

витратами з більш глибоким аналізом причин і внутрішніх взаємозв'язків, по зміні форм первинного обліку та нормативних калькуляцій.

Наступним підготовчим етапом формування бюджету є розробка диференційованих норм і нормативів проектування і виготовлення окремих видів нової продукції, розробка дослідних зразків даних виробів.

Завершальним етапом дослідження процесу бюджетування є формалізація розрахунку впливу різних доданків на бюджет поточних витрат.

Висновки. Пропозиції та рекомендації, спрямовані на вдосконалення обліково-інформаційного забезпечення управління витратами для підвищення конкурентоспроможності продукції, сприятимуть виробітці оптимальних управлінських рішень і підвищення конкурентоспроможності продукції.

ЛІТЕРАТУРА

1. Волкова О. М. Бюджетування та фінансовий контроль у комерційних організаціях. М.: Фінанси і статистика, 2015.
2. Орлов А. І. Організаційно-економічне моделювання: теорія прийняття рішень: підручник. М.: Крокус, 2011.
3. Савчук В. П. Управління фінансами підприємства. М.: Біном. Лабораторія знань, 2007.

Олександр Власович,
студент 5 курсу
гуманітарно-економічного факультету
Наук. керівник: **І. С. Ладунка,**
к. екон. н., доцент (БДПУ)

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Важливою складовою ринкової економіки будь-якої країни є малий бізнес. У розвинених країнах на частку їх виробництва припадає більше половини всієї продукції, оскільки малі підприємства не потребують великих коштів на своє створення. Вони оперативно реагують на коливання ринкової кон'юнктури, швидко і гнучко перебудовують свою господарську діяльність.

Малий бізнес є живильним середовищем, необхідної для розвитку ініціативи і підприємливості, без яких не може бути повноцінної, ефективної соціально – економічної політики, розвиненого суспільства. Більшість нових, прогресивних ідей, пов'язаних з розвитком бізнесу, з'являється і реалізується на практиці саме на малих підприємствах. Малий бізнес не протистоїть великим і середнім підприємствам, а існує в тісній інтеграції з ними, бере участь у структурній перебудові народного господарства та прискорення інноваційних процесів.

Особливо актуальна проблема становлення малих підприємств в Україні, тому що їх успішна діяльність є однією з важливих умов розвитку вітчизняної економіки. В умовах виходу з економічної кризи не можна не згадати про підтримку малого бізнесу. Поява великої кількості фірм призведе до появи нових робочих місць, малим підприємством легше

управляти в умовах нестабільного курсу національної валюти, та й це принесе реальні гроші в бюджет не тільки центру, а й регіонів, що особливо важливо. Але щоб уникнути як можна більше помилок, які неминучі при утворенні нової течії в економіці України, спочатку слід повчитися на досвіді інших країн у цій області і зрозуміти, які ж умови необхідні для розвитку дрібного підприємництва в нашій країні.

За період з 1991 до 2001 року загальна кількість підприємств, які можна віднести до сфери малого підприємництва, виросла у декілька разів. Але, у 2009-му зростання малих підприємств і приватних підприємців призупинився, але негативної динаміки не спостерігалось. У середньому, кількість нових суб'єктів підприємницької діяльності у галузях скоротилося в 1,5-2 рази, а свою діяльність припинили на 10-25% більше підприємців, ніж у 2008-му. Тобто, загальна кількість малих компаній залишиться на вже існуючому рівні – майже 2,6 млн.

У реальних умовах української економіки суб'єкти малого підприємництва не можуть отримати понад доходи. Існує безліч причин, що перешкоджають розвитку малого підприємництва: недосконалість законодавства і часто змінюються правила; надмірні податки; недостатність джерел фінансування; нерівні можливості у відношенні конкуренції з номенклатурним великим бізнесом; всеосяжна корупція; відсутність підтримки, а таким чином і перешкоди з боку держави; нерозвиненість інфраструктури (банківської і комунікаційної систем забезпечення); професійна невідповідність самих підприємців.

З огляду на всі об'єктивні і суб'єктивні причини, очевидно, що малий бізнес украї уразливий без державної фінансової підтримки. І це має відбуватися не тільки через субсидування, кредитування, часткового фінансування, скільки через надання податкових пільг, як це практикується в розвинених країнах. В Україні ж у зв'язку з відсутністю у держави можливостей пряма фінансова допомога практично відсутня. На сьогоднішній день основним способом фінансової підтримки малого бізнесу є банківський кредит. Самі по собі малі підприємства не є сьогодні привабливими клієнтами для банків. На ряду з цим, ставки кредитних ресурсів, які діють на ринках, занадто високі для малих підприємств, що робить банківські кредити недоступними для цього сектора економіки. Тому в ситуації, що склалася державні позики повинні стати реальним джерелом формування фінансових ресурсів малого підприємництва. Проте це – в довгостроковій перспективі за умови достатніх бюджетних коштів.

А поки що на державному рівні фінансовою підтримкою підприємництва займається всього лише декілька структур, таких як, Ощадний банк України, Український фонд підтримки підприємництва, Державний комітет сприяння розвитку підприємництва.

Можна зробити висновки, що незважаючи на позитивні зрушення у розвитку малого підприємництва в Україні, існують проблеми, що перешкоджають його повноцінному розвитку. Однією з найбільш гострих проблем у діяльності більшості суб'єктів малого підприємництва – проблема пошуку та отримання фінансових ресурсів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Білоус Г. Розвиток малого підприємництва в Україні // Економіка України. – 2004 .-№2.
2. Онищук Я. В. Фінансове забезпечення діяльності малого бізнесу // Фінанси України. -2003.-№7.
3. Романов М. В. Фінансова підтримка підприємництва // Фінанси України.- 2003. -№9.

Катерина Войчицька,

студентка 1 курсу

Бердянського економіко-гуманітарного коледжу БДПУ

Наук. керівник: **О.А. Ліпанова,**

викладач БЕГК БДПУ

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ КОМЕРЦІЙНОГО ПРОФІЛЮ

Соціально-економічні зміни у суспільстві зумовлюють необхідність переходу до ринкових відносин, приватної власності, комерційних структур, інтеграції виробництва, що суттєво впливає на вимоги професійної підготовки фахівців комерційного профілю.

Розв'язання сучасних завдань підготовки таких спеціалістів в закладах освіти зумовлюють потребу пошуку нових форм і засобів організації освітньої діяльності, підвищення рівня підприємницької, економічної підготовки майбутніх фахівців. Саме ринок з його вимогами до продукту праці, увагою до співвідношення затрат і результатів змушує дуже серйозно придивитися до зв'язку теорії і практики, шукати нові шляхи навчання практичної підготовки майбутніх спеціалістів-комерсантів.

Вивчення й аналіз вітчизняної педагогічної думки свідчить про те, що вона завжди була спрямована на комерційну, підприємницьку підготовку молоді. Висунення на перший план проблеми підготовки майбутніх фахівців зумовлене об'єктивними чинниками, на які потрібно дати відповідь: кого, як і до якої діяльності ми хочемо підготувати; які знання мають бути базовими; як готувати фахівців галузі комерційної, економічної діяльності різних рівнів [1].

На сучасному етапі економічна ситуація є непередбачуваною, нестабільною та швидкозмінною. Це означає, що майбутні фахівці повинні постійно враховувати ці зміни, а отже для ефективної роботи вони повинні постійно поповнювати і розширяти свій обсяг знань та умінь, бути здатними приймати важливі рішення.

Сучасні вимоги ринку праці до професійної підготовленості фахівців комерційної сфери зростають залежно від темпів оновлення видів продукції, обладнання і технологічних процесів. У зв'язку з цим підвищуються вимоги до творчої обдарованості і гнучкості спеціалістів, їхньої багатогранності та здатності до динамічної трансформації. Такі фахівці мають володіти комплексом професійних знань, умінь та навичок, що відповідають інтенсифікації виробництва, передовим досягненням науки і техніки. Українська національна школа покликана формувати в