проти влади промислово-олігархічних груп була використана ідея ділити Україну на Захід і Схід. На олігархічний Донбас опирався і колишній президент - втікач В.Ф. Янукович, який прийшов до влади при підтримці Росії і був провідником політики Путіна в Україні. І коли наша економіка була повністю потоплена в корупційних схемах, а надія на європейський поступ втрачена, народ не витримав і відбувся «Майдан гідності». Це призвело до втечі президента, безвладдя у військових, силових та політичних державних структурах, чим і скористалась Росія, ввівши на територію України свої війська.

Гібридна війна з Росією призвела до страшних наслідків: економічних, політичних та соціальних.

Економіці Луганського і Донецького регіонів України у 2014 –2015 рр. завдано надзвичайних втрат. Станом на лютий 2015 р. виробництво промислової продукції Донбасу (без урахування частини зони проведення АТО) зменшилося у 2,5 раза, а порівняно з попереднім місяцем – на 22,8 %. Малі та середні підприємства знизили економічну активність на 80–90 %, майже 40 тис. з них повністю припинили свою діяльність. Економічна активність скоротилась у 5 разів. Воєнні дії спричинили безпрецедентну руйнацію промислового комплексу та виробничої бази, транспортної і житлової інфраструктури [1, с. 211]. Збитки, нанесені житловим об'єктам та об'єктам інфраструктури Донецької області внаслідок бойових дій, оцінюються в 2933,7 млн грн. [1, с.126].

Порушення мирного життя та зумовлене ним підвищення безробіття, вимушена міграція громадян і блокування соціальної системи характеризують лише частину соціальних наслідків, які охопили постраждалі території. Катастрофічне зниження рівня добробуту, правової свідомості й довіри, утворює системні загрози для сусідніх регіонів на які можуть поширитись деструктивні процеси з невідконтрольних Україні територій.

На нашу думку роботу по ліквідації сепаратистських настроїв та вирішення проблем пов'язаних з сепаратизмом потрібно проводити у таких напрямках:

1. Проведення внутрішніх реформ щодо подолання економічної кризи, та підняття рівня життя в Україні. Економічні успіхи у поєднанні з дотриманням прав людини та політичних свобод, дадуть змогу населенню Донбасу впевнитись в вищій якості рівня життя в Україні у порівнянні з Росією. Висока якість життя чи не найкраще щеплення від будь-яких сепаратистських настроїв і проявів.

2. Активізація міжнародної спільноти задля колективного опору російській агресії, посилення економічних санкцій проти Російської Федерації з метою послаблення або ліквідації російського військово-тоталітарного режиму. Без стороннього втручання Україні легше буде справитися з внутрішніми проблемами.

3. Проведення тривалої культурно-просвітницької та освітньої роботи по формуванню національно-культурної ідентичності багатонаціонального населення даного регіону з українським народом; формування його національно-патріотичного світогляду; створення позитивного іміджу України і українського етносу; широка популяризація українських культурних та історичних цінностей. Робота у даному напрямку буде дуже копіткою, делікатною і тривалою.

Лише комплексне вирішення даних проблем стане запорукою від подальших проявів сепаратизму.

Література

1. Горбулін В.П. Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році / В.П.Горбулін, О.С.Власюк // Аналітична доповідь до щорічного послання президента України до Верховної ради України. - 2015. - 679с.
2. Горбань С. Збройні конфлікти / С. Горбань // Україна : події, факти, коментарі. – 2014. – № 22. – С. 69-88; № 23. – С. 76–88.
3. Левченко Ю. С. Біженці та переміщені особи в Україні: правові питання (1992–2015 рр.) / Ю. С. Левченко, В. Ю. Радченко // Україна: події, факти, коментарі. – 2015. – № 19. – С. 73–85.
4. Степико М. Т. Потенціальні загрози регіонального сепаратизму в Україні // Аналітична записка. – Електронний ресурс : <http://www.niss.gov.ua/articles/1478/>

УДК 004:316.774

„ЦИФРОВА ЛАВИНА” – ЗАГРОЗЛИВЕ ЯВИЩЕ СУЧАСНИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ

Рогач О. – ст. гр. ЕППвн-31,

Науковий керівник – к.т.н., доцент Козловський А.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Головною рисою розвитку сучасних інформаційних систем є експонентний ріст інформації, яку створює та зберігає людство. Це новітнє явище дослідники (футурологи) називають „цифровою лавиною”. Давайте, для початку, спробуємо уявити масштаби цієї „лавини”.

За весь 2015 рік на земній кулі було створено приблизно 150 ексабайт інформації (1 ексабайт = 1018 байт, або 1 млрд. ГБ). Щороку цей об’єм створеної інформації буде збільшуватися у 6 разів, тобто у 2016 році прогнозований об’єм даних, що будуть створені людством – 900 млрд. ГБ. Дослідження та розрахунки провідних футурологів світу (Дейв Еванс, корпорація Cisco та багатьох інших) показують, що вже сьогодні кожен мешканець планети Земля в середньому зберігає 250...500 ГБ персональних даних, а у 2020 році їх буде 130...150 ТБ на кожного.

Які ж головні причини неймовірного росту кількості створюваної людством інформації? Єдиної думки з цього приводу поки що немає, але можна виділити такі основні причини:

1. „Вибуховий” ріст популярності відеоконтенту у форматах високої чіткості та бездротовий відеозв’язок. Лише один фільм тривалістю до 2-х годин в форматі 1080p (Full HD) займає 30...40 ГБ.

2. Ріст кількості ресурсів в глобальних та корпоративних мережах. Вже через п’ять років за оцінками компанії Google кількість сторінок контенту лише в мережі „Інтернет” становитиме 800...1200 млрд., а кількість сторінок закритих корпоративних ресурсів у 500...700 разів більше.

3. Постійний ріст продуктивності комп’ютерної та іншої інформаційної техніки пропорційно до кількості інформації, яка ними обробляється та зберігається. Якщо описані тенденції росту кількості інформації справдяться, то у 2020 році обчислювальна здатність звичайного комп’ютера вартістю \$1000 буде порівняна з мозком людини, а у 2050 році – всього людства.

4. Масовий перехід компаній, установ тощо на повністю безпаперовий документообіг. За різними оцінками лише фінансові установи світу створюють за 1 рік 0,5 млрд. ГБ інформації, яка має бути обов’язково збережена.

5. Впровадження різноманітних інформаційних систем та технологій, які дозволяють автоматизувати „майже все”. Це явище веде до перегляду базових

принципів функціонування глобальної економіки, що, на думку переважної більшості дослідників, буде відбуватися із зростанням частоти та глибини періодичних економічних криз та підйомів.

„Цифрова лавина” стає помітнішою щодня і, якщо прогнози навіть трохи перебільшені, актуальності не втрачає. Мова йде про „корисну” інформацію, яка призначена для сприйняття людиною. Вже сьогодні очевидно, що об’єм інформації, доступний середньо статистичній людині, набагато перебільшує його потреби і тому жорстко фільтрується на етапі сприйняття. Інакше кажучи, більше, ніж зданий сприйняти індивідуум (побачити, почути, зрозуміти та запам’ятати), в ньому не „поміститься”, скільки б додаткової інформації не існувало в природі. В цій ситуації якість самої інформації, яка попадає до користувача, починає відігравати найважливішу роль. Користувач має отримати лише ту інформацію, яка відповідає його потребам, а затрати часу на її пошук мають бути мінімальними.

На жаль, сьогодні ми можемо бачити зовсім протилежну картину, пошук потрібної, якісної та достовірної інформації або займає багато часу, або взагалі неможливий, тому що потрібна інформація розпорошена. Але, майже однозначно, можна стверджувати, що така інформація все ж таки існує і може бути відфільтрована та використана. Проблема лише в тому, що критеріїв для такої фільтрації та відповідних алгоритмів поки що не існує.

Лише сьогодні вирішенням останньої проблеми почали займатись гіганти індустрії інформаційних технологій, такі як Cisco, Google, HP, Intel, IBM, Microsoft, Sun тощо, а ще вчора всі вони проблему бачили лише в тому, де і як зберігати зростаючі об’єми інформації. Тут доцільно пригадати відому філософську істину про перехід кількості в якість і ми, тобто людство, стоїмо на порозі цього переходу.

Згадані ІТ-компанії по-різному намагаються вирішувати проблему адекватної фільтрації інформації. Наприклад, компанія Cisco бачить вирішення проблеми шляхом удосконалення людиномашинних інтерфейсів. Вже почалися випробування персоналізованого віртуального асистента (програмний комплекс Halie), який вже може розпізнавати питання англійською мовою, трансформувати їх в запити до різноманітних баз даних та видавати відповідь у вигляді візуальної інформації.

Компанія Google намагається вирішити згадану проблему шляхом удосконалення механізмів критеріального пошуку інформації в глобальних мережах. На думку компанії, впровадження алгоритмів самонавчання в системах пошуку, дозволить корегувати запити користувачів так, щоб отриманий пошуковий результат найбільш повно задовольнив користувача.

Такі компанії, як Intel, IBM та HP шукають вирішення згаданої проблеми у новітніх принципах побудови цифрових машин, головний з яких – це

перехід на рівень квантових обчислень, де інформація передається та обробляється зі швидкістю світла.

Але на мою думку, всі згадані та інші шляхи подолання „цифрової лавини” неможливі без глобальної реструктуризації самої інформації. Головна ідея такої реструктуризації – укрупнення інформації з чітким визначенням рівнів деталізації.

Один з можливих напрямків подальших наукових досліджень – це пошук нових, глобальних критеріїв реструктуризації існуючої та нової інформації з метою стримування „цифрової лавини”.

Література

- 1.Офіційний сайт щотижневика „КО” – <http://ko-online.com.ua/>
- 2.Офіційний сайт компанії Cisco – <http://www.cisco.com/>
- 3.Офіційний сайт компанії IBM – <http://www.ibm.com/>
- 4.Офіційний сайт компанії Intel – <http://www.intel.com/>

УДК 378.147

ВИКОРИСТАННЯ СТУДЕНТАМИ СУЧАСНИХ ТЕХНІЧНИХ ЗАСОБІВ В НАВЧАЛЬНОМУ ПРОЦЕСІ

Іванюк О.А. ; Луцишина Т.В. – ст. 1 курсу

Нуковий керівник – викладач Чехівська Ю.С.

Вінницький коледж економіки та підприємництва ТНЕУ

Сучасний навчальний процес неухильно розширює сферу застосування комп'ютерних технологій. Використання технічних засобів навчання надає навчально-методичній роботі зі студентами більш насичений, динамічний, творчий та інтенсивний характер. Технічні засоби навчання дають позитивні результати лише тоді, коли вони вміло й розумно використовуються в системі різноманітних методів і прийомів та в поєднанні з іншими засобами навчання.[1]

Удосконалення учбово-матеріальної бази вищого навчального закладу - одна з головних умов підвищення рівня навчально-виховного процесу. Навчальне устаткування стало невід'ємною частиною заняття, так робота з ним для студентів - це джерело нових знань, і засіб для засвоєння, узагальнення, повторення вивченого матеріалу [2]

Наше дослідження присвячене визначенню серед студентів Вінницького коледжу економіки та підприємництва ТНЕУ необхідності у застосуванні інноваційних технологій під час навчання.

Дослідженням проблем застосування технічних засобів у навчальному процесі займалися: Ю.К. Бабанський, Г.М. Коджасапирова, У.П. Беспалько, І.І. Дрига, С.Л. Белкін та ін. [3].

Батьки прагнуть, аби їхні студенти мали найкращі знання і не відставали від своїх закордонних однолітків. Сьогодні в Україні та світі все більшої актуальності набуває питання впровадження в вищих навчальних закладах, електронних підручників. Цією темою переймаються посадовці, науковці та, в першу чергу, батьки. Адже саме вони найбільше зацікавлені у покращенні начального процесу та підвищенні якості знань студентів. Які переваги навчання із використанням електронних підручників? Чи можуть замінити електронні підручники стоси книг? Чи покращить впровадження новаторства рівень знань?

Електронні засоби, звичайно, підвищують зацікавленість студента. Але, на нашу думку, цей

інтерес швидко минає, де починаються зусилля. Наприклад, навчальні ігри швидко набридають. Навчальні ігри як навчання вимагають розумових зусиль. Електронні книги потрібні, але не як засіб зацікавити студента, бо тоді це марно витрачені кошти. Їх доцільно вводити як одне з джерел інформації.

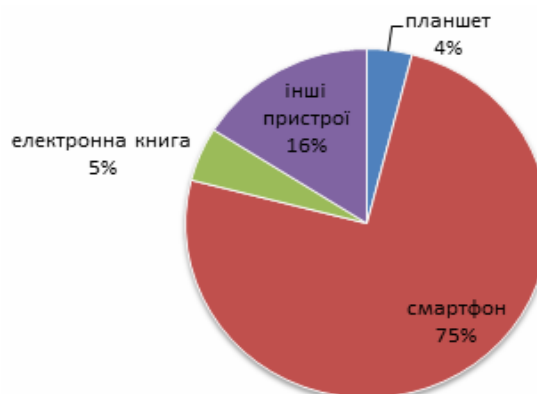


Рис.1 - Технічні пристрої, що використовуються студентами під час навчання

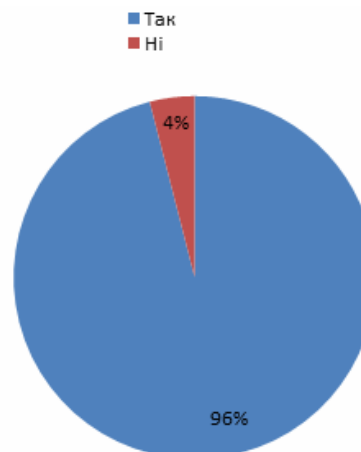


Рис.2 - Важливість застосування інноваційних технологій у навчанні

Використання технічних засобів навчання є необхідним для ефективного навчання. При застосуванні будь-якого засобу потрібно пам'ятати про те, що вони мають бути спрямованими на досягнення цілей навчання, повинні реалізувати методи та прийоми навчання іноземної мови. Дуже важливо, щоб урок не був перенасиченим, при цьому враховувати, що недостатнє використання ТЗН знижує якість знань і призводить до зменшення пізнавального інтересу[4].

Ми вважаємо, що електронні підручники – корисне запровадження. Вони розширюватимуть кругозір дитини. Покращуватимуть засвоєння знань, адже «вмикається» зорове сприйняття. Але запроваджувати їх як «замінник» учителя та книг не можна. Студент повинен мати змогу відповідати біля дошки, це формує навички спілкування, правильного висловлювання своєї думки, обґрунтування міркувань.

Провівши опитування наших студентів, ми дійшли до висновку, що на думку студентів використання технічних пристроїв під час навчання необхідне, так як це додаткова допомога знаходження будь якої інформації.

69,4% студентів вважає, що під час занять для пошуку інформації найбільш зручним є смартфон, 10 % опитуваних студентів віддають перевагу планшету. При опитуванні ми з'ясували, що більшість студентів приваблює планшет через те, що він зручний у користуванні, компактний та невеликий за розмірами. 50% опитуваних студентів дали оцінку планшету «задовільно».

На теперішній час розвиток навчання стрімко покращується. На зміну підручникам приходять електронні книги. Ми вирішили з'ясувати чи не проти такої заміни студенти. При опитуванні 50% студентів погодилась з таким обміном, 41% опитаних знаходять мінуси у електронних книгах і вважають що здійснювати таку заміну даремно, а решта вважає що немає значення звідки дізнаватись нову інформацію.

У вищих навчальних закладах застосування різноманітних засобів навчання має на меті збагачення й розширення безпосереднього чуттєвого досвіду студентів, розвиток спостережливості, пізнання конкретних властивостей предметів під час практичної діяльності, створення умов для переходу до абстрактного мислення, опори для самостійного навчання й систематизації навчального матеріалу.

Література

1. Беспалько В. П. Образование и обучение с участием компьютеров (педагогика третьего тысячелетия) / В. П. Беспалько. - М. ; Воронеж ; МПСИ;МОДЕК 2002, 348 с.
2. Вірста, С. Є. Інноваційне навчання: метод проектів [Текст] / С. Є. Вірста // Нові технології навчання : наук.-метод. зб. / М-во освіти і науки України, Ін-т інновац. технологій і змісту освіти. – К., 2007. – Вип. 50. – С. 52–58.
3. Кравченя Э.М. Технические средства обучения: учебн. пособие / Мн.: Высш.шк., 2005. – 304 с.
4. Нікітін О.О. Технічні засоби навчання. Конспект лекцій // О.О. Нікітін. – Хмельницький: ХНУ, 2011.

94:338.431.001.7(447) «19»

СТОЛИПІНСЬКА АГРАРНА РЕФОРМА ТА ЇЇ НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Слободянюк Д. О. – студентка 1 курсу.

Науковий керівник – викладач Колесник О. В.

Вінницький коледж економіки та підприємництва ТНЕУ

В даній статті буде йти мова про процес аграрного реформування на початку ХХ століття та важливість перейняття досвіду сучасними менеджерами, економістами, а також буде висвітлюватися важливість даного матеріалу як із теоретичної, так і з практичної точки зору, особливо за умов сучасної економічної ситуації. Однією з головних особливостей України, починаючи з другої половини позаминулого століття, стали аграрні перетворення: селянська реформа початку 60-х років ХІХ століття; столипінська реформа 1906-1914 років. Цей ряд подій сам по собі свідчить про злгоденний стан аграрного питання для України.

Все вищезазначене змушує подивитися на процес аграрного реформування останніх півтора століть і в цілому та розглянути кожен спробу реформування сільського господарства окремо.

Ключові слова: Столипінська реформа, 1861р Правобережна Україна, економічна політика уряду, земля, сучасна Україна.

В даній статті буде йти мова про процес аграрного реформування в началі ХХ століття та важливість перейняття досвіду сучасними

менеджерами, економістами, а також буде освітлюватися важливість даного матеріалу як с теоретической, так и с практической точки зрения, особенно в условиях современной экономической ситуации. Одной из главных особенностей Украины, начиная со второй половины позапрошлого века, стали аграрные преобразования: крестьянская реформа начала 60-х годов XIX века; столыпинская реформа 1906-1914 годов. Этот ряд событий сам по себе свидетельствует о злгоденный состояние аграрного вопроса для Украины.

Все вышесказанное заставляет посмотреть на процесс аграрного реформирования последних полутора веков и в целом и рассмотреть каждую попытку реформирования сельского хозяйства отдельно.

Ключевые слова: Столыпинская реформа, 1861 г. Правобережная Украина, экономическая политика правительства, земля, современная Украина

This article will talk about the process of agrarian reform in the early twentieth century and learn from experience the importance of modern managers, economists, and will highlight the importance of the material as a theoretical and practical point of view,

especially in the current economic situation. One of the main features of Ukraine since the second half of the last century, became agrarian reforms: The reform of the 60 years of the nineteenth century; Stolypin reform 1906-1914 years. This series of events in itself indicates the status of agricultural topical issue for Ukraine.

All of the above makes the process look agrarian reform last half century and as a whole and consider every attempt to reform agriculture alone.

Keywords: Stolypin reform, 1861. Right-Bank Ukraine, economic policy, land, modern Ukraine

В економічній політиці царизму кінця XIX-початку XX ст. було немало проблемних питань: верхи часто не зовсім вірно оцінювали реальну соціально-політичну, економічну ситуації в суспільстві і тому робили невиправні помилки. В ті роки Росія впевнено захоплювала позиції на ринках Далекого і Середнього Сходу, витісняючи своїх конкурентів, про що свідчив промисловий під'єм 90-х років.

Головною причиною промислового зростання 90-х років з'явилася економічна політика уряду, однією із складових частин якої стало встановлення митних податків на ввезення в Російську імперію товарів і одночасне усунення перешкод на шляху проникнення в країну іноземного капіталу. Ці заходи, за думкою їх ініціаторів, повинні були позбавити молоду російську промисловість від пагубної конкуренції і тим самим сприяти її розвитку, якому допомагали іноземні інвестиції. Особливістю саме російської крупної буржуазії була готовність піти на будь-який компроміс з сучасністю. Влада із міркувань збереження монархії, династії, посилення своїх позицій йшла на перетворення в суспільстві і державі. [1. с. 109]

Становлення ринкових відносин в сучасній незалежній Україні, відмова держави від монополії на використання земельних ресурсів, введення приватної власності на землю, об'єктивно вимагають пошуку нових шляхів вдосконалення правового регулювання земельних відносин.

Однією з передумов вдосконалення правового регулювання земельних відносин є дослідження, аналіз і використання досвіду Столипінської аграрної реформи, яка представляє інтерес не тільки з історичної точки зору, а і привертає до себе увагу перш за все своїм позитивним досвідом впливу її на розвиток сільського господарства не тільки Російської Імперії, а і Правобережної України.

Необхідно зазначити, що в дореформений період після скасування кріпосного права у 1861р. Правобережна Україна характеризувалася інтенсивним розвитком капіталістичних відносин у сільському господарстві, відсутністю общини та перевагою подвірної-спадкової його форми, коли земля перебувала у володінні всього двору [16 с. 11]. Так, на думку О.С. Лосицького, І.В.Чернишова, І.В.Мозжухіна швидка ліквідація общини в чорноземних губерніях імперії, в тому числі в Катеринославській і Харківській, була спричинена попереднім інтенсивним розвитком капіталістичних відносин у сільському господарстві [3 с. 273].

Слід погодитись з думкою О. Погребинського, який довів, що Україна посідала специфічне місце в економіці Російської імперії, оскільки тут боротьба двох типів аграрного капіталізму не була затьмарена пережитками, і тому є сенс вивчати хід реформи в межах України [18 с. 8]. Цієї ж думки дотримується Власюк І.М. [5 с.11], Селіхов Д.А. [6 с. 13], Бочаров В.В [7 с. 5]. Забезпеченість землею селян на правобережжі складала: до 5 дес. – на Київщині – 55,5 %, Поділлі – 78,6 %; від 5-10 дес. Відповідно – 19, %, 35 %; понад 10 дес. – 22,2 %, 9,1 % [10 с. 19]. На цей час селянські господарства давали 88% загального виробництва зернових і 78% товарного хліба. В сукупному продукті землеробства доля селянських господарств складала 92% його вартості [8 с. 287]. Переважаючою тут була капіталістична система ведення господарств. Зокрема в Київській губернії поміщики перед 1906 р. володіли на правах приватної власності 36,4 % земель [9 с. 348].

Таким чином Столипінська аграрна реформа відповідала традиційним українським формам землеволодіння. Реформа 1906-1911 рр. передбачала створення нової землевпорядної системи, що базувалася на хуторах і відрубках за типом капіталістичного фермерського господарства.

Незважаючи на те, що початком Столипінської реформи прийнято вважати 9 листопада 1906 р., перетворення на селі почались значно раніше. Першим кроком до розвитку управління земельними ресурсами держави став Указ від 6 травня 1905 р., завданням якого було перетворення Міністерства землеробства і державного майна у Головне управління землеустрою і землеробства. Іншим Указом від 6 травня 1905 р., було засновано Комітет по земельних справах при головному управлінні землеустрою і землеробства, губернські і повітові землевпорядні комісії. 4 березня 1906 р. спеціальним урядовим розпорядженням було започатковано утворення системи землевпорядних комісій. З 2 900 446 селянських дворів України майже половина її власників у роки реформи звернулась до землевпорядних комісій з проханням про землевпорядкування, в результаті було створено 434 736 одноосібних господарств (14,4% від усіх господарств України). Водночас у столиці було утворено Комітет по земельних справах, який виконував роль координуючого центру [10 с.29].

Станом на 1 січня 1907 р. в Україні було утворено 42 повітові землевпорядні комісії, на які було покладено обов'язки по реалізації ідеї ліквідації громадського землеволодіння із заміною його індивідуальним. Координатором діяльності губернських і повітових землевпорядних комісій було зазначено Комітет по земельних справах при Головному управлінню землеустрою і землеробства [6 . с.13].

Указами від 12 і 27 серпня 1906 р. було передбачено передачу надільних і казенних земель Селянського банку для продажу селянам. Основні положення реформи були викладені в Указах: від 5 жовтня 1906 р., згідно з яким селянам надавалися рівні з іншим населенням країни юридичні права; другий Указом "Про доповнення деяких постанов

діючого закону, що торкається селянського землеволодіння й землекористування” від 9 листопада 1906 р., який передбачав вжиття трьох заходів: 1) виділення селян з общини і закріплення за ними землі у приватну власність; досягти загальної письменності (чотири класи); 2) створення хуторського та відрубного господарства; 3) переселенська політика.

Важливим кроком реформи також слід вважати прийняття 29 травня 1911 р. Державною Думою Закону про землеустрій [10 с.32].

Значну роль у здійсненні аграрної реформи відіграв Селянський Поземельний банк, заснований ще в 1882 р., який став одним із важливих механізмів реалізації нової аграрної політики [5 с.15]. 3 12 серпня 1906 р. їм було розпочато продаж селянам значної частини удільних земель, з термінами погашення позички: 13; 18; 41; 55,5 років [11 с.965]. За 1910 р. у п’яти губерніях України на землях, куплених за допомогою банківських кредитів, було створено 2 597 хуторів. Причому 97,5 % позичок, було надано на термін – 55,5 років [1с.248].

Суттєвою складовою частиною управління земельними ресурсами Столипін вважав переселення селян із густозаселених районів європейської частини Російської імперії у Сибір та за Урал.

І хоча ряд сучасних авторів оцінюють аграрну реформу П.А.Столипіна як невдалу, вказують на її незавершений і суперечливий характер, проте реформа була однією з найрішучих поступок лібералізму в усій російській історії і тому її досвід є таким актуальним у час теперішніх перетворень. Реформа не зазнала краху, як було прийнято вважати в радянської історіографії. Вона залишилася незавершеною в силу певних об’єктивних і суб’єктивних обставин [7 с.11], сприяла перетворенню середньовічної колективної системи праці селян на індивідуальну, формуванню господарств фермерського типу. За період з 1906-1916 рр. Російська Імперія стала головним виробником сільськогосподарської продукції в Європі, активізувала тенденції аграрного ринку, сприяла інтенсифікації сільського господарства. Протягом усіх етапів столипінських перетворень спостерігалось зростання зборів і врожайності зернових культур. В результаті перерозподілу землі скоротилася кількість малоземельних селян і збільшився прошарок

заможних, тому слід відмітити, якщо нове керівництво державою, знайде у собі політичну волю, то забезпечить для України такі самі результати.

Слід відмітити головні досягнення реформи: 1) ліквідація земельної общини; 2) створення нових форм господарювання у вигляді хутірських та відрубних господарств; 3) переселенська політика, яка супроводжувалася рядом пільг для селян (звільнення від сплати недоїмків; звільнення на п’ять років від казенних та земських податків; відстрочення на три роки від військової повинності); 4) створення Селянського поземельного банку; Не менш важливим напрямом СМтолипінської реформи було вдосконалення правовідносин по управлінню земельними ресурсами, а саме створення Головного управління землеустрою і землеробства, Комітету по земельних справах при головному управлінні землеустрою і землеробства, губернські і повітові землевпорядні комісії, про що свідчать Укази від 6 травня 1905 р., 4 березня та 9 жовтня 1906 р., Закону від 14 липня 1910 р., Положення про землеустрій від 29 травня 1911 р.

На нашу думку, такого комітету чи установи нам і не вистачає. Але при проведенні своїх реформ, Україна має пам’ятати про комплекс психологічного характеру, який стояв на заваді здійснення столипінської аграрної реформи, - це комплекс общинності. П. Столипін намагався довести до селянської свідомості, що шлях до особистої свободи пролягає через набуття економічної незалежності та спроможності. Виступаючи в III Думі 16 листопада 1907 р. Петро Аркадійович навіть вислів Ф. Достоєвського про те, що “гроші - карбована свобода”. Тому своє завдання він вбачав у тому, щоб розбудити в селянині почуття особистої власності, яке є так само природнім, як почуття голоду, як потяг до продовження роду. Як засвідчив час, це завдання виявилось найскладнішим. Його виконання можливо лише за умов наявності у того чи іншого народу почуття власної гідності. Питання про те, чи є ця риса ментальності природженою чи придбаною за життєвим досвідом (і скількох поколінь), залишається відкритим.

А поки що українське селянство очікує на свого Столипіна. Що ж відбудеться раніше: дочекається, чи прокинеться почуття власної гідності?

Література

1. Дубровський С.М. Столыпінська земельна реформа. – М.: Изд-во Акад. наук, 1993. – 599 с. 2. Теличук П.П. Економічні основи аграрної революції на Україні. – К.: Вид-во Київського Університету, 2013. – С. 11-18. 3. Лосицький А.Е. Распадение общины. – Спб: Изд-во А.Ф.Девриена, 1912 – 246 с.; Чернышев И.В. Община после 9 ноября 1906 года. – Пг.(изд-во не указ.), 1917. – Ч.2 – 195 с.; Мозжухин И.В. Землеустройство в Богородицком уезде Тульской губернии. – М.: Изд-во В.Н.Корфа, 1997. – 384 с. 4. Погребинський О. Столыпінська реформа на Україні. – Одеса: ОДУ, 1998. – 179 с. 5. Власюк І.М. Вплив Столипінської аграрної реформи на соціально-економічний розвиток Правобережної України (1906 – 1914 рр.). Автореф. дис.на здобуття науков. ступ. канд.іст. наук. – Київ 2010. с.18. – 27 6. Селіхов Д.А. Аграрне законодавство царської Росії в Україні епохи капіталізму (II пол. XIX – поч. XX ст.). Автореф. дис.на здобуття науков. ступ. канд.юрид. наук. – Х.арків. – 2002. с. 1 - 25. 7. Бочаров В.В. Столипінська аграрна реформа в Катеринославській і Харківській губерніях (1906-1916 рр.). Автореф. дис.на здобуття науков. ступ. канд.істор. наук. – Донецьк. – 2011. с.5-16. 8. Сидельников С.А. Аграрна реформа Столыпіна: Документи. – М.: Наука, 2003. – с.335 - 348. 9. Буцик А.К. Селяни і селянський пролетаріат Київщини в першій російській революції. – К.: Вид-во АН СССР КДУ, 2007. – с. 7 - 14. 10. Мордвінцев В.М., Мордвінцева В.Ф. Земельна реформа Столыпіна та її вплив на землеустрій в Україні (сучасний погляд на події) // Бюлетень про приватизацію, № 11, 2001, с. 33 – 41. 11. Полное собрание законов Российской империи. – Т.26. – Спб., 1911. – 1141 с.

АНТИРЕЛІГІЙНА ПОЛІТИКА РАДЯНСЬКОЇ ВЛАДИ СТОСОВНО ВИХОВАННЯ В ШКОЛАХ ПОДІЛЛЯ
У 20 – ПОЧАТКУ 30 -Х РР. ХХ СТ. СУЧАСНИЙ ВИМІР

Мартинюк І. О. – студентка 1 курсу.

Науковий керівник – викладач Колесник О. В.

Вінницький коледж економіки та підприємництва ТНЕУ

В статті розглядається державна політика радянської влади в 1920 – 30-х роках минулого століття щодо розвитку та поширення антирелігійного виховання серед школярів освітніх закладів Поділля, антирелігійна боротьба на Поділлі та відновлення шкільних та вищих навчальних закладів у кінці 20-х - 30 роках ХХ ст.

Ключові слова: школа, релігія, церква, антирелігійна політика, радянська влада, Україна.

В статье рассматривается государственная политика советской власти в 1920-30-х годах прошлого века относительно развития и распространения антирелигиозного воспитания среди школьников образовательных заведений Подолья, антирелигиозная борьба на Подолье и возобновление школьных и высших учебных заведений в конце 20-х - 30 годах ХХ ст.

Ключевые слова: школа, религия, церковь, антирелигиозная политика, советская власть, Украина.

In the article the public policy of soviet power is examined in 1920-30 t h of past century in relation to development and distribution of anti-religious education among the schoolchildren of educational establishments of Поділля, anti-religious fight on Поділля and proceeding in school and higher educational establishments at the end of 20th - 30 of XX of century

Keywords: school, religion, church, anti-religious politics, soviet power, Ukraine.

Освіта як головне знаряддя комуністичного виховання молоді перебувала під особливою опікою більшовицької влади, а вчитель – основна дієва особа, що виховує під жорстким контролем та політичним впливом. На вчителя був покладений обов'язок проводити нещадну боротьбу з «релігійними» пережитками у навчально-виховному процесі та в роботі основну увагу зобов'язаний був приділяти вихованню учнів радянського патріотизму, почуття дружби народів, всіма можливими методами боротися з релігійним уявленням, поглядами, з негативного боку показувати церковнослужителів, як таких, що наживаються на вірі людей, а віруючих – обмеженими людьми, які непроникною стіною відгородилися від барвистої, радісної дійсності [1, с.1].

Натомість у навчальних закладах на основі «добровільної примусовості»

організовувалися шкільні осередки СВБ. Через короткотермінові антирелігійні курси і довготривалі семінари пропагандистів-безвірників пройшла більша частина вчительства. Окрім цього, на всіх перепідготовчих курсах для вчителів соцівху вводилася програма з антирелігійної пропаганди обсягом 30 годин. Методичні семінари, окружні учительські конференції й наради розглядали ряд питань, присвячених антирелігійній роботі.

Періодичні педагогічні та інші видання заповнили здебільшого примітивні за змістом

безвірницькі матеріали, програми, статті, рекомендації. Газети й журнали систематично висвітлювали роботу шкільних осередків СВБ і ЮВБ, безвірницьку діяльність учнів і вчителів. Під керівництвом партійних органів і СВБ антирелігійний рух у країні набрав великого розмаху. При цьому слід зазначити, що значна доля в ньому належала саме дитячим організаціям: піонерзагонам, гурткам юних безвірників.

Особлива увага приділялася піонерським організаціям, які повинні були стати центрами безвірницької роботи серед дітей. Комсомол створив дещо подібне «10 заповідей» піонера. Серед них – заклик до боротьби з релігією. Прочитуємо невеликий витяг одного з наказу дитячим комуністичним організаціям юних піонерів: «Піонер! До боротьби з релігією в сім'ї, в школі, в піонерзагоні, серед робітників і селян – будь готовий! Організуй дитячі групи безвірників, а коли підростеш — вступай у Спілку безвірників... До боротьби з релігією, з попами та попівщиною – будь готовий!» Школярі разом із вчителями брали участь у різноманітних кампаніях, як-от: антигірздяні, антипасхальні карнавали, безвірницькі свята, влаштовували куточки безвірника, диспути, лекції й доповіді з відповідної тематики, вечори, вистави антирелігійного змісту. Причому не тільки в школах, а і в колгоспах, на підшефних підприємствах. Юні безвірники були активними розповсюджувачами антирелігійної літератури і преси. Шкільні осередки СВБ і ЮВБ зібрали близько 40% загальної суми коштів на літаки «Безбожник», «Безвірник України», танк і підводний човен «Воинствующий безбожник».

Однак примусовість і насильницьке насадження атеїзації в навчальних закладах призвели до формально-бюрократичного ставлення багатьох шкіл до цієї ланки роботи, коли її визнавали на словах, реєстрували на папері і цілком ігнорували на ділі. За повідомленням журналу «Безвірник», систематичну поглиблену антирелігійну пропаганду підмінюють канцелярсько- бюрократичними відписками у звітах, на зразок того, що в школі «всі діти безвірники», що «з антирелігійним вихованням у школі все гаразд». Школа була необхідним важелем великої державної машини, котра потребувала «гвинтиків» і «гаєчок» – бездумних сумлінних виконавців. Політизована й ідеологізована школа виконувала соціальне замовлення тоталітарної держави: виховання юної комуністичної зміни, здатної боротися за перемогу комунізму в країні і в усьому світі. Тож не на словах, а на ділі партія спромоглася ствердити істинність давнього афоризму: «В чийх руках виховання народу, в руках того й влада» [2, с.42-67].

Протягом декількох років на шпальтах газет і журналів, учительських з'їздах точилася боротьба між прихильниками антирелігійного й безрелігійного виховання.

Потрібно зазначити, що більшість учителів позитивно поставилися до розмежування навчального процесу й релігії та ратувала за так зване безрелігійне (арелігійне) виховання, розуміючи, що: 1) насадження антирелігійної пропаганди в школі призведе до конфлікту з віруючими батьками, яких у країні ще була велика кількість; 2) антирелігійне виховання лише нашкодить, наштотує дітей на релігію; 3) учительство ні на теоретичному, ні на методичному рівні не підготовлене до такої роботи; 4) для виховання свідомих атеїстів досить матеріалістично витриманих шкільних програм. Наркомат освіти також до певного часу притримувався такої позиції, і тому до 1928 р. навчально-методична література та програмовий матеріал були позбавлені питань антирелігійної пропаганди [6, с.44-45]

Учитель мусив здійснювати антирелігійну роботу не тільки на уроках, а й у позаурочний час, зокрема у гуртках, та працювати з віруючими батьками, виголошуючи доповіді, проводячи бесіди й диспути, організовуючи вечори й екскурсії антирелігійного характеру. Це мотивувалося тим, що деякі питання антирелігійної пропаганди шкільними програмами не охоплювалися, а тому їх необхідно було поглиблювати й опрацьовувати додатково. Тому основною

формою проведення антирелігійної роботи були гуртки юних безвірників,

шкільні осередки СВБ, які не без примусу насаджувалися в школах. За повідомленням газети "Войовничий безвірник", із 1930 по 1932 рр. кількість

ЮВБ (Юні войовничі безвірники) зросла з 200 тисяч до 700 тисяч осіб [7, с.2]

У спеціальному декреті, прийнятому ВУЦВК у листопаді 1922 р., а також у §29 Кодексу законів про народну освіту в Україні було записано: "Викладання віровчення в навчально-виховних закладах учням, а також у церквах, молитовних будинках і приватних

будинках - особам, що не досягли 18- річного віку, забороняється" [5, с.95].

Щодо закону «про школу» - то його очікувала значна частина суспільства, адже він мав регулювати освітні справи в країні, принаймі в найближчому 1920-21рр. навчальному році.

В іншому повідомленні рубрики «Хроніка» населення дізналось про відкриття посади завідуючого середньою освітою при відділі народної освіти Подільської народної управи [3, с.3]

Метою введення цієї посади в штат відділу народної освіти було покращення догляду за станом середньої освіти в Подільській губернії. А для поліпшення навчального процесу в школах даного типу потрібно було вивести всю сітку середніх шкіл в окремо чітко налагодженню і дієву структуру.[4, с.3]

Отже, атеїзація глибоко і міцно вкоренилася в школі, стала однією з основних ланок ідеологічної роботи. Партійне керівництво постійно тримало в полі зору питання роботи школи, коректуючи й впливаючи на зміст і форми навчально-виховного процесу, подавляючи самостійність і незалежність учителя, його педагогічну ініціативу й творчість. Командно-адміністративна система не допускала й стійко боролася «проти всіляких спроб протягнути в дитяче середовище чужу пролетаріатові ідеологію»

Сьогодні ми всі з глибокою тривоگوю говоримо про кризу та хворобливі явища серед молоді – злочинність, цинізм, апатію, пошуки гострих відчуттів, які серед наших дітей ростуть у геометричній прогресії. Точний діагноз хворобі нашої освіти, зробив видатний педагог К.Ушинський, який ще півтора століття тому застерігав: «Атеїстичне виховання дітей – це потвора без голови». Наш народ, наша освіта спробували сім десятиліть проіснувати без Бога. Оті плоди атеїстичного виховання дітей ми й пожинаємо тепер.

Література

1. Колесник О.В. // Політика радянської влади стосовно антирелігійного виховання в школах Поділля у 20 – на початку 30 рр. XX ст. – С.13 – 22.
2. Славуа Г. Запровадження антирелігійного виховання в навчальних закладах України у 20-30-ті рр. / Г. Славуа // Релігійна освіта в Україні (перша пол. XX ст.): збірка наукових праць / В. О. Пашенко (відп. наук. ред.). - Полтава, 1997. - С. 42-67.
3. Хроніка // Голос Подольской церкви. - №20.
4. Хроніка // Голос Подольской церкви. - №15 – 41 - 47.
5. Седюлин А. Законодавство о религиозных культурах / А. Седюлина. - М. : Юридическая литература, 1974. - 95 с.
6. Славуа Г. Запровадження антирелігійного виховання в навчальних закладах України у 20-30-ті рр. / Г. Славуа // Релігійна освіта в Україні (перша пол. XX ст.): збірка наукових праць / В. О. Пашенко (відп. наук. ред.). - Полтава, 1997. – С.44-45.
7. Газета «Войовничий безвірник», - 1932 - 6 березня. С. 1 – 6.

УДК 657:331.2

ОБЛІК ОПЛАТИ ПРАЦІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Зозуля Л.; Западнюк Ю. – ст. 3 курсу

Науковий керівник. – викладач Циганчук В.А.

Вінницький коледж економіки та підприємництва THEU

Перехід України до ринкової економіки зумовив посилення матеріальної зацікавленості людей, тому основним джерелом доходів найманих працівників була, є, і надалі залишатиметься заробітна плата. Нині саме їй належить переважаюче значення в мотиваційному механізмі. Відповідно до статті 1 Закону України “Про оплату праці” заробітна плата - це винагорода, обчислена, як правило, у грошовому виразі ,яку за

трудоим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану роботу [1].

Ефективність оплати праці має також значний вплив на кінцевий результат діяльності працівників, що забезпечує стабільний ріст продуктивності. Проблеми оплати й стимулювання праці мають досить велике значення, тому пошук шляхів удосконалення оплати праці залишається актуальним й досі.

Дослідження провідних науковців в працях та публікаціях таких, як Бутинець Ф.Ф., Гарасим П.М., Голова С.Ф., Пушкар М.С., Задорожний З.В., Крупка Я.Д., Пушкар М.С., Редько О.Ю., Рудницький В.С., Сопко В.В., Фаріон І.Д. та інших щодо проблемних питань обліку оплати праці на даний час показує, що ці моменти так і залишаються не до кінця вирішеними.

Метою обліку розрахунків з оплати праці є встановлення достовірної інформації, яка знаходить своє відображення у фінансовій звітності, бухгалтерському обліку та первинних документах щодо повноти, об'єктивності, достовірності та законності з питань дотримання трудового законодавства і розрахунків з оплати праці.

Облік заробітної плати в системі рахунків — це синтетичний облік нарахування і розподілу заробітної плати, визначення належної суми працюючим і віднесення нарахованої оплати праці на відповідні рахунки витрат за статтями і об'єктами калькулювання.

В організації нарахування і виплати заробітної плати, коли треба приймати конкретні рішення що до вибору форм і систем оплати праці, умов і розмірів преміювання тощо, необхідно враховувати багато різних чинників.

Різкі зміни в організаційному механізмі, що склалися, насторожують і лякають людей, спричиняють інколи мають неусвідомлений опір. Незначні зміни сприймаються колективом легше, але вони, як правило, малоефективні. Тому потрібна певна послідовність, зваженість під час запровадження принципово нових систем заробітної плати.

Перебудова економіки в напрямку всілякого розвитку ринкових відносин як неодмінну умову

повинна супроводжуватися посиленням соціальної підтримки працівників. Стосовно заробітної плати, то вона повинна формуватися насамперед таким чином, щоб рівень оплати праці забезпечував нормальне відтворення робочої сили відповідної кваліфікації, а зростання прибутку відбувалося не за рахунок надмірної інтенсивності праці працівника, а за рахунок раціональної організації виробничого процесу і підвищення технічного рівня виробництва, полегшення процесів праці.

Отже, дослідивши проблеми обліку заробітної плати можна розглядати її з кількох позицій: виходячи із визначення заробітної плати яка є найважливішим елементом фонду оплати праці з точки зору бухгалтерського обліку, та як перетвореної форми вартості робочої сили через відшкодування усіх необхідних затрат на її фізичний та моральний елементи.

Провівши дослідження з питань оплати праці пропонується здійснювати виплату заробітної плати працівникам пластиковими картками, що дасть змогу широко використовувати безготівкові форми розрахунків, які полегшують побут людей. Також пропонуємо здійснити підготовку та підвищення кваліфікації працівників, адже організація буде більш зацікавлена у рості своїх кадрів - висококваліфікованих спеціалістів, які будуть здібні забезпечити реалізацію виконання складніших питань. Як відомо оплата праці в Україні має низький рівень, що теж негативно впливає на роботу працівників, адже вони не зацікавлені у досягненні високих кінцевих результатів. Тому необхідно провести ряд реформ які б змогли вирішити дану проблему.

Література :

1. Про оплату праці: Закон України від 24 березня 1995 року №108/95 ВР зі змінами і доповненнями // <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Папуша Н. С. Теоретичні аспекти управління оплатою праці на підприємстві / Н. С. Папуша // Економічний аналіз: Збірник наукових праць. Тернопільський національний економічний університет. - Тернопіль: Видавництво Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2010. - С. 313-315.
3. Щупак А. Проблеми обліку розрахунків з працівниками підприємства / А. Щупак. – 2010. – www.udau.edu.ua
4. Лепьохіна І.О. Теоретичні аспекти формування заробітної плати та її функції / І.О. Лепьохіна // Вісник ЖДПУ.- 2011.-№2(26)
5. Малинський А.П. Удосконалення обліку розрахунків з оплати праці / А.П. Малинський. – 2010. - www.rusnauka.com.ua

УДК 657.012.12

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

Попик С.Р., Будник К.О. – ст. 3 курсу, гр. БОвн-31

Науковий керівник – викладач Гриник О.І.

Вінницький коледж економіки та підприємництва THEU

Економічний аналіз як найважливіша складова економічних наук, у вирішальній мірі визначає достовірність та надійність висновків, які робляться в відношенні стану, перспектив розвитку та ефективності діяльності суб'єктів господарювання різного рівня. Посилиться значення аналізу фінансових позицій підприємств, інноваційно-інвестиційного, маркетингового аналізу тощо. Таким чином, питання щодо напрямів розвитку економічного аналізу в сучасних умовах потребує подальшого дослідження.

Теоретико-методологічним аспектам економічного аналізу присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед них: М. І. Баканов, С. Б. Барнгольц, І. А. Бланк, Н. Р. Вейцман, В. М. Івахненко, І. І. Каракоз, С. З. Мошенський, Г. В. Савицька, М. І. Туган-Барановський, В. І. Самборський, А. Я. Усачов, М. Г. Чумаченко, Г. В. Шадріна, А. Д. Шермет та інші вчені.

Аналітико-синтетичний процес, що відображає суспільні явища, процеси виробництва та обміну,

зміни у соціально-економічному устрої суспільства, сприяв формуванню та розвитку думки про те, що саме виробництво, а відповідно і добробут людей, залежить від важливих, але прихованих від безпосереднього погляду суспільних чинників, глибинних законів економічного розвитку [2]. Багато вчених пов'язують появу економічного аналізу з виникненням економічної науки, історія якої нараховує не одне сторіччя. Слід підкреслити, що економічний аналіз провадиться на всіх рівнях управління економікою: на рівні держави, галузей та регіонів, на рівні підприємств і організацій.

В останні роки в Україні інтенсифікувався розвиток фінансово-кредитних інститутів. Для підвищення ефективності їх функціонування також необхідно здійснювати розробку комплексних методик аналізу їх діяльності. Вважаємо, що для підвищення обґрунтованості проведеної в країні економічної політики потрібен розвиток даного, такого важливого виду економічного аналізу [4].

Оскільки даний етап є періодом теперішнього розвитку економічного аналізу, слід звернути увагу на основні його проблеми, адже їх вирішення створить сприятливий клімат для подальшого розвитку економічного аналізу в Україні. Серед таких проблем, слід виділити наступні:

1. Загальні проблеми:

– недосконалість законодавчої бази (суперечливість, часта зміна законодавства, неузгодженість положень різних нормативних документів);

– відсутність практики аналітичного обґрунтування стратегій розвитку на рівні держави, регіону, суб'єкта господарювання;

– ментальність, трансформація суспільної свідомості.

2. Проблеми на рівні окремих суб'єктів господарювання:

– недостатня кваліфікація економістів;
– відсутність спеціального підрозділу з економічного аналізу, незабезпеченість фахівцями-аналітиками;

– погана якість даних бухгалтерського обліку;
– відсутність інформаційно-комп'ютерних технологій або їх використання в економічному аналізі;

– недостатність методичних матеріалів;

– низька ефективність методів аналізу, які застосовуються;

– слабка організація аналітичної роботи;

– недостатня зацікавленість управлінського персоналу, власників;

– інші проблеми [2, с.162].

Треба створити єдину обґрунтовану систему оцінних показників ефективності господарювання підприємств і їхніх підрозділів. Існує також необхідність у підвищенні оперативності економічного аналізу, удосконаленні організаційних форм аналітичної роботи і перебудові інформаційних потоків.

Отже, подальший розвиток економічного аналізу потребує фундаментального перегляду низки методологічних підходів, збагачення його концептуальних положень результатами вітчизняних і західних наукових розробок, адаптованих до національних умов. З допомогою економічного аналізу, можна чітко та лаконічно робити прогнозування та планування економічних процесів, а також розробку програм і рекомендацій подальшого ефективного розвитку, прибуткової діяльності.

Література

1. Ковальчук, Т.М. Теорія економічного аналізу [Текст]: навч.-метод. посіб. / уклад. Т. М. Ковальчук; Чернівецький національний ун-т ім. Юрія Федьковича. - Чернівці : Рута, 2008. - 392 с. - ISBN 978-966-568-948-5.

2. Олійник О.В. Стан економічного аналізу в Україні: проблеми адаптивності до інституційних запитів/О.В. Олійник//Міжнародний збірник наукових праць. – 2014. – С. 158-169.

3. Петрицька О.С., Напрями розвитку економічного аналізу в сучасних умовах [Електронний ресурс]: / О.С. Петрицька — Режим доступу: <http://web.znu.edu.ua/herald/issues/2012/eco-4-2012/131-136.pdf>

4. Купалова, Г.І. Теорія економічного аналізу [Текст]: навч. посібник / Г. І. Купалова. - К: Знання, 2008. - 639 с. - ISBN 978966-346-497-8.

ПРОБЛЕМНИЙ ПІДХІД ТА КОЛЕКТИВНІ ФОРМИ РОБОТИ НА УРОЦІ ІСТОРІЇ

Коробчук А. С. – IV курс, історичний факультет
Одеський національний університет імені І.І.Меникова
(на основі спостережень під час педагогічної практики)

Існує думка, що історія – це єдина в світі наука, яку не варто вивчати за офіційними підручниками. На сьогоднішній день існує цілий спектр різноманітної історичної літератури. Серед них своє місце займають періодичні журнали про цікавих політичних та культурних постатей, багатотомні енциклопедичні видання, а також неймовірна кількість довідкової літератури. Однак кожен розуміє, що неймовірно важко відобразити події як «вчорашнього» дня, так і вікової давності без певного відсотка суб'єктивізму. Будь-який, науковець або доповідач акцентуватиме увагу на одних

явищах, в той же час забуваючи про інші. Як наслідок цього що сучасному школяреві, яким є підліток 11-16 років, досить важко розібратися в історичних колізіях, особистих якостях персоналії, подекуди плутаючись в хронології подій. Як же зацікавити учня, якому більш цікаві різні новітні пристрої та іграшки, аніж розбір подій «вчорашнього» дня?

Існує цілий ряд вирішення актуального питання. Проте, варто пригадати народну мудрість: «В суперечці зароджується істина». І справді, де як не на уроці історії, суспільствознавства, літератури підліток має

змогу підібрати цікаву інформацію, систематизувати її, проаналізувати, даючи при цьому власну оцінку подіям та явищам? На кожному уроці не можливо, та й не варто влаштувати повноцінну дискусію, в той же час окремі її елементи знайдуть своє місце на, будь-якому, уроці! Розглянемо же тлумачення самого терміну. Дискусія (з лат. *discussio* –розгляд, вивчення) – суперечка, яка направлена на пошук істини, і використовує конкретні методи переконання.

Короткова М.В. у своїй публікації «Нетрадиционные формы урока истории: игры и дискуссии» наводить класифікацію дискусій на уроці історії: 1. Структурована або регламентована дискусія; 2. Проектна. Заснована на методі підготовки проекту до певної теми; 3. Дискусія з елементами ігрового моделювання.

Командні та проблемні методи роботи, можна, використовувати на різних етапах уроку, з різною метою під час будь-якої тематики роботи. При цьому, варто враховувати загальний інтелектуальний рівень певного класу.

Наприклад, для уроків-узагальнення у 7-му класі з історії України, по темах «Київська Русь у IX-XIII століттях» та «Галицько-Волинська держава» було обрано форму роботи в форматі вікторини, з урахуванням, що загальний рівень знань в класі посередній. У якості завдань були підібрані різнорівневі завдання, що давало можливість приймати активну участь усім учням. Діти мали можливість під час роботи скорегувати свої знання з теми, а також дізнатися щось цікаве. Пропонувалися завдання на закріплення термінів та основних понять, якими досить насичені вищезазначені теми, а 13 річному підлітку досить легко в них заплутатися. На середньому та високому рівні розглядалися історичні постаті, яких потрібно було розпізнати, опираючись на відомі факти про них, дати власну оцінку їм як особистостям та політикам, окремі учні мали змогу порівняти їх між собою та політиками європейських держав.

Чотирнадцятирічні підлітки є найбільш гіперактивними у повсякденному житті, тому важливо направити їхню енергію в правильний напрямок. Зокрема, чому не обговорити на уроці Всесвітньої

історії одну з найбільш суперечливих постатей в історії – Івана Грозного, в рамках теми «Московська держава в XVI ст.»? Для учнів з високим загальним рівнем доцільним було влаштувати повноцінний урок-диспут, до якого школярі б заздалегідь підготувалися, самостійно відшукуючи та аналізуючи інформацію. У класі з середнім рівнем знань, під час уроку – засвоєння нових знань, в кінці уроку учні були поділені на окремі команди, які повинні були влаштувати «Суд над Іваном Грозним», будучи адвокатами, суддями чи прокурорами. Це дало можливість систематизувати, почути під час уроку інформацію, доповнити її фактами з підручнику, та обговорити власну позицію з однолітками.

Для 9-11 класів, враховуючі вікові особливості та тематику з нової та новітньої історії України та світу, ми маємо можливість застосувати як проблемні питання, дискусії, брей-ринги, обговорення питань в командах під час уроку. Зокрема, доцільно використовувати ланцюг з проблемних питань при розкритті нової тематики, проводячи історичні паралелі між історією України та Всесвітньої історії, спостерігаючи при цьому причинно-наслідкові зв'язки. Зокрема, це дає можливість підтримувати увагу учнів на всіх етапах уроку, акцентуючи увагу на актуальних та цікавих питаннях. Наприклад, при розкритті теми «Індустріалізація в УРСР в довоєнний період» акцентувалася увага на економічному положенні СРСР в порівнянні з провідними країнами світу, розгляді джерел фінансування промисловості, труднощах, які могли виникнути при кожному з можливих варіантів.

Таким чином, колективні методи роботи дають можливість зацікавити сучасного школяра, задіяти його в роботу, не дивлячись на загальний рівень знань окремого учня чи класу у цілому. Важливим є те, що вищезазначені форми роботи корегують знання учнів, виявляючи проблемні сторони, які залишилися не розкритими або не зрозумілими. Готуючись до повноцінної дискусії, учні мають змогу самостійно сформулювати склад команд, розподіли функції, навчитися вкладатися в певні часові межі.

Література:

- 1.Короткова М. В. Нетрадиционные формы урока истории: игры и дискуссии. [Електронний ресурс]. Режим доступа: <http://www.portal-slovo.ru/history/35704.php> (16.24: 2.04.2016);
- 2.Философия: Энциклопедический словарь. — М.: Гардарики. Под редакцией А.А. Ивина. 2004.;
- 3.Навчальні програми для 5-9 класів загальноосвітніх навчальних закладів (за новим Державним стандартом базової і повної загальної середньої освіти) [Електронний ресурс]. Режим доступа: <http://mon.gov.ua/activity/education/zagalna-serednya/navchalni-programy.html> (16.24: 2.04.2016);

УДК: 316.4 : 360.2

ТИП РЕЛИГИОЗНОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ СТУДЕНЧЕСКОЙ СУБКУЛЬТУРЕ

Шевчук К.

Одесский национальный университет имени И.И.Меникова

Исследование религиозности студентов является одним из ключевых направлений современной социологии общества и культуры. Во многом данное обстоятельство объясняется активной личностной, духовной и социальной позицией студентов, определяющей их специфическое отношение к религии. Многочисленные

публикации, посвященные данной теме, констатируют, что религия не занимает центральных позиций в системе самоидентификации студенческой молодежи. Отмечается также, что студентов, считающих себя верующими, оказывается меньше, чем тех, кто относит себя к той или иной конфессии [1, С. 65].

В данной работе под религиозностью мы понимаем систему взглядов, убеждений и мнений, лежащих в основе мировоззрения, основанных на вере в существование Бога или богов, т.е. той или иной разновидности сверхъестественного, а также соответствующего поведения и специфических действий (культы). В качестве критериев религиозности принимаем: 1) самоидентификацию респондентов (верующий – колеблющийся – неверующий); 2) религиозное поведение (посещение храмов, чтение религиозной литературы, исполнение основных обрядов и др.); 3) определенный круг мировоззренческих представлений, характерных для данного вероисповедания или группы вероисповеданий (вера в Бога, вера в душу и др.) [2, С. 107].

Проведя теоретико-методологический анализ социологических исследований, посвящённых уровню религиозности современной молодёжи, мы разработали анкету, призванную выявить типы религиозности украинских студентов. Исследование было проведено на базе философского факультета Одесского национального университета им. И.И. Мечникова, выборка включала в себя 100 студентов. При помощи кластерного анализа мы выделили следующие типы религиозных и нерелигиозных индивидов в зависимости от характера и места религиозной ориентации в ряду их ценностной ориентации или ее отсутствия.

Первый кластер включает в себя 5% студентов. Их тип - религиозные с доминантной религиозной ориентацией. Они прочно верят и основные положения вероучения, осознают себя членами определенной религиозной общности. Регулярно и часто совершают акты культового действия, главный мотив которых – религиозный. Играть активную роль в религиозной группе, распространяют религиозные взгляды. Религиозное сознание существенно влияет на мотивацию социальной деятельности.

Второй кластер объединяет 29% студентов. Данный тип можно назвать религиозные с подчиненной религиозной ориентацией. Они верят лишь в самые существенные положения вероучения, и, как правило, осознают себя членами определенной религиозной общности. Культовые действия совершают нерегулярно, религиозный мотив участия

в них может оказаться неглавным. Активной роли в религиозной группе не играют, не принимают деятельного участия в распространении религиозных взглядов. Религиозное сознание лишь отчасти воздействует на мотивацию социальной деятельности.

Третий кластер охватывает 31% студентов. Это колеблющиеся с неустойчивой религиозной ориентацией. Они испытывают колебания между верой и неверием, обнаруживают сомнение в истинности даже основных и существенных положений вероучения. Могут входить в какую-либо религиозную общность. Культовые действия совершают редко, участвуют лишь в наиболее важных религиозных праздниках и обрядах, чаще всего под влиянием нерелигиозных мотивов. Они не имеют постоянных связей с религиозной группой, религиозные взгляды не распространяют. Религиозные стимулы, как правило, не влияют на мотивацию социальной деятельности.

Четвёртый кластер включает 26% студентов, мы отнесли их к индифферентным. Они не обнаруживают какой-либо ориентации в отношении к религии и религиозности, не имеют религиозной веры, не верят в истинность положений вероучения, не относят себя к религиозной общности. Культовых действий не совершают, хотя не исключены отдельные подобные акты по нерелигиозным мотивам. Религиозных взглядов не распространяют, безразличны, но терпимы к религии и религиозности. Социальная деятельность стимулируется безрелигиозными мотивами.

Пятый кластер включает 9% студентов, это атеисты. Они не верят в положения вероучений, не обладают религиозной верой, культовых и внекультовых религиозных действий не совершают. Имеют осознанные атеистические убеждения и ориентацию, обладают тем или иным объемом атеистических знаний. Атеистические мотивы принимают во внимание при выборе видов социальной деятельности.

Таким образом, проведённое нами исследование позволило охарактеризовать и представить в процентном отношении типы религиозности в среде современной украинской молодёжи на примере одесских студентов.

Литература

- 1.Грашевская О.В. Исследование отношения студенческой молодёжи к религии / О.В. Грашевская // Проблема развития территории. – 2014. – Вып. 5. – С. 57 – 68.
- 2.Фролова К.С. Религиозность в студенческой среде (на примере КемГУ) / К.С. Фролова, А.В. Орлова // Вестник Кемеровского государственного университета. – 2014. - №4. – С. 106 – 110.

УДК 394.24:793.32

ЕЛЕМЕНТИ РИТУАЛЬНОГО ТАНЦЮ У СУЧАСНІЙ ХОРЕОГРАФІЇ

Шакайло К.В. – ст., 4 курсу

Науковий керівник – к.і.н., доцент Петрова Н.О.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Танец своїм корінням сягає глибини віків. В сучасній науці існує багато різних понять та тлумачень танцю і його різновидів але слід зазначити, що від свого першопочаткового вигляду та

призначення і до сучасного стану танець як частина культури суттєво змінився.

Одним з важливих різновидів танцю є ритуальний танець як обов'язковий елемент в

структурі обрядів. Ритуальний танець притаманний культурі кожного народу, часто дослідники його ототожнюють з традиційним. Це пояснюється тим, що він відрізняється і має свою етнічну індивідуальність. Але якщо вивчати основи ритуального танцю, його не можна відокремлювати від релігії та вірувань окремого народу чи племені. Більшість етнографів завжди за основу ритуального танцю брали вірування.

Унікальний феномен танцю виник із потреби людини виразити свій внутрішній емоційний лад, почуття приналежності навколишньому світу. Первісний танець виник до музики і існував спочатку під ритм найпростіших ударних інструментів. Танець давав необхідну енергію для переживання важливих життєвих подій та мав яскраво виражений ритуальний характер, був частиною релігійного культу, служив засобом спілкування (побутові танці та танці святкувань), був магічним танцем-заклинанням і т.д. Танець, як упорядкована система хореографічних рухів завжди був строго вибудований. Семантично споріднені слова «ритуал» і «обряд» висловлюють ідею вирази внутрішнього у зовнішньому («обрядити»), суворого порядку і послідовності. Змістовий момент ритуалу полягає в його прагненні до якогось ідеалу, що є формотворчим елементом. Архаїчні танцювальні ритуали не були продуктами вільного художньої творчості, а були необхідним

елементом складної системи взаємини зі світом. Танець завжди мав на меті з'єднання людини з могутніми космічними енергіями, прихильність до себе впливових духів природи. Якщо ритуал переставав задовольняти, то він вмирав і на його місці формувалася новий, більш перспективний. [7, с. 156]

Сучасна хореографія захвала надзвичайно глибокі шари давньої культури, світоглядних уявлень, символічного вираження обрядодійств. На даний момент вони не несуть первісного сакрального значення, але використовуються дуже часто і пояснюються по різному. Тобто це свідчить про зв'язок нашого покоління з нашими предками та те що ми успадкували від них. [6, с. 119] Саме рухи ритуальних танців передавались із покоління в покоління і саме деякі рухи, які я вже описала вище були запозичені для створення хореографічної постановки на сцені. Прикладом є східний танець у Індії сучасну хореографію пов'язують з ритуальними танцями танець кохання чи танець гармонії він виконується на сцені і не має того ж сакрального значення як раніше, але зберіг назву.

Отже, можна стверджувати, що ритуальний танець – це першооснова всіх сучасних видів хореографічного мистецтва. Яка буде зберігатися упродовж віків, але змінюватись, але все одно використовуватися.

Література

1. Авраменко В. Українські національні танці, музика і стрій. — Вінніпег, 1947.
2. Вікул О. Український народний танець: обряд і розвага. — Київ, 1994
3. Вашкевич Николай. История хореографии всех веков и народов с иллюстрациями. — Вып. I. — М., 1908. — 80 с.
4. Дугаров Д. С. Круговой хороводный танец в Европе и Азии. Улан-Удэ. 1998. — 300 с.
5. Морина, Л.П. Ритуальный танец и миф [Текст] / Л.П. Морина // Религия и нравственность в секулярном мире. Материалы научной конференции. 28-30 ноября 2001 года. Санкт-Петербург. - СПб. - 2001. — С. 18-124.
6. Морина Л. П. Танец в системе массовой культуры / Лариса Павловна Морина // Российская массовая культура конца XX века : материалы круглого стола, 4 декабря 2001 г., Санкт-Петербург. - Вып. 15. - СПб. : Санкт-Петербургское философское общество, 2001. - С. 119-120.
7. Українська та зарубіжна культура: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. — К.: КНЕУ, 2003. — 367 с.
8. Чепалов О.І. Хореографічний театр Західної Європи XX ст.: Моногр. / О.І. Чепалов. — Х. : ХДАК, 2007. — 334 с.
9. Шереметьевская Н.В. Танец на эстраде /Н.В. Шереметьевская. — М. : Искусство, 1985. — 416 с.
10. European Folk Dance: Its National and Musical Characteristics, Published Under the Auspices of the Imperial Society of Teachers of Dancing Incorporated.- London, 1953. — 283 p.

INVESTMENT RISK AS A FACTOR OF INFLUENCE ON INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF REGION

A. P. Savchenko – Phd, associate professor; Dubenkov Victor - stud. 2 year.

University of State Fiscal Service of Ukraine (Irpin)

The broad definition of investment attractiveness as a combination of factors that affect the intensity of the investment inflow can be applied not only to the region but also to the industry or a particular company. The main distinctive feature of the concept of regional investment attractiveness is that a set of factors under consideration is not limited to the financial and economic ones, but also includes political, social, institutional, legal and other aspects. Some researchers specify: investment attractiveness is not just a set of factors, but the region's ability to attract investment flows by using a combination of factors [2]. This clarification emphasizes the vigorous activities of the region

administration and business community to attract investments by creating a favorable investment climate and providing potential investors with relevant information.

The investment climate is the most important factor when making foreign investor's decision to invest in a particular country; it is a complex concept. In addition to objective factors that influence the attractiveness of the state for investment, there are also subjective factors. The first group of factors makes the first impact on the risk of investment, the second - the profitability of investments. [3]

Aside from the regulatory and institutional aspects, the investment climate includes

macroeconomic and infrastructure factors, as well as the state of the financial and labor markets. All these factors have one thing in common: they can change under the influence of government policy - this is emphasized in another definition of the investment climate as a “set of measures to reduce the political and economic investment-related risks [1]”.

Many potential investors are interested in the large market of Ukraine, its generous resources, its skilled workforce, but don't hurry to take the plunge. Prospective US investors fear such negative factors of the investment climate as excessive regulation; complex, confusing and high taxes; constantly changing rules of the game; inability to fulfill contracts.

Companies that plan to invest in Ukraine understand that investment is always a risky business, so it should be properly assessed. The risk faced by companies, investors, classified in three groups: commercial; optional (if investment abroad); specific features of the investment climate in certain countries (including Ukraine).

The degree of commercial risk affecting the following points:

- demand for the product;
- creditworthiness of customers;
- behavior of competitors;
- ability to export its products from Ukraine to other states.

These problems concern every investor.

It is very difficult to estimate specific additional risks arising when investing in a foreign country, but they must be taken into account. For example, differences in mentality and culture of different countries. The merger of Dutch and Belgian banks was not possible because of the difference of mentality and culture of the Dutch and Belgians, despite the fact that the banking both countries

were Dutch. In most cases, the language problem is an additional complication.

Specific economic problem investing abroad is the risk associated with fluctuations in exchange rates. For example, the company is investing in dollars, guilders or euros and profits of Ukrainian investment receives in national currency. But the question arises: what is the difference in rate against the major currencies at the moment when the investor wants to get at least a dividend? West reduce the risk of certain exchange rate was the introduction of the euro in the European Union. However, in other countries this type of risk is greater in some countries and lower in others.

Investors take into account the risk associated with the investment climate, ie regulatory structure and business climate in the country. In this respect Ukraine loses to the countries of Western Europe, USA, Canada, to a lesser extent in Central Europe. It is in this area Ukrainian government and parliament should improve the situation, because the legal framework instability, unpredictability of the tax burden - a high-risk factors for investors who do not contribute to investment in our country.

Another aspect of the regional investment attractiveness is the presence of profitable and competitive investment objects, namely, business undertakings attractive for investment. Thus, the region's investment attractiveness is formed by the basic conditions, the investment climate and investment attractiveness of the enterprises located in its territory. The regional investment attractiveness includes the entire set of “benefits for the investor which are associated with the territory” [2], and, thus, it is an exceedingly wide concept being of greatest interest from the point of view of a comprehensive assessment of the region as a potential place for investment projects.

Literature:

1. Maksimov Y., Pisarenko A. Dialogue with the investor / Y. Maksimov // Direct investments. - 2013. - № 4 (132). - pg. 64-67.
2. Nowicki M. The Investment Attractiveness of the Regions and the Sub-regions of Poland 2010 / M. Nowicki. - Poland, Gdansk: The Gdansk Institute for Market Economics, 2010. <http://www.ibngr.pl/Publikacje/Raporty-IBnGR/THE-INVESTMENT-ATTRACTIVENESS-OF-THE-REGIONS-AND-THE-SUB-REGIONS-OF-POLAND-2010>
3. "On foreign investment regime" from 19.03.96. The Law of Ukraine // Bulletin of Verkhovna Rada. - 1996. - № 19.

UKRAINIAN INNOVATIVE DEVELOPMENT ISSUES

Trygub A. M. – assistant, Babak Alina – stud. 2 year
University of State Fiscal Service of Ukraine (Irpin)

Innovative economic development inherent in all developed countries, which is both a factor and a result of economic growth. The current stage of socio-economic development of Ukraine is primarily characterized by extremely low impact of innovative factors on economic growth, existence of many barriers that slow the increase of the domestic economy and innovation performance.

Analysis of current trends in the development of innovative processes in Ukraine has found that fundamentally positive changes in the industry Ukraine has not yet happened, while achieved growth primarily driven by extensive influence factors and does not have motivated innovative structural and technological changes.

The leading sectors engaged in innovations in recent years, is engineering, chemical and

petrochemical industry, metallurgy and metal processing, food processing and light industry. Almost all the entrepreneurs in these sectors (except machinery) mainly belong to old commodity industries, and the same sub-sector involves a large proportion of foreign investment. The largest share in the financing of innovative enterprises in 2014 accounted for the following economic activities: engineering - 30.5% (of the total) and the chemical and petrochemical industry - 16.5%; metallurgy and metal processing - 16,4; food industry and agricultural products - 15.3%. Industry leaders in Ukraine both for innovation activity and innovation establishment is the implementation of the following economic activities: manufacture of coke and refined petroleum products -

28.0% (of total); engineering - 18.6; chemical and petrochemical industry - 16.3; metallurgy and metal processing - 11,5%. The negative trend is not only reducing the number of industrial enterprises engaged in innovative activities, from 18.0% in 2010 to total surveyed to 11.2% in 2014, but also reduce the number of industrial enterprises that implemented innovations - from 14, 8% of the total number in 2010 to 410.0% in 2014. [1, p. 97]

Despite the funds and support the development of innovation, the main source of funding during 2010-2014 were funds of enterprises. In 2012, industry funding sources for Ukraine was distributed as follows: own funds - 84.6% (of the total); Foreign investors - 2,9; budgets of all levels and off-budget funds - 1.8% and others. [3, p. 87]

The system of state financial support of innovation activity in Ukraine does not meet modern requirements and has a large number of priorities. Only 3.4% of enterprises introducing new processes, carry out mechanization and automation of production, which does not fundamentally modernize industrial production.

As for conclusions, the main reasons for lack of development of innovations in Ukraine are:

- Lack of state influence on the development of innovation;
- Inability of accumulation of separate entities the funds needed for the scale of innovation;
- Extremely low financing innovation;

- Poor orientation of institutional, financial, banking and credit systems to support innovative development of the national economy [2, p.102].

The main strategy guidelines to stimulate innovation in Ukraine should be:

- Activities at national and regional level, which will improve the quality characteristics of national scientific and technological potential;
- Providing capital growth of the national economy on a new technological basis;
- Changing technological and reproduction structure of capital investments;
- The efficient allocation of scarce financial resources by concentrating maximum available funds for important areas of scientific and technological progress;
- The definition of priorities for state support innovation through the development and enactment of state scientific and technical programs;
- Creating conditions for attracting additional financial resources, including foreign investment by creating a bank of innovative projects at the State Fund of Fundamental Research, State Innovation Company, etc. [5, p. 19].

Thus, the existing mechanisms to achieve strategic priorities of innovation sphere are ineffective and need revision. In view of the problem of the economic mechanism to generate, reproduce and use scientific and technological innovation to improve the pace of economic development and quality of life in our country, becomes extremely relevant.

List of used sources:

- 1.Penkova O.G. Problems of innovative development strategy of Ukraine // Formation of market relations in Ukraine. - №9. - 2007. - p. 96 – 99
- 2.Ozerchuk O.V. The role of the state financial policy in stimulating the development of innovations in Ukraine. - 2007. - №8. - p. 99- 104
- 3.Peresunmo E.S. Place in the role of innovation activities in the economy // Formation of market relations in Ukraine. - 2007. - №6. -p.84 -89
- 4.Innovation and investment policy aimed at economic growth of Ukraine // Overview of the Ukrainian market. - 2007. - №3-4. - p. 4-9
- 5.Aleksandrov V.P., Skripnichenko M.I., Fedulova L.I. Predicting the impact of innovation factors on the economy of Ukraine // Economics and Forecasting. - 2007. - №1-2. - p. 9-26.

INTRODUCTION OF INNOVATIVE LEARNING TECHNOLOGIES IN THE EDUCATIONAL ACTIVITY

Trygub A. M. – assistant, Levina Darina – stud. 2 year
University of State Fiscal Service of Ukraine (Irpın)

Modern education is to prepare a person who is able to live in a highly globalized and rapidly changing world, perceive it as a significant component variability own life. Globalization, transformation processes and continuous variability causing input information rights in a very complex system of social relationships require its capacity for innovative and fast solutions. Only innovative in substance education can educate a person who lives by innovative modern laws of globalization, is fully developed, independent, self-sufficient person, who guided in life's own knowledge and beliefs. In general, it is more necessary to society than education or a particular person, because without a fully developed personality impossible to build the foundations of democracy, no options to achieve economically developed countries.

In the formation of intellectual potential more noticeable occupy a new type of school - high school, high school, college and copyright school. Many of them have become real pedagogical workshops where practicing and implementing new teaching technologies [1].

However, education in general is very conservative system, so introducing new technologies in learning, education and the organization of educational events is very difficult, especially compared to the introduction of technological innovations.

Society has entrusted education through training and educational activities to educate the younger generation, so educational system should be open to innovation, critical perception of achievements and at the same time

be able to create their own new growth and through them influence the development of society.

The mass introduction of technology education researchers attributed to early 60's. XX century and associate it with the reform of the US first, and later European schools.

Modern educational technology covering a range of theoretical and practical issues of management, organization of educational process, methods and teaching aids. The origin they owe the realization pedoteh- night ideas expressed at the turn of century. founders pragmatic psychology and pedagogy (J. James, D. Dewey, R. Thorndike, C. Hall), representatives of "industrial pedagogy" (F. Gilbert F. Taylor). The technological revolution that has affected all areas of science, technology, social life, education, pedagogy filled with new content [2].

The National Doctrine of Education of Ukraine in the XXI century laid the conceptual idea of the teaching staff involved in research activities and integrating scientific research to the educational process. It is this document has legal impetus to science secondary educational institutions [3].

The situation in Ukraine, urges both academics and practitioners to differentiate services pedagogy for school. Science in the modern school usually provides:

- Forecasting the development of the school, its structure and directions of activity;
- Justification, explanation and verification of the effectiveness of pedagogical ideas are born in the school;
- Innovation in the educational process, etc. [4].

Research at the school can be made in various areas: administrative, organizational, educational, technical, technological and others.

Research activities in pre-school education and schools exercise, usually of high quality and successfully, and it positively affects the educational process. In modern innovative pedagogy there are several points of view to understand the essence of the research activities of students. Defining the concept of activity, it is considered as "the creation, definition and identification of the subject" [3].

One of the modern trends of search model studies are promising educational technology - research activity of students. Its essence is that in the form of educating students perform research projects in various areas of natural, humanities and social sciences.

The leaders of these works should be school teachers, scholars and experts from relevant scientific institutions. In the most general case, the research work of students should understand the system of teaching and learning of students theoretical and applied areas in science that form and content meet the creative level of academic achievement. In this sense the teaching and research work of the student is the highest form of creative expression levels of educational achievement.

Some researchers consider it only as one of the most promising educational technology [4].

Creative activities organized in educational institutions, usually in the form of elective courses, study groups and scientific societies. The main formal result of creative activity is the result of work that students submit to competitions and scientific conferences, protect scientific research in the Small Academy of Sciences.

In scale transformations innovations divided into:

- Some (local, single);
- Modular (single local complex, interconnected, relating to the same age group students);
- System (covering all methods of teaching on a particular subject) [1].

Depending on how the implementation of innovations, they can be divided into two main groups:

- Systematic, planned or projected;
- Random or spontaneous.

Depending on the depth of innovative changes to share innovations:

- Massive, big, radical, fundamental;
- Small, partial [2].

The nature of the origin of isolated external and internal innovation.

Educational innovation - is not just an idea, but some of its design and implementation activities. Due to changes in the public consciousness new values in education - a priority of self-samovdos- konalennya, self over the transfer of knowledge, skills, and hence - and of the individual over the curriculum and educational programs.

Education must constantly adapt to social development, using previous experience, to broadcast its achievements and core values, achievements, introducing innovation. The restructuring of the education system to give it more flexibility, providing conversion of some areas of education to allow others to adequately respond to the request to change the product education according to labor market demand. Last time adoption of laws that govern educational activities are market-oriented and directed the development of education in the paradigm of market relations. Education gradually become market-oriented, and therefore it is advisable to rethink organizational, semantic and semantic components of the educational process. To prepare people for life in a market society should the logic and content of a market economy. Of course, the laws regulating relations in the field of education should be democratic, to encourage creativity, to create new innovative technology training and education.

Thus, we can say that Ukraine be available and continuously improving the legal framework of innovation, such as education.

List of used sources:

1. Anosov IP Modern educational process: anthropological aspect / I. Anosov. - K., 2003. - 392 p.
2. Gajewski BA Fundamentals of Management Science / BA Gajewski. - K., 1997. - 112 p.
3. Goloborodko VV Scientific work of students / VV Goloborodko. - H., 2005. - 208 p.
4. Danilov MA Some methodological questions Teaching of research / MA Danilov // Sovetskaya pedagogy. - № 10. - 1965. - 34 p.

ЕЛЕМЕНТИ СУЧАСНОЇ НАРОДНОЇ ЛІКУВАЛЬНОЇ ПРАКТИКИ УКРАЇНЦІВ С. ПИСАРІВКИ
КОДИМСЬКОГО Р-НУ ОДЕСЬКОЇ ОБЛ.

Незгодюк О. А. – ст., 1 курсу

Науковий керівник – к.і.н., доцент Петрова Н.О.

Одеський національний університет імені І.І. Мечникова

Народну медицину можна розглядати як складову традиційної культури, в якій поєдналися позитивні емпіричні знання, засоби лікування словом, досвід місцевих спостережень, світоглядні уявлення та вірування які зберігаються до кінця ХХ-початку ХХІ ст.

В с. Писарівка знахарі лікують травами, які вони самі збирають та особливо знаються на тому, яка трава, що саме лікує, від чого допомагає та як її застосовувати на практиці. Наприклад, Петрів батіг (цикорій) допомагає підвищити слабкий імунітет людини і після декількох днів прийому його у вигляді чаю хворому відразу стає краще. А от Пастуша сумка добре допомагає при набряках та зупиняє кровотечу. Раніше пігулок не було і щоб вивести з організму гельмінти (глистів) використовували Піжму. При дитячому діатезі використовують Тмін повзучий або в народі ще кажуть Чебрець, а також стає в допомозі Черета. Ромашка лікарська добре допомагає при запаленнях. Репляшок (Парило) – стає в нагоді при хворих нирках, а також, як зауважує Ганна Іванівна, ще допомагає при 79-х хворобах: різні захворювання травної системи, різні хвороби печінки, наприклад, гепатит і цироз печінки, хвороби жовчного міхура, хвороби нирок та сечовивідних шляхів, хвороби легенів, включаючи астму, гінекологічні хвороби, онкологічні хвороб, шкірні хвороби, нейроциркуляторна дистонія, панкреатит, постхолецистектомічний синдром, ревматизм, радикуліт, запалення голосових зв'язок і захриплість, Геморой, варикозне розширення вен. Коли хворіє серце то можна застосовувати Звіробій, а ось М'ята – допоможе при хворому серці. Якщо ти хочеш, щоб з тобою були завжди удача та всі Святі то потрібно носити з собою Німицю+Лозу+Ладан – ці три речі потрібно носити поруч з собою в лівій кишені, для того щоб ліз очі та язики не могли зіпсувати Вам ні дня, ні настроя, ні здоров'я.

Знахарка в селі Писарівка дуже знається на лікарських травах та коли саме потрібно збирати їх. Так, бабуся Ганна збирає їх на великі свята, тому що саме в ці дні вони мають велику лікувальну силу, що на протязі року допомагає людям, які мають якусь хворобу чи недугу! Вона збирає їх дуже бережно та з повагою до природи, бабуся ніколи не висмикує рослинку з коренем, вона не збирає їх по-під дороги де їздять машини.

Важливо те, що й сьогодні бабуся йде збирати трави на Івана-Купала чи на Петра і Павла, коли травка має гарний цвіт і зможе допомогти людині, бабуся ніколи не збирає траву зрання пояснюючи це тим, що в цю пору дня Сонце не встигає віддати всю свою енергію, яку потребує лікарська трава.

Також знахарка знається на тому, як саме трави потрібно сушити, коли робити примовляння та як застосовувати.

Після того як трави були зібрані то їх потрібно з особливою увагою висушити на горищі, де не повинно бути багато світла, тому що трава втрачає свої лікарські можливості. Також не можна щоб трава була в перемішку з якоюсь іншою травою і т. д.

Коли трава повністю висохла, то бабуся вранці зі сходом Сонця йде на своє горища беручи з собою свячену воду і «ручку Матері Божої» та робить примовляння, щоб кожна трава мала свою допоміжну силу. Але такі примовляння можна робити лише в неділю, до того як почне правитися в церкві.

У застосуванні ці трави дуже легкі, тому що їх потрібно запарювати окропом (кип'ятком) одну гілочку на 1 л. води. І цей відвар потрібно випити за день всю літру, але ні в якому разі не можна ці трави варити.

Вода – один з найважливіших ресурсів у житті людини. Здавня відомі традиції шанування водних джерел. У багатьох культурах вода слугувала символом істини та сили, а в християнстві позначала спасіння та очищення.

Бабка Ганя для своїх лікувань бере воду в сусідньому Ізворі (джерелі), а також в криниці, яка тече з глибини землі та вважається цілющою.

«Наговорна» вода» -- Наговори на воду:

3 рази перехреститися, а потім сказати:

Свята Вода Ордана, Від Бога Создана

Омиваеш річки, береги, Каміння, Кремення, Так омий (ім'я)

Від слабості, від напасті

Від нехороших Людей і Очей. Амінь!

А коли ти воду випиваєш потрібно прочитати молитву «Отче наш». Вода набуває особливо цілющих властивостей, коли вона освячується самим Богом у великій святі. Свою хату від нечисті кожен захищав по різному, але в кожному будинку є свячена Лоза та Вода та хоч раз на рік Батюшка освячує будинок.

Серед змін, які відбулися та ще й досі відбуваються в народно-лікарській праці, варто назвати спрощення окремих, колись важливих складових. На сьогодні значно спростилися ритуалістика передачі народних медичних знань. Лікарський досвід передається на побутовому рівні, втрачається сакральність, таємність передачі знань та самого процесу лікування. В деяких випадках зникли, а в інших спростилися магичні ритуали при лікуванні низки захворювань, які традиційно були необхідними.

Та все ж, незважаючи на всі кардинальні трансформації, зміни, інновації, народна медицина залишається популярною серед жителів Поділля, а у своїй основі зберігає архаїчні способи та методи лікування, які надійшли нам у спадок від предків.

Література

1. Болтарович З. Є. Народна медицина українців / З. Є. Болтарович, – К.: Наукова думка, 1990. – 233 с.
2. Бондар О. І. Зелена аптека Полісся / О. І. Бондар, В. К. Терлецький, А. Б. Філіпенко. – Луцьк: Надстир'я, 2002. – 219 с.
3. Державний архів Одеської області, ф. Р-59. Колекція П.Т.Маркушевського, оп. 1, спр. 378 (Єваш І. П., с. Бобрик-ІІ Любашівського р-ну Одеської області), 37 арк.
4. Держархів Одеської області, ф. Р-53 Колекція П.Т.Маркушевського, оп. 1, спр. 324 (Поштарук А. Л. с. Грабово Кодимського р-ну Одеської області), 5 (3) арк.
5. Держархів Одеської області, ф. Р-59 Колекція П.Т.Маркушевського, оп. 1, спр. 314 (Куріпка М. П., с. Миколаївка Березовського р-ну Одеської області), 49 (зворот) арк.
6. Держархів Одеської області, ф. Р-59 Колекція П.Т.Маркушевського, оп. 1, спр. 418 (Туранська Олександра с. Марково Любашівського р-ну Одеської області), 69 арк.
7. Ігнатенко І. В. Народна медицина Українців середнього Полісся: Традиції та сучасність / Ірина Ігнатенко, -- ПП Медобори, 2006. – 334 арк.
8. Носаль М. А. Лікувальні рослини і способи їх застосування в народі / М. А. Носаль, І. М. Носаль – К.: Здоров'я, 1965. – 299 с.
9. Побережник Ганна Іванівна, 1937 р. н., с. Писарівка Кодимського р-ну Одеської області.

УДК 331.34 (477)

СОЦІАЛЬНИЙ ЗАХИСТ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Борвсуновська І. – ст. 6-го курсу, гр. ФНК-61-15м

Науковий керівник – д.е.н., професор Балахонова О.В.

Вінницький соціально-економічний інститут університету «Україна»

Установи соціального захисту населення є соціальним гарантом у невід'ємній детермінанті кожної демократично-правової соціально-орієнтованої держави, являються інструментом вияву до розподільчої функції державних фінансів, а також вагомим об'єктивно-необхідним елементом системи забезпечення суспільного добробуту.

Без впровадження соціальних гарантій та убезпечення відповідних механізмів їхньої реалізації, абсолютно неможливо досягти стійкого стану суспільної стабільності, налагодженості соціальної злагоди, що повинна бути між різноманітними верствами населення та, зрештою, забезпеченням процесу піднесення економіки.

Розвиток установ соціального захисту населення, як головної системи соціальних гарантій держави, у кожній країні з розвинутою економікою свідчить про посилення її соціальної орієнтації у загальній складовій економічних систем.

На сучасному етапі питання діяльності установ соціального захисту населення, а особливо дослідження проблематики забезпечення соціальних гарантій населенню за рахунок фінансових ресурсів держави і його відповідності критеріям соціальної безпеки стали предметом дослідження у працях вітчизняних вчених Ю. Архангельського, А. Баланди, С. Батажок, Н. Борецької, О. Василика, О. Величка, В. Гейця, І. Гнибіденко, В. Кравченка, Є. Крихтіна, Е. Лібанової, І. Луніної, О. Макарової, В. Опаріна, К. Павлюк, В. Паламарчука, В. Федосова, П. Шевчука, С. Юрія й ін., а також російських науковців Л. Абалкіна, В. Бобкова, Н. Волгіна, В. Івашова, І. Караваєвої, В. Левашова, Н. Рімашевської, Г. Сілласте, Л. Циркаевич та Г. Шахової.

Але, незважаючи на значний рівень уваги, який приділено переліченими дослідниками з питанням діяльності установ соціального захисту населення, що розглядається у контексті функціонування існуючих соціальних гарантій, як основної складової системи у процесі належного забезпечення соціальної безпеки країни, наявні фінансові аспекти даного

проблематичного напрямку потребують проведення подальших досліджень.

Нинішнє становлення продуктивних ринкових відносин за своїми діями здійснює вирішального впливу не тільки на розвиток, але й на функціонування абсолютно усіх сфер діяльності держави. Також, не можна відкидати ролі ринкових відносин і на процес формування загальної національної політики України, що спрямована на виконання побудови ринкової економіки соціально-орієнтованого типу.

Виконання завдань формування разом з послідуочим вдосконаленням існуючої соціальної політики нашої держави, перш за все взаємопов'язано із продуктивним розвитком всіх сфер діяльності країни, процес функціонування яких направлений забезпечення задоволення нагальних потреб населення, у поєднанні із підвищенням рівня та якості його соціального захисту.

Є очевидним, що процес забезпечення соціального захисту абсолютно неможливий без попереднього існування належної та відповідної інфраструктури, разом з регулюючими інститутами, також він супроводжується постійним формуванням взаємовідносин, що виникають у процесі представлення соціального захисту населення (рис. 1).

Доволі часто в сучасних економічних літературних джерелах визначення категорія «соціальний захист» ототожнюється із категорією соціальної інфраструктури, але необхідно відмітити що остання є її основоположною складовою. При цьому, серед науковців існують активні дискусійні дебати стосовно їх розмежування. Переважна більшість точок зору науковців схиляється до того, що трактування категорії соціальної інфраструктури можна узагальнити до двох основних позицій, а саме:

- прямого або опосередкованого ототожнення соціальної інфраструктури із діючим соціальним захистом;

- поєднання соціальної інфраструктури як основного елементу у складовій соціального захисту.

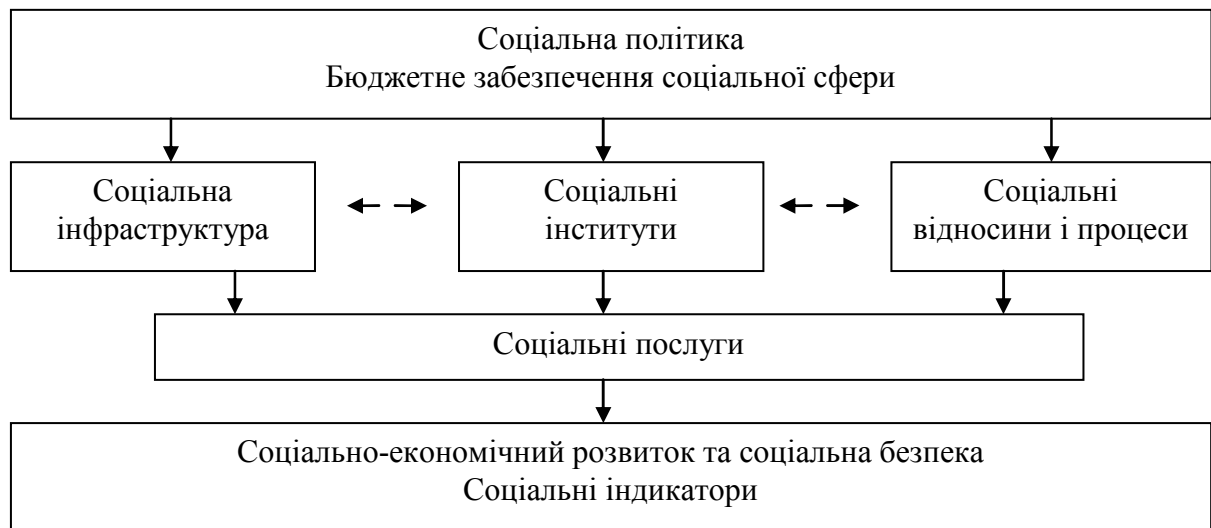


Рис. 1. Узагальнена схема складових соціального захисту

Отже, соціальний захист - це сфера соціального гарантування, що виконує забезпечення загального рівня життя громадян країни; забезпечує сприяння процесу забезпечення їх добробуту у випадках тимчасової неможливості ведення трудової

діяльності; виконує задоволення різноманітних соціально орієнтованих потреб як суспільства, так і кожного окремо взятого громадянина країни; активно сприяє відтворенню трудового потенціалу, разом з загальним зростанням благополуччя у державі.

Література

1. Флореску Л. Н. Система соціального захисту населення як чинник формування соціальної держави / Л. Н. Флореску // Вісник КНТЕУ. – 2010. – №2. – С.34-46.
2. Скуловський Ю. І. Механізми забезпечення соціального захисту населення в Україні / Скуловський Ю. І. // Економіка & держава. – 2009. – №7. – С.57-59.

УДК 06.047.42:336.142.5

КОШТОРИСНЕ ФІНАНСУВАННЯ БЮДЖЕТНИХ УСТАНОВ

Йолтухівська Л. – ст. 6 курсу, гр. ФНК-61-15м

Науковий керівник – д.е.н., професор Балахонова О.В.

Вінницький соціально-економічний інститут університету «Україна»

Процес становлення та розвитку європейської держави завжди потребує вдосконалення, а у багатьох окремих аспектах також і перебудови вже існуючої системи кошторисного фінансування, що викликано кардинальною зміною господарського механізму разом з управлінням. Враховуючи існуючий на сьогодні економічний потенціал України, а також її місце у світовому співтоваристві, дані перетворення ніяк не можуть лишатися поза увагою держави, і тому вони вимагають керованості разом з чітким подальшим визначенням пріоритетних напрямів розвитку.

В період фінансової кризи, яка продовжує потерпати сучасну Українську економіку, спостерігається суттєве послаблення функцій кошторисного фінансування за збереженням державної власності. І тому, особливо у останні роки частим явищем стає активізація зловживань у фінансово-економічній сфері, адже це основна складова умисного приховування прибутків від оподаткування, нецільового, неефективного та незаконного використання бюджетних коштів, яке здійснюється керівниками різних рівнів, активне розкрадання державного майна.

В процесі запобігання бюджетним правопорушенням особливо ретельної уваги набуває кошторисне фінансування у бюджетних установах, а особливо найвагоміша його складова – дослідження структур та обсягів надходження бюджетних коштів з послідуочим їх використанням.

Дослідження кошторисного фінансування виконують вагомую роль у здійсненні профілактичних заходів, нагально необхідних при виявленні та попередженні корисливих правопорушень. Адже, понад 95% крадіжок у особливо великих розмірах було здійснено внаслідок безконтрольності, занедбаності ведення та фінансової звітності, що як ні що інше підкреслює важливість та актуальність кошторисного фінансування.

В наслідок чого з'являється нагальна необхідність удосконалення кошторисного фінансування бюджетних установ, особливо актуальним постає це питання при дослідженні числа прийомів та способів перевірки відповідності процесу складання кошторисів, та послідуочої їх реалізації, що дозволить заощадити сотні тисяч гривень державних коштів.

Дослідження проблеми кошторисного фінансування віддзеркалюються у працях відомих наступних вітчизняних і зарубіжних економістів С.М. Альошина, І.А. Андреева, М.Т. Білухи, А.М. Белова, Й.М. Бескіда, Є.П. Вороніна, С.Ф. Голова, В.А. Голощапова, Є.М. Бойкова, С.А. Буковинського, А.Г. Зверева, Р.Т. Джоги, П.Т. Ворончука та інших.

Більшість з зазначених науковців розглядає кошторисне фінансування як основний інструмент централізованого управління діяльністю установ, що стосується тільки загального фонду. Разом з тим, проблеми фінансової самостійності установ, відображення платних послуг не достатньо відображені в науковій літературі. Та, існуюча система кошторисного фінансування не відповідає у повній мірі сучасній господарській практиці держаних установ.

Будь-яка установа, незалежно від того, веде вона облік самостійно чи обслуговується централізованою бухгалтерією, для забезпечення своєї діяльності складає індивідуальні кошториси і плани асигнувань за кожною виконуваною нею функцією. Установам можуть виділятися бюджетні кошти тільки за наявності затверджених кошторисів і планів асигнувань.

Також, установи мають право брати зобов'язання та витратити бюджетні кошти на цілі і в межах, установлених затвердженими кошторисами і планами асигнувань.

Розпорядниками коштів бюджету є керівники установ, яким надано право розпоряджатися затвердженими для них бюджетними коштами

відповідно до асигнувань, установлених у кошторисах і планах асигнувань.

Через обґрунтування взаємозв'язків між підсистемами загального та спецфондів та виконання кошторисів ми можемо окреслити загальну схему руху бюджетних коштів при здійсненні взаємних операцій з формування та виконання дохідної та видаткової частин кошторисів.

За використання коштів установами їх своєрідною особливістю є розподіл на касові та фактичні, це пов'язано з тим, що видатки на утримання установ не завжди відповідають видаткам самих установ.

До касових видатків відносяться всі суми, які були свого часу отримані установою з реєстраційних рахунків у ДКСУ для їх виконання згідно з кошторисом. Такими видатками вважаються кошти, які були отримані готівкою до каси установи, а також до них відносяться суми, що були перераховані шляхом безготівкової оплати рахунків. Ці видатки передбачають касове виконання бюджету (процес видачі грошей з бюджетних рахунків).

Фактичні ж видатки – це видатки установи, які були оформлені належними документами, долучаючи до них видатки за неоплаченими рахунками кредиторів, за нарахованою, але ще не виплаченою зарплатою. Дані видатки віддзеркалюють фактичну реалізацію виконання норм, затверджених кошторисом, і вони являються показником фінального виконання кошторису. Тому, при виконанні планового об'єму робіт повинні відповідати сумі асигнувань за кошторисом.

Література

1. Назарова К.О. Аналіз діяльності бюджетних установ: Навч. посібник /К.О. Назарова, Т.Л. Кумченко. – К.: КНТЕУ, 2012 – 209 с.
2. Ткаченко І.Т. Звітність бюджетних організацій: Навч. посібник. / І.Т. Ткаченко. – К.: КНЕУ, 2012 р. – 216 с.

УДК 658:331.101.262

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Киричук О. – ст. 6-го курсу, гр. ФНК-61-15м

Науковий керівник – д.е.н., професор Балахонова О.В.

Вінницький соціально-економічний інститут університету «Україна»

Важливим засобом забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств в умовах економіки ринкового типу є механізм виплат працівникам як процес реалізації положень соціальної політики відносно суб'єктів соціально-трудових відносин. Методика фінансового контролю відображення виплат працівникам з відокремленням соціальної компоненти не має достатнього наукового обґрунтування, недостатня увага приділена створенню забезпечень виплат працівникам як основи оптимізації суперечних інтересів суб'єктів праці, що негативно впливає на відтворення трудових ресурсів як елементу національного багатства.

Теоретичне обґрунтування і практична реалізація формування джерел та відповідне проведення виплат працівникам здійснено вітчизняними вченими, зокрема, В.В. Болубахом, О.М. Брадулом, Ф.Ф. Бутинцем, М.Д. Ведерніковим, Т.В. Головко, І.В. Жиглей,

Л.Є. Момотюк, М.С. Пушкарем, Т.О. Стрибулевичем, В.О. Шевчуком; сучасними вченими Російської Федерації: А.П. Добринінін, С.А. Дятловим, Б.Б. Леонтєвим, Я.В. Соколовим; вченими інших зарубіжних країн: Д. Добією (D. Dobija), В. Персем (Van Peursem K.A.), Р.С. Капланом (Robert S. Kaplan), Д.П. Нортонном (D.P. Norton).

Питання виплат працівникам досліджувалися у наукових працях таких вітчизняних вчених: М.Д. Ведернікова, В.А. Домбровського, О.А.Дороніної, Т.Г. Мельник, В.Б. Люткевич, Н.В. Шульги. Вказані дослідження проведені в контексті розгляду проблем формування ефективного механізму регулювання оплати праці робітників за сучасних умов господарювання; розробки теоретичних і методичних аспектів організації оплати праці найманих працівників; недосконалісті автоматизованих облікових систем розрахунків з оплати праці тощо.

Окреслені дослідження теоретично не обґрунтовують напрями удосконалення обліку виплат працівникам з урахуванням соціальної компоненти.

Враховуючи наявність невирішених питань наукового та прикладного характеру та не нівелюючи значення здійснених досліджень, увагу слід приділити наступному: уточненню змістовного наповнення соціальних гарантій, їх науковій класифікації, методиці обліку виплат працівникам, внутрішньогосподарського контролю та аналізу за даним процесом, підвищення інформативності бухгалтерської звітності в розрізі соціально-економічних процесів, що відбуваються на мікрорівні. Вказані розрізи проблемних питань зумовили актуальність та окреслили основні напрями наукового дослідження.

Враховуючи складність соціально-економічних процесів, що відбуваються на мікрорівні, та їх вплив на макроекономічні показники перегляду потребує система фінансового контролю операцій з виплат працівникам.

У ході проведеного дослідження нами ідентифіковано подвійне значення фінансового контролю трудових ресурсів в здійсненні контрольних процедур за виплатами працівникам, яке полягає у тому, що контроль трудових ресурсів одночасно є як об'єктом, так і засобом контролю. Виходячи з цього було окреслено коло завдань фінансового контролю трудових ресурсів враховуючи часовий проміжок здійснення контрольних процедур (рис. 1).

Послідовність здійснення фінансового контролю операцій з виплат працівникам передбачає дотримання організаційної, методичної, результативної та інспекційної стадій.

У ході проведеного дослідження специфіки здійснення фінансового контролю виплат працівникам нами виявлено, що методика контролю зводиться лише до перевірки розрахунків з оплати праці та відрахувань єдиного соціального внеску без врахування соціальної компоненти трудових відносин.



Примітки: – трудові ресурси як засіб контролю; – трудові ресурси як об'єкт контролю

Рис. 1. Завдання фінансового контролю трудових ресурсів

Література

1. Безбатько О. Удосконалення системи оплати праці: проблеми та шляхи вирішення / О. Безбатько, В. Манакіна // Довідник економіста. – 2010. – № 12. – С. 70–74.
2. Горицька Н. Виплата заробітної плати: строки і відповідальність / Н. Горицька // Заробітна плата. – 2010. – № 3. – С. 18–24.

СИСТЕМА УПРАВЛІННЯ ДОХОДАМИ ПІДПРИЄМСТВ

Обухов С. – ст. 5-го курсу, гр. ОА-51-15с(з)

Науковий керівник – д.е.н., професор Балахонова О.В.

Вінницький соціально-економічний інститут університету «Україна»

В сучасних умовах ринкової економіки головним завданням у виконанні діяльності будь-якого підприємства є досягнення доходу, що напряму впливає на розмір фінансового результату. Виконання всіх інших завдань на підприємстві підпорядковані досягненню даної мети, адже тільки дохід являється найбільш досяжним власним джерелом у відновленні ресурсів, що спрямовуються на подальший розвиток підприємства.

Порівняння доходів, які були отримані підприємством, дозволяє виконати ефективну оцінку його роботи. Без виконання такого порівняння на підприємствах виникають ситуації з ускладнення вибору його подальшої економічної політики, неможливість адекватного прийняття важливих управлінських рішень, вибирання перспективних напрямків розвитку господарської діяльності, визначення оптимальної структури та обсягів реалізації товарної продукції, а також координування ціновою політикою. Ефективність ведення діяльності підприємствами засновується, перш за все, на своєчасному та правильному визначенні джерел доходів, їх структури та обсягів. І тому, питання обліку доходів, їх подальшого аналізу та контролю, формування і відображення в облікових даних (разом з фінансовою звітністю підприємств) на сьогоднішній день є досить актуальними, активно досліджуються як науковцями-теоретиками, так і провідними практиками.

Протягом багатьох років проблеми організації обліку, аналізу та контролю доходів розглядаються в наукових працях відомих вчених-економістів. Зокрема, питанням розвитку теорії і практики обліку, аналізу та контролю доходів присвячені публікації Бутинця Ф.Ф., Голова С. Ф., Єфименка З.В., Загороднього А.Г., Кужельного М.В., Коновалова І.Р., Пушкаря М.С., Савицької Г.В., Сопка В.В., Соколова Я.В., Ткаченко Н.М., Чебанової Н. В., Чумаченка М. Р., Усача Б. Ф. та інших. Також, слід відмітити вагомий внесок у розвиток методологічних питань обліку

доходів, який зробили наступні зарубіжні вчені: Басманов І.А., Безруких П.С., Маргуліс А.Ш., Карпова Т.П., Палій В.Ф., Друрі К., Нідлз Б., Фостер Дж., Фрідман П., Хорнгрен Ч. Т. та ін.

Становлення обліку доходів розпочалося ще за давніх часів. Фахівцями з історії бухгалтерії відмічається, що, у Вавілоні ще у III тисячолітті до нашої ери відбувався розвиток обчислювальних основ обліку, здійснювалося нормування доходів, а також, запроваджувалася практика наскрізного відображення в обліку здійснених операцій та умов ведення господарської діяльності. У стародавньому Римі навіть зустрічалася особлива система книг, яка практикувалася в веденні господарства римлянами. Основною з частин даних книг був розділ «Codex accerti et expensi», який переводиться як «книга доходів і витрат», у якому систематизовувалися всі здійснені операції. В Україні поняття обліку доходів виникло набагато пізніше, а саме, з розвитком наукових шкіл (узагальнена інформація про генезис доходів наведено у табл. 1).

Вивчення результатів теоретичних досліджень дозволяє відмітити відсутність єдиної точки зору у економістів на багато проблем у теорії доходу. Доход має багато значень і може трактуватись як деякий запас матеріальних благ, як сума грошей, як фінансовий капітал, як дещо, що включає в себе не лише матеріальні предмети, але також і нематеріальні, такі як знання, кваліфікація, людські здібності тощо.

Основною з методологічних засад формування в бухгалтерії інформації стосовно доходів підприємств, а також, їх розкриття у даних фінансової звітності викладені у Положенні (Стандарті) Бухгалтерського Обліку (надалі - П(С)БО) 15 «Дохід» (з останніми змінами від 09.12.2011). Що стосується П(С)БО 3 «Звіт про фінансові результати», який протягом досліджуваного періоду регулював відображення доходу на базовому підприємстві, то він втратив чинність 19.03.2013 р.

Таблиця 1

Генезис економічної сутності доходів

Напрямок або школа в економічній думці	Визначення	Форма прояву	Джерело приросту (формування) доходу
1	2	3	4
Меркантилізм (Т. Ман, А. Монкретьєн)	Дохід = гроші (золото і срібло)	Торговий дохід	Сфера обігу (зовнішня торгівля)
Фізіократія (Ф. Кене, А.Р. Тюрго)	Дохід = продукти праці, засоби с/г виробництва	Природний дохід	Сільське господарство (землеробство)
Класики (А. Сміт, Д. Рікардо)	Дохід = фактор виробництва	Фізичний або речовий дохід	Сільське господарство та матеріальне виробництво
Марксизм (К. Маркс, Ф. Енгельс)	Дохід = самозростаюча вартість	Грошовий, товарний, промисловий дохід	Неоплачена праця найманих робітників

1	2	3	4
Маргіналізм (К. Менгер, О. Бем-Баверк)	Дохід = похідна від праці і землі	Матеріальна форма доходу	Сфера матеріального виробництва
Неокласики (І. Фішер, А. Маршал)	На макрорівні: вся сукупність засобів виробництва на мікрорівні: частина багатства власника	Матеріальна та нематеріальна форма доходу	Матеріальне виробництво та сфера послуг
Кейнсіанство (Дж.М. Кейнс)	Дохід = запас багатства, який приносить дохід його власнику	Матеріальна та нематеріальна форма доходу	Матеріальне виробництво та сфера послуг
Інституціоналізм (Т. Веблен, Д. Норт, Дж. Гелбрейт)	Відсутній єдиний підхід	Матеріальна та нематеріальна форма доходу	Людські здібності, інновації, науковий прогрес

Опрацюючи теоретичні літературні джерела, нами було визначено, що єдиного визначення поняття «дохід» в наукових літературних працях не

існує. На сьогоднішній день вченими здійснюється розгляд різних аспектів даного поняття та трактування «дохід» по-різному.

Література

1. Пушкар М.С. Теорія і практика формування облікової політики: [Монографія] / М.С. Пушкар, М.Т. Щирба. – Тернопіль: Карт-бланш, 2010. – 260 с.
2. Синиця Ю.С. Генезис методологічних підходів щодо визначення економічної сутності доходів / Ю.С. Синиця // Вісник ДонНУЕТ / Серія: Економічні науки. – Донецьк: Донецький держ. ун-т економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського, 2011. – № 3 (51). – С. 144-150.

УДК 658.153

ОБОРОТНІ АКТИВИ У ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Терлецький О. – ст. 6 курсу, гр. ФНК-61-15м

Науковий керівник – д.е.н., професор Балахонова О.В.

Вінницький соціально-економічний інститут університету «Україна»

Забезпечення сталого економічного зростання нашої держави неможливе без розвитку підприємництва, що висуває підвищені вимоги до оцінки параметрів функціонування суб'єктів підприємницької діяльності та їх ресурсів, серед яких особливе місце належить розкриттю інвестиційної привабливості, що вимагає формування, дослідження та використання оборотних активів. Це потребує вирішення низки складних і різних за характером проблем в фінансовому середовищі та, зокрема, удосконалення його теоретико-методичних засад.

Економічні перетворення, які здійснюються в Україні, також потребують удосконалення методики формування, дослідження та використання оборотних активів. Ефективність формування, дослідження та використання оборотних активів підприємств істотно впливає на результати господарської діяльності й зумовлюється зовнішніми та внутрішніми факторами. Особливої актуальності набуває проблема подальшого вдосконалення методики формування оборотних активів, які є наймобільнішим складником ресурсів підприємств України. Від ступеня ефективності використання оборотних активів залежить стан суб'єктів господарювання. Як свідчать теоретичні та практичні дослідження, питанням формування, розміщення та використання оборотних активів

приділялася недостатня увага, внаслідок чого ускладнюється дотримання основних методичних принципів управління діяльністю підприємств, спотворюється інформація про їх фінансовий стан, організацію розрахунків, знижується ефективність прийняття управлінських рішень.

Актуальність теми обумовлюється тим, що в сучасних умовах господарювання особлива увага приділяється питанням формування, дослідження та використання оборотних активів. В свою чергу питання формування, розміщення та використання оборотних активів на підприємствах має дискусійний характер, про що свідчить актуальність питання, пов'язаних з невідповідністю понять їх економічному змісту, що використовуються в процесі формування оборотних активів; не систематизовано нормативну базу з питань використання оборотних активів.

Розвитку теорії формування, розміщення та використання оборотних активів сприяли праці таких відомих вітчизняних вчених: В.І. Єфіменка, М.І. Горбатка, В.М. Івахненко, М.Р. Лучка, М.В. Кужельного, М.Я. Остап'юка, Є.В. Мниха, П.Я. Поповича, М.С. Пушкаря, В.С. Рудницького, М.Г. Чумаченка, І.Д. Фаріона, С.І. Шкарабана та інших. Серед зарубіжних авторів згадані питання розглядалися у наукових працях М.І. Баканова,

І.Т. Балабанова, В.В. Ковальова, М.Н. Крейніної, В.Ф. Палія, Р.С. Сайфуліна, А.Д. Шеремета та інших. Проте, ряд питань щодо методики формування, розміщення та використання оборотних активів підприємств вимагає подальших досліджень та наукових розробок.

На основі проведеного дослідження, на нашу думку, доцільно використовувати визначення терміну «оборотні активи» як сукупності майнових цінностей, грошових коштів та їх еквівалентів, які обслуговують операційну діяльність підприємства, або призначені для реалізації чи споживання протягом одного операційного (виробничо-комерційного) циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу, що сприятиме однозначному трактуванню економічної категорії «оборотні активи».

Оборотні активи підприємства – це частина авансованих активів, що направляються на поточне забезпечення його господарської діяльності – придбання предметів праці, створення відповідних виробничих умов. Дана частина авансованих активів відшкодовується в повному обсязі після реалізації продукції (товарів, робіт, послуг). Оборотні активи забезпечують безперервність роботи підприємства протягом всього терміну їх функціонування. Це досягається шляхом безперервної участі оборотних

активів у всіх стадіях реалізації. Ефективність функціонування оборотних активів визначає не тільки результативність господарської діяльності кожного конкретного підприємства, але й всієї економіки в цілому.

Також, ми можемо відмітити, що серед більшості науковців існує думка стосовно оборотних активів, як засобу який використовується ефективніше тоді, коли більша його частина зайнята у сфері виробництва та торгівлі, а перебування оборотних активів у сфері обігу – лише необхідна умова безперервності процесу відтворення. Основним показником ефективності процесів кругообороту оборотних активів та відтворення суспільного продукту є реалізація товарів, а не обсяги незавершеного виробництва, тому частка оборотних активів у сфері обігу повинна мати тенденцію до збільшення, що у кінцевому рахунку призведе до прискорення відтворення суспільного продукту.

Слід зазначити, що правильне тлумачення такої складної різнопланової економічної категорії як «оборотні активи» набуває особливого значення в сучасній практиці підприємств. У ході дослідження виявився такий аспект: науковці пропонують вважати оборотні активи оборотним капіталом чи джерелами утворення оборотних активів, а також що вибирати об'єктами фінансового управління та аналізу.

Література

1. Могилевская О.Ю. Эффективное управление оборотным капиталом предприятия // Экономика & держава. – 2013. – №7. – С.43-46.
2. Коцацкий В.П. Пути эффективного управления оборотными активами промышленных предприятий // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №4. – С.149-154.

УДК 392.6(=161.2):316.346.2

ГЕНДЕРНІ СТЕРЕОТИПИ У СУЧАСНОМУ УКРАЇНСЬКОМУ СУСПІЛЬСТВІ

Синько В. – ст. 2 курсу

Науковий керівник. – д.і.н., професор Кушнір В.Г

Одеський національний університет імені І.І.Мечникова

Ще з давніх-давен нам відомо про те, що чоловік повинен дарувати жінці квіти та приємні подарунки, гарно за нею доглядати, освічуватись в коханні та кликати заміж. А жінка, в свою чергу, повинна ніяковіти, соромитися та плакати від радощів. А якщо навпаки? Нехай дама дарує квіти, а її чоловік соромиться. Уявлення такого взагалі не вміщується у наше світосприйняття. У цьому винні гендерні стереотипи, які глибоко закоренились у нашій свідомості.

Стереотипи – це певні узагальнені уявлення, які часто вживаються до малознайомих соціальних об'єктів (однієї людини, групи людей чи суспільству загалом). Часто вони є хибними або носять негативний характер. Вони, як і будь-які суспільні думки, постійно зазнають змін. Фундаментом мого дослідження є поняття «гендер», який і до сьогодні є суперечливим у своєму визначенні.

Американський соціолог Е. Гіденс дає таке визначення «гендеру»: «Якщо стать має відношення до фізичних, тілесних відмінностей між жінкою і чоловіком, то поняття «гендер» торкається їх психологічної, соціальної і культурної особливості.

Розмежування статі і гендеру є фундаментальним, так як багато розходжень між жінкою і чоловіком обумовлюються причинами, які не є біологічними за своєю природою. Якщо стать індивіда біологічно детермінована, то рід (гендер) є культурно та соціально заданим. Таким чином, існує дві статі (чоловічий та жіночий) і два роди (мужній і жіночий)»[1,с.153]. Наш мозок влаштований таким чином, що він все класифікує, що трапляється йому у повсякденному житті, приписуючи певні якості. Наприклад, молодій, вродливій, вільній дівчині, якій вже за 20 років, «давно пора заміж і народжувати дітей». А якщо тобі взагалі за 25 років і ти незаміжня, то ти чуєш від знайомих - «з тобою взагалі щось не так, а час спливає». А це стереотип, неписані закони та правила, які, нібито, слід дотримуватись. Наведу приклади, загальних гендерних стереотипів українців: 1. Рожевий для дівчаток. На сучасному етапі в Україні побутує дивний стереотип, що дівчинку, з моменту її народження, потрібно одягати виключно в рожевий. До 1918 року всім було байдуже, якого кольору у дітей пелюшки, набагато важливіше було, чи виживе взагалі дитина, чи ні. Але в 1918 році в одній газеті написали

статтю, що рожевий найбільше підходить для хлопчика, а синій, навпаки, для дівчинки. Пояснювалося це тим, що рожевий колір спонукає до мужності і відваги. [Див. 2]

2. На відміну від чоловіків, жінки мають нижчі інтелектуальні здібності, і, як наслідок, нижчу професійну компетентність. Звідси – поширене уявлення про жінок як гірших працівників на відповідальних посадах і в інтелектуальних професіях. Не тільки гендерні дослідження, але й саме життя доводить хибність цього твердження. На сьогодні люди обох статей можуть на рівних демонструвати високі розумові й організаційні здібності. [Див. 3]

3. Чоловіки не плачуть. Теж відомий стереотип. Якщо чоловік плаче, то він втратив контроль над ситуацією і розклеївся. І взагалі, поводить як баба! Але в Стародавній Греції лити сльози означало, що чоловік дуже мужній. Одисей лив сльози, деякі герої лили сльози, а при цьому вони робили подвиги! Сльози не вважалися ганебним явищем. Також плакали і стародавній скандинавський герой Беовульф, і середньовічні лицарі, а особливо любили цю справу самураї. У XIX столітті плач був символом чесності, сили і віри. Ось так все і змінюється. Хлопчика змалечку привчають стримувати свої почуття, не плакати (“Ти ж хлопець! Солдат!”). А як писав видатний хірург Пирогов, “Невиплакані сльози змушують плакати внутрішні органи”. То ж ранні інфаркти й інсульти в чоловіків – це прямий наслідок

стереотипного уявлення про “чоловічу нечутливість”. [Див. 3]

4. Українська жінка повинна вміти готувати борщ. Взагалі, у народі неадекватно сприймаються ті жінки, які не готують їжу, тим паче борщ. Такій жінці пророкують самотність протягом всього життя. Але це не суттєвий показник негативного судження про українку. Готувати борщ можна навчитись, а головне – це людяність та жіночність.

Можна дійти до висновку, що гендерні стереотипи можуть змінюватися залежно від соціальних, економічних чи політичних змін, але цей процес відбувається досить повільно [4, с. 342]. Стереотипи мають тенденцію рано засвоюватися і змінюватися з великою складністю. В даний час стереотипи є невід’ємним елементом повсякденного життя.

Навіщо ми їх створюємо? Адже, кожна ситуація індивідуальна, а людина – унікальна. В українців такий менталітет, що ми боїмося помилитися. Тобто, ми намагаємося уникнути помилок, слідуючи шаблонам. А якщо помиляємося, то виправдовуємо себе тим же шаблоном. Нам слід навчитись слухати себе, а не піддаватись впливу гендерних стереотипів, якщо ми хочемо бути щасливими. Дана тема дослідження є досить цікавою та актуальною. Проте у сучасному суспільстві панують стереотипи минулого. Малодослідженим є питання виникнення гендерних стереотипів на сучасному етапі, їх відмінність у містах та периферії, тощо.

Література

1. Гидденс Э. Социология / Э. Гидденс // Пер. с англ.; науч. ред. В. А. Ядов; общ. ред. Л. С. Гурьевой, Л. Н. Посилевича. – М. : Эдиториал УРСС, 1999. – 703 с..
2. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://pobachte.com/гендерні-стереотипи-про-жінок-які-кол/>
3. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://slavutajournal.com.ua/archiv-nomeriv/slavuta-vipusk-4-5-2011/genderni-steretipi-v-suchasnomu-ukraïnskomu-suspilstvi/>
4. Смелзер Н. Социология: пер. с англ. / Н. Смелзер. – М. : Феникс, 1998. – 688 с..

УДК 347.2:340.134(477)

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ПРАВА ВЛАСНОСТІ ЗА ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ

Апостол І. І. – студент 4 курсу.

Науковий керівник – викладач Колесник О. В.

Вінницький коледж економіки та підприємництва ТНЕУ

В наш час новації складають більшу частину людського життя. Новації вже стають вигідним товаром, тому що їх можна на певних умовах передавати для використання іншим людям чи навіть продавати. Це часто призводить до виникнення правопорушень у сфері інтелектуальної власності, тому вона потребує охорони та захисту.

Саме цій проблематиці була присвячена тема моєї статті, головна мета якої - узагальнення вже існуючих точок зору науковців щодо охорони та захисту авторського права.

Ключові слова: Автор, авторське право, інтелектуальна власність, інтелектуальна діяльність, майнові права, немайнові права.

Проблематика захисту та охорони авторського права є невирішеною, оскільки спроможність забезпечити належну охорону прав інтелектуальної власності є сьогодні одним із основних показників

цивілізованості суспільства, гарантією економічного та соціального розвитку будь-якої країни та необхідною умовою для зайняття нею належного місця у світовому співтоваристві. Забезпечення такої охорони можливе лише за наявності відповідної нормативно-правової бази, що адекватно відображала б існуючі реалії як в економічному, так і в суспільному житті держави. Конституція України гарантує свободу літературної, художньої, наукової та технічної творчості. Кожен громадянин України має право на результати своєї інтелектуальної, творчої діяльності. Ніхто не може використовувати їх без його згоди, за винятками, встановленими законом. [1]

Джерелами авторського права окрім ЦК України є Закон України "Про авторське право і суміжні права" та низка міжнародних договорів, зокрема, Бернська конвенція з охорони літературних та художніх творів (1886), Всесвітня (Женевська) конвенція про авторське

право (1952), Римська конвенція про охорону інтересів виконавців, виробників фонограм, а також виробників організацій мовлення (1961) та ін. [5, с. 13]

Відповідно до ст. 433 ЦК України об'єктами авторського права є твори, а саме:

1) літературні та художні твори, зокрема; романи, поеми, статті та інші письмові твори; лекції, промови, проповіді та інші усні твори; драматичні, музично-драматичні твори, пантоміми, хореографічні, інші сценічні твори; музичні твори (з текстом або без тексту); аудіовізуальні твори; твори живопису, архітектури, скульптури та графіки; фотографічні твори; твори ужиткового мистецтва; ілюстрації, карти, плани, ескізи і пластичні твори, що стосуються географії, топографії, архітектури або науки; переклади, адаптації, аранжування та інші переробки літературних або художніх творів; збірки творів, якщо вони за добором або упорядкуванням їх складових частин є результатом інтелектуальної діяльності;

2) комп'ютерні програми;

3) компіляції даних (бази даних), якщо вони за добором або упорядкуванням їх складових частин є результатом інтелектуальної діяльності;

4) інші твори. [6, ст. 433]

Об'єктами авторського права є твори без виконання будь-яких формальностей щодо них та незалежно від їх завершеності, призначення, цінності тощо, а також способу чи форми їх вираження. Авторське право і право власності на матеріальний об'єкт, в якому втілено твір, не залежать одне від одного. Відчуження матеріального об'єкта, в якому втілено твір, не означає відчуження авторського права, і навпаки. []

Законом визначено перелік творів, які, в силу свого змісту, не є об'єктами авторського права. Відповідно до ст. 434 ЦК до таких творів належать:

- акти органів державної влади та органів місцевого самоврядування (закони, укази, постанови, рішення тощо), а також їх офіційні переклади;
- державні символи України, грошові знаки, емблеми тощо, затверджені органами державної влади;
- повідомлення про новини дня або інші факти, що мають характер звичайної прес-інформації;
- інші твори, встановлені законом. [6, ст. 434]

Щодо суб'єктів авторського права, то законодавством встановлено презумпцію авторства, відповідно до якої первинним суб'єктом авторського права є автор твору. За браком доказів іншого автором твору вважають фізичну особу, зазначену звичайним способом як автор на оригіналі або примірнику твору.

Суб'єктами авторського права є також інші фізичні та юридичні особи, які набули прав на твори відповідно до договору або закону. [3, С. 447]

Авторське право виникає з моменту створення твору. Особа, яка має авторське право, для сповіщення про свої права може використовувати спеціальний знак, встановлений законом. Відповідно до ч. 3 ст. 11 Закону України "Про авторське право та суміжні права" таким знаком є латинська літера "с" (від англ. *copyright* — авторське право) в колі. [5, С. 14]

Уся сукупність суб'єктивних цивільних прав, що належать автору у зв'язку зі створенням твору, поділяють на особисті немайнові та майнові.

До особистих немайнових прав автора належать:

- 1) право на визнання його автором твору;
- 2) право перешкоджати будь-якому посяганням на право інтелектуальної власності, здатному завдати шкоди честі чи репутації автора;
- 3) вимагати зазначення свого імені у зв'язку з використанням твору, якщо це практично можливо;
- 4) забороняти зазначення свого імені у зв'язку з використанням твору;
- 5) обирати псевдонім у зв'язку з використанням твору;
- 6) на недоторканність твору;
- 7) інші особисті немайнові права інтелектуальної власності, встановлені законом. [3, С. 448]

Крім того, до особистого немайнового права належить надана автору можливість здійснювати забезпечення недоторканності твору. Відповідно до ст. 439 ЦК автор має право протидіяти будь-якому перекрученню, спотворенню або іншій зміні твору чи будь-якому іншому посяганням на твір, що може зашкодити честі та репутації автора, а також супроводженню твору без його згоди ілюстраціями, передмовами, післямовами, коментарями тощо.

У разі смерті автора недоторканність твору охороняється особою, уповноваженою на це автором. Якщо такого уповноваження немає, недоторканність твору охороняється спадкоємцями автора, а також іншими заінтересованими особами. [6, ст. 439]

Щодо майнових прав на твір, то вони належать його авторові, якщо інше не встановлено договором чи законом. Майновими правами інтелектуальної власності на твір є:

- 1) право на використання твору;
- 2) виключне право дозволяти використання твору;
- 3) право перешкоджати неправомірному використанню твору, в тому числі забороняти таке використання;
- 4) інші майнові права інтелектуальної власності, встановлені законом.

Використанням твору є його:

- опублікування (випуск у світ);
- відтворення будь-яким способом та у будь-якій формі;
- переклад;
- переробка, адаптація, аранжування та інші подібні зміни;
- включення складовою частиною до збірників, баз даних, антологій, енциклопедій тощо;
- публічне виконання;
- продаж, передання в найм (оренду) тощо;
- імпорт його примірників, примірників його перекладів, переробок тощо.

Використанням твору може бути визнано й інші дії, встановлені законом. Здійснюється воно лише за згодою автора, крім випадків правомірного використання твору без такої згоди, встановлених законодавством. [2, С. 13]

Твір вважається опублікованим (випущеним у світ), якщо він будь-яким способом повідомлений невизначеному колу осіб, у тому числі виданий, публічно виконаний, публічно показаний, переданий

по радіо чи телебаченню, відображений у загальнодоступних електронних системах інформації. Ніхто не має права опублікувати твір без згоди автора. Крім того, за загальним правилом, автор має право на плату за використання його твору.

Проте, як виняток, твір може бути вільно, без згоди автора та інших осіб і безоплатно використано будь-якою особою в таких випадках:

1) як цитата з правомірно опублікованого твору або як ілюстрація у виданнях, радіо- і телепередачах, фонограмах та відеограмах, призначених для навчання, за умови дотримання звичаїв, зазначення джерела запозичення та імені автора, якщо воно вказане в такому джерелі, та в обсязі, виправданому поставленою метою;

2) для відтворення у судовому та адміністративному провадженні в обсязі, виправданому цією метою;

3) в інших випадках, передбачених законом.

Особа, яка використовує твір, обов'язково повинна зазначити ім'я автора твору та джерело запозичення. [3, С. 449]

Строк чинності майнових прав інтелектуальної власності на твір діє впродовж життя автора та спливає через 70 років, що відраховуються з 1 січня року, наступного за роком смерті автора чи останнього із співавторів, який пережив інших співавторів, крім випадків, передбачених законом. Після закінчення строку чинності майнових прав інтелектуальної власності на твір його може вільно та безоплатно використовувати будь-яка особа, за винятками, встановленими законом. [5, С. 14]

Підсумуємо існуючі проблеми щодо охорони та захисту авторського права:

- значне відставання законодавства від розвитку новітніх технологій, наслідком якого є нерегульованість сфери авторського права;

- досягненнями у сфері новітніх технологій активно користуються не тільки виробники фонограм, але й правопорушники;

- забезпечення доказів при поданні позову про порушення прав;

- визначення суми позову;

- визначення місця подання позову;

- визначення суб'єкта правопорушення.

Узагальнюючи, зробимо висновок про доцільність внесення змін, які направлені не тільки на більш детальну переробку норм законів, але й на розробку більш чітких процедур їх застосування. Захищеність авторського права припускає наявність відповідного державного механізму попередження й припинення правопорушень у сфері авторського права, а також залучення порушника до відповідальності.

Наприкінці зазначимо, що, так, безумовно, оновлюються підзаконні та інші відомчі нормативні акти, які приводяться у відповідність до оновленого законодавства України про інтелектуальну власність. Здійснено ряд заходів щодо зміцнення державного управління інтелектуальною власністю. Отже, держава робить усе необхідне для надійної правової охорони інтелектуальної власності, але задовольнятися досягнутим немає найменших підстав, і законодавство надалі потребує внесення змін.

Література

1. Закон України «Про авторське право і суміжні права» від 11.07.2001 р., № 3792-ХІІ // ВВР України. -2001. -№ 43. - Ст.214.
2. Ієвіня О.В. Цивільно-правова охорона та захист прав виробників фонограм: Авто-реф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 /ОЮАУ. -О., 2015. -20 с.
3. Мироненко Н.М. Правовые проблемы защиты авторского права // Эволюция гражданского законодательства: проблемы теории и практики: Материали міжнародної наук.-практ. конф.; м. Харків, 29-30 квітня 2014 р. -К.: Акад. правових наук України, НДІ приватного права і підприємництва, НДІ інтелектуал. власності, Нац. юрид. акад. ім. Я. Мудрого, 2014. -С.447-449 с.
4. Основи правової охорони інтелектуальної власності в Україні: Підручник /За заг. ред. О.А. Підпригори, О.Д. Святоцького. -К.: Концерн «Видавничий Дім «Ін Юре», 2013. -236 с.
5. Святоцький О. Захист прав на об'єкти інтелектуальної власності у судовому порядку // Інтелектуальна власність. -2009. -№ 3-4. С.13-14.
6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р., № 435-ІV // ВВР України. - 2003. -№№ 40-44. -Ст.356.

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

УДК 341.215.43

ОГЛЯД ЄВРОПЕЙСЬКОГО ДОСВІДУ РЕГУЛЮВАННЯ МІГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Кобзар О. – магістрант, гр. ПРЗМВН-11

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Світлак І.І.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Сучасні міграційні тенденції в контексті участі України в європейському та світовому міграційному просторі розглядаються як один із важливих чинників формування національної політики. Україна поки має незначний досвід у державному регулюванні сучасними міграційними процесами, тому особливої актуальності набуває потреба дослідження шляхів ефективної правової регламентації цих відносин, як на тлі міграційної кризи у Європі, так і зростаючої кількості внутрішньо переміщених осіб в центральні регіони України з районів проведення АТО та анексованого Криму. Позитивний досвід ЄС та міжнародні стандарти регулювання міграційних процесів, на нашу думку, має бути застосований з урахуванням національних інтересів щодо управління міграцією.

Сучасну європейську міграційну кризу називають гуманітарною катастрофою, оскільки вона наймасштабніша з часів Другої світової війни. За даними Міжнародної організації з міграції (надалі – МОМ), в 2015 році через Середземне море до Європи дісталися 1 004 356 мігрантів, 90 % з яких становлять біженці з трьох країн - Сирії, Афганістану та Іраку. У 2016 році за прогнозами МОМ Європа очікує прибуття ще одного мільйона біженців [1]. Кількість внутрішньо переміщених осіб в Україні станом на березень 2016 року зросла до 1,7 млн. осіб [2].

Безсумнівно, що міграційні процеси в Україні мають свою специфіку, адже переселенцями є громадяни України, а не громадяни інших країн, як це відбувається в європейських країнах, але основні причини таких переміщень однакові – військові конфлікти.

Розв'язання міграційної кризи, як в країнах ЄС, так і в Україні потребує від урядів політичних, інформаційних та фінансових ресурсів.

Країни ЄС мають багаторічний досвід регулювання міграційних процесів, серед яких: формування законодавчої та інституційної бази для переміщених осіб; створення мережі органів дієвої та ефективної міграційної служби; запровадження жорстких заходів реагування на факти незаконної міграції; створення розвиненої прикордонної інфраструктури; зменшення кількості офіційних дозволів, які дозволяють перебувати в країнах ЄС; введення квот на прийом біженців тощо; грошова допомога державам членам ЄС, щоб впоратися з великою кількістю біженців.

Слід зазначити, питанням ефективного регулювання внутрішніх міграційних процесів приділяє увагу вся міжнародна спільнота. Так, у 1998 році ООН схвалено основні Керівні принципи з питання переміщення осіб всередині країн [3], які базуються на тому, що незважаючи на чинне міжнародне гуманітарне право та норми із захисту прав людини поширюються на внутрішніх переміщених осіб, але в деяких аспектах вони не є достатніми для забезпечення належного захисту. Визначені принципи не є обов'язковим правовим документом, проте засновані на нормах міжнародного права та передбачають захист від недобровільного переміщення, допомогу при переміщенні, гарантії безпечного повернення, переселення та реінтеграції, а також визначають гарантії, що мають надаватися на всіх фазах процесу, або специфічні для кожної з них. Законодавчі норми даного документу покликані захистити ВПО від дискримінації, пов'язаної з їхнім становищем, забезпечити їм права і свободи, визначені міжнародним та національним законодавством. Разом з тим вони не звільняють ВПО від індивідуальної кримінальної відповідальності за здійснення геноциду, злочинів проти людяності чи воєнних злочинів.

Досліджуючи міжнародний досвід вирішення проблем внутрішньо переміщених осіб, О.В. Балуєва та І.О. Аракелова аналізують досвід Азербайджана, Молдови, Грузії як найбільш наближених до України держав, чії здобутки варто використовувати при формуванні відповідної державної політики щодо підтримки внутрішніх мігрантів, автори формулюють висновки з якими доцільно погодитись. Зокрема, на думку вчених, важливо координувати зусилля держави та громадянського суспільства у допомозі внутрішньо переміщеним особам, з метою вирішення максимум проблем, з якими зіткнулися громадяни. Важливо мати також докладну статистику щодо кількості внутрішньо переміщених осіб і щодо того, якої допомоги вони конкретно потребують [4, с. 80]. Про недосконалість системи обліку внутрішньо переміщених осіб свідчать факти, оприлюднені Міністерством соціальної політики про те, що сьогодні 30-40% «переселенців» отримує гроші на українській території, а насправді проживає в так званих «ЛІНР-ДНР» [5].

На нашу думку, прогноз щодо подальшого розвитку міграційних процесів в Європі взагалі, та

Україні, зокрема, є насторожуючий. Запровадження країнами ЄС жорстких заходів протидії на факти незаконної міграції, південні та західні регіони України можуть стати реальними транзитними пунктами для нелегалів на шляху до розвинених країн ЄС, що, в свою чергу, потребує вжиття відповідних заходів з боку прикордонних органів та органів Національної поліції України. Щодо безпосередньо міграційної ситуації в Україні, то зважаючи на

складний соціально-економічний стан на Кримському півострові та загострення воєнного конфлікту у районах Донецької та Луганської областей, що спостерігається останнім часом може призвести до збільшення обсягів внутрішньої міграції.

Таким чином, виходячи з того, що в Україні відсутній відповідний досвід роботи з переселенцями, використання європейського досвіду та міжнародних напрацювань є доречним та необхідним.

Література

1. Офіційний сайт Міжнародної організації з міграції // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://iom.org.ua/ua>
2. Оперативний звіт Державної міграційної служби України з моніторингу міграційних процесів // [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://dmsu.gov.ua>.
3. Руководящие принципы по вопросу о перемещении лиц внутри страны : Конвенция ООН 1998 года // [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.un.org/ru>.
4. Балуєва О.В. Шляхи вирішення проблем внутрішньо переміщених осіб: міжнародний досвід / О.В. Балуєва, Аракелова І.О. // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2015. - № 12. – С. 78 -85.
5. Офіційний сайт Міністерства соціальної політики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mlsp.gov.ua>.

УДК 346.34

СУБ'ЄКТНИЙ СКЛАД ЯК ВІДМІННА ОЗНАКА ГОСПОДАРСЬКОГО ДОГОВОРУ

Загребельна Т. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Світлак І.І.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

В сучасних економічних умовах України цінність господарського договору набула нового значення, що обумовлено підвищенням ролі господарського договору в регулюванні господарських відносин, поєднанням в ньому приватних та публічних інтересів, юридичних та економічних аспектів, здатністю господарського договору сприяти вирішенню соціальних завдань та усувати протиріччя між суб'єктами господарювання у процесі здійснення господарської діяльності, особливим ставленням держави при регулюванні господарсько-договірних відносин.

Окремі аспекти договорів у сфері господарських правовідносин знайшли своє відображення у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як В.В. Лаптева, І.Б. Новицького, І. Г. Побірченка, О. А. Беляневич, О. М. Вінника, В. М. Гайворонського, О. М. Неживець, Н. О. Саніахметової, Н. І. Овчинникова, В. В. Мамутова, В. С. Щербини, М. К. Галянтича та інших.

Актуальність висвітлення цього питання також обумовлена тим, що сьогодні на практиці взаємовідносини сторін значною мірою регулюються не тільки правовими нормами, які складають господарсько-договірне право, а й створеними партнерами нормами власного «договірного права», тобто умовами договору, який в них є.

Головна риса договірних прав - це його диспозитивність, більший ступінь гнучкості як результат відсутності жорстких формальних вимог. Про це свідчать норми статті 178 ГК України про вільне волевиявлення змісту договору на свій розсуд (якщо він не суперечить законодавству) і статті 6 ЦК України про можливість відступлення при укладенні договору від актів цивільного законодавства та врегулювання своїх відносин на власний розсуд, якщо в цих актах прямо не вказано про це [1; 2].

Тому сьогодні на перший план виходять і юридична грамотність, і правова свідомість учасників договірних процесу. Причиною вагомості господарських договорів є не тільки їх особливості та поширеність, а й закріплення у статті 6 ГК України загальних принципів господарського права, серед яких – свобода підприємницької діяльності, а також вільний рух капіталів, товарів, робіт та послуг на території України, які можуть бути забезпечені укладенням господарських договорів, заснованих на принципі рівності його учасників.

Господарський договір - це збірне (узагальнююче) поняття, до якого належать різні договірні типи (купівлі-продажу, поставки, перевезення, оренди, підяду на капітальне будівництво та ін.), що мають схожі принципи нормативної регламентації.

Нормативному регулюванню господарських договорів властиве досить широке застосування публічно-правових регуляторів, що необхідно для захисту інтересів суспільства в цілому. Такі регулятори можуть мати як побічний характер (визначення розмірів податків, рівня цін і тарифів, встановлення відповідальності за зловживання монопольним становищем на ринку і т. ін.), так і пряму дію (зокрема, коли однією зі сторін у договорі виступає державний орган).

Серед науковців існує думка, що господарський договір втратив свою актуальність в нинішніх умовах господарювання, а на заміну йому має використовуватись підприємницькі (комерційні) договори. Вважаємо таку думку хибною, оскільки особливість господарського договору полягає в тому, що, регулюючи зв'язки суб'єктів господарювання, він є інструментом налагоджування виробничої інтеграції

та кооперації, розвитку та поглиблення суспільного поділу праці. Крім того, він дає змогу вирішувати правовим способом організаційні, економічні, технічні, соціальні та інші питання, що виникають у діяльності суб'єктів господарювання [3, с. 198].

Особливістю господарських договорів можна вважати і спеціальний суб'єктний склад. І цей склад нерозривно пов'язаний з поняттям суб'єкта господарювання. Суб'єктами господарювання є юридичні або фізичні особи, які на основі юридично відокремленого майна безпосередньо здійснюють передбачену законодавством та їх статутом господарську діяльність і несуть відповідальність за своїми зобов'язаннями в межах цього майна.

Ознаками суб'єкта господарського права є наявність: 1) певної організаційно-правової форми, в якій здійснюється господарська чи управлінська діяльність; 2) юридично відокремленого та закріпленого за суб'єктом майна (основні фонди, обігові кошти тощо) через прийняття установчих документів, самостійний баланс, відкриття рахунків у банках; 3) господарської правосуб'єктності, тобто можливості набувати від свого імені майнових та особистих немайнових прав, виконувати зобов'язання, виступати в судових органах.

Суб'єкти господарювання реалізують свою господарську компетенцію на основі прав: власності; господарського відання; оперативного управління; оперативно-господарського використання майна.

Чинне законодавство України виходить з того, що всім господарським зв'язкам, які формуються між непідпорядкованими суб'єктами господарювання, необхідно надавати договірної форми.

Господарські відносини між суб'єктами господарювання, які перебувають в юридично нерівному становищі (відносинах субординації), можуть мати як договірний, так і недоговірний характер. У тому разі, коли юридичною підставою виникнення господарських правовідносин є угода, між такими суб'єктами має місце господарсько-договірний зв'язок.

Підводячи підсумок, відмітимо, що не всі питання регулювання господарських договорів при застосуванні норм цивільного і господарського права на сьогодні вирішені в повному обсязі. Як критерії розмежування цивільних і господарських договорів на сьогодні найбільш визнаними є такі, як особливість суб'єктного складу, мети і характеру договорів. Дана позиція дозволяє точно застосовувати особливості норм ГК України в порівнянні з нормами ЦК України.

Література

1. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 року (редакція від 19.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 року (редакція від 19.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Чернега А. П. До поняття договору у сфері господарських відносин / А. П. Чернега // Часопис Київського університету права. – 2010. – № 2. – С. 197-201

УДК 347.78

ПРОБЛЕМИ ЗАХИСТУ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Громадський Р. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Скірський І.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Ефективне використання інтелектуального потенціалу нації сьогодні є проблемою, що потребує постійної уваги і підтримки з боку держави. Створення цивілізованого ринку інтелектуальної власності передбачає формування його основи - надійного захисту інтелектуальної власності.

Після створення об'єкту інтелектуальної власності не менш важливим є етап його включення в господарський оборот. Саме на цьому етапі об'єкт інтелектуальної власності приносить правовласнику прибуток чи іншу користь, власне те, заради чого він і був створений. Однак, як тільки інформація про об'єкт інтелектуальної власності стає відомою недобросовісним конкурентам, у них виникає спокуса використати його у своїх інтересах. При цьому порушник прав знаходиться в більш вигідних умовах, чим правовласник: він не несе витрат на стадії створення та охорони об'єкта інтелектуальної власності [1, с. 88].

У наш час фактор захисту прав здобуває особливо великого значення, тому що у зв'язку зі швидким розвитком технологій, з'явилася можливість

порушення прав у таких обсягах, що були неможливі раніше. Тому без належної правоохоронної інфраструктури, що забезпечує як захист прав, так і обмеження можливості одержання аналогічних прав іншими, система охорони інтелектуальної власності не може бути ефективною.

Цивільно-правова доктрина визначає дві форми захисту прав - юрисдикційну і неюрисдикційну. Неюрисдикційна форма передбачає захист права інтелектуальної власності своїми силами, без звернення за допомогою до державних або інших компетентних органів, тобто самозахист.

Юридичні форми захисту застосовують два порядки захисту: загальний (судовий) та спеціальний (адміністративний). Загальний порядок захисту здійснюється судами. Спеціальний порядок захисту прав здійснюється органами Державної служби інтелектуальної власності України, органами Антимонопольного комітету України, фіскальними та іншими органами в межах їх повноважень.

Можна констатувати, що сьогодні в Україні вже сформована законодавча й організаційна системи

державних органів, які прямо або опосередковано забезпечують захист прав у сфері інтелектуальної власності. Також активно удосконалюється нормативно-правова база у сфері інтелектуальної власності з урахуванням міжнародних стандартів, насамперед, встановлених Угодою Світової організації торгівлі про торгові аспекти прав інтелектуальної власності. Але деякі питання щодо захисту інтелектуальної власності в законодавстві України ще не вирішені, наприклад такі як:

1. Закон України «Про авторське право та суміжні права» [2] не встановлює вичерпного переліку творів, що можуть бути об'єктом спору. З одного боку, це є правильним, оскільки творча індивідуальність особи може виражатися у найрізноманітніших формах. Це також відповідає принципам Всесвітньої конвенції про авторське право [3]. Однак, з іншого боку, відсутність легального визначення переліку творів породжує у судовій практиці різні спори, що призводить як до безпідставної відмови авторам творів у захисті їх авторських прав, так і до безпідставного розширення такого захисту.

2. Щодо строків одержання патенту, то в Україні є два види патентів: дійсний і деклараційний. Перший видається на 20 років, однак, щоб його отримати необхідно чекати 4-6 років від часу подання заявки, що унеможливує укладення ліцензійних договорів. На відміну від дійсного, деклараційний патент в Україні винахідник може отримати вже через 7 місяців, але його на визнає світове співтовариство.

3. Суперечності мають місце в Законі України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» [4], в якому передбачено можливість примусового припинення майнових прав на винаходи і корисні моделі. Так, стаття 30 цього Закону містить припис, за яким, якщо винахід (корисна модель), крім секретного винаходу (корисної моделі), не використовується або

недостатньо використовується в Україні протягом трьох років починаючи від дати публікації відомостей про видачу патенту або від дати, коли використання винаходу (корисної моделі) було припинено, то будь-яка особа, яка має бажання і виявляє готовність використовувати винахід (корисну модель), у разі відмови власника прав від укладання ліцензійного договору може звернутися до суду із заявою про надання їй дозволу на використання винаходу (корисної моделі). Примусове припинення чинності майнових прав на винахід (корисну модель), передбачене частиною 1 статті 30 Закону, не узгоджується з частиною 5 статті 9 цього ж Закону, яка передбачає, що строк збереження роботодавцем чи його правонаступником службового винаходу (корисної моделі) як конфіденційної інформації у разі його невикористання не повинен перевищувати чотирьох років. Виходить, що частина 1 статті 30 не поширюється на частину 5 статті 9 цього ж Закону. Ще більшою мірою ускладниться розгляд спорів з цього приводу, коли право інтелектуальної власності на винахід, корисну модель, промисловий зразок, створені у зв'язку з виконанням трудового договору, буде визнане спільним за творцем і фізичною або юридичною особою, де або в якій він працює (частина 2 статті 429 Цивільного кодексу України [5]).

Забезпечення ефективного розвитку процесів створення та використання об'єктів інтелектуальної власності потребує проведення цілеспрямованих, системних та скоординованих дій з боку органів державної влади.

Отже, хоча сьогодні в Україні є достатньо сформована нормативно-правова база, що регулює відносини в сфері інтелектуальної власності, система правової охорони інтелектуальної власності діє недостатньо ефективно, а також існує ряд колізійних норм, які необхідно усунути при подальшому вдосконаленні вітчизняного законодавства.

Література:

1. Цибульов П.М. Введення до інтелектуальної власності : навчальний посібник. – К.: Державний інститут інтелектуальної власності, 2008. – 124 с.
2. Про авторське право та суміжні права: Закон України від 23 грудня 1993 року (редакція від 13 січня 2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Всесвітня конвенція про авторське право 1952 року : Декларація ЮНЕСКО від 06.09.1952 року (приєднання від 23.12.1993 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 15 грудня 1993 року (редакція від 05 грудня 2012 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року (редакція 01 січня 2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

УДК 346.31

МІСЦЕ ГРОШОВИХ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ В СИСТЕМІ ЗОБОВ'ЯЗАЛЬНОГО ПРАВА

Лебідь О. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Світлак І.І.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

При висвітленні основних ознак грошового зобов'язання часто спостерігається традиційна недооцінка «своєрідності» грошової частини майнового зобов'язання. В переважній більшості досліджень з господарського, цивільного і фінансового права важко знайти окремий аналіз

«грошового зобов'язання» як цілісного механізму із своїми закономірностями, поняттями, методами впорядкування, класифікацією, властивостями. В юридичній літературі розроблялися в основному проблеми виконання окремих грошових зобов'язань, наслідки знецінення грошей, вплив зміни купівельної

силі грошей на виконання грошового зобов'язання і деякі інші специфічні аспекти.

Незважаючи на те, що грошові зобов'язання розглядаються переважно з позиції певної галузі права: цивільної, господарської, фінансової, доцільно визначити загальноправовий підхід до вивчення цієї категорії, адже однорідність предмета цих зобов'язань привносить спільність у порядок відповідного правового регулювання. Ця спільність проявляється, насамперед, в однаковості порядку виконання грошового зобов'язання, зокрема, при регламентації форм і способів розрахунків.

Поступово провідні вітчизняні цивілісти розширюють значення категорії зобов'язання відповідно до реалій економіко-правового життя. Так, С.О. Харітонов та І.Г. Бабич пишуть: «Враховуючи ту обставину, що визначення «зобов'язання» є багатозначним і може враховуватися в різних галузях права та інших сферах гуманітарних знань, здається доцільним вести мову не взагалі про «зобов'язання» і взагалі про «правовідношення», а саме про «цивільно-правові зобов'язання» [1, с. 201]. У сфері грошових зобов'язань до аналогічного висновку дійшов І.А. Безклубий: «грошове зобов'язання не можна розглядати як категорію, що притаманна лише певній галузі права» [2, с. 7].

Відсутність цілісного виокремлення грошових зобов'язань учасників господарських відносин як субінституту господарського зобов'язального права призводить до того, що втрачається системність та комплексність у вирішенні проблематики грошових зобов'язань за участю господарюючих суб'єктів, існуючих в умовах змішаної економіки та тісного переплетіння приватноправових та публічно-правових норм.

У силу субсидіарного застосування для врегулювання майново-господарських зобов'язань цивільно-правових норм має враховуватися, що останні мають суттєве значення для функціонування механізму цих зобов'язань [3, с. 249].

Науково-практичний сенс має з'ясування питання про самостійність грошових зобов'язань у структурі зобов'язальних відносин господарського характеру. Виділення самостійних і несамостійних грошових

зобов'язань допомагає всебічно вивчити взаємодію грошового зобов'язання з іншими економіко-правовими категоріями. Однак це не виключає цілісної специфіки грошових зобов'язань, яка визначена характерними рисами виникнення, зміни та припинення, забезпечення цих зобов'язань, відповідальності за їхнє порушення і, нарешті, обумовлена єдністю інструментарію платежів, особливим набором банківських, касових та інших правил «грошового права» [4, с. 173].

Окремі дослідники виділяють грошові зобов'язання в широкому та вузькому смислі: в першому випадку предметом виступають грошові знаки як такі, а у другому - як загальне знаряддя обігу. Тобто до останнього значення не належать ті угоди, в яких гроші фігурують як «товар». Попри цілковиту зрозумілість такої позиції, все ж таки більш практично цінною є думка про те, що зобов'язання, в яких гроші фігурують як товар, а не легальний платіжний засіб, за правовою природою взагалі не є грошовими, адже на них не можуть поширюватися законодавчі приписи про грошові зобов'язання [5, с. 98].

Таким чином, грошове зобов'язання може бути представлено як відносне правовідношення загальноправового значення, в межах якого учасники наділені взаємними правами і обов'язками активного характеру з приймання передачі визначеної, або такої, що може бути визначена суми грошей, що є легальним засобом платежу [6, с. 234].

Отже, попри те, що грошове зобов'язання отримало господарсько-правову, цивільно-правову, фінансово-правову, нарешті, кримінально-правову та адміністративно-правову специфіку, в механізмах реалізації цих зобов'язань зберігається загальноправові (міжгалузеві) елементи, які відіграють понятійну та техніко-конститутивну роль. Не випадково, наприклад, примусове виконання платіжних документів мало залежить від того, виконується господарське грошове зобов'язання за договором поставки, чи стягується кримінальний штраф зі злочинця. Загальноправові елементи стимулюють таким чином взаємодію грошових зобов'язань з сумісними відносинами.

Література

1. Цивільне право України: В 2-х томах. Т. 2. Підручник / За ред. д-ра юрид. наук, проф. С.О. Харітонова; канд. юрид. наук Н.Ю. Голубевої. – Х. : ТОВ «Одіссей», 2008. – 872 с.
2. Безклубий І.А. Теоретичні проблеми банківських правочинів: автореф. дис. ... д-ра юрид. наук: 12.00.03. - К., 2006. - 32 с.
3. Карабань Я.А. Поняття грошових зобов'язань у цивільному праві України // Держава і право: Юридичні і політичні науки. - К., 2013. - Вип. 60. - С. 248 – 256.
4. Лунц Л.А. Деньги и денежные обязательства в гражданском праве. - изд. 2-е, испр. - М., 2004. - 350 с.
5. Опадчий І.М. Грошові зобов'язання у приватному праві: монографія. - вид. 2-ге. - К., 2012. - 226 с.
6. Подчерковний О.П. Грошові зобов'язання господарського характеру: монографія. - К., 2006. - 424 с.

УДК 347.751.3

ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИЙ СТАТУС СПОЖИВАЧА

Люлик Р. – магістрант, гр. ПРзмвн-11

Науковий керівник - к.ю.н. Поджаренко К.С.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Одним із ключових питань розвитку правової держави є відносини в сфері захисту прав і свобод людини, які, в свою чергу, є показниками ступеню розвитку та стану громадянського суспільства і

держави. Здійснення в Україні реформ в сфері соціального, економічного, політичного та правового життя, викликає необхідність підвищення безпеки окремих категорій осіб, шляхом внесення до

основного закону - Конституції [1]– гарантій захисту прав споживачів.

Необхідність висвітлення окремих питань споживчого законодавства сьогодні обґрунтована рядом факторів:

- соціально-економічними, що, в свою чергу, зумовлені соціальною роллю споживача;

- правотворчими, які полягають у недостатньому та неефективному правовому регулюванні відносин щодо захисту прав споживачів;

- правозастосовними, які визначають необхідність переосмислення і критичної оцінки окремих положень, вироблених судовою практикою, напрацювання єдиних підходів до вирішення спірних ситуацій.

Аналіз елементів цивільно-правового статусу споживача також є доцільним в контексті адаптації цивільного законодавства України до міжнародно-правового законодавства та в світлі нещодавньої ратифікації Угоди про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами і Україною [2; 3].

Цивільно-правовий статус споживача є спеціальним правовим статусом особи, комплексний підхід до розуміння й дослідження якого дозволяє найбільш змістовно охарактеризувати цього суб'єкта, визначити місце серед учасників цивільних відносин, з'ясувати особливості його елементів.

Поняття «споживач» поняття споживача є складним для розуміння в межах юридичної науки, оскільки традиційно розглядається у багатьох аспектах.

Цивільний кодекс України [4] не містить легальної дефініції поняття «споживач», воно представлено у спеціальному нормативно-правовому акті. Відповідно до ст. 1 Закону України «Про захист прав споживачів», споживач - фізична особа, яка придбаває, замовляє, використовує або має намір придбати чи замовити продукцію для особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних з підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника [5].

Аналіз чинного споживчого законодавства та основних досліджень з з обраного питання дає підстави визначити основні ознаки споживача: особа, яка з метою задоволення особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних із підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника, придбаває, має на меті придбати або користується продукцією (товарами, роботами, послугами). Ці ознаки є визначальними для характеристики споживача як особливого суб'єкта цивільних правовідносин та

обумовлює існування відповідного спеціального цивільно-правового статусу.

При єдності загального правового статусу, особа бере участь у різних суспільних відносинах і сферах життя, зокрема, у сфері захисту прав споживачів.

Специфіка цивільно-правового статусу споживача проявляється у двох особливостях: моменті виникнення в особи такого статусу та у наділленні споживача у рамках спеціального правового статусу додатковими правовими можливостями.

Структуру спеціального цивільно-правового статусу споживача формують наступні елементи: спеціальна цивільна правосуб'єктність, що полягає у єдності спеціальної право- і дієздатності, а також його права й обов'язки. При цьому права та обов'язки споживача виникають на основі спеціальної цивільної правоздатності в результаті відповідних юридичних фактів і реалізуються у конкретних правовідносинах.

Спеціальний цивільно-правовий статус споживача характеризує весь комплекс можливостей, надаваних будь-якому й усякому члену цієї соціальної групи, відособленій за певною ознакою, правовий статус особи до вступу в конкретне правовідношення. Реалізація можливостей, закладених у спеціальному цивільно-правовому статусі споживача, відбувається в рамках конкретних цивільних правовідносин.

Спеціальну цивільну правосуб'єктність споживача доцільно визначати як передбачену нормами цивільного права здатність мати та здійснювати спеціальні права та виконувати обов'язки особливого учасника цивільних правовідносин - споживача.

Враховуючи те, що покупцями за договором роздрібної купівлі-продажу можуть виступати як фізичні, так і юридичні особи, умовою вступу покупця у договірні відносини із продавцем (виробником, виконавцем) є наявність у нього необхідного обсягу дієздатності відповідно до цивільного законодавства.

Право споживача, як елемент його цивільно-правового статусу слід розглядати як закріплену за споживачем та забезпечену покладенням обов'язків на третіх осіб, а також можливістю самостійно чи опосередковано через юрисдикційні органи застосувати щодо зобов'язаної особи заходи примусового характеру, міра можливої поведінки, спрямована на використання певних благ для задоволення особистих потреб, безпосередньо не пов'язаних з підприємницькою діяльністю або виконанням обов'язків найманого працівника.

Література

1. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 року (редакція від 02 березня 2014 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами (ратифікована Верховною Радою України 16 вересня 2014 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comeuroint.rada.gov.ua>
3. Про Загальнодержавну програму адаптації законодавства України до законодавства Європейського Союзу : Закон України від 18.03.2004 року (Редакція від 01.10.2011 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
4. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року (редакція від 19.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Про захист прав споживачів: Закон УРСР від 12.05.1991 року (Редакція від 01.01.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.

ДЕРЖАВНА СЛУЖБА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ ЯК УПОВНОВАЖЕНИЙ ОРГАН У СФЕРІ
ЗАХИСТУ ПРАВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Міськов Р. – магістрант, гр. ПРзmvн-11

Науковий керівник - к.ю.н. Поджаренко К.Є.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки THEU

Сучасну систему державних органів, здійснюючих протидію правопорушенням та злочинам, що вчиняються у сфері інтелектуальної власності утворює низка органів, особливе місце з яких посідає Державна служба з інтелектуальної власності (надалі - ДСІВ).

Кабінет Міністрів України свого часу підписав Угоду про співробітництво у сфері правової охорони й захисту інтелектуальної власності та створення Міждержавної ради з питань правової охорони й захисту інтелектуальної власності [1]. Відповідно до даної Угоди створена Міждержавна рада з питань правової охорони й захисту інтелектуальної власності з метою координації спільної діяльності держав-учасниць Угоди з удосконалення міждержавної системи охорони й захисту інтелектуальної власності, протидії правопорушенням у сфері інтелектуальної власності.

Постановою Кабінету Міністрів України «Деякі питання виконання Угоди про співробітництво у сфері правової охорони й захисту інтелектуальної власності та створення Міждержавної ради з питань правової охорони й захисту інтелектуальної власності» визначені ДСІВ, Міністерство внутрішніх справ, Міністерство культури, Антимонопольний комітет, Державна митна служба (сьогодні Державна фіскальна служба України) як уповноважені (компетентні) органи, що відповідальні за виконання Угоди [2].

Центральним органом виконавчої влади, діяльність якого спрямовується і координується Кабінетом Міністрів України через Міністра економічного розвитку і торгівлі і який реалізує державну політику у сфері інтелектуальної власності є ДСІВ, повноваження якої визначені Постановою Кабінету Міністрів України [3].

Основними завданнями якої є:

1) реалізація державної політики у сфері інтелектуальної власності;

2) внесення на розгляд Міністра економічного розвитку і торгівлі пропозицій щодо забезпечення формування державної політики у сфері інтелектуальної власності.

ДСІВ відповідно до покладених на неї завдань:

1) узагальнює практику застосування законодавства з питань, що належать до її компетенції, розробляє пропозиції щодо вдосконалення законодавчих актів;

2) організовує в установленому порядку проведення експертизи заявок на об'єкти права інтелектуальної власності, видає патенти/свідоцтва на об'єкти права інтелектуальної власності;

3) здійснює державну реєстрацію об'єктів права інтелектуальної власності, проводить реєстрацію договорів про передачу прав на об'єкти права інтелектуальної власності, що охороняються на території України, ліцензійних договорів;

4) визначає уповноважені заклади для проведення експертизи заявок на об'єкти права інтелектуальної власності та доручає їм проведення такої експертизи;

5) веде державні реєстри об'єктів права інтелектуальної власності;

6) аналізує стан застосування і дотримання національного законодавства і міжнародних договорів у сфері авторського права і суміжних прав;

7) здійснює міжнародне співробітництво у сфері інтелектуальної власності і представляє інтереси України в зазначеній сфері;

8) організовує інформаційну та видавничу діяльність у сфері інтелектуальної власності;

9) організовує роботу з підготовки та перепідготовки спеціалістів з питань інтелектуальної власності;

10) видає офіційні бюлетені з питань інтелектуальної власності;

11) вивчає, узагальнює та аналізує досвід зарубіжних країн, а також практику застосування законодавства України у сфері інтелектуальної власності;

12) забезпечує ведення обліку організацій колективного управління, визначає уповноважені організації колективного управління, здійснює нагляд за їх діяльністю;

13) організовує розробку нормативів і таблиць щодо розміру мінімальної винагороди і її розподілу між авторами та іншими суб'єктами авторського права і (або) суміжних прав, подає їх для затвердження в установленому порядку;

14) здійснює заходи, пов'язані із забезпеченням відтворювачів, імпортерів та експортерів примірників, що містять об'єкти права інтелектуальної власності і суміжних прав, контрольними марками, та ведення Єдиного реєстру одержувачів контрольних марок;

15) здійснює ліцензування виробництва дисків для лазерних систем зчитування, матриць;

16) забезпечує присвоєння спеціальних ідентифікаційних кодів, що підлягають нанесенню на диски для лазерних систем зчитування, матриці;

17) здійснює державний нагляд (контроль) за дотриманням суб'єктами господарювання вимог законодавства про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів, фонограм, відеограм, комп'ютерних програм, баз даних);

18) надає адміністративні послуги у сфері інтелектуальної власності;

19) здійснює управління об'єктами державної власності, що належать до сфери управління ДСІВ;

20) організовує розгляд звернень громадян з питань, пов'язаних з діяльністю ДСІВ, підприємств, установ та організацій, що належать до сфери її управління;

21) здійснює інші повноваження, визначені законом [3].

Отже, саме ДСІВ здійснює державний контроль за дотриманням суб'єктами господарювання незалежно від форм власності вимог законодавства у сфері інтелектуальної власності, зокрема, авторського права, але органом, який безпосередньо протидіє злочинним порушенням права інтелектуальної власності є Національна поліція України.

Слід звернути увагу, що у структурі Національної поліції України утворені Департаменти захисту

економіки та Департамент кіберполіції, напрямами роботи яких є протидія злочинам у сфері інтелектуальної власності, а саме запобігання та викриття фактів незаконного тиражування і розповсюдження контрафактної продукції, неліцензійного комп'ютерного програмного забезпечення, а також виробництва і розповсюдження фальсифікованої продукції з незаконним використанням товарних знаків відомчих вітчизняних та зарубіжних виробників.

Література

1. Угода про співробітництво у сфері правової охорони й захисту інтелектуальної власності та створення Міждержавної ради з питань правової охорони й захисту інтелектуальної власності : Міжнародний документ від 19.11.2010 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

2. Деякі питання виконання Угоди про співробітництво у сфері правової охорони й захисту інтелектуальної власності та створення Міждержавної ради з питань правової охорони й захисту інтелектуальної власності : Постанова КМУ від 23 травня 2012 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

3. Про затвердження Положення про Державну службу інтелектуальної власності України : Постанова КМУ від 19.11.2014 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 349.412

ГАРАНТІЇ ПРАВА ВЛАСНОСТІ НА ЗЕМЛЮ

Поштар Д. – магістрант, гр. ПРзmvн-11

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Скірський І.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

В юридичній літературі розрізняються загальні та юридичні гарантії. До загальних гарантії відносяться політичні, економічні, соціальні та духовні (культурні), які охоплюють усю сукупність об'єктивних і суб'єктивних факторів, спрямованих на практичне здійснення прав і свобод громадян, на усунення можливих причин і перешкод щодо їх неповного або неналежного здійснення, на захист прав від порушень. Юридичні (спеціальні) гарантії охоплюють усі правові засоби і способи, за допомогою яких реалізуються, охороняються, захищаються права і свободи громадян, усуваються порушення прав і свобод, поновлюються порушені права.

В цілому, юридичні гарантії прав і свобод людини і громадянина - це встановлена Конституцією та законами України система державно-правових засобів, що забезпечують процес реалізації, охорони і захисту їх прав і свобод.

Головним принципом побудови системи юридичних гарантії прав людини і громадянина є охорона і захист прав, свобод та законних інтересів всіма не забороненими законом способами, в свою чергу, засоби, які спрямовані на охорону та захист прав, одночасно виступають і гарантією їх ефективної реалізації. А тому поділ юридичних гарантії за різними критеріями можна розглядати як умовний.

Гарантії захисту прав на землю мають безпосередньо конституційну основу. Так, стаття 3 Конституції України проголошує, що права і свободи людини та їх гарантії визначають зміст і спрямованість діяльності держави, яка відповідає перед людиною за свою діяльність. В Конституції України закріплено положення, згідно з яким держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання [1, Ст. 3].

Особливе значення має стаття 14 Конституції України, яка передбачає, що земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави. При цьому право власності на землю гарантується. Воно набувається і реалізується громадянами, юридичними особами та державою включно відповідно до Закону [1, Ст. 14].

Зазначені положення Конституції України безпосередньо втілені у земельному законодавстві. У земельному законодавстві термін «гарантія» застосовується щодо забезпечення правна володіння, користування та розпорядження землею всіх без винятку суб'єктів, які є учасниками земельних правовідносин.

Юридичні гарантії прав на землю, що передбачені у Земельному кодексі України, засновані на конституційних нормах [2].

Такою нормою є ст. 13 Конституції України за якою, зокрема кожний громадян має право користуватися природними об'єктами права власності народу відповідно до закону. Держава забезпечує захист прав усіх суб'єктів права власності і господарювання, соціальну спрямованість економіки. Усі суб'єкти права власності рівні перед законом [1, Ст. 13].

Конституцією України встановлено, що земля є основним національним багатством, що перебуває під особливою охороною держави, об'єктом права власності Українського народу. Від імені українського народу права власника здійснюють органи державної влади та органи місцевого самоврядування в межах, визначених Конституцією. Кожний громадянин має право користуватися визначеними природними об'єктами права власності народу відповідно до закону [1].

Проте, земля та інші об'єкти природного походження в строго економічному та правовому розумінні не є майном, у зв'язку з чим вони в

законодавчому порядку виокремленні з системи майнових відносин [3, с. 97].

У зв'язку з вказаними та іншими особливостями земельної власності, у правовій літературі склався широкий спектр думок про обґрунтованість її законодавчого закріплення у традиційно цивілістичному змісті.

Полярність таких думок дістає вияв, з одного боку, у ствердженні і необхідності закріплення права власності на землю у «виключній» формі, а з другого – у запереченні права земельної власності та визнанні землі та інших природних об'єктів суспільним надбанням [4, с. 164].

ГОСТ 26640-85 містить наступне визначення: «земля – найважливіша частина навколишнього природного середовища, що характеризується простором, рельєфом, ґрунтовим покривом, надрами, водами, є основним засобом виробництва у сільському господарстві, а також просторовою базою для розміщення галузей народного господарства» [5].

У чинному земельному законодавстві земля як об'єкт правового регулювання також розглядається в декількох значеннях. Відповідно до ч. 3 ст. 2 Земельного кодексу України об'єктами земельних

відносин є землі в межах території України, земельні ділянки та права на них, у тому числі на земельні ділянки (паї) [2].

Гарантії прав на землю передбачені розділом V Земельного кодексу України громадянам та юридичним особам рівні умови захисту прав власності на землю.

Власник земельної ділянки або землекористувач може вимагати усунення будь-яких порушень його прав на землю, навіть якщо ці порушення не пов'язані з позбавленням прав володіння земельною ділянкою, і відшкодування завданих збитків [3, с. 152].

Згідно зі вказаною статтею Земельного Кодексу України гарантії захисту права на землю умовно можна поділити на три різновиди:

1. Гарантії захисту прав на землю;
2. Гарантії, пов'язані з відшкодуванням збитків власникам землі та землекористувачам;
3. Гарантії, пов'язані з розв'язанням земельних спорів.

Підсумовуючи сказане, слід зауважити, що серед гарантій захисту прав на землю важливими, на нашу думку, є гарантії права власності на земельну ділянку.

Література

1. Конституція України від 28 червня 1996 року (редакція від 15 травня 2014 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Земельний кодекс України від 25 жовтня 2001 року (редакція від 01 березня 2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Земельне право України: Підручник / За ред. О.О. Погрібного. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К.: Істина, 2009. – 600 с.
4. Екологічне право: Підручник / За ред. А.П. Гетьмана. - Харків: «Право», 2013. - 432 с.
5. Государственный стандарт Союза ССР. Земли. Термины и определения. ГОСТ 26640-85. – М.: Издательство стандартов. – 1989. – С. 2.

УДК 347.771 (094.7)

ПРИНЦИПИ ОХОРОНИ ПРАВ ПРОМИСЛОВОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Сокольвак Ю. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Скірський І.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Для визначення принципів охорони промислової власності необхідно з'ясувати, що означає термін «принцип». Відповідно до тлумачних словників це основне вихідне положення, якої-небудь наукової системи, теорії тощо [1, с. 609]. Зазначене розуміння принципу можна застосувати для розкриття змісту принципів охорони прав промислової власності в Україні.

До об'єктів промислової власності згідно із чинним національним законодавством відносять: винаходи та корисні моделі; промислові зразки; знаки для товарів та послуг [2, с. 60].

Виникнення прав на об'єкти промислової власності засноване на реєстраційному принципі охорони, відповідно до нього право на результат інтелектуальної діяльності виникає лише при отриманні охоронного документа, що підтверджує право певної особи на відповідний об'єкт [3, с. 240].

Розглянемо окремо принципи правової охорони для кожного із об'єктів промислової власності. Відповідно до статті 1 Закону України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі» (надалі - Закон)

право на винахід або корисну модель засвідчується патентом, який видається за результатами експертизи заявки [4]. Наступний принцип свідчить про охоронну здатність винаходу та корисної моделі. Згідно статті 7 Закону ці два об'єкти мають відповідати таким умовам охороноздатності: а) новизни; б) промислової придатності. Проте до корисної моделі не ставиться вимога винахідницького рівня. Для корисної моделі чи винаходу характерний принцип першого заявника. Суть цього принципу полягає в тому, що право на одержання патенту, який має більш ранню дату подання заявки до патентного відомства.

Для винаходів та корисних моделей характерний принцип перетворення заявки. Він полягає в тому, що заявник має право перетворити заявку на видачу патенту на винахід на заявку щодо видачі патенту на корисну модель.

Реалізація права на промисловий зразок здійснюється на засадах таких принципів: а) принцип обсягу прав на промисловий зразок визначається сукупністю суттєвих ознак, представлених на зображенні виробу внесеному до реєстру і

засвідчується патентом з наведеному у ньому копією внесеного до реєстру зображеного виробу [5]; б) принцип державного стимулювання щодо створення та використання промислових зразків (стаття 38 Закону); в) принцип новизни, як необхідної умови патентної спроможності. Промисловий зразок визнається новим, якщо сукупність його суттєвих ознак не стала загальнодоступною у світі до дати подання заявки (стаття 5 Закону).

Принципи правової охорони знака для товарів та послуг (надалі - знак) сформульовані у Законі України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг» [6].

Право власності на знак засвідчується свідоцтвом, яке видається від імені держави - Державною службою інтелектуальної власності України. Головний принцип правової охорони знаку ґрунтується на можливості безстрокового його використання. Це означає, що строк дії свідоцтва 10 років від дати подання заявки до Патентного відомства і пролонгується за клопотанням власника свідоцтва кожен раз на 10 років за умови сплати збору.

Принцип, який впливає із вищезазначеного, це принцип права повторної реєстрації колишнього власника. Цей принцип надає можливість тільки колишньому власнику свідоцтва право на повторну реєстрацію знака протягом трьох років після припинення дії свідоцтва.

Наступним принципом щодо охорони знака є обов'язковість його використання. Цей принцип сформульований у статті 18 Закону України «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг». Метою реалізації даного принципу є прагнення забезпечити інтенсивне функціонування знаків у господарському обороті та обмеження незаконного використання знаку іншими особами [7, с. 34 - 35].

На нашу думку, останній принцип характеризує не тільки знак для товарів та послуг, але й інші об'єкти промислової власності. У зв'язку з цим, даний принцип поширюється також на промисловий зразок та винахід та корисну модель. Така позиція відповідає чинному законодавству, що регулює відносини у сфері інтелектуальної власності.

Література

1. Новий словник іншомовних слів. - К. : Аконіт, 2008. - 848 с.
2. Дахно І. Патентування та ліцензування / І. Дахно. - К.: МАУП, 2004. - 216 с.
3. Святоцький О. Д. Інтелектуальна власність: словник-довідник. - У 2-х т. : Том 1. Авторські та суміжні права / За ред. О. Д. Святоцького, В. С. Дроб'язка. - К. : Видавничий Дім «Ін Юре», 2003. - 356 с.
4. Про охорону прав на винаходи і корисні моделі : Закон України від 15 грудня 1993 року (редакція від 05.12.2012 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
5. Про охорону права на промислові зразки: Закон України від 15 грудня 1993 року (редакція від 05.12.2012 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
6. Про охорону прав на знаки для товарів і послуг: Закон України від 15 грудня 1993 (редакція від 21.05.2015 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
7. Горленко С. А. Про принципи обов'язкового використання товарних знаків / С. А. Горленко // Патенти і ліцензії. - 2000. - № 4. - С.33 - 35.

УДК 342.55

ПРАВОВА РЕГЛАМЕНТАЦІЯ ПУБЛІЧНО-СЕРВІСНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

Церковна Н. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Світлак І.І.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Інтеграція України в європейське співтовариство передбачає запровадження стандартів реальної демократії, соціально орієнтованої ринкової економіки, що базується на засадах верховенства права і забезпечення прав та свобод людини й громадянина. Тому на даному шляху особливого значення набуває ратифікація у 2014 році Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами [1]. В світлі таких визначальних подій, удосконалення відносин між людиною і органами публічної влади передбачає формування ефективної системи адміністративних послуг, адже якісне їх надання не можливе без докорінної трансформації органів виконавчої влади в цілому.

Питання адміністративних послуг досі залишаються малодослідженими та дискусійними в юридичній науці взагалі та в адміністративному праві, зокрема. Звичайно, адміністративні послуги, певною мірою були предметом науково-теоретичних досліджень таких українських вчених, як: В. Авер'янов, В. Гаращук, І. Голосніченко, С. Ківалов, А.

Кірмач, Т. Коломоєць, І. Коліушко, Н. Нижник, О. Пастух, В. Петренко, О. Поляк, В. Тимошук, О. Харитонова, В. Ципук, А. Чемерис та ін. Водночас ці дослідження стосувалися окремих аспектів адміністративних послуг, а комплексне дослідження питань адміністративних послуг в світлі нещодавно прийнятого спеціального закону не проводилося.

За офіційними даними Держпідприємництва України протягом останніх років спостерігається стійка тенденція до збільшення кількості звернень до центрів надання адміністративних послуг. Такий постійний попит є не тільки серед пересічних громадян, які, наприклад, звертаються для оформлення субсидій тощо, але і серед господарюючих суб'єктів.

Тривала відсутність чіткого законодавчого визначення поняття адміністративна послуга, суб'єктів надання адміністративних послуг, розмежування господарських послуг і владних повноважень у сфері надання адміністративних послуг, в тому числі за плату, є однією з причин комерціалізації цієї сфери.

Неузгодженість актів законодавства різної юридичної сили та безперервне впровадження нових платних послуг призвели до зростання корупції у відповідній сфері державного управління і невідповідного стягнення коштів з фізичних та юридичних осіб.

Соціальний та економічний розвиток України пов'язаний зі створенням ефективної системи державного управління та державної служби, що знайшло свого часу відображення у Концепції адміністративної реформи [2], Концепції адаптації інституту державної служби в Україні до стандартів Європейського Союзу [3], Концепції розвитку системи надання адміністративних послуг [4] і, безумовно, в спеціальному Законі України «Про адміністративні послуги» від 06 вересня 2012 року [5].

Всі названі концепції – це концепції соціально орієнтованої сервісної політики держави, яка має чотири виміри:

– принцип сучасної демократичної держави, як держава – гарант (тобто система інститутів, які забезпечує надання якісних публічних послуг);

- держава – партнер (інституційно забезпечує сприятливі умови для громадської активності та спонукає громадян до самостійного вирішення проблем в межах чинного законодавства, політичної системи та економічних умов);

- держава – інстанція нагляду (на основі встановлених правил суспільної і, насамперед, економічної діяльності);

держава – виконавець послуг для суспільства (насамперед, завдання безпеки і можливості держави зробити щось для суспільства з меншими витратами).

Прийняття Закону України «Про адміністративні послуги» сприяло впорядкуванню та подальшому розвитку системи надання адміністративних послуг в Україні на чітко визначених правових засадах, та дозволило забезпечити потреби споживачів адміністративних послуг, захист гарантованих та охоронюваних законом їх прав та інтересів, що, в свою чергу, призведе до поліпшення умов ведення бізнесу шляхом усунення зайвих обмежень у провадженні господарської діяльності.

Названі вище нормативно-правові акти акцентують увагу на запровадження нової ідеології функціонування виконавчої влади і місцевого самоврядування як діяльності щодо забезпечення реалізації прав і свобод громадян, надання державних та громадських послуг; переорієнтації діяльності цих органів з суто адміністративно-розпорядчих функцій на надання державних управлінських послуг громадянам та юридичним особам; запровадженні стандартів професійної діяльності державних службовців на засадах стратегічного планування діяльності державних органів з орієнтацією на надання державних послуг.

Отже, сучасний процес надання публічно-сервісної діяльності органами державної влади в Україні потребує подальшого опрацювання та законодавчого врегулювання, оскільки надання послуг насамперед залежить від ефективності діяльності органів виконавчої влади, державних службовців та посадових осіб, які безпосередньо беруть участь у наданні адміністративних послуг.

Література

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами (ратифікована Верховною Радою України 16 вересня 2014 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comeuroint.rada.gov.ua>
2. Концепція адміністративної реформи в Україні: Указ Президента від 22 липня 1998 року (редакція від 28 травня 2006 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Про Концепцію адаптації інституту державної служби в Україні до стандартів Європейського Союзу : Указ Президента України від 05 березня 2004 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Концепція розвитку системи надання адміністративних послуг органами виконавчої влади: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2006 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Про адміністративні послуги : Закон України від 06 вересня 2012 (редакція від 01 січня 2016 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

УДК 342.716.9

ДЕЯКІ ПИТАННЯ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ПЕРЕМІЩЕННЯ ОСІБ В УКРАЇНІ

Джеджула О. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Світлак І.І.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Кількість внутрішньо переміщених осіб (надалі - ВПО) з Донецької та Луганської областей, а також АР Крим на поточний момент уже перевищила 1,5 млн. осіб і сформувалась унаслідок кількох міграційних хвиль, безпосередньо пов'язаних з періодичністю та інтенсивністю бойових дій. Відсутність реальних перспектив швидкого відновлення контролю держави над усіма територіями матиме наслідком подальше збільшення масштабів внутрішньої міграції населення.

Подолання негативних наслідків та реалізація позитивного потенціалу вимушеної внутрішньої

міграції населення вимагає концентрації всіх національних ресурсів та міжнародної донорської допомоги для забезпечення досягнення заявленої Україною амбітної мети – відповідність до 2020 року необхідним критеріям для подання заявки на членство в ЄС.

Проблемами внутрішніх переселенців в Україні традиційно займається Управління Верховного комісара ООН у справах біженців (надалі - УВКБ ООН) - агентство системи ООН, що займається захистом та підтримкою біженців, сприяє їх місцевій

інтеграції, добровільному поверненню на батьківщину чи переселенню до третьої країни.

Традиційно вважалося, що внутрішні переміщення – у компетенції суверенних держав, а не міжнародних структур. Проте поступово формувалося розуміння необхідності вироблення спільних підходів до розв'язання проблем осіб, переміщених в межах власних країн, та надання суверенним державам міжнародної допомоги в цій сфері.

З метою вирішення означеного питання з 1972 року мандат УВКБ ООН було розширено, сфера його компетенції охопила проблеми ВПО. У 1998 році представником Генерального секретаря ООН з питань внутрішньо переміщених осіб підготовлено Керівні принципи з питань щодо переміщення осіб в середині країни [1]. ООН в своїх резолюціях систематично закликає держави, в яких є ВПО, створити дієву систему правових норм, що регулюють переміщення всередині країни, з урахуванням Керівних принципів. Питання ВПО стали частиною міжнародного гуманітарного права та потребують свого правового урегулювання в країнах, де виникають масові випадки виникнення ВПО, стають обов'язковими для вирішення владою цих країн.

Оскільки Україні доводиться терміново розробляти законодавство щодо ВПО, тобто у сфері, де до цього часу жодних напрацювань не існувало, Керівні принципи видаються надійним орієнтиром для українських законотворців і мають бути ретельно вивчені та враховані. По-перше, в них акумульовано головні висновки світової політичної думки щодо проблеми, а по-друге, норми основних міжнародно-

правових документів із захисту прав людини, на яких базуються Керівні принципи і під якими стоїть підпис України, є частиною національного законодавства.

Через відсутність єдиної системи реєстрації реальна кількість внутрішньо переміщених осіб може бути у два чи три рази більшою.

Важливі кроки для захисту та підтримки внутрішньо переміщених осіб Україна розпочала у 2014 році, прийнявши нормативно-правові акти про реєстрацію та виплату фінансової допомоги, а також про права та свободи внутрішньо переміщених осіб [2; 3].

Ефективне впровадження законодавства, на нашу думку, допоможе переселенцям, які були змушені залишити свої домівки, знайти житло, роботу і надасть необхідний доступ до послуг. Більше того, Закон зобов'язує уряд розробити державну політику щодо внутрішньо переміщених осіб, яка дозволить їм спланувати своє майбутнє у довгостроковій перспективі.

Хоча раніше Україна не стикалася з проблемою ВПО, у державі накопичено значний досвід з адаптації та інтеграції в українське суспільство колишніх депортованих, який також вартий врахування. Зокрема, це програмний підхід, порядок реєстрації, міжвідомча координація, взаємодія з неурядовими організаціями, співпраця з міжнародними організаціями тощо.

Для розробки адекватних інструментів державного управління, які б могли швидко дати позитивні результати в умовах обмежених ресурсів, необхідно звертатися до напрацювань міжнародних організацій, передусім ООН.

Література:

1. Руководящие принципы по вопросу о перемещении лиц внутри страны : Конвенция ООН 1998 года // [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://www.un.org/ru>.
2. Про забезпечення прав і свобод внутрішньо переміщених осіб : Закон України від 20 жовтня 2014 року (редакція від 21.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
3. Про забезпечення прав і свобод громадян та правовий режим на тимчасово окупованій території України : Закон України від 15 квітня 2014 року (редакція від 21.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.

УДК 347.457

ПРАВОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВЕКСЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ У ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИНАХ

Карашенко А. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11

Науковий керівник - к.політ.н., доцент Добіжа В.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Обіг векселів є складовою цивільного обороту в цілому і обороту цінних паперів зокрема, що є однією з умов дієвості ринку товарних та фінансових ресурсів. Стимування його розвитку нерозвинутістю вексельних відносин, заборона біржового обігу векселів негативно впливають на рівень запровадження цього способу платежу і, як наслідок, на стан фінансової активності учасників ринкових відносин.

Відновлення векселя як цінного паперу започаткувало і наукові розробки щодо його застосування у цивільних правовідносинах, чому присвятили дослідження вітчизняні науковці С. Бервено, В. Воловик, І. Сидоров, В. Яроцький та російські вчені В. Белов, Л. Сфімова, О. Виговський, В. Грачов, Л. Добриніна, Д. Іванов.

Юридичне розуміння цього поняття розкриває Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» [1]. Згідно з ним вексель - цінний папір, який посвідчує безумовне грошове зобов'язання векселедавця або його наказ третій особі сплатити після настання строку платежу визначену суму власнику векселя (векселедержателю). Векселі можуть бути прості або переказні та існують виключно у документарній формі.

Фактично відновлення (а скоріше, започаткування) вексельного обігу в Україні відбулося з прийняттям 14 вересня 1994 року Указу Президента України № 530/94 «Про випуск та обіг векселів для покриття взаємної заборгованості суб'єктів підприємницької діяльності України» [2]. Цей процес мав свої особливості, а саме:

– введення векселя в обіг відбувалося для задоволення передусім публічного інтересу і лише похідним чином – приватного;

– воно мало примусовий характер, і в його регулюванні превалювали імперативні норми, які до того ж нерідко суперечили сутності векселя;

– вексель спочатку став використовуватися в галузі фінансово-розрахункових відносин;

– найбільш прийнятними для застосування векселя в такому спектрі стали податкові та інші адміністративні відносини.

Таке започаткування відновлення використання векселя на початку 90-х років ХХ сторіччя в сфері фінансово-розрахункових відносин наклало свій відбиток і на те, що і в подальшому домінуючою його функцією залишається платіжна.

Головними особливостями векселя, що склалися в міжнародній практиці і були прийняті на Женевській конвенції 1930 р. та виокремлюють його від інших цінних паперів, вважають:

– абсолютність зобов'язання, визначеного векселем, – текст векселя не має містити посилання на угоду, що є причиною видачі векселя;

– безумовність зобов'язань за векселем – вексель містить простий і нічим не обумовлений наказ або зобов'язання сплатити певну суму;

– без суперечливості зобов'язань за векселем, якщо він є справжнім;

– вексель – письмовий документ, що має суворо встановлені обов'язкові реквізити;

– вимагати платежу за векселем може лише той, хто володіє цим документом – тримац (власник) векселя;

– вексель має підвищену оборотність;

– при порушенні термінів сплати векселя необхідно здійснити нотаріальний протест [3].

Проблеми застосування векселя учасниками торгового обігу виникають також у зв'язку із тим, що Державна фіскальна служба схильна розглядати операції з передачі векселів як звичайну купівлю-продаж товарів. Передача векселя не може розглядатися як його купівля-продаж. У відносинах купівлі-продажу, в тому числі й цінного паперу, на продавця товару покладається лише обов'язок передати його у власність покупця та не передбачено відповідальності за зобов'язаннями особи, яка випустила цінний папір. Однак на відміну від продавця індосант відповідає за вексельний платіж, а за переказним векселем — й за акцепт. Тому операції з передачі векселя не підлягають оподаткуванню.

Зобов'язання за векселем відрізняються від інших грошових зобов'язань абстрактністю, безспірністю та безумовністю. Абстрактність означає те, що вексельне зобов'язання не залежить від обставин, що обумовили видачу векселя. Безспірність та безумовність означає, що платник за векселем не може обумовлювати платіж настанням якихось подій, вексель може бути переданий за індосаментом і забезпечений шляхом авалю [4]. Отже, відносини учасників вексельного обігу регулюються тільки приписами вексельного законодавства. Норми ЦК України можуть застосовуватись тільки у випадках, коли такі відносини не врегульовані вексельним законодавством.

Ще одним важливим юридичним аспектом видачі векселів є те, що при видачі векселя в рахунок оплати за поставлені/надані роботи/послуги/товари по відповідним договорам фактично зобов'язання припиняються. Це доволі суттєвий момент.

Також вексель використовують у відповідних розрахункових схемах для оптимізації оподаткування. Але їх використання необхідно здійснювати дуже обережно та зважено.

Література

1. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України від 23 лютого 2006 року // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua>.

2. Про випуск та обіг векселів для покриття взаємної заборгованості суб'єктів підприємницької діяльності Президент України : Указ Президента України від 14 вересня 1994 року // [Електронний ресурс]. - Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.

3. Сковило Н. Вексельний обіг в Україні: Проблеми становлення і розвитку / Н. Сковило // Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє. - 2008. - № 13. - С. 113 - 117.

4. Расторгуєв О. Практичні питання документарного оформлення обігу векселів / О. Расторгуєв // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ytkk.com.ua>.

УДК 336.24.07

ФІСКАЛЬНА ФУНКЦІЯ МИТНИХ ОРГАНІВ

Кушніренко О. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11

Науковий керівник - к.ю.н. Тунік Ю.М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

До роботи митної служби з наповнення державної скарбниці, а отже, до реалізації їх фіскальної функції, сьогодні підвищена увага, оскільки наповнення бюджету – це платформа для здійснення подальших реформ. Митні органи протягом усього періоду незалежності України майже щороку наповнювали державну скарбницю на третину від усіх надходжень.

Особливої актуальності висвітлення фіскальної функції митних органів набуває в світлі ратифікації

Угоди про асоціацію з ЄС, та в контексті аналізу поточного законодавства, зокрема, Податкового кодексу України (далі – ПК України та Митного кодексу України (далі – МК України) [1; 2; 3].

Адміністрування мита і митних зборів є однією з найважливіших ознак держави та необхідною умовою її існування. Винятково за рахунок мита і митних зборів створюється більша частина грошових фондів, необхідних для функціонування держави. Тому одним із основних завдань податкової політики повинно

стати формування такої моделі правового впливу на відносини, які виникають у зв'язку із встановленням, нарахуванням і сплатою податків, яка дозволила б збалансувати публічні та приватні інтереси різних учасників економічних відносин, забезпечуючи виконання органами публічної влади своїх законодавчо визначених функцій у найбільш ефективний і мінімально затратний спосіб, при мінімальних перевірках та виключенні порушень права приватної власності, що негативно впливає на розвиток економіки.

Відносини щодо встановлення, запровадження та адміністрування мита та митних зборів, а також відносини, які мають місце у процесі здійснення податкового та митного контролю, оскарження актів податкових і митних органів, дій їх посадових осіб та притягнення до відповідальності за вчинення податкових правопорушень, є складовими податкових правовідносин, які виникають на основі компетенційних норм.

Відносини, пов'язані із справлянням митних платежів, регулюються МК України, ПК України та низкою спеціальних нормативно-правових актів.

Так, фіскальній функції кореспондується завдання, що ставиться перед митними органами і визначене у п. 6 ч. 2 ст. 544 МК України, а саме – забезпечення справляння митних платежів, контроль правильності обчислення, своєчасності та повноти їх сплати, застосування заходів щодо їх примусового стягнення у межах повноважень, визначених МК України, ПК України та іншими актами законодавства України, організація застосування гарантій забезпечення сплати митних платежів, взаємодія з банківськими установами та незалежними фінансовими посередниками, що надають такі гарантії. Також завдання, яке кореспондує з фіскальною функцією митної діяльності, ставить Концепція реформування «Обличчям до людей» – здійснення контролю правильності нарахування митних платежів на товари після їх митного оформлення (здійснення постаудит-контролю) [4].

Нині митний постаудит розглядається як дійовий засіб для збільшення надходжень до державного бюджету, як один із головних напрямків розвитку митної діяльності.

Наявність фіскальної функції й відповідних завдань передбачає нормативне врегулювання визначеної сфери реалізації цієї функції, у тому числі закріплення прав і обов'язків уповноважених органів. Так, розділ IX МК України визначає порядок стягнення мита, Розділи V та VI Податкового кодексу визначають порядок справляння податку на додану вартість і акцизного податку відповідно, розділи II, III,

V МК України містять положення щодо країни походження товарів, митної вартості, митних режимів, що також стосується здійснення фіскальної функції органами доходів і зборів. Конкретизація ж прав та обов'язків органів доходів і зборів у більшості випадків здійснюється на рівні підзаконних нормативно-правових актів.

Вважаємо, що основним критерієм для виокремлення функцій митної діяльності є їх мета. В науці йдеться і про інші ознаки, що характеризують функцію, наприклад однорідність засобів, дій, за допомогою яких вона реалізується. Однак це положення не зовсім правильно.

Так, регулювання зовнішньоекономічної діяльності здійснюється у двох великих сферах: тарифного та нетарифного регулювання. Відповідно, існують дві групи відносин:

а) відносини митнотарифного, фінансово-правового характеру, пов'язані зі справлянням митних платежів;

б) відносини нетарифного, адміністративно-правового характеру, що виникають на основі державно-владних приписів і стосуються, передусім, різноманітних обмежень на ввезення й вивезення товарів, порядку здійснення митних операцій і справляння митних формальностей. На перший погляд, фіскальна функція реалізується виключно у сфері тарифного регулювання.

Слід звернути увагу, що не всі платежі, які сплачуються суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності, є реалізацією фіскальної функції митної діяльності. Так, стягнення за порушення митних правил, відшкодування витрат за зберігання товарів і транспортних засобів на складах фіскальних органів, відшкодування витрат у справах про порушення митних правил, плата за виконання митних формальностей митними органами поза місцем їх розташування або поза робочим часом, установленим для них, зважаючи на те, що кошти перераховуються до державного бюджету, не є проявом фіскальної функції. Ці платежі мають іншу правову природу.

Як слушно зазначає А. Б. Лялька в своїх роботах, в Україні та практично в усьому пострадянському просторі так історично склалося, що митниця спочатку – це фіскальний орган, який заробляє гроші для державних потреб, а вже потім держава стала використовувати митницю для підтримки національних виробників і розширення контрольних функцій [5, с. 58].

На нашу думку, сьогодні має поставити питання про зміщення акцентів у державній політиці з позиції фіскальної спрямованості роботи митниці та орієнтації насамперед на наповнення держбюджету. Поряд із фіскальною функцією сьогодні має розвиватись публічна сервісна діяльність митних органів України.

Література

1. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом і його державами-членами (ратифікована Верховною Радою України 16 вересня 2014 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://comeuroint.rada.gov.ua>
2. Митний кодекс України: Закон України від 13.03.2012 року (редакція 28.12.2014 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Податковий кодекс України : Закон України від 2 грудня 2010 року (редакція від 23.04.2015 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Концепція реформування діяльності митної служби України на 2011–2015 роки «Обличчям до людей» // Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.customs.gov.ua>
5. Лялька А.Б. Фіскальна функція митних органів України / А. Б. Лялька // Митна справа. – 2012. – № 5 (83). – С. 56 – 60.

ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВА ХАРАКТЕРИСТИКА ЗАВДАТКУ

Педорченко М. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11

Науковий керівник - к.політ.н., доцент Добіжа В.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Завдаток, як спосіб забезпечення виконання зобов'язань, відомий у цивільному праві ще з римських часів і зазнає постійної трансформації одночасно із розвитком правових і економічних відносин.

Ця правова категорія була предметом досліджень таких вітчизняних та зарубіжних цивілістів, романістів, як: О.В. Дзера, А.С. Довгерт, В.С. Єм, О.С. Йоффе, І.В. Жилінкова, І.С. Канзафарова, В.М. Коссаєв, В.В. Луць, Р.А. Майданик, Н.С. Малєїн, Г.К. Матвєєв, Д.І. Мейєр, І.Б. Новицький, О.А. Підпригора.

Відповідно до ЦК Української РСР [1] завдатком визначалась грошова сума, що видавалась однією з договірних сторін в рахунок належних з неї за договором платежів другій стороні в підтвердження укладення договору і в забезпечення його виконання.

Із прийняттям нового ЦК відносини завдатку набули нового змісту і відповідно нових особливостей правового регулювання. Так ст. 570 ЦК України [2] завдатком визначає грошову суму або рухоме майно, що видається кредиторі боржником у рахунок належних з нього за договором платежів, на підтвердження зобов'язання і на забезпечення його виконання.

Таким чином, із самого визначення зобов'язань слідує, що їхньою метою є вчинення певних дій боржником. Однак можливі випадки, коли боржник не виконує свої обов'язки за договором або виконує їх неналежним чином. Це породжує проблему пошуку засобів, за допомогою яких можна було б захистити інтереси інших учасників даних відносин.

Аналіз визначення завдатку, закріплене у ст. 570 ЦК України дає можливість виділити три функції завдатку. Перша функція - платіжна, тобто задаток зараховується в рахунок майбутніх платежів за договором. Друга функція - доказова, тобто видача задатку є доказом зобов'язання. Третя функція - забезпечувальна, тобто забезпечує виконання зобов'язання. Слід відзначити, що законодавець визначає наявність у досліджуваних правовідносинах як договору, так і зобов'язання [3].

Навіть з огляду на те, що у ЦК України завдатку присвячено лише дві статті (ст.ст. 570, 571), а ст. 199 ГК України визначає, що до відносин які забезпечують виконання зобов'язань учасників господарських відносин застосовуються відповідні положення Цивільного кодексу України, приводить до спотвореного розуміння його суті, що виражається в неправильній юридичній структуризації відносин між правовими суб'єктами. Крім того, відсутність єдності

позицій стосовно природи завдатку не сприяють полегшенню правозастосовчої практики.

Функціонально способи забезпечення виконання зобов'язань спрямовані на стимулювання боржника до належного виконання зобов'язання через настання негативних наслідків, що слідують із додаткового забезпечувального (акцесорного) зобов'язання. З іншого боку, за їх допомогою досягається забезпечення впевненості кредитора у досягненні мети зобов'язання, заохочення його до вступу у зобов'язання, а в кінцевому підсумку стимулювання грошового обігу та комерції.

ЦК прямо закріплює три основні функції завдатку, а саме:

– платіжна, оскільки видається в рахунок належних платежів. Наприклад, якщо покупець при придбанні товару вартістю 1000 гривень передав продавцю 200 гривень завдатку, то йому належить доплатити в майбутньому ще 800 гривень;

– доказова, оскільки підтверджує факт укладення договору (факт виникнення договірних зобов'язань). Це позначає, що, якщо сторонами не заперечується факт видачі (отримання) завдатку, а також якщо це і заперечується, але даний факт підтверджується доказами, договір вважається укладеним. З іншого боку, якщо договором передбачена сплата однією з сторін завдатку, то він вважається укладеним лише після виконання відповідним контрагентом свого обов'язку;

– забезпечувальна, полягає в тому, що сторони додатково пов'язані гарантією. Якщо сторона, яка передає завдаток, ухиляється від виконання договору, вона втрачає завдаток; а при порушенні зобов'язання стороною, яка отримала завдаток, вона зобов'язана повернути його іншій стороні в подвійному розмірі [4].

Виконання договірних зобов'язань часто супроводжується існуванням допоміжних (додаткових) зобов'язань, які мають на меті стимулювання боржника до точного і неухильного виконання зобов'язання, а також запобігання або зменшення негативних наслідків, що можуть настати у разі його порушення. Перед сторонами договору дуже часто стоїть усвідомлена необхідність певними правовими засобами забезпечити виконання договору.

Способи забезпечення виконання зобов'язань відображають приватний та державний інтерес щодо забезпечення стабільності цивільно-правових відносин та максимального забезпечення прав та законних інтересів кредиторів.

Література

1. Цивільний кодекс Української РСР : Закон УРСР від 18 липня 1963 року (втрата чинності від 01.01.2004 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року (редакція від 19.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Серебрякова Ю. О. Завдаток як вид забезпечення виконання зобов'язання / Ю. О. Серебрякова // Юридичний вісник . – 2010. - № 2 (15). – С. 40-43.
4. Дзера О.В. Науково-практичний коментар ЦК України / О. Дзера, А. Николаєв. - Том 1 // [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://megeo.info>.

ПРАВОВА ПРИРОДА АГЕНТСЬКОГО ДОГОВОРУ

Яременко М. – магістрант, гр. ПРзмвн-11

Науковий керівник - к.політ.н., доцент Добіжа В.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

В українському законодавстві визначення агентської діяльності міститься в ст. 295 Господарського кодексу України (надалі - ГКУ). Відповідно до неї комерційне посередництво (агентська діяльність) є підприємницькою діяльністю, що полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності шляхом посередництва від імені, в інтересах, під контролем і за рахунок суб'єкта, якого він представляє. Комерційним агентом може бути суб'єкт господарювання (громадянин або юридична особа), який за повноваженням, оснований на агентському договорі, здійснює комерційне посередництво. Не є комерційними агентами підприємці, що діють хоча і в чужих інтересах, але від власного імені. Комерційний агент не може укласти угоду від імені того, кого він представляє, стосовно себе особисто. Законом можуть бути встановлені обмеження або заборона здійснення комерційного посередництва в окремих галузях господарювання [1].

Запропоноване ГКУ визначення дає можливість відмежувати надання послуг з комерційного посередництва від суміжних видів діяльності; комісійної діяльності і виконання доручення, а також від інституту представництва. Відносини комерційного посередництва передбачають участь у них особливої категорії підприємців - агентів. Особливістю цих відносин є також те, що агент не заміщує особу суб'єкта, якого він представляє, - комітента (у договорі комісії) або довірителя (у договорі доручення).

Положеннями ч. 1 ст. 296 ГКУ передбачено дві підстави виникнення агентських відносин:

1) надання повноважень агентові на вчинення відповідних дій на підставі договору;

2) схвалення принципалом угоди, укладеної в його інтересах агентом, без повноваження на її укладення або з перевищенням наданих йому повноважень [1].

На практиці переважно використовується перший варіант, однак іноді в агентському договорі буває важко вказати всі повноваження й обов'язки агента. Тоді він вимушений діяти на власний розсуд з наступним схваленням учинених дій принципалом [2]. При цьому агент повідомляє принципала про кожний випадок його посередництва в укладенні договорів і

про кожну укладену ним в інтересах цього суб'єкта угоду (ч. 1 ст. 298 ГКУ).

Також слід зазначити, що агентські відносини поєднують в собі ознаки договору доручення та договору комісії. Відповідно для регулювання цих відносин потрібно застосовувати норми Цивільного кодексу України (надалі - ЦКУ), а саме гл.69 ЦКУ для регулювання відносин комісії, а гл. 68 ЦКУ для відносин доручення [3].

Зауважимо, що лишається незрозумілим, як співвідносяться один з одним комерційне посередництво та агентська діяльність. Не викликає сумнівів, що ці два терміни не можна ототожнювати, оскільки агентська угода є одним з договорів про надання посередницьких послуг. Не витримує критики й ідея обмежувального тлумачення однієї діяльності другою. Ясно, що агентська діяльність не може обмежуватися комерційним посередництвом, оскільки ці дві категорії навіть не можна порівняти, зважаючи на те, що агентський договір поряд з іншими цивільно-правовими договорами є одним із елементів, з яких складається інститут комерційного посередництва.

У свою чергу комерційне посередництво також не може обмежуватися агентською діяльністю, бо тоді незрозуміло, чим за своєю сутністю є діяльність дилерів та комісіонерів, якщо це не комерційне посередництво.

Не зрозумілою виглядає позиція законодавця і стосовно кола суб'єктів, яким може надаватися послуги комерційний агент. Як бачимо з легального визначення, комерційне посередництво (агентська діяльність) полягає в наданні комерційним агентом послуг суб'єктам господарювання при здійсненні ними господарської діяльності [4]. Таку редакцію закону слід визнати невдалою, бо з її тексту неможливо визначити, чи має право комерційний агент надавати послуги особам, котрі не є суб'єктами господарювання (чи є, але вони не здійснюють господарську діяльність)? Бо саме визначення суб'єктів господарювання (ст. 55 ГКУ) також не відповідає на поставлене питання

Література

1. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 року (редакція від 19.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
2. Карпова В. Агентські договори: юридичне оформлення / В. Карпова // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/BZ007459.
3. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року (редакція від 19.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Бережна І. Чи є перспективи у агентських договорів в Україні? / І. Бережна // Юридичний журнал «Юстиніан» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.justinian.com.ua/article>.

ПОНЯТТЯ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЗА ЧИННИМИ ЗАКОНОДАВСТВОМ

Погонець Д. – магістрант, гр. ПРЗмвн-11

Науковий керівник - к.ю.н. Тунік Ю.М.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Першочерговим при дослідженні змісту поняття «некомерційна господарська діяльність», на нашу думку, є визначення дефініції провідної категорії господарського права «господарська діяльність». З цієї метою доцільно проаналізувати різні нормативно-правові акти. Зокрема, у Законі України «Про зовнішньоекономічну діяльність» у ст. 1 визначено: «господарська діяльність - будь-яка діяльність, у т. ч. підприємницька, пов'язана з виробництвом і обміном матеріальних і нематеріальних благ, що виступають у формі товару» [1]. У Законі України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» (втрата чинності від 28.06.2015 року) під господарською діяльністю законодавець розуміє будь-яку діяльність, у т. ч. підприємницьку юридичних осіб, а також фізичних осіб-суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язану з виробництвом (виготовленням) продукції, торгівлею, наданням послуг, виконанням робіт [2]. У чинному Законі України «Про ліцензування певних видів господарської діяльності» [3] відсутня легальна дефініція господарської діяльності.

Відповідно до ст. 3 Господарського кодексу України (надалі - ГК України), під господарською діяльністю розуміється діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність [4].

В Податковому кодексі України (далі – ПК України) визначено, що господарська діяльність - це діяльність особи, що пов'язана з виробництвом (виготовленням) та/або реалізацією товарів,

виконанням робіт, наданням послуг, спрямована на отримання доходу і проводиться такою особою самостійно та/або через свої відокремлені підрозділи, а також через будь-яку іншу особу, що діє на користь першої особи, зокрема, за договорами комісії, доручення та агентськими договорами (п. 14.1.36 ст. 14).

Причому необхідно відзначити, що останнє визначення фактично нівелює суб'єктний склад господарської діяльності. Порівняння сформульованих вище визначень господарської діяльності, дає підстави говорити про те, що дефініція, яка представлена у ГК України є уніфікованою та загальноприйнятною.

Отже, ознаками господарської діяльності є сфера здійснення - суспільне виробництво (господарська сфера); зміст - виробництво та реалізація продукції, виконання робіт, надання послуг відбувається не для власних потреб виробника, а для задоволення потреб інших осіб - споживачів у широкому розмінні (громадян як кінцевих споживачів, суб'єктів господарювання та різноманітних організацій, що використовують зазначені блага для задоволення своїх господарських чи інших потреб); передача зазначених благ іншим особам на платній основі, тобто функціонування у формі товару; професійні засади господарської діяльності; спеціальний суб'єкт, який повинен зазвичай мати статус суб'єкта господарювання; поєднання приватних інтересів виробника (в одержанні прибутку чи інших вигод/переваг від господарської діяльності) та публічних інтересів

Література

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16 квітня 1991 року (редакція від 01.01.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
2. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України року (втрата чинності від 01.06.2000 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
3. Про ліцензування певних видів господарської діяльності : Закон України від 02 березня 2015 року (редакція від 01.01.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
4. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 року (редакція від 19.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
5. Податковий кодекс України : Закон України від 12.12.2010 року (редакція від 01.01.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.

СИСТЕМА ЗАХОДІВ ЗАПОБІГАННЯ КІБЕРЗЛОЧИННОСТІ ПРАВООХОРОННИМИ ОРГАНАМИ

Ярандін Д. – ст. 3 курсу, гр. ПРВн-31.

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Скірський І.В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Задля належної розробки відповідних заходів протидії злочинності, в тому числі кіберзлочинності, необхідна належна організація діяльності, як правоохоронних органів, так і вищих органів держави, яка відповідає вимогам, що ставляться до правової, незалежної та демократичної держави.

Крім того, необхідне встановлення та усунення факторів, що позитивно впливають на існування та розвиток кіберзлочинності.

Необхідно зауважити, що незважаючи на прийняття на національному рівні нормативно-правових актів у сфері боротьби з кіберзлочинністю, її

«уніфікований» склад до цих пір чітко не визначений, оскільки одночасно зростають не тільки технічні засоби, програмне забезпечення тощо, так і кримінальні хитрощі самих кіберзлочинців.

Сьогодні виокремлюють наступні проблеми у цій сфері:

- недосконалість законодавства;
- труднощі організації і проведення комп'ютерних експертиз;
- складності проведення заходів оперативно-технічного документування злочинних дій осіб;
- відсутність практики й механізмів розкриття «транснаціональних» комп'ютерних злочинів з територіально-розподіленими й нестабільними в часі слідами тощо [7, с. 73].

В такій ситуації правоохоронним органам доцільно вживати низку заходів:

1. збільшення кількості перевірок підприємств, установ та організацій, діяльність яких прямо пов'язана з використанням комп'ютерних технологій або наданням інформаційних послуг;

2. збільшення перевірок різного роду на об'єктах, що призначені для передачі інформації (супутникові вишки, автоматизовані телекомунікаційні мережі, серверні кімнати тощо);

3. встановлення посиленого контролю за обігом будь-яких технічних засобів, що заборонені для використання у вільному обороті (технічні засоби для зняття інформації з каналів зв'язку, для прослуховування, для вирахування пароллю тощо), які можна вільно придбати на певних інтернет-сайтах.

Спеціально-кримінологічне запобігання також відноситься безпосередньо до діяльності поліції, спрямоване головним чином на окремі соціальні групи, які привертають увагу суб'єктів запобігання: особи, що раніше вчинили злочини, звільнені з місць позбавлення волі, засуджені до видів покарань, не пов'язаних з позбавленням волі, й особи, від яких можна очікувати вчинення злочину, тощо. Отже, виявлення та облік осіб, які здійснюють (або схильні) злочинну діяльність у сфері комп'ютерних технологій є однією із центральних організаційних проблем, оскільки специфіка виявлення й наступної роботи з

такою категорією осіб залежить від особливостей зазначеної категорії злочинів, на підставі наявності у осіб певних знань та їх роду діяльності. У зв'язку з чим, необхідними умовами для розроблення ефективних заходів протидії кіберзлочинності є аналізування особистості кіберзлочинця.

Встановлення тих чи інших обставин потребує, в першу чергу, здійснення працівниками поліції збору й аналізу інформації про оперативну обстановку й потенційні об'єкти запобігання, за допомогою використання (як окремо, так і комбіновано) низки спеціальних методів.

Ефективним напрямком запобігання кіберзлочинності також є здійснення певних заходів щодо порядку користування мобільним зв'язком, що поширений майже у всіх сферах життєдіяльності суспільства, відповідно, може піддаватися тим чи іншим злочинним проявам з застосуванням комп'ютерних технологій або використана для вчинення аналізованих злочинів.

На наш погляд, одним із напрямків протидії кіберзлочинності має стати реформування підрозділів МВС України, що забезпечить підготовку та функціонування висококваліфікованих фахівців в експертних, оперативних та слідчих підрозділах поліції, задіяних у протидії кіберзлочинності, та здатних застосовувати на високому професійному рівні новітні технології в оперативно-службовій діяльності.

Згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 13.10.2015 року «Про утворення територіального органу Національної поліції» [2] в Україні створена як юридична особа публічного права Департамент кіберполіції зі статусом міжрегіонального територіального органу Національної поліції.

Створення такого органу правозахисного призначення, на нашу думку, який за своїми технічними та професійними можливостями матиме змогу миттєвого реагування на кіберзлочини та кіберзагрози, а також, у відповідності до кращих світових стандартів проводитиме міжнародну співпрацю сприятиме ефективному знешкодженню транснаціональних злочинних угруповань у даній сфері.

Література

1. Біленчук П. Д. Міжнародна високотехнологічна кіберзлочинність: поняття, сутність, шляхи подолання / П. Д. Біленчук // Актуальні проблеми держави і права. - 2008. - Вип. 44. - С. 71-75.
2. Про утворення територіального органу Національної поліції : Постанова Кабінету Міністрів України від 13.10.2015 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

УДК 347.122

ПИТАННЯ ЗАХИСТУ АВТОРСЬКИХ ПРАВ В МЕРЕЖІ ІНТЕРНЕТ

Ейсмонт С. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31.

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Світлак І.І.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Україна сьогодні знаходиться на шляху подолання негативних явищ у сфері захисту права інтелектуальної власності, зокрема:

- подолання проблем у сфері колективного управління майновими правами;
- легалізація комп'ютерних програм в державних органах;

- протидія інтернет-піратству.

Питання про захист інтелектуальної власності в мережі Інтернет гостро підіймається у більшості країн світу, на жаль, в Україні йому приділяється мало уваги, тому необхідно знайти оптимальні способи вирішення даної проблеми, спираючись на міжнародний досвід.

На сьогодні за рівнем піратства Україна перебуває серед лідерів у Європі. Так, за даними оприлюдненими Державним департаментом інтелектуальної власності, у 2013 році американські експерти фактично визнали нашу країну найгіршим місцем для інвестування та співпраці з питань інтелектуальної власності. Україна була єдиною серед країн списку з таким ганебним статусом, який тягне за собою «бонус» у вигляді накладання економічних санкцій США. І хоч з огляду на події кінця 2013-го - початку 2014 року в Україні представники Америки вирішили не застосовувати економічних санкцій до нас у такий важкий час, статус «країни-порушника №1» залишився. На початку 2014 року США підвищили рейтинг України та перевели її до країн пріоритетного переліку. Поряд з Україною у цьому переліку Китай, Індонезія, Індія, Аргентина [1].

Однією з важливих умов ефективного подолання негативних явищ у даній сфері є не тільки визнання за власниками права на результати інтелектуальної, творчої діяльності і комерційні позначення, а й забезпечення надійного правового захисту цих прав.

Зважаючи на те, що в Україні нормативно-правова база з питань захисту інтелектуальної власності в Інтернеті не відповідає міжнародним стандартам, все актуальнішою стає проблема захисту авторських прав в Мережі. Все частіше виникає питання: чи можна впоратись з незаконним використанням об'єктів авторського права?

Деякі питання знаходять своє врегулювання в Законах України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про авторське право і суміжні права», «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів та фонограм» та ін.

Так, у ст. 1 Закону України «Про телекомунікації» з приводу поняття «Інтернет» представлена наступна легальна дефініція: «Інтернет – всесвітня інформаційна система загального доступу, яка логічно зв'язана глобальним адресним простором та базується на Інтернет-протоколі, визначеному міжнародними стандартами» [2].

На нашу думку, в досліджуваній сфері існує низка проблем, що потребують негайного вирішення, зокрема:

- великий рівень поширення злочинних порушень авторських прав (дії, що порушують немайнові і майнові права автора; піратство; плагіат та інші протиправні дії, що створюють загрозу порушення авторських прав). Найбільш небезпечними видами злочинів у цій сфері є піратство щодо комп'ютерних програм, аудіовізуальних творів, баз даних, книг;

- правова невизначеність багатьох ключових понять або недостатнє їх відпрацювання;

- відсутність контролю щодо збору, розподілу та виплати авторської винагороди;

- відсутність дієвих механізмів захисту.

Захист права інтелектуальної власності, як і будь-якого цивільного права та законного інтересу, здійснюється у передбаченому законодавством порядку із застосуванням належних форм, засобів і способів захисту. За цивільно-правовою доктриною захист може

відбуватися у юрисдикційних та неюрисдикційних формах, остання представлена самозахистом.

О.М. Пастухов пропонує наступні способи вирішення існуючих проблем у сфері захисту авторських прав, викликаних мережею Інтернет:

1. Використання цифрового підпису. Суть цифрового підпису полягає в тому, що він дозволяє ідентифікувати справжнього автора того чи іншого твору, тим самим знімаючи в контрагента будь-які сумніви про те, з ким він має справу.

2. Використання цифрових марок. Найпоширенішою є система так званих «цифрових водяних знаків», впроваджуваних у твори (тексти, графічні зображення і т.д.) у мережі. Їх перевага полягає в тому, що при звичайному візуальному розгляді зображення користувач не бачить яких-небудь закодованих позначень – значка копірайта, імені автора, року видання.

3. Обмеження доступу до матеріалів, що розміщені в мережі Інтернет. Наприклад, бази даних комерційних сайтів і деяких електронних бібліотек та архівів доступні тільки за попередню плату.

4. Методи криптографічного перетворення матеріалів, такі як шифрування, використання якого дозволяє обмежити або повністю виключити можливість копіювання творів.

5. Створення веб-депозитаріїв, що дозволяють фіксувати об'єкти інтелектуальної власності у мережі Інтернет і закріплювати їх правовий статус.

6. Обмежена функціональність. За такого підходу, власник авторського права надає користувачеві примірник твору, який має функціональні обмеження.

7. «Годинникова бомба». Аналогічно до прийому з функціональними обмеженнями, за цього підходу власник авторських прав розповсюджує функціонально повноцінний об'єкт інтелектуальної власності, але встановлює дату, після якої доступ до нього буде неможливим. Один з варіантів такого підходу передбачає закриття продавцем доступу до твору після певної кількості користувань.

8. Контракти. За правильного оформлення контракти можуть надати власникам авторського права ширше повноваження щодо контролю за використанням їхніх творів.

9. Клірингові центри. За такого підходу власники авторського права і суміжних прав на розміщені в Інтернеті твори надають кліринговим центрам повноваження з ліцензування своїх прав на твори. Користувач сплачує збір за видачу ліцензії такому кліринговому центру, а той в свою чергу розподіляє отримані кошти серед власників авторських прав [3, с. 8].

Застосування заходів захисту авторських прав в мережі Інтернет, що пропонуються сьогодні практиками та теоретиками зможе, на нашу думку, забезпечити належний захист, але для реалізації таких заходів необхідна, в першу чергу, підтримка з боку держави. Безспірно, одним із напрямків подолання порушень авторських прав в мережі Інтернет має стати удосконалення чинного законодавства та імплементація відповідних норм європейського законодавства у вітчизняне.

Література

1. Офіційний сайт Державного департаменту інтелектуальної власності України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sips.gov.ua>.
2. Про телекомунікації : Закон України від 18 листопада 2003 року (редакція від 01 березня 2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Пастухов О. М. Авторське право у сфері функціонування всесвітньої інформаційної мережі Інтернет: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» // Пастухов О. М. Нац. ун-т імені М. П. Драгоманова. – К., 2002.

УДК 343. 378

ПРОТИДІЯ КОНТРАБАНДИ НАРКОТИЧНИХ ЗАСОБІВ ТА ПСИХОТРОПНИХ РЕЧОВИН В УКРАЇНІ

Кензір Т. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31.

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Скірський І. В.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Проблема незаконного обігу наркотичних засобів, психотропних речовин та прекурсорів на сьогодні вийшла за межі окремо взятих країн і перетворилася в загальносвітову проблему. Наркобізнес є однією із форм організованої злочинності, який не обмежується територіальними кордонами однієї держави. Геополітичне розташування України сприяє тому, що через її територію проходять шляхи доставки і транспортування наркотичних засобів та психотропних речовин, які контрабандним шляхом перетинають кордон України. Актуальність даної теми є незаперечною, оскільки нелегальний обіг наркотичних засобів в Україні набуває дедалі значніших масштабів, стає досить серйозним чинником, який негативно впливає на стан здоров'я і добробут населення, особливо молоді, розвиток суспільства загалом.

Розгляду даної теми присвячені наукові праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених (О.Я. Баєв, В.Я. Тацій, В.І. Тютюгін, О.М. Васильєв, С.О.Сорока, Н.А. Мирошніченко, М.Б. Вандер та інші). Проте дослідження різних аспектів протидії контрабанді потребує постійного аналізу та вдосконалення. Адже наразі ми спостерігаємо тенденцію підвищення інтелектуального рівня та винахідливості контрабандистів наркотичних засобів, які постійно удосконалюють, змінюють методи і спрямованість своєї злочинної діяльності [1, с. 120].

Поняття контрабанди наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів та прекурсорів зазначено у статті 305 Кримінального кодексу України [2], відповідно до якої це є їх переміщення через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю. Суспільна небезпечність контрабанди наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів та прекурсорів визначається тим, що в такий спосіб на територію України, з території України чи транзитом через Україну неконтрольовано переміщуються наркотичні засоби, що становлять небезпеку для здоров'я населення. Обов'язковою ознакою злочину, що розглядається, є наявність предметів, що становлять підвищену небезпеку для здоров'я людей. Такими предметами є: 1) наркотичні засоби; 2) психотропні речовини; 3) прекурсори; 4) аналоги наркотичних засобів та психотропних речовин [3].

Кримінально карним буде діяння, якщо предметом є хоча б один вид наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів чи прекурсорів. Поняття та ознаки названих предметів перераховані в Законі України «Про обіг в Україні наркотичних

засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів» [3]. При цьому всі ці предмети (крім аналогів) деталізовані Переліком наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів, який сформований відповідно до законодавства і міжнародних зобов'язань України і затверджений постановою Кабінету Міністрів України від [4].

Суспільно небезпечне діяння при контрабанді наркотичних засобів полягає в активних діях. Об'єктивна сторона, передбачає два альтернативні способи вчинення даного злочину: перший – переміщення наркотичних засобів через митний кордон поза митним контролем; другий – переміщення з приховуванням від митного контролю. Місце вчинення злочину, тобто митний кордон України, є обов'язковою ознакою об'єктивної сторони. Слід зазначити, що незаконне переміщення може бути здійснене різними способами, а саме: перевезення, перенесення, пересилання наркотичних засобів через митний кордон.

Контрабанда наркотичних засобів передбачає наявність умисної форми вини і вигляді прямого умислу. При цьому особа усвідомлює суспільну небезпеку своїх дій, передбачає їх негативних наслідки та прагне їх настання. Кримінальній відповідальності за контрабанду наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів і прекурсорів підлягають як громадяни України, так і іноземні громадяни, а також особи без громадянства, які є осудними та до моменту вчинення злочину досягнули шістнадцяти років. Відповідний злочин карається позбавленням волі на строк від трьох до восьми років з конфіскацією наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів або прекурсорів, що були предметом контрабанди [5, с. 208].

Важливо зазначити, що контрабанда наркотичних засобів здійснюється на всіх ділянках державного контролю з використанням різних видів транспорту. Так, за минулий рік найбільша кількість випадків затримань припадає на автомобільний транспорт, але і використовуються залізничний, морський, авіаційний види транспорту, часті випадки контрабанди за допомогою поштового зв'язку.

Підсумовуючи вищесказане, можна дійти висновку, що одним із першочергових завдань задля вирішення даної проблеми є активізація роботи відповідних органів щодо виявлення контрабанди наркотичних засобів, злочинних наркоугруповань та перекриття каналів незаконного транспортування наркотичних засобів через митний кордон України.

Література

1. Стригун Д. С. «Проблеми протидії контрабанді наркотичних засобів та психотропних речовин в Україні та шляхи їх розв'язання // Юридична Україна. – 2010. - № 2. – С. 120-122.
2. Кримінальний кодекс України : Закон України від 05 квітня 2001 року (редакція від 01 січня 2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Про обіг в Україні наркотичних засобів, психотропних речовин, їх аналогів та прекурсорів : Закон України від 15.02.1995 року (редакція від 28.12.2015 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Про затвердження переліку наркотичних засобів, психотропних речовин і прекурсорів : Постанова Кабінету Міністрів України від 06.05.2000 року (редакція від 27.12.2014 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
5. Кримінальне право України: Особлива частина : підручник / Ю. В. Баулін, В. І. Борисов, В. І. Тютюгін та ін.; за ред. В. В. Сташиса, В. Я. Тація. – 4-ге вид., переробл. і допов. – Х. : Право, 2010. – 608 с.

УДК 343.122

ПИТАННЯ ПРАВ ПОТЕРПІЛОГО У КРИМІНАЛЬНОМУ ПРОВАДЖЕННІ

Ярандін Д. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31.

Науковий керівник - к.ю.н. Поджаренко К.Є.

Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

Згідно з ч. ч. 1, 3 ст. 55 Кримінального-процесуального кодексу (надалі - КПК України), потерпілим у кримінальному провадженні може бути фізична особа, якій кримінальним правопорушенням завдано моральної, фізичної або майнової шкоди, а також юридична особа, якій кримінальним правопорушенням завдано майнової шкоди [1]. Потерпілим є також особа, яка не є заявником, але якій кримінальним правопорушенням завдана шкода і, у зв'язку з цим, вона після початку кримінального провадження подала заяву про залучення її до провадження як потерпілого.

У ст. 56 КПК України йдеться про права потерпілого. Їх можна поділити на три групи: 1) права, які він має протягом всього кримінального провадження (ч. ч. 1, 4 ст. 56 КПК України); 2) права, які він має під час досудового розслідування (ч. 2 ст. 56 КПК України); 3) права, які він має під час судового провадження (ч. 3 ст. 56 КПК України).

Права, якими потерпілий наділяється протягом всього кримінального провадження, мають загальний характер і можуть бути реалізовані на всіх його етапах. Права, які має потерпілий під час досудового та судового провадження, можуть бути реалізовані лише на відповідних стадіях провадження і визначаються їх специфікою [2, с. 185].

Протягом кримінального провадження потерпілий має право: 1) бути повідомленим про свої права та обов'язки, передбачені КПК України; 2) знати сутність підозри та обвинувачення, бути повідомленим про обрання, зміну чи скасування щодо підозрюваного, обвинуваченого заходів забезпечення кримінального провадження та закінчення досудового розслідування; 3) подавати докази слідчому, прокурору, слідчому судді, суду; 4) заявляти відводи та клопотання; 5) за наявності відповідних підстав – на забезпечення безпеки щодо себе, близьких родичів чи членів своєї сім'ї, майна та житла; 6) давати пояснення, показання або відмовитися їх давати; 7) оскаржувати рішення, дії чи бездіяльність слідчого, прокурора, слідчого судді, суду в порядку, передбаченому КПК України; 8) мати представника та в будь-який момент кримінального провадження

відмовитися від його послуг; 9) давати пояснення, показання рідною або іншою мовою, якою він вільно володіє, безоплатно за рахунок держави користуватися послугами перекладача в разі, якщо він не володіє державною мовою чи мовою, якою ведеться кримінальне провадження; 10) на відшкодування завданої кримінальним правопорушенням шкоди в порядку, передбаченому законом; 11) знайомитися з матеріалами, які безпосередньо стосуються вчиненого щодо нього кримінального правопорушення, у порядку, передбаченому КПК України, у тому числі після відкриття матеріалів згідно зі ст. 290 КПК, а також знайомитися з матеріалами кримінального провадження, які безпосередньо стосуються вчиненого щодо нього кримінального правопорушення, у випадку закриття цього провадження; 12) застосовувати з додержанням вимог КПК України технічні засоби при проведенні процесуальних дій, у яких він бере участь; 13) одержувати копії процесуальних документів та письмові повідомлення у випадках, передбачених КПК України; 14) користуватися іншими правами, передбаченими КПК України.

Також на всіх стадіях кримінального провадження потерпілий має право примиритися з підозрюваним, обвинуваченим і укласти угоду про примирення. У передбачених законом України про кримінальну відповідальність та КПК України випадках примирення є підставою для закриття кримінального провадження.

Під час досудового розслідування потерпілий має право: 1) на негайне прийняття й реєстрацію заяви про кримінальне правопорушення, визнання його потерпілим; 2) отримувати від уповноваженого органу, до якого він подав заяву, документ, що підтверджує її прийняття й реєстрацію; 3) подавати докази на підтвердження своєї заяви; 4) брати участь у слідчих (розшукових) та інших процесуальних діях, під час проведення яких ставити запитання, подавати свої зауваження та заперечення щодо порядку проведення дії, що заносяться до протоколу, а також знайомитися з протоколами слідчих (розшукових) та інших процесуальних дій,

виконаних за його участі; 5) отримувати копії матеріалів, які безпосередньо стосуються вчиненого щодо нього кримінального правопорушення, після закінчення досудового розслідування.

Під час судового провадження в будь-якій інстанції потерпілий має право: 1) бути завчасно поінформованим про час і місце судового розгляду; 2) брати участь у судовому провадженні; 3) брати участь у безпосередній перевірці доказів; 4) підтримувати обвинувачення в суді у випадку відмови прокурора від підтримання державного обвинувачення; 5) висловлювати свою думку під час вирішення питання про призначення покарання обвинуваченому, а також висловлювати свою думку при вирішенні питання про застосування примусових заходів медичного або виховного характеру; 6) знайомитися з судовими рішеннями, журналом судового засідання й технічним записом кримінального провадження в суді; 7) оскаржувати судові рішення в порядку, передбаченому КПК України.

Потрібно звернути увагу на те, що у ст. 56 КПК України не наведений вичерпний перелік прав потерпілого. У п. 14 ч. 1 цієї статті зазначено, що протягом кримінального провадження потерпілий має право користуватися іншими правами, передбаченими КПК

На наш погляд, регулювання даного питання має бути іншим. Потерпілому, права та законні інтереси якого не представляє адвокат, досить складно з'ясувати, якими правами, крім вказаних у ст. 56 КПК України, він має право користуватися. Тому вважаємо, що у ст. 56 КПК України потрібно навести повний перелік його прав.

Необхідно зазначити, що деякі з прав потерпілого належним чином не забезпечені. Так, наприклад, у п. 2 ч. 1 ст. 56 КПК України йдеться про те, що потерпілий має право знати сутність підозри. У юридичній літературі відмічається, що реалізація потерпілим цього права дозволяє йому зіставити письмове повідомлення про підозру зі змістом своєї заяви про вчинення кримінального правопорушення, з'ясувати, чи всі істотні обставини його вчинення в ньому враховані й заявити клопотання про зміну чи доповнення підозри [3, с. 173].

Отже, зі змісту цього роз'яснення випливає, що слідчий або прокурор має направити потерпілому письмове повідомлення про підозру. Разом з тим у главі 22 КПК України «Повідомлення про підозру» про це не вказано. Проблемою застосування п. 2 ч. 1 ст. 56 КПК України є те, що законодавець не визначив, яким чином слідчий або прокурор мають забезпечити реалізацію права потерпілого знати сутність підозри

Література

1. Кримінальний процесуальний кодекс України : Закон України від 13.04.2012 року (редакція від 28.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Кримінальний процесуальний кодекс України. Науково-практичний коментар : у 2 т. Т. 1 / За заг. ред. В. Я. Тація, А. В. Портнова. – Х. : Право, 2012. – 664 с.
3. Кримінальний процесуальний кодекс України: Науково-практичний коментар / за заг. ред. В. Г. Гончаренка, В. Т. Нора, М. Є. Шумила. – К. : Юстініан, 2012. – 1224 с.
4. Мартинов О. М. Актуальні проблеми застосування положень ст. 56 (права потерпілого) КПК під час проведення досудового розслідування / О. М. Мартинов // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції (Дніпропетровськ, 18-19 квітня 2013 року). – К. : «Хай-Тек Прес», 2013. – С. 138-142.

[4, с. 139]. На наш погляд, главу 22 цього Кодексу доцільно доповнити статтею про обов'язок слідчого, прокурора вручити потерпілому копію письмового повідомлення про підозру.

Уже відмічалось, що відповідно до п. 10 ч. 1 ст. 56 КПК України потерпілий має право на відшкодування завданої кримінальним правопорушенням шкоди в порядку, передбаченому законом. Згідно зі ст. 127 КПК, дане право забезпечується : 1) добровільним відшкодуванням шкоди підозрюваним, обвинуваченим або за його згодою будь-якою іншою фізичною чи юридичною особою; 2) стягненням шкоди за рішенням суду, прийнятим за результатами розгляду цивільного позову; 3) компенсуванням шкоди за рахунок Державного бюджету України.

Необхідно належним чином забезпечити право потерпілого мати представника. На наш погляд, слід доповнити КПК України нормою про обов'язкове представництво адвокатом прав та законних інтересів потерпілого. Відсутність такої норми ставить у нерівне положення учасників кримінального провадження. Дійсно, на стороні підозрюваного у випадках, передбачених ст.ст. 49, 52 КПК України діє адвокат, а потерпілому не надається обов'язкова правова допомога.

Вважаємо, що адвокат повинен надавати потерпілому таку допомогу у наступних випадках: 1) потерпілий не володіє мовою, якою ведеться кримінальне провадження; 2) у провадженні про кримінальне правопорушення, внаслідок якого сталася смерть потерпілого; 3) адвокат представляє права цивільного відповідача; 4) у неповнолітнього потерпілого немає законних представників; 5) потерпілий має фізичні або психічні вади, через які не може самостійно відстоювати свої права та законні інтереси; 6) прокурор відмовився підтримувати державне обвинувачення, а потерпілий наполягає на продовженні судового розгляду.

ПРАВО АКЦІОНЕРА НА ОТРИМАННЯ ДИВІДЕНДІВ ЯК ВАЖЛИВА СКЛАДОВА РОЗВИТКУ
ДИВІДЕНДНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

Грабова В. – ст. 1 курсу

Інститут міжнародних відносин КНУ ім. Тараса Шевченка

Грабова Т.Ю.– фахівець депозитарного відділу депозитарної установи
ТОВ «ВІОЙЛ-ІНВЕСТ».

Одним із важливих та складових питань сучасного фінансового менеджменту є дивідендна політика. Найбільш проблемним при дослідженні стану дивідендної політики є питання виплати дивідендів.

Теоретичні питання дивідендної політики в своїх працях висвітлювало багато зарубіжних дослідників, зокрема Ван Хорм, К. Фюрстенберг, Ф. Блек, М. Дженсер, Ф. Модільяні, М. Міллер і такі вітчизняні діячі як Д. Леонов, Л. Буряк, І. Бланк, В. Свтушевський, О. Терещенков, І. Просолов.

Незважаючи на значну кількість робіт, навколо питання ефективного розвитку дивідендної політики все ще тривають обговорення та дискусії. Багато питань дивідендної політики потребують подальшого дослідження та вдосконалення.

Специфіка діяльності вітчизняних акціонерних товариств (далі-АТ) та недосконалість чинного корпоративного законодавства в частині розподілу прибутку АТ дають місце ситуації уникнення реалізації права акціонера на отримання частини прибутку у вигляді дивідендів. Економічна модель, яка складалася десятиріччями в Україні, не сприяє дивідендній політиці та поліпшенню інвестиційного іміджу України. Настав час для втілення найкращих світових практик у корпоративному управлінні компаній. [1]. З метою врегулювання питань щодо виплати АТ дивідендів до вимог чинного законодавства, а саме Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні, Закону України «Про депозитарну систему України», Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту права інвесторів» від 7 квітня 2015 року №289-VIII, який вступає в силу з 1 травня 2016 року, Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (далі НКЦПФР) на засіданні 29 вересня 2015 року було схвалено проект рішення «Порядок виплати акціонерним товариством дивідендів» (далі-Проект). [4]

Проект передбачає затвердження Порядку виплати АТ дивідендів, який встановлює послідовність дій АТ, професійних учасників депозитарної системи України з виплати акціонерним товариством дивідендів, порядок та строки перерахування дивідендів особам, які мають право на отримання дивідендів. Також Проект передбачає наступний порядок дій щодо здійснення виплати дивідендів:

1. Акціонерне товариство здійснює виплату дивідендів через депозитарну систему України або безпосередньо акціонерам. Конкретний спосіб виплати дивідендів визначається відповідним рішенням загальних зборів акціонерів.

2. Акціонерне товариство здійснює виплату дивідендів шляхом одночасної виплати всієї суми

дивідендів або кількома частками, якщо це передбачено рішенням загальних зборів або наглядової ради товариства. У випадку прийняття акціонерним товариством рішення про виплату дивідендів частками, такі виплати здійснюються всім особам, які мають право на отримання дивідендів, пропорційно.

3. Центральний депозитарій протягом наступного робочого дня після отримання розпорядження акціонерного товариства щодо складення переліку осіб, які мають право на отримання дивідендів, у порядку, встановленому його внутрішніми документами, розміщує на своєму веб-сайті інформацію щодо виплати акціонерним товариством дивідендів.

Відповідно до Проекту, перерахування через депозитарну систему дивіденди будуть там залишатися до моменту їх виплати усім особам, які мають право на отримання дивідендів (безстроково). (Відповідно діючим нормам, у випадку не здійснення акціонером у строки, визначені договором з депозитарною установою або її внутрішніми документами, необхідних дій по отриманню дивідендів, вони поверталися в АТ). Проект також передбачає, що у випадку виплати дивідендів безпосередньо акціонерам, якщо акціонер не звернувся за ними на протязі визначеного законом або загальними зборами терміну в АТ, вони будуть направлені на виплату через депозитарну систему України, де будуть залишатися до моменту їх виплати.

Розглядаючи право акціонера на отримання дивідендів, слід відмітити визначення поняття «дивіденд». Відповідно до ст. 30 Закону України «Про акціонерні товариства» дивіденд – це частина чистого прибутку акціонерного товариства, що виплачується акціонеру з розрахунку на одну належну йому акцію певного типу та/або класу.

Основним джерелом нарахування дивідендів є чистий прибуток та/або нерозподілений прибуток, отриманий АТ у результаті господарської діяльності у звітному році на підставі рішення загальних зборів у строк, що не перевищує шість місяців з дня прийняття такого рішення. За акціями одного типу та класу нараховується однаковий розмір дивідендів.

Механізм формування дивідендної політики є неефективним та потребує вдосконалення. Для підвищення ефективності дивідендної політики необхідно розробити методику визначення оптимального відрахування чистого прибутку на дивіденди на основі встановлення кореляційного зв'язку між обсягом дивідендів та показниками фінансово-господарської діяльності підприємства. Подальші дослідження слід проводити в напрямку вивчення зарубіжного досвіду реалізації дивідендної політики та можливості його адаптації до українських аналогів. [2,с.84]

Підхід до дивідендної політики має будуватися таким чином, щоб АТ були зацікавлені у виплаті дивідендів, тому що це робить акції товариства більш привабливими для потенційних акціонерів і про це свідчить практика розвинених країн Європи, США, Японії, де регулярна виплата дивідендів є одним із простих та ефективних способів залучення додаткового

капіталу, тому що рейтинг компанії за умови стабільної виплати дивідендів значно підвищується. [3, с. 144]

Як свідчить міжнародна практика, дивідендну політику АТ мають визначити виключно його акціонери, вони визначають стратегію АТ, вони мають визначити і дивідендну політику, адже це не законодавче, а корпоративне питання.

Література

1. Ковальова В. Міноритарні пакети обтяжують власника / В. Ковальова // Урядовий кур'єр від 28 травня 2014 року [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://www.ukurier.gov.ua/uk/articles/minoritarni-paketi-obtyazhuut-vlasnika>.
2. Остапчук Я. Особливості формування дивідендної політики підприємствами державного сектору економіки України та оцінка її ефективності / Я. Остапчук, А. Майстер // Журнал для професіоналів «Ринок цінних паперів України». – 2015. – № 3-4. – С. 77-86.
3. Павлюченко О. Захист права акціонерів на одержання дивідендів / О. Павлюченко, Н.В. Загрішева // Законодавство України: проблеми та перспективи розвитку Збірник матеріалів XV Всеукраїнської науково-практичної конференції Національної Академії наук України. – 2014. – С. 144–146.
4. Проект рішення «Порядок виплати акціонерним товариством дивідендів». // Офіційний сайт НКЦПФР [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://www.nssmc.gov.ua/law/19622>.

УДК 347.195

УСТАНОВА ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВА ФОРМА ЮРИДИЧНОЇ ОСОБИ

Волощенко О. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31.

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Світлак І.І.

Вінницький коледж економіки та підприємництва THEU

Однією з організаційно-правових форм юридичних осіб приватного права є установа. Відповідно до ч. 3 ст. 83 ЦК України установою є організація, створена однією або кількома особами (засновниками), які не беруть участі в управлінні нею, шляхом об'єднання (виділення) їхнього майна для досягнення мети, визначеної засновниками, за рахунок цього майна [1].

Установи, як і інші юридичні особи, залежно від порядку їх створення поділяються на установи приватного права й установи публічного права. Перші створюються за волевиявленням засновника (-ів) на підставі установчих документів, другі – розпорядчим актом відповідного органу, зокрема, розпорядчим Актом Президента, органу державної влади або органу місцевого самоврядування [2, с. 7-8].

Закон не забороняє ні установам публічного, ні установам приватного права здійснювати діяльність в одних і тих самих галузях за умови, якщо це не суперечить їх сутності. Так, поряд із державними установами освіти, науки, культури, охорони здоров'я – установами публічного права функціонують аналогічні утворення – установи приватного права. Однак установи приватного права не можуть створюватися з метою виконання функцій органів влади, через які набувають і здійснюють свої права та обов'язки публічні утворення (державна, територіальні громади тощо), які діють у цивільних відносинах на рівних правах з іншими учасниками [3, с. 245].

За цивільно-правовою доктриною існують різні дефініції «організаційно-правової форми». Так, К. О. Кочергіна під цією категорією розуміє систему вказаних у законодавстві юридично значущих ознак, які спрямовані на акцентування функцій юридичної особи, що діє в умовах ринкових відносин, і які, у свою чергу, окреслюють правовий режим майна,

закріпленого за нею засновниками, систему органів і відповідний порядок управління нею [4, с. 9].

Відповідно до легальної дефініції юридичної особи, установа, як і будь-яка інша юридична особа, має характеризуватися такими ознаками: організаційна єдність, майнова відокремленість, можливість виступу в цивільному обороті від власного імені, бути позивачем або відповідачем у суді, самостійна відповідальність.

Основні ознаки установи як непідприємницької юридичної особи можуть бути сформульовані наступним чином:

– мета, яка має суспільно значущі цілі залежно від сфери діяльності й окреслюється її засновникам, яким може бути як фізична, так і юридична особа;

– створення без наміру отримання прибутку, хоча можливість здійснення підприємницької діяльності, яка щодо основної мети має підпорядкований характер, не виключається;

– закріплення майна, переданого їй засновниками на праві власності;

– заборону на розподіл прибутку між учасниками (засновниками);

– самостійна майнова відповідальність установи за своїми зобов'язаннями.

Установа приватного права створюється у нормативно-явочний спосіб. Для її створення необхідне бажання одного чи декількох осіб – її засновників, яке втілюється в установчому акті, а також реєстрація установи в установленому законом порядку. Орган державної реєстрації легітиміє своїм актом створення установи, котра, як правило, повинна функціонувати безстроково.

Установа публічного права створюється у розпорядчий спосіб, який полягає у тому, що рішення приймається одним чи кількома уповноваженими на

це органами, які затверджують статут установи і звертаються до державного реєстратора для отримання статусу юридичної особи.

На правовий статус установи впливає конкретна мета, до якої прагнув засновник (засновники), проте ЦК України передбачив можливість зміни такої мети. Це відбувається за заявою органу державної реєстрації, погодженої з органами управління установою, у судовому порядку. Мотиви звернення до суду мають виключний перелік: або здійснення мети стає неможливим, або досягнення останньої загрожує суспільним інтересам (ч. 1 ст. 103)

Установа може припинити діяльність у випадках передбачених законодавством.

Незважаючи на достатній рівень врегулювання порядку легалізації діяльності установ за чинним законодавством, їх правове положення усе ще залишається недостатньо вивченим. Заслужують на подальше врегулювання питання:

- щодо можливості створення юридичних осіб у такій організаційно-правовій формі, як установа, на підставі установчого акта;

- питання управління справами установ;

- правовий режим майна установи тощо.

Література

1. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

2. Цивільне право України : підручник : у 2 т. / за заг. ред. В. І. Борисової, І. В. Спасибо-Фатєєвої, В. Л. Яроцького. – К. : Юрінком Інтер, 2004. – Т. 1. – 480 с.

3. Чиркин В.Е. Юридическое лицо публичного права. – М., 2007. – 183 с.

4. Кочергіна К. О. Зміст організаційно-правових форм підприємницьких товариств: інтереси, функції, правові засоби: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 / Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого. - Х., 2005. - 20 с.

5. Жигалкін І. П. Установи як юридичні особи : монографія / І. П. Жигалкін. - Х.: Право, 2010. – 168 с.

УДК 347.22.

МІСЦЕ ТА ЗНАЧЕННЯ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

Заваденко Л. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31.

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Світлак І.І.

Вінницький коледж економіки та підприємництва THEU

Питанням правової регламентації майна державної та приватної форм власності завжди приділялося достатньо уваги з боку законодавця, науковців та практиків, а особливостям правового режиму права комунальної власності недостатньо.

Актуальність висвітлення окремих питань реалізації права комунальної власності сьогодні обумовлена процесом децентралізації і Україні. Так, основне завдання реформи децентралізації - посилення ролі та спроможності територіальних громад, тобто зміцнення майнової основи місцевого самоврядування - комунальної власності.

На нашу думку, доцільно зупинитись на висвітленні основних питань права комунальної власності в контексті реформи децентралізації. Як і щодо права державної власності, законодавець не встановлює переліку майна, що може бути об'єктом права комунальної власності, обмежившись загальною нормою, згідно з якою в комунальній власності є майно, в тому числі грошові кошти, яке належить територіальній громаді.

З вищевикладеного можна сформулювати досить суперечливий висновок, що у власності територіальної громади, як і держави, може бути будь-яке майно. Насправді це не так, адже у власності територіальної громади не можуть бути об'єкти виключної власності й деякі інші об'єкти, покликані забезпечувати лише загальнодержавні інтереси та державну безпеку.

Згідно зі ст. 142 Конституції України матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме й нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні

ресурси, що є у власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їх спільної власності, що перебувають в управлінні районних і обласних рад [1]. Отже, наведена конституційна норма містить певні критерії для визначення переліку об'єктів права комунальної власності. Відображена дана норма також у ст. 16 Закону України «Про місцеве самоврядування в Україні» (наділі - Закон) [2].

Основоположний принцип управління майном, що є в комунальній власності, полягає в тому, що правомочності власника здійснюються безпосередньо територіальна громада та утворені нею органи місцевого самоврядування. Порядок здійснення цих прав певною мірою визначається Законом.

Здійснювати права суб'єкта права комунальної власності безпосередньо можуть лише невеликі територіальні громади, зокрема сіл. В інших випадках, ці та інші функції здійснюють сформовані в установленому порядку сільські, селищні, міські ради та їх виконавчі органи, а також районні та обласні ради, які представляють спільні інтереси територіальних громад, сіл, селищ, міст.

На даний момент, в Україні відсутній спеціальний нормативно-правовий акта, який детально регламентував обсяг прав комунальних підприємств, установ та організацій щодо закріпленого за ними майна.

В період, коли комунальна власність була різновидом державної власності, ці правомочності визначалися нормами, що застосовувались до державних підприємств, установ та організацій, а відтак за комунальними підприємствами майно

закріплювалося на праві повного господарського відання, а за комунальними установами та організаціями – на праві оперативного управління. Така практика збереглась і після відокремлення комунальної власності від державної у зв'язку з прийняттям Конституції України.

В чинному ГК України певну визначеність отримали правові засади комунальних унітарних підприємств. Відповідно до ст. 78 ГК комунальне унітарне підприємство утворюється компетентним органом місцевого самоврядування в розпорядчому порядку на базі відокремленої частини комунальної власності і входить до сфери його управління. Майно комунального унітарного підприємства перебуває в комунальній власності й закріплюється за ним на праві господарського відання (комунальне некомерційне підприємство) або на праві оперативного управління (комунальне некомерційне підприємство). Комунальне унітарне підприємство не несе відповідальності за зобов'язаннями власника та

органу місцевого самоврядування, до сфери управління якого воно входить [3]. Однак норми ГК не визначають порядку створення комунального підприємства, зміст права господарського відання, оперативного управління. Тому він має визначитись у статутах цих підприємств та спеціальними законами.

Положення щодо охорони права власності знайшли свій розвиток у різних галузях права. Проте, все ж таки особливу роль відіграють саме норми ЦК України [4], забезпечуючи правове регулювання і захист відносин власності в тих випадках, коли вони порушуються.

Аналізуючи питання захисту права комунальної власності слід вказати на відсутність ефективної єдиної системи заходів запобігання порушенню права комунальної власності. На нашу думку, враховуючи специфіку об'єктів, цілей їх використання, суб'єктів управління сьогодні в Україні доцільно говорити про необхідність закріплення в законодавстві спеціальних норм, присвячених регулюванню захисту права комунальної власності.

Література:

1. Конституція України: Закон України від 28 червня 1996 року (редакція від 02 березня 2014 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Про місцеве самоврядування: Закон України від 21.05.1997 року (Редакція від 01.03.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
3. Господарський кодекс України : Закон України від 16.01.2003 року (редакція від 19.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua>.
4. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року (редакція від 19.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

УДК 347.22.02

НАБУВАЛЬНА ДАВНІСТЬ ЯК ПІДСТАВА ВИНИКНЕННЯ ПРАВА ВЛАСНОСТІ

Коваленко Т. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31.

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Світлак І.І.

Вінницький коледж економіки та підприємництва THEU

Новацією чинного ЦК України [1], на відміну ЦК УРСР [2] стала норма ст. 344 ЦК України щодо нової підстави виникнення права власності - набувальної давності, тобто виникнення права власності за давністю володіння. Поки що в Україні набуття права власності на нерухоме майно за набувальною давністю не набуло значного поширення, що свідчить про те, що даний інститут або є незатребуваним суспільством, або механізм його застосування є складним.

Потреба у застосуванні набувальної давності виникає насамперед для упорядкування правового режиму так званого задавненого майна [3].

Інститут набувальної давності існує з часів Стародавнього Риму та набув значного поширення у законодавстві іноземних держав. Набувальна давність є засобом закріплення майна за суб'єктами, що ним володіють, у випадках, коли вони не мають можливості внаслідок певних обставин підтвердити підстави виникнення прав, а також в інших ситуаціях [4, с. 42].

Аналіз положень ст. 344 ЦК України дає підстави виокремити умови набуття права власності на житло за набувальною давністю:

1. добросовісне заволодіння майном на законних підставах (коли володілець не знав і не міг знати про те, що володіє чужим житлом, а у разі

виникнення спору встановлювати характер володіння може тільки суд з урахуванням обставин справи);

2. набувальна давність не стосується випадків заволодіння чужим майном обманним чи злочинним шляхом;

3. продовження володіння майном відкрито та безперервно;

4. продовження володіння житлом протягом встановленого строку (а саме протягом не менше десяти років).

Майже всі дослідники називають саме ці умови. Так, О. Яворська їх формулює наступним чином:

1) добросовісність заволодіння майном;

2) відкритість володіння;

3) безперервність володіння;

4) тривалість володіння у 10 років для нерухомого майна, якщо ж нерухоме майно перейшло до володільца за договором з його власником, який після закінчення строку договору не пред'явив вимоги про його повернення, тривалість володіння нерухомим майном має становити 15 років; у 5 років для рухомого майна [3, с. 30]

Найскладнішим, на нашу думку, є порядок отримання нерухомого майна за набувальною давністю.

Отримати житло у власність за набувальною давністю можна слідуючи за певними кроками:

- завершення будівництва житла
- введення в експлуатацію
- реєстрація права власності
- дотримання вимог ч. 1 ст. 344 ЦК України.

Отже, особа, яка має намір набути право власності на житло за набувальною давністю, відповідно до ч. 4 ст. 344 ЦК України повинна звернутися до суду і надати докази того, що житло введене в експлуатацію та зареєстроване, а також

докази добросовісного володіння житлом протягом встановленого строку.

З огляду на новизну такої підстави набуття права власності, як набувальна давність, судова практика починає лише формуватися. Саме з метою забезпечення правильного й однакового застосування судами законодавства про виникнення, припинення, захист права власності та інших речових прав Пленум Вищого спеціалізованого суду України з розгляду цивільних і кримінальних справ постановив судам свої роз'яснення [5].

Література

1. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року (редакція від 19.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Цивільний кодекс Української РСР : Закон УРСР від 18 липня 1963 року (втрата чинності від 01.01.2004 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Яворська О.С. Набуття права власності за давністю володіння / О.С. Яворська // Адвокат. – 2013. - № 5. – С. 29-35.
4. Головін О. Набувальна давність як спосіб набуття права власності на майно / О.Головін // Вісник Національної академії прокуратури України. – 2014. - №3(36). - С. 42–48.
5. Про судову практику в справах про захист права власності та інших речових прав : Постанова Пленуму Вищого спеціалізованого суду від 07.02.2014 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

УДК 347.63

ПИТАННЯ ОПІКИ ТА ПІКЛУВАННЯ ПРО ДІТЕЙ В УМОВАХ ПРОВЕДЕННЯ АТО

Мельник О. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31.

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Світлак І.І.

Вінницький коледж економіки та підприємництва THEU

Однією з основних соціальних проблем в Україні залишається проблема виховання дитини в сім'ї. Сім'я має особливе значення в житті кожної людини, забезпечує її захист і соціалізацію, формує моральні основи, емоційний світ дитини. Право на сім'ю є одним з природних прав людини, адже дає можливість забезпечити її нормальний фізичний, моральний, інтелектуальний та соціальний розвиток, дає змогу стати повноцінним членом суспільства. Право жити та виховуватись в сім'ї кожна дитина має від народження та в силу народження. Проте, сумна статистика підтверджує той факт, що в Україні продовжує зростати кількість дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування.

Становлення України як незалежної правової держави з ринковою економікою стало важким випробуванням для багатьох членів нашого суспільства, особливо дітей. Значна частина громадян України не змогла адаптуватись до умов безробіття і змушена була їхати за кордон на заробітки, багато хто з них внаслідок падіння життєвого рівня стали алкоголіками, наркоманами чи потрапили до місць позбавлення волі, а їхні діти залишилися без батьківського догляду і турботи.

Особливої гостроти питання піклування над дітьми набуває за умов проведення АТО на Сході України, коли нагальним є завдання соціального захисту дітей. У зоні АТО сьогодні припинено усиновлення дітей, не забезпечені права дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування.

Сьогодні в Україні з'явилася нова категорія дітей - діти-комбатанти, які мають досвід участі у збройних конфліктах та використання зброї. За деякими

даними, бойовики використовують дітей для збору даних розвідки готують для участі в бойових діях та виконання допоміжних функцій. Проте офіційні дані щодо кількості дітей, залучених до бойових дій на Сході України, кількості дітей, які втратили батьків (осіб, що їх замінюють; законних представників), але не перебувають на обліку в службах у справах дітей, кількості дітей, що самостійно покинули територію ведення бойових дій тощо відсутні [1].

В Україні відсутній досвід врегулювання таких відносин та створення дієвого механізму захисту прав дітей, що постраждали внаслідок проведення АТО.

Як відомо, правове регулювання здійснюється шляхом визначення у нормативно-правових актах прав та обов'язків суб'єктів права у певній сфері суспільних відносин, меж їхньої правомірної поведінки, гарантій реалізації правового статусу та заходів юридичної відповідальності за правопорушення, а також процесуальних основ її застосування [2, с. 622].

На шляху врегулювання даного питання, на нашу думку, прогресивною є позиція Президента України щодо ужиття заходів задля влаштування у найкоротші строки дітей, батьки (один із батьків) яких померли внаслідок поранення, контузії чи каліцтва, отриманих у районах проведення АТО.

Відповідно до Указу Президента «Про невідкладні заходи щодо забезпечення додаткових соціальних гарантій окремим категоріям громадян» Кабінет Міністрів України має ужити невідкладних заходів щодо влаштування в установленому порядку у найкоротші строки дітей, батьки (один із батьків) яких загинули під час участі в АТО, захищаючи

незалежність, суверенітет і територіальну цілісність України, або померли внаслідок поранення, контузії чи каліцтва, отриманих у районах проведення АТО, шляхом встановлення опіки та піклування над такими дітьми, їх усиновлення, передачі до прийомних сімей, дитячих будинків сімейного типу, а також до закладів для дітей-сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування, забезпечити відповідне фінансування зазначених закладів і передбачених законодавством соціальних виплат [3].

Практична реалізація вимог, встановлених Указом Президента насправді ускладнюється, адже взяття під опіку, передача до прийомної сім'ї безпосередньо у зоні АТО неможлива. На наш погляд, сьогодні потрібно запровадити спрощений механізм для сімейного влаштування дітей, які осиротіли або залишилися без батьківського піклування унаслідок бойових дій.

Фахівці сьогодні констатують також проблему реалізації контролюючих функцій щодо умовно засуджених дітей (їх понад 500 в Луганській та

Донецькій областях), які мусять регулярно відмічатися у виконавчій службі аби не бути ув'язненими через порушення режиму умовного засудження.

Отже, захист прав дітей-громадян України, які безпосередньо знаходяться у ситуації збройного конфлікту, – це нова проблема, якою має опікуватися держава, але вона сьогодні не має ані відповідної нормативно-правової, інституційної та організаційної бази.

В ситуації, що склалась в Україні, лише, в першу чергу, припинення військових дій на Сході України, а також дотримання міжнародних стандартів захисту прав дітей може забезпечити збереження життя, фізичної і психічної цілісності, здоров'я та відносного соціального благополуччя постраждалих дітей.

Ігнорування проблеми влаштування дітей, постраждалих внаслідок проведення АТО неминуче призведе до негативних та тривалих наслідків: фізична та психологічна травматизація, розвиток культури ненависті, знищення сімейних та соціальних зв'язків, зниження якості освіти та, як наслідок, рівня життя у дорослому віці [4].

Література

1. Миколок О. Війна – це найбрутальніше порушення прав дитини / О. Миколок // [Електронний ресурс]. – Режим доступу <http://www.day.kiev.ua/uk/article>.
2. Юридичний словник; за ред. Б.М. Бабія, Ф.Г. Бурчака, В.М. Корецького, - Вид. 2-е, перероб. і доп. - К.: Головна редакція Української рад. енци., 1983. - 872 с.
3. Про невідкладні заходи щодо забезпечення додаткових соціальних гарантій окремим категоріям громадян : Указ Президента України від 29.10.2014 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Щодо дотримання Україною міжнародних стандартів захисту прав дітей у збройних конфліктах : Аналітична записка Національного інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles>.

УДК 347.238

РЕАЛІЗАЦІЯ ПРАВ ПОДРУЖЖЯ НА ЧАСТКУ У СТАТУТНОМУ ФОНДІ ГОСПОДАРЬСЬКОГО ТОВАРИСТВА

Михайленко О. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31.

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Світлак І.І.

Вінницький коледж економіки та підприємництва ТНЕУ

Одним з основних інститутів цивільного права є інститут права власності. Право власності становить фундамент усіх цивільно-правових відносин, навколо яких будуються інші відносини.

Фізичні особи можуть здійснювати право приватної власності як індивідуально, так і спільно з іншими особами шляхом об'єднання їхнього майна та утворення внаслідок цього права спільної власності. Право спільної власності є певною організаційно-правовою формою реалізації суб'єктами права власності належних їм майнових прав [1, с. 201].

Згідно зі ст. 430 ЦК УРСР громадяни могли укладати договори про спільну діяльність і об'єднувати свої майнові внески для створення спільної власності лише з іншими громадянами і лише для задоволення своїх особистих побутових потреб [2].

В ч. 1 ст. 62 СК України зазначається, якщо майно дружини, чоловіка за час шлюбу істотно збільшилося у своїй вартості внаслідок спільних трудових чи грошових затрат або затрат другого з подружжя, воно у разі спору може бути визнане за рішенням суду об'єктом права спільної сумісної власності подружжя [3].

Отже, за змістом зазначеної норми особисте майно дружини, чоловіка може бути визнане об'єктом права спільної сумісної власності подружжя за наявності сукупності таких умов, як істотність збільшення вартості майна, збільшення такої вартості саме за час шлюбу, а також за наявності спільних трудових чи грошових затрат обох з подружжя або затрат другого з подружжя.

За ст. 69 СК України спільність майна, як правило, найбільш повною мірою забезпечує інтереси подружжя. Проте, в житті можуть виникати ситуації, коли подружжя доходить висновку про припинення режиму спільності та поділ належного йому майна.

Коло суб'єктів права спільної сумісної власності є аналогічним суб'єктам права спільної часткової власності (ч. 2 ст. 356 ЦК), за тим винятком, що ч. 2 ст. 368 ЦК України встановлює, що законом можуть бути встановлені обмеження для держави та територіальних громад бути учасниками права спільної сумісної власності [4].

На практиці найбільш спірними є питання визначення права спільної сумісної власності подружжя на вклад до статутного фонду господарського товариства.

Аналізуючи різні позиції фахівців А. Гриняк визначає найбільш поширені погляди на проблему: 1). одні автори вважають, що вклад до статутного фонду такого товариства може належати подружжю на праві спільної сумісної власності; 2). інші вважають, що право власності на такий вклад належить господарському товариству, а не його учасникам [5, с. 62].

За чинним законодавством кошти, які вносяться до статутного капіталу господарського товариства стають власністю саме господарського товариства. Членом такого товариства або акціонером (залежно від організаційно-правової форми) стає лише хтось один із подружжя. Законодавство щодо господарських товариств, визначає, що право на дивіденди і на частку у статутному капіталі та майні товариства при вході або ліквідації має лише той, хто був його учасником або акціонером.

На практиці виникають питання під час розлучення та поділу спільно нажитого майна, зокрема частки у статутному капіталі господарського товариства. Аналіз матеріалів судової практики дає підстави говорити про неоднозначність та

суперечливість судових рішень з цього питання (наприклад: виділялась частка з майна юридичної особи або майно не ділилось, а розглядалось як майно юридичної особи тощо).

При визначенні правового режиму спільної сумісної власності необхідно виходити із наступних ознак:

1) час придбання такого майна - адже майно є спільною сумісною власністю, якщо придбане під час шлюбу;

2) кошти, за яке майно було придбане (джерело придбання) – спільні кошти подружжя, а у випадку із грошовими коштами – їх походження;

3) мета придбання майна, що надає змогу надати йому режиму спільно сумісної власності.

Отже, використання у підприємницькій діяльності спільного майна не може бути підставою для визнання такого майна об'єктом права особистої приватної власності одного з подружжя, а по-друге, що інший із подружжя, який не є членом господарського товариства матиме право не лише на половину внеску, а і на половину доходів підприємства.

Література

1. Дзера О. В. Розвиток права власності громадян в Україні : монографія. - К.: Вентурі, 1996. – 271 с.
2. Цивільний кодекс Української РСР : Закон УРСР від 18 липня 1963 року (втрата чинності від 01.01.2004 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Сімейний кодекс України : Закон України від 10 січня 2002 року (редакція від 21.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року (редакція від 19.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Гриняк А. Право спільної власності за цивільним та сімейним законодавством України / А. Гриняк // Юридична Україна. – 2015.- № 6. – С. 59 – 64.

УДК346.31

ОХОРОНА ЖИТЛОВИХ ПРАВ ДИТИНИ ЗА ЧИННИМ ЗАКОНОДАВСТВОМ

Тернопільська Н. – ст. 3 курсу, гр. ПРвн-31.

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Світлак І.І.

Вінницький коледж економіки та підприємництва ТНЕУ

Кожна особа в нашій державі незалежно від віку та майнового стану володіє певним майном, і дитина не є винятком. Крім речей особистого користування (іграшок, одягу), у дитини можуть перебувати у власності нерухоме майно (квартири, будинки, машини, земля), а також цінні папери, рахунок у банку.

На відміну від повнолітніх дієздатних членів родини власника дитина не може бути позбавлена житла без надання їй іншого житлового приміщення. Батьки (усиновителі, піклувальники) власники житла не можуть в односторонньому порядку, лише за своєю волею висилити дитину.

Відповідно до ч. 3 ст. 26 ЦК України [1] фізична особа здатна мати усі майнові права. Отже, від народження особа має право на власність, право проживати у житлі, користуватися житловим приміщенням та житлово-комунальними послугами тощо.

Право власності дитини на житло законодавчо закріплено у низці кодифікованих актів, зокрема у ЦК України, СК України та ЖК України [1; 2; 3].

За чинним законодавством, малолітні та неповнолітні особи не є суб'єктами житлового права,

тобто самостійно від свого імені вони не мають права укласти угоди щодо відчуження чи придбання житла, найму чи піднайму житлового приміщення виступають їх батьки чи особи що їх замінюють. Дитина до 10 років проживає разом з батьками без погодження цього питання з самою дитиною. Особа з 10 років має право висловлювати свою думку щодо реалізації її прав на місце проживання. З 14 років дитина самостійно має право обирати, з ким з батьків вона проживатиме (ст. 160 ЖК України) [3].

Діти відносяться до членів сім'ї наймача житлового приміщення. Вони здійснюють права користування цим приміщенням нарівні з батьками чи особами, що їх замінюють (ст. 64 ЖК України). Дитина, батьки якої померли, має право на користування житлом, у якому вона проживала до встановлення опіки. У разі відсутності житла вона має право на його отримання відповідно до чинного законодавства (п. 3 ст. 247 СК України). Кожна дитина, в тому числі і усиновлена, має право на одержання в передбаченому законом порядку в спадщину житла батьків чи одного з них у разі їх

смерті або визнання їх за рішенням суду померлими незалежно від місця проживання. Дитина, батьки якої позбавлені батьківських прав не втрачає права на успадкування їх житла (гл. 14 СК України).

Відповідно до ст. 17 та ч. 3 ст. 18 Закону України «Про охорону дитинства» [4], ст. 11 Закону України «Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування» [5] визначено, що виконавчі комітети сільських, селищних та міських рад є органами опіки та піклування, які зобов'язані здійснювати контроль за додержанням батьками та особами, що їх замінюють, майнових і житлових прав дітей при відчуженні житлових приміщень та купівлі нового житла.

Право на захист права та інтересів дітей визначено і міжнародними стандартами. Відповідно до ст. 2 Конвенції ООН про права дитини [6], яка ґрунтується на пріоритеті інтересів дитини у суспільстві, передбачається повага і забезпечення всіх прав дитини без будь-якої дискримінації незалежно від багатьох позицій, у тому числі і від майнового стану. Право дитини на майно, на житло є одним із основних прав, що потребують захисту у разі їх порушення.

Для захисту свого права дитина з досягненням нею повноліття має право звернутися до суду самостійно. Якщо звернутися до судової практики, то найбільш поширеними справами у сфері захисту права власності дитини на житло є справи про відновлення права власності на житло та визнання права на житло.

Література

1. Цивільний кодекс України : Закон України від 16 січня 2003 року (редакція від 19.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
2. Сімейний кодекс України : Закон України від 10 січня 2002 року (редакція від 21.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
3. Житловий кодекс України Української РСР: Закон України від 30 червня 1983 року (редакція від 01.01.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
4. Про охорону дитинства : Закон України від 26 квітня 2001 року (редакція від 21.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
5. Про забезпечення організаційно-правових умов соціального захисту дітей сиріт та дітей, позбавлених батьківського піклування: Закон України від 13 січня 2005 року (редакція від 21.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.
6. Конвенція ООН про права дитини: Міжнародний документ від 20 листопада 1989 року (редакція від 01.01.2000 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>.

УДК 343.122

ОСОБЛИВОСТІ РОЗСЛІДУВАННЯ ЗЛОЧИНІВ У СФЕРІ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

Арустамян І.- ст. 4 курсу, гр. ПРвн-41.

Науковий керівник – Поджаренко К.С. к.ю.н.

Вінницький коледж економіки та підприємництва THEU

При розслідуванні злочинів у сфері інтелектуальної власності слід виділити сукупність обставин, які підлягають доказуванню з метою вирішення кримінальної справи в цілому. Нормативно ці обставини, передбачені у ст. 91 КПК України:

1) подія кримінального правопорушення (час, місце, спосіб та інші обставини вчинення кримінального правопорушення);

2) винуватість обвинуваченого у вчиненні кримінального правопорушення, форма вини, мотив і мета вчинення кримінального правопорушення;

3) вид і розмір шкоди, завданої кримінальним правопорушенням, а також розмір процесуальних витрат;

4) обставини, які впливають на ступінь тяжкості вчиненого кримінального правопорушення, характеризують особу обвинуваченого, обтяжують чи пом'якшують покарання, які виключають кримінальну відповідальність або є підставою закриття кримінального провадження;

5) обставини, що є підставою для звільнення від кримінальної відповідальності або покарання;

6) обставини, які підтверджують, що гроші, цінності та інше майно, які підлягають спеціальній конфіскації, одержані внаслідок вчинення кримінального правопорушення та/або є доходами від

такого майна, або призначалися (використовувалися) для схиляння особи до вчинення кримінального правопорушення, фінансування та/або матеріального забезпечення кримінального правопорушення чи винагороди за його вчинення, або є предметом кримінального правопорушення, у тому числі пов'язаного з їх незаконним обігом, або підшукані, виготовлені, пристосовані або використані як засоби чи знаряддя вчинення кримінального правопорушення;

7) обставини, що є підставою для застосування до юридичних осіб заходів кримінально-правового характеру.

Доказування полягає у збиранні, перевірці та оцінці доказів з метою встановлення обставин, що мають значення для кримінального провадження [1].

Вказані елементи входять до предмету доказування по кримінальній справі та фактично складають структуру криміналістичної характеристики злочину. Але вони не вказують на джерела інформації про злочин та ймовірні дії щодо їх встановлення. На нашу думку, для розкриття злочину важливе вивчення елементів злочину, що дає можливість отримання інформації про обставини його вчинення і особу злочинця. Саме з таких позицій ми підходимо до поняття криміналістичної характеристики злочинів у сфері інтелектуальної власності.

Зазначена група злочинів має характерні ознаки, які їх об'єднують до одного виду і які відображаються в злочинній діяльності осіб, які її здійснюють. Ми вважаємо, що елементи криміналістичної характеристики окремих видів злочинів мають особливості в залежності від особливостей об'єктивної сторони і особи злочинця. Для криміналістичної характеристики злочинів у сфері інтелектуальної власності, на нашу думку, характерно такі елементи:

1) обставини вчинення злочину: місце, час, тривалість злочинної діяльності, об'єкт інтелектуальної власності щодо якого вчинено протиправну дію, нормативне регулювання використання зазначеного об'єкту;

2) способи приготування, вчинення і приховування злочину: характеристика технічних засобів, приладів виготовлення об'єкта інтелектуальної власності, система розповсюдження та отримання прибутку;

3) характеристика і особливості зовнішнього прояву результатів злочинної діяльності: характеристика типових слідів злочинної діяльності і об'єктів на яких вони залишаються;

4) особа злочинця і мотиви його дій: обставини, які характеризують особу злочинця, мотиви його дій, професіоналізм та системність злочинної діяльності;

5) умови, за яких можливе притягнення злочинця до відповідальності і призначення покарання: обставини, які виключають злочинність і караність діяння, обтяжують чи пом'якшують покарання.

6) обставини, які сприяли вчиненню злочину, як додатковий елемент криміналістичної характеристики визначає не лише нормативну вимогу КПК України, а й дозволяє проаналізувати нормативне регулювання системи забезпечення інтелектуальної власності, виявити прогалини і визначити напрями вдосконалення законодавства [2, с. 145].

Особа потерпілого для зазначеної групи злочинів не відіграє значної ролі для встановлення факту злочинної діяльності і визначення її особливостей. Тому, потерпілий нами не розглядається як елемент криміналістичної характеристики. Хоча слід зазначити, що обов'язковою ознакою даної категорії злочинів є наявність потерпілого. Потерпілими можуть бути: а) власники авторського права; б) фізична або юридична особа, яка в установленому законом порядку отримала та має майнові права на твір, а в окремих випадках його правонаступник (наприклад, спадкоємець); б) власники суміжних прав.

Література

1. Кримінальний процесуальний кодекс України : Закон України від 13.04.2012 року (редакція від 28.02.2016 року) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Поджаренко К.Є. Криміналістичне забезпечення розкриття і розслідування злочинних порушень прав інтелектуальної власності / К.Є. Поджаренко : дис. ... кандидата юридичних наук : 12.00.09 / Поджаренко Катерина Євгенівна. – К., 2009. – 208 с.

УДК 341:343.211.3.

СТАНОВЛЕННЯ ПРИНЦИПУ ЗАХИСТУ ПРАВ ЛЮДИНИ В ПРАВІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ:ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА

Луногов О. - ст. 3 курсу.

Науковий керівник - к.ю.н., доцент Письменна О.П.

Вінницький національний аграрний університет

Сьогодні принцип захисту прав людини в праві ЄС продовжує розвиватися. Спочатку Європейські співтовариства створювалися як суто економічні, тому положення про права людини в договори, що створюють Європейські співтовариства, не були включені.

Верховенство права це - ціннісні категорії, гуманістичні ідеали розвитку суспільства. Верховенство права зафіксоване у ст. 8 Конституції України як принцип поряд з визначенням вищої юридичної сили норм Конституції України, а правова держава (разом з демократичною і соціальною) - як взірць держави, до якої має прагнути народ України (ст. 1 Конституції України).

Щодо питання про основні права людини вперше було порушено Судом ЄС у 1969 р. у зв'язку зі справою 29/69 "Erich Stauder c. Ville d Ulm-Sozialamt" від 12 листопада 1969 р. У справі йшлося про програму Європейського співтовариства, що передбачає постачання в рамках соціальної допомоги масла за низькою ціною. Заявнику належало масло за низькою ціною, однак він заперечував проти обов'язкового пред'явлення купона для отримання олії, оскільки купон містив інформацію про його ім'я та адресу.

Заявник вважав, що це принизливо і порушує його право на приватне життя, тому акт Європейського співтовариства, що передбачає такий обов'язок, повинен бути анульований. Суд ЄС не уявив порушення прав заявника, однак в рішенні по справі сформулював позицію, судової практики по справах, які стосуються прав людини: Суд ЄС зазначив, що буде захищати основні права людини, як вони впливають із загальних принципів Спільноти [1].

7 лютого 1992 р. був прийнятий Договір про заснування Європейського Союзу (Договір про ЄС 1992 р.), який став важливим етапом і в розвитку права ЄС у галузі прав людини [2].

Із подальшим розвитком інформаційних технологій, враховуючи, що функціонування внутрішнього ринку Європейського Союзу неминуче призведе до істотного збільшення транскордонних потоків персональних даних, Європейський Парламент та Рада ЄС у 1995 році прийняли Директиву 95/46/ЄС «Про захист осіб у зв'язку з обробкою персональних даних і вільним обігом цих даних». Стаття 7 даного документу відображає головний принцип, яким керуються в ЄС при

впровадженні політики захисту персональних даних. З одного боку в документі декларується прагнення до вільного переміщення інформації про фізичну особу між державами-членами ЄС, з іншого боку – надаються чіткі правові гарантії захисту прав громадян, до яких входить право на недоторканність персональних даних і їх захист від третіх осіб [3].

Базовими принципами, на яких на сьогодні базується правовий захист персональних даних, є:

- принцип персоніфікованості;
- принцип екстериторіальності;
- принцип субсидіарності.

Орієнтація України на європейські правові цінності є пошук шляхів гармонізації законодавчої та інституційної складової системи захисту персональних даних в Україні з європейською правовою системою, необхідність подальшого розвитку правового регулювання у сфері захисту персональних даних в Україні з урахуванням вже існуючих правових механізмів в ЄС зумовлюють актуальність даного дослідження.

З метою модернізації законодавства у сфері міграції Міністерство юстиції розробляє проект Закону України «Про біженців та осіб, які заслуговують допоміжного та тимчасового захисту в Україні», який базується на положеннях Конвенції ООН про статус біженців 1951 року.

Серед усіх завдань, які українська влада має виконати для запровадження безвізового режиму з ЄС, блок «Управління міграцією» є одним з найважливіших.

Воєнні дії на Сході України, зростання кількості внутрішніх переселенців та шукачів притулку в країнах ЄС суттєво обтяжили первісний перелік завдань, що були зорієнтовані переважно на інституційний розвиток Міграційної служби.

Можливості євроінтеграції України тісно пов'язані з гармонізацією національного законодавства з законодавством ЄС, зближенням основних стратегій

соціально-економічного розвитку, досягненням відповідних соціальних стандартів. Одним з найбільших досягнень Євросоюзу можна вважати створення спільного ринку праці, вільного руху робочої сили, спільну стратегію зайнятості. І хоча світова економічна криза, тенденції демографічного старіння, глобальна конкуренція суттєво вплинули на ринок праці, погіршивши умови зайнятості, Євросоюз продовжує проводити цілеспрямовану політику щодо збалансованості ринку праці, використовуючи можливості загальноєвропейського та національного рівня.

Серед основних «соціальних вимірів» спільного європейського ринку праці слід виділити:

– зняття обмеження на доступ до кваліфікованої роботи за національним громадянством;

– визнання права всіх робітників-мігрантів на рівну оплату за рівний труд чоловіків і жінок, прагнення гармонізувати національні системи страхування, розвиток діалогу між трудом і капіталом (Римська угода 1957 р.);

– введення наднаціонального режиму, який уточнював, за яких умов соціальні виплати, отримані в рамках однієї національної системи можуть бути конвертованими та експортованими в рамках ЄС (Регламент 1408 /1971 р.), правил гармонізації стандартів у сфері захисту здоров'я і безпеки на робочому місці (Єдиний європейський акт 1986 р.).

Отже, у XXI сторіччі принцип захисту прав людини в праві Європейського Союзу стали застосовувати усі її члени. Права та свободи громадян закріплені в Конституції України і у разі їх порушення кожен громадянин може звернутися в міжнародні суди, що функціонують в Європейському Союзі. Для того, щоб Україна стала членом Європейського Союзу потрібно, щоб Кабінет Міністрів розробляв усі законопроекти, Верховна Рада приймала усі законопроекти з приводу захисту прав людини, а Президент їх підписував.

Література

1. Камишева С. О. Порядок денний асоціації Україна - ЄС для підготовки та сприяння імплементації Угоди про асоціацію / С.О. Камишева // Україна - Європейський Союз : зібрання міжнародних договорів та інших документів. - К., 2013. - С. 573-598.
2. Директива 95/46/ЄС «Про захист осіб у зв'язку з обробкою персональних даних і вільним обігом цих даних» прийнята у 1995 році Радою ЄС. // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/994_242.
3. Конвенція про захист прав людини та основних свобод : Міжнародний документ від 04.11.1950 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_004.
4. Шишкова Н. Хартія основних прав Європейського Союзу і проблеми її конституційного розвитку / Н. Шишкова // Юридичний журнал. - 2011. - № 2. – С. 45-48.
5. Договір про Європейський Союз від 1992 року // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_004

UDK 346.5

IMPROVING THE LEGAL MECHANISM FOR ENSURING DEVELOPMENT OF UKRAINE'S ECONOMY

Kopotun A. – first-year student.

Harbuza T. – Phd, assistant professor.

University of the State Fiscal Service of Ukraine

The urgency of this problem lies in the fact that the economic situation in Ukraine is going down for past few years. Researches show that the institutional and legal support of market transformations in Ukraine have made only first steps and not always successful, generally, in

the social aspect they are disruptive. This is the evidence of the fact that legal mechanism of development of Ukrainian's economy, has only began.

The main miscalculation and drawback of Ukrainian legislation and therefore subordinate legislation on

denationalization and privatization of property is that it mostly works on transformation of state property into private. That is why the approach to the formation of the "legal field" in the economic sense, was palliative and didn't generate effective motivation for effective entrepreneurship. The main macro- and microeconomic indexes during the Ukrainian independence period tells us those facts.

Today, legal regulation of economy is carried out by numerous normative legal acts, both general and special competence. However, the slowdown in the economy, reduction in the number of employees demonstrates the insufficiency and imperfection of the regulatory framework.

Also there is another problem which is tightly connected with one mentioned above and it's about practical issues of privatization. A significant obstacle to further economic development is absence of regulation of relations between the state and the private sector.

The experience of the second half of the last century proves that high rates of innovative activity in the developed countries are achieved in the creation of this frame of institutional design and technological method of production, which ensures the protection of intellectual property and technological innovation, creates conditions for development based on innovation, as well as enables you to optimize material, labor and financial resources for the development of the last. The current system of legislative support of economy development of our country does not correspond to a priority tasks of letter.

Mandatory, legislated condition of privatization should be the mutual responsibility of the state (primarily of the state property Fund) and the new owner-investor of privatized object with respect to the last technical re-equipment, production and development of new products and services. Meanwhile the legislative and executive branches should both ensure a mandatory provision of civilized privatization - transparent functioning of the stock market.

For the purpose of further improvement of tax and financial legislation, it is important to move away from the legal support of functioning of individual elements of the tax or the financial system. After all, the lack of coherent (unified) approach to direct managing of each of these areas creates an inconsistency of legislation, serves as a ground for abuse, etc. As a result, all economical policy of a state loses its constructive core.

Therefore, to improve the legal mechanism, it is necessary to perform such duties before the community which are governed by the Constitution and include various components. Among them: ensuring at least a simple reproduction of the population, but with the increase in the level and quality of life; the reproduction of the labor potential in the measurement of its physical health and professional qualification level; ensuring the rational employment of the population and a minimum standard of life for socially vulnerable population and development of education, culture, health and improving the ecological situation in Ukraine.

Literature

1. Уманців Ю.М. Механізм економічної політики / Ю.М. Уманців [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://westudents.com.ua/glavy/19612-43-nstitutsonalno-pravove-zabezpechennya-transformats-ekonomki-ukrani.html>. – Назва з екрану.
2. Правове забезпечення розвитку малого підприємництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchniki.com/15800119/economika>. – Назва з екрану.
3. Мельник П. В. Економічна теорія. Політекономія: Навчальний посібник / [П. В. Мельник, І. А. Максименко, Н. П. Мацелюх та ін.]. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, Чернівці: "Прут". – 2010. – 356 с.

УДК 342.7

ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПРАВ ЛЮДИНИ ЗА ЄВРОПЕЙСЬКИМИ СТАНДАРТАМИ

Василик Я. - ст. 4 курсу, гр. ПРвн-41.

Науковий керівник – Світлак І.І., к.ю.н., доцент

Вінницький коледж економіки та підприємництва THEU

16 вересня 2014 року Угода про асоціацію була одночасно ратифікована Верховною Радою України та Європейським парламентом. В Угоді особлива увага приділяється цінностям і принципам: демократії та верховенству права, повазі до прав людини та засадничих свобод, належному урядуванню, ринковій економіці та збалансованому розвитку, тому дослідження європейських стандартів прав людини в світлі підписання даного документа набуває нагальної потреби.

У ч. 3 ст. 1 Статуту ООН проголошено, що однією з цілей діяльності ООН є міжнародне співробітництво для сприяння загальній повазі та дотриманню прав людини і основних свобод для всіх. В Загальній Декларації прав людини уперше в історії було встановлено перелік основних прав і свобод людини, що підлягають захисту в усьому світі. Тим самим було закладено підґрунтя принципово нової системи

координат юридичного мислення та правозастосування. Загальна декларація була прийнята у формі резолюції Генеральної Асамблеї ООН і тому мала на той час рекомендаційний характер. Завдяки міжнародному визнанню норм Загальної декларації більше 120 країнами світу на конституційному рівні, перелік, зміст і допустимі обмеження прав і свобод, які містяться в Декларації, перетворилися на загальновизнані звичайні норми міжнародного права, тобто на міжнародні стандарти прав людини, яких мають дотримуватися всі країни світу [1, с. 34].

Вагому роль відіграє положення про приєднання Європейського Союзу до Європейської конвенції про захист прав людини і основоположних свобод, що є значним кроком у сфері захисту прав людини. Після проголошення Хартії основоположних прав Європейського Союзу з'явилися думки щодо утворення в Європі нової системи захисту прав

людини, яка може створити конкуренцію вже наявній системі захисту прав людини Ради Європи [2, с. 69].

Досліджуючи стандарти прав за європейським законодавством, Ю. Білас формулює висновок, що стандартами прав людини є норми та принципи, що увібрали в себе найвищі досягнення загальнолюдської духовної культури, виражають змістовно принцип правової рівності, закріплюють такі правила поведіння держави із людиною, які не принижують людську гідність, і які є підставою для вирішення правових справ та розвитку права у будь-яких формах. На думку дослідника, права людини це права:

- якими наділений кожен в силу лише того, що він є людиною;

- якими всі люди володіють однаковою мірою і які є невід’ємними;

- які виступають соціальними і політичними гарантіями, необхідними для захисту особи від посягань на людську гідність з боку сучасних держав та над(поза)державних утворень [3, с. 8].

Для розуміння поняття європейських стандартів, можна приєднатися до думки про те, що права та свободи, що містяться у Конвенції – це стандарти прав людини, які повинні бути в основі діяльності держав-учасниць в галузі дотримання прав людини. Держави-члени Ради Європи повинні застосовувати ці стандарти в своєму законодавстві та правозастосовчій практиці, однак за ними залишається свобода вибору засобів застосування цих стандартів. Включення міжнародних та європейських стандартів прав людини в правові системи держав, в тому числі України, здійснюється шляхом їх закріплення в Конституції держави, законах, а також через підписання, ратифікацію міжнародних угод, що містять такі норми. Останні частіше набувають статусу частини правової системи, що дає можливість судовим та іншим правозастосовчим установам їх безпосередньо використовувати як частину національного права. Так, європейська практика свідчить, що норми Конвенції найбільш ефективно застосовуються тоді, коли вони безпосередньо включені у внутрішньодержавне право.

Економічні, соціальні і культурні права: право на працю; право на справедливі та належні умови праці; профспілкові права; право на достойний (достатній) рівень життя; право на здоров’я і соціальний захист; захист материнства, сім’ї і дитинства; право на отримання середньої і вищої освіти; право на користування досягненнями культури; захист найбільш незахищених категорій населення.

Колективні права: право на мир; заборона геноциду та апартеїду; право народів на самовизначення; права національних меншин; право на розвиток; право на сприятливе навколишнє середовище.

Процес інтеграції України до європейського правового простору передбачає, серед іншого, повноцінне реформування вітчизняної правової системи. Національна імплементація будь-яких міжнародних договорів залежить від обраної державою концепції співвідношення міжнародного і національного права. Відповідно до третього Копенгагенського критерію, адаптація (в Україні – процес вжиття спеціальних заходів щодо зближення існуючого та майбутнього законодавства) національного законодавства є обов’язковою для усіх країн-кандидатів на вступ до ЄС та постає однією із головних передумов набуття членства.

Текст Конвенції про захист прав людини і основоположних свобод, Перший протокол та протоколи № 2, 4, 7, 11 до неї були підписані Україною 9 листопада 1995 року, а Протокол № 6 ратифікований 22 лютого 2000 року. Так, з моменту набрання чинності для України положень Конвенції та згаданих протоколів створено нову “правову ситуацію в системі захисту прав людини, яка почала активно розвиватися в двох напрямках. По-перше, розпочалось перенесення в законодавство України європейських правничих цінностей, які пов’язані з захистом прав людини та основних свобод. По-друге, Україна потенційно стала державою-відповідачем у Євросуді” [4]. В світлі адаптаційних законодавчих процесів зазначене право знайшло відображення в Конституції України.

Отже, на сьогодні, з огляду на теоретичні та практичні здобутки, можна зробити ряд висновків. Незаперечним є існування двох протилежних ідей щодо необхідності проведення імплементації норм європейського законодавства – однієї, яка в процесі правозастосування пропагує використання виключно національної нормативної бази, та другої – яка, навпаки, пропонує опиратися тільки на норми законодавства ЄС.

В умовах політичних євроінтеграційних та глобалізаційних процесів, що відбуваються в країні та світі, зазначимо, що існування стандартів прав людини зумовлено розвитком конкретного суспільства та європейської спільноти загалом. З їх допомогою можна проаналізувати місце і роль людини та особистості в правовій системі певного суспільства з огляду на реальне становище людини в ньому. Значимість європейських стандартів прав людини полягає і в тому, що вони є провідними засадами розвитку правового життя.

Література

1. Рабінович П. М. Права людини та їх юридичне забезпечення (Основи загальної теорії права і держави): навч. посіб. - К., 1992. - 100 с.
2. Мутусханов А. А. Становлення європейських стандартів прав людини / А. А. Мутусханов, Г. А. Костенко-Костейчук // Трипільська цивілізація. - 2012. - № 7. - С. 68-72.
3. Білас Ю.Ю. Європейські стандарти прав людини в контексті правозастосування сучасної України : автореф. дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.12 / Ю.Ю. Білас ; Нац. акад. внутр. справ. - К., 2011. - 19 с.
4. Конституційні права, свободи і обов’язки людини і громадянина в Україні / За ред. Ю.С.Шемшученка. – К., 2008. - 592 с.

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Збірник матеріалів Всеукраїнської
науково-практичної конференції

ШЛЯХИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В ОСВІТІ, НАУЦІ, ЕКОНОМІЦІ

м. Вінниця, 12 квітня 2016 р.

ТОМ II
ЧАСТИНА 2

Підписано до друку _____
Папір офсетний. Формат 60x84.1/16
Гарнітура Times New Roman
Обл. друк. арк. _____
Ум. друк. арк. _____
Наклад 300 прим.

Видавництво «Крок». Свідоцтво № 3538 від 30.07.2009 р.
46006, м. Тернопіль, вул. Гайова, 56
тел. (0352) 248436