

Міністерство освіти і науки України
Міністерство аграрної політики та продовольства України
Інститут модернізації змісту освіти
Латвійський сільськогосподарський університет
Білоруська державна сільськогосподарська академія
Вроцлавський Технологічний Університет
Старопольська вища школа, м. Кельце
Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва
Миколаївський національний аграрний університет
Національний університет біоресурсів і природокористування
України
Полтавська державна аграрна академія
Дніпровський державний аграрно-економічний університет
Львівський національний аграрний університет
Кафедра обліку та оподаткування

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ:
ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВИЙ ТА УПРАВЛІНСЬКИЙ
АСПЕКТИ**

*матеріали I Міжнародної науково-практичної
інтернет-конференції
Частина 2*



ЛВІВ 2019

УДК 334.72:336:338.24(08)

А-43

Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти: матеріали I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції, 19-21 березня 2019 р. Ч. 2. – Львів: ЛНАУ, 2019. – 304 с.

Редакційна колегія:

Янишин Я. С. – декан економічного факультету, к.е.н., в.о. професора кафедри міжнародних економічних відносин Львівського національного аграрного університету;

Брик Г. В. – заступник декана економічного факультету, к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування Львівського національного аграрного університету;

Петришин Л. П. – д.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку та оподаткування Львівського національного аграрного університету;

Гнатишин Л. Б. – д.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування Львівського національного аграрного університету;

Прокопишин О. С. – заступник завідувача кафедри з наукової роботи, к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування Львівського національного аграрного університету;

Жидовська Н. М. – заступник завідувача кафедри з навчально-методичної роботи, к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування Львівського національного аграрного університету;

Малецька О. І. – к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування Львівського національного аграрного університету;

Мельничук Л. М. – к.е.н., доцент кафедри менеджменту Чорноморського національного університету імені Петра Могили;

Горковенко І. В. – к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва.

У збірнику представлено матеріали I Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції «Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти». Результати наукового пошуку можуть бути використані для подальших наукових досліджень та формування нових наукових ідей.

Усі матеріали подаються в авторській редакції.

ЗМІСТ

РОЗДІЛ 3 АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ		
<i>Duczmal Marian</i> <i>Burdelna Hanna</i>	ENERGY SECURITY MANAGEMENT AT REGIONAL LEVEL: ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL ASPECTS	11
<i>Lypchuk Vasyl</i>	STRATEGIA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA	14
<i>Voynycha L.</i> <i>Myhalyuk N.</i> <i>Popivniak R.</i>	eFIRE – MODEL FOR LIDERSHIP COACHING	17
<i>Jasiulewicz Anna</i> <i>Горіховська А. В.</i> <i>Горіховський М. В.</i>	АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	21
<i>Андрусів У. Я.</i> <i>Свідрак В.</i>	ІННОВАЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ З ПОЗИЦІЇ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ	23
<i>Балаш Л. Я.</i> <i>Лисюк О. В.</i>	УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, ЗАВДАННЯ	27
<i>Бачинська О. М.</i>	РОЛЬ МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ПРОФЕСІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ	29
<i>Бєлікова Н. В.</i> <i>Догадіна В. Ю.</i>	ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В РЕГІОНІ	32
<i>Більський І. Б.</i>	СТВОРЕННЯ УМОВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА	35
<i>Бінерт О. В.</i>	ФРАНЧАЙЗИНГ – ПРОГРЕСИВНА ФОРМА ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ	39
<i>Бірченко Н. О.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ВИЯВЛЕННЯ І ПРОЯВУ РИЗИКІВ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ	42
<i>Бондарчук В. В.</i>	ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	44
<i>Борис В. М.</i>	АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ЯК ОСНОВНОГО ЧИННИКА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	48
<i>Великих К. О.</i>	СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА	51
<i>Вільчинська Є. М.</i>	АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	53
<i>Волкова М. В.</i>	ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ	56
<i>Воропіна В. Л.</i>	УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ	58
<i>Годованюк А. В.</i> <i>Бурла О. А.</i>	ПРОБЛЕМИ ПЛИННОСТІ КАДРІВ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ	61

Актуальні проблеми сучасного бізнесу: обліково-фінансовий та управлінський аспекти

<i>Городецький І. М. Тимочко В. О.</i>	АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ БЕЗПЕКИ ПРАЦІ І НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	63
<i>Греськів О. Б.</i>	БІЗНЕС ТА УМОВИ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В ГАЛУЗЕВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ	66
<i>Грицасько Г. І. Грицасько І. М.</i>	ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ФІРМОВОГО СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ	68
<i>Грідін О. В.</i>	ПЕРЕПОНИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ	71
<i>Гуріна Є. Є.</i>	ЕКОНОМІЧНІ КРИЗИ: ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ	74
<i>Єфремова Н. О. Ковальова О. В.</i>	НЕОБХІДНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА	77
<i>Коваленко М. В.</i>	ЕТАПИ СТРАТЕГІЧНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА	79
<i>Ковальчук Ю. О. Михайлецький М. І.</i>	АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ	82
<i>Колодійчук І. А.</i>	КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ	85
<i>Кондратенко Н. О. Колесник М. С.</i>	ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ	88
<i>Копитко М. І.</i>	ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ЦІЛЕЙ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ ПІДПРИЄМСТВ	91
<i>Кохана Т. М. Ковальчук М. С.</i>	ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ	94
<i>Кохана Т. М. Федик О. В.</i>	ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ...	98
<i>Кравченко Л. О.</i>	ІНТЕГРОВАНИСТЬ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	100

<i>Крутько М. А.</i>	АГРОПРОМИСЛОВА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ	103
<i>Купчак М. Я. Саміло А. В.</i>	МОТИВАЦІЯ, ЯК ЕЛЕМЕНТ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ В ОРГАНАХ І ПІДРОЗДІЛАХ ДСНС	106
<i>Лакіш Л. М.</i>	ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ	109
<i>Ліщинська І. П.</i>	ПОСЛІДОВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	112
<i>Ломовських Л. О.</i>	ЗМІСТ, РОЗВИТОК, РОЛЬ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ	114
<i>Лук'янов В. І.</i>	СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ	116
<i>Мартин О. М. Живко З. Б. Блага Н.В.</i>	ІНТЕГРОВАННИЙ ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ КАНАЛАМИ РОЗПОДІЛУ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА	119
<i>Марусяк Г. С. Клебан О. Д.</i>	ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В ПІДПРИЄМСТВІ	122
<i>Мельничук Л. С. Саркісян І. А.</i>	УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ	125
<i>Мельничук Л. С. Сощенко В. В.</i>	СУЧАСНІ ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ	129
<i>Михалюк Н. І. Балаш Л. Я.</i>	ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ МЕНЕДЖЕРА	132
<i>Михалюк Н. І. Войничка Л. Й.</i>	ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ	136
<i>Михалюк Н. І. Попівняк Р.Б.</i>	МЕТОДИ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПЕРСОНАЛЬНОЇ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА	140
<i>Мілько Д. О. Педченко Г. П.</i>	МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ІННОВАЦІЙНОЇ ОСВІТИ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ	145
<i>Полінкевич О. М. Карголь О. В.</i>	ФОРМИ ТА СКЛАДОВІ ДІАГНОСТИКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	148
<i>Полінкевич О. М. Потягайло Л. А.</i>	ВИМОГИ ДО ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПРОГРАМИ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я	152
<i>Пономарьова М. С. Ратніков О. Ю.</i>	ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРОФОРМУВАННІ	155

<i>Сиротенко Є. О.</i>	УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА	156
<i>Смулка О. І.</i>	ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ	158
<i>Судомир С. М.</i>	МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ	161
<i>Тебенко В. М.</i>	ІННОВАЦІЙНІ ЗМІНИ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ РЕГІОНУ	163
<i>Томашівська М. В.</i> <i>Устиновська Т. Є.</i>	СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ МЕХАНІЗМОМ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА	166
<i>Хомин І. П.</i>	ВАДИ МЕНЕДЖМЕНТУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОБІЗНЕСУ	169
<i>Якименко О. В.</i>	СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ	172
<i>Янишин Я. С.</i> <i>Солтис І. В.</i>	ОСОБЛИВСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД	175
РОЗДІЛ 4 ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА		
<i>Lysa O. V.</i> <i>Midyk A.-V. V.</i>	ON ACCURACY OF CONTACTLESS TEMPERATURE MEASUREMENT LIMITED BY UNKNOWN EMISSIVITY FACTOR	179
<i>Lysa O. V.</i> <i>Midyk I.-M. V.</i>	VIRTUAL DEVICE FOR QUALITY CONTROL OF VEGETABLE PRODUCTS	182
<i>Андрушко Р. П.</i> <i>Андрушко О. М.</i>	ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ	185
<i>Боровик М. В.</i>	ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ	189
<i>Герасименко Ю. С.</i> <i>Велієва В. О.</i>	СТАН РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ	192
<i>Гурмус М. В.</i>	ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС - ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА	196
<i>Желзняк А. М.</i> <i>Хромей Н. В.</i>	ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ АВТОМАТИЗОВАНОГО ОБЛІКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ	199

<i>Іваницький І. Є.</i>	ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ОВОЧІВНИЦТВА	201
<i>Коваленко М. В. Вовк І. М.</i>	ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА	203
<i>Крупа О. М.</i>	ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ	206
<i>Малецька О. І. Шільберг Г. В.</i>	ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ	209
<i>Мішенський В. В.</i>	ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ	212
<i>Тимочко В. О. Городецький І. М.</i>	БАЗА ДАНИХ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ТЕХНІЧНИМИ РЕСУРСАМИ У ПРОГРАМІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА	214
<i>Черненко К. В.</i>	ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В НЕСТАБІЛЬНОМУ РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ	217
<i>Чижевик Т. В.</i>	ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ	219
<i>Шелін С. В.</i>	ІНТЕРНЕТ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ	222
<i>Шумінська О. Б.</i>	БІЗНЕС-МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ	225
РОЗДІЛ 5 ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ		
<i>Cherevko Heorhiy</i>	WPLYW WSPÓLNEJ POLITYKI ROLNEJ UNII EUROPEJSKIEJ NA ROZWÓJ AGRARNEGO BIZNESU W POLSCE	228
<i>Havryshkiv N. B. Horodetska N. H.</i>	BUSINESS ETHICS AND FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES	232
<i>Horodetska N. H. Havryshkiv N. B. Semko N. M.</i>	ROLE OF FOREIGN LANGUAGE COMMUNICATION IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES	235
<i>Plotnytska S.</i>	THE ANALYSIS OF FOREIGN MARKET-ENTRY DECISIONS	237

<i>Брух О. О.</i>	АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ РИНКОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ КАМ'ЯНКА- БУЗЬКОГО РАЙОНУ	240
<i>Василина О. Р.</i>	ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	242
<i>Генсецька О. М.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ	245
<i>Горковенко І. В.</i>	СИСТЕМА ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ	249
<i>Жидовська Н. М.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ СИСТЕМИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ	252
<i>Жудро В. М. Кочергин І. Б.</i>	ПАРАДИГМА SMART-ПРОДУКТИ И ПРАКТИКА ЕЕ ІМПЛЕМЕНТАЦІЇ В ВЫСОКОКОНКУРЕНТНОМ БИЗНЕСЕ	256
<i>Колач С. М.</i>	ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ	259
<i>Коркушко О. Н.</i>	ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ	262
<i>Ксьонжик І. В. Дубініна М. В.</i>	УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ РИЗИКАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ	264
<i>Лагодієнко Н. В.</i>	ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ	267
<i>Мединська Т. В.</i>	ФІСКАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ	270
<i>Панасюк Н. В. Лютяниця Д. В.</i>	ЛОГІСТИЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ В СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ	274
<i>Попадинець І. Р.</i>	ПРОТОКОЛ ДІАГНОСТУВАННЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ	277
<i>Прокопишин О. С. Столярчук А. В.</i>	ЕКСПОРТ ТА ІМПОРТ НА ЛЬВІВЩИНІ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ	279
<i>Сидор Г. В. Андрусів У. Я. Савків У. С.</i>	МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ	282
<i>Шелудько Л. В.</i>	ВНУТРІШНІ ТА ЗОВНІШНІ ЗАГРОЗИ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПРОДОВОЛЬЧІЙ БЕЗПЕЦІ	286
<i>Шутка С. Є. Воляник Г. М.</i>	ЕКСПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ: ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ	289

<i>Якушонока І. Шульзінгер О.</i>	ПОРІВНЯННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ	292
<i>Янишин Я. С. Прокопишин О. С.</i>	МІЖНАРОДНІ ВАНТАЖНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ: ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ	294
<i>Яцух О. О.</i>	ІНСТИТУЦІЙНО-ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗШИРЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ З СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ	297

РОЗДІЛ 3

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

UDC 330.341.1

Duczmal Marian,
prof. dr hab.
Wyższa Szkoła Zarządzania i Administracji w Opolu
Burdelna Hanna,
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Associate Professor of the Department of Management

**ENERGY SECURITY MANAGEMENT AT REGIONAL LEVEL:
ECONOMIC AND ENVIRONMENTAL ASPECTS**

Ukraine has a great potential of alternative and renewable energy, but in order to use and implement it, it is necessary to involve both state and foreign investments on the basis of developed national and regional programs and regulatory acts.

Along with the modernization of the existing energy sectors of industry (coal, atomic, oil and gas, etc.), the introduction of alternative energy sources will increase the economic well-being of the state.

The most important tools for implementing state policy in the area of energy efficiency and energy efficiency in developed countries are the regulatory framework and the system of standards, as well as price and tax policies aimed at economic stimulation of energy efficiency and energy efficiency improvement. International cooperation on standardization in the field of efficient use of energy resources is widely developing. In the world energy sector, based on current national standards, the practice of developing and improving international energy standards is implemented, while unification of international standards of the ISO series is carried out. International standards include European standard EN 16001: 2009 Energy management system - Requirements for use guidance; ISO 9001 - international quality standard; ISO 14001 - international standard of ecology; ISO / IEC 27001 - International Standard for Information Security; ISO / IEC 20000 - International Standard for Information Services; ISO 28000 is an international safety standard for supply chains and, finally, an international standard ISO 50001: 2018 Energy Management Systems (Energy Management). The standard addresses issues related to the organization and management of energy efficiency, energy efficiency and energy management.

Among the main measures of energy saving is the promotion of investment in thermo-modernization of residential buildings and the construction of buildings with close to zero energy consumption; adaptation of fuel standards

and technologies of its use to European ones; introduction of certification of energy efficiency of buildings, energy audit and energy management, as well as ensuring 100% commercial accounting for gas, electricity, heat and water consumption.

The European Union pays great attention to improving the prevention of natural hazards in the energy sector. In particular, Early Warning Systems (PMU/WAMS) is a project in which new algorithms are developed to foresee and select control actions to prevent power system instability and security risks. The project builds up early warning system awareness and real time operation using PMU-WAMS technologies. SAFEWIND is the project in EU developing progressive tools for wind power forecasting, with a focus on difficult weather situations and extremes that can have a crucial effect on power system reliability. The deliverables of the project are innovative solutions to assist in large-scale integration of wind energy, tools for predicting loss of power, alarm systems for large forecast models, and applications that use distributed measurements to improve wind power prognosis [1].

The European Union climate/energy policies today mark a tipping point with the Energy Union Communication, placing the EU citizens at the centre.

Main directions of strategic development of energy of Nikolayev blast taking into account environmental consequences

In a project of the “New energy strategy of Ukraine until 2035”, developed by the Cabinet of Ministers of Ukraine, the scenario of a significant reduction in the transit of Russian gas through the territory of Ukraine is considered [2]. This will reduce the state's revenues from paying for transit, but building several gas pipelines around Ukraine will expand the opportunities for gas purchases from third countries. Nevertheless, the overall vector of Ukraine's energy development is changing, especially given the need to move to European standards in the energy sector and reduce emissions of CO₂, SO₂, NO_x and dust. In this regard, it is proposed to provide civil protection facilities for energy from renewable sources (bio-pellets, household rubbish, etc.) and to replace carbon fuels with other types where it is economically justified and technically feasible.

Nuclear power is considered as the most favorable in these circumstances type of alternative energy. At the same time, Ukraine has the potential to develop most types of alternative energy: bioenergy, solar, wind, small hydropower and thermal (including discharges of technogenic origin) energy. It should be noted that those energy sources can be considered strategic, which over time (with technology development, optimization of localization) will generate net profit even if the green tariff is abolished. It is also advisable,

where necessary, to develop alternative energy sources that will not be considered as a source of revenue, but will provide backup energy supplies in case of emergencies with the least economic losses. At the same time, careful selection of the location of power plants should be conducted in order to avoid the withdrawal of the use of suitable agricultural land.

Given the rapid development of renewable energy sources and the need to adapt the electricity infrastructure for decentralized generation and maximally efficient use of energy resources, it is necessary to create new effective shunting capacities, first of all, gas turbine power plants, *combined heat and power (CHP)* plants, block stations according to the best modern technologies. Projects of utilization of the associated combustible gases in industry (metallurgical and chemical) should be the most priority, since they provide the opportunity to reduce harmful emissions and reduce energy intensity of production at the enterprises of these industries [3].

Conclusion

1. Sustainable development of energy in Ukraine and in the world in the near future can be ensured by the gradual introduction of new types of energy supply, the use of all available sources and routes of energy supply, without abandoning the tested "traditional" hydrocarbon fuels. When placing new energy objects it is necessary to take into account the strategic consequences of their construction, all risks for the population of the region and indirect losses of other industries (removal from the use of tourist routes, agricultural land, etc.). In particular, wind and solar power can be recommended for territories, unsuitable for agriculture and other needs.

2. It is necessary to deepen cooperation within the framework of European and international standardization bodies in the field of energy, certification and standardization, as well as on technological and commercial development of renewable energy. As a result of the adaptation of national legislation to EU standards, households in all regions can access new technologies and energy efficiency programs that will reduce household energy consumption.

3. Creating a competitive environment in the energy market will help to attract new investment both in the introduction of alternative energy sources and in more modern ways of using, transit, and selling traditional sources. In order to further improve the efficiency of Ukraine's economy, it is necessary to create and develop energy management systems in all enterprises, institutions and organizations. The scientific approach to strategic energy management in the regions will promote intensive (instead of extensive) development of both the energy sector and the science itself, of the universities involved in these processes.

References:

1. ENTSO-E (European Network of Transmission System Operators for Electricity) Research, Development & Innovation Roadmap [Accessed, 2017 - 2026.] - 120 p.
2. SWOT-analysis and gap analysis (GAP-analysis) of policies, programs, plans and legislative acts in the field of energy and preparation and recommendations for their improvement in accordance with the provisions of the Rio conventions. / VV Kaplun - Kherson: FOP Grin D. S., - 96 p. [Accessed, 2016]
3. The new energy strategy of Ukraine until 2035: "Security, Energy Efficiency, Competitiveness" / New energy strategy of Ukraine until 2035, developed by the Cabinet of Ministers of Ukraine. [Online]Project URL: <http://mpe.kmu.gov.ua/minugol/doccatalog/document?id=245213112>
4. Strategy for the development of Mykolaiv region up to 2020. Approved by the decision of the Blast Council - Mykolayiv city.[Accessed 9, dated 16.04.2015]
5. Draft Mykolayiv Development Strategy for 2016-2021 - Mykolaiv. - 2016

UDC 657.62(073)

*Lypchuk Vasyl,
Dr. Scs., Professor of Department of Management and Marketing,
Kielce University of Technology, Kielce, Poland*

STRATEGIA DZIAŁALNOŚCI PRZEDSIĘBIORSTWA

Strategię można zdefiniować z co najmniej dwóch punktów widzenia: co organizacja zamierza robić oraz co rzeczywiście robi, niezależnie od tego, czy jej działania były z góry zamierzone. Z pierwszego punktu widzenia strategia jest ogólnym programem definiowania i realizacji celów organizacji oraz pełnienia jej misji. Wyraz „program” wskazuje tu na czynną, świadomą i racjonalną rolę kierowników w formułowaniu strategii organizacji. Z drugiego punktu widzenia strategia jest układem w czasie reakcji organizacji na jej otoczenie. Według tej definicji każda organizacja ma strategię – choć niekoniecznie skuteczną – nawet jeżeli nie została ona nigdy wyraźnie sformułowana. To znaczy, że każda organizacja ma związek ze swoim otoczeniem, który można zbadać i opisać.

Robert H. Hayes i Steven c. Wheelwright wyodrębnili pięć głównych cech strategii:

1. *Horyzont czasu*. Ogólnie biorąc, wyrazu „strategia” używa się do opisu czynności związanych z odległym horyzontem w czasie, zarówno z punktu widzenia okresu potrzebnego do wykonania tych czynności, jak i do wystąpienia ich efektów.

2. *Efekty*. Chociaż wyniki posługiwania się określoną strategią mogą ujawnić się dopiero po dłuższym okresie, ich ostateczny efekt będzie znaczny.

3. *Skupienie wysiłków*. Skuteczność strategii zazwyczaj wymaga skupienia działalności, wysiłków czy uwagi na względnie ograniczonej wiązce zamierzeń. Koncentracja na wybranych działaniach tym samym ogranicza zasoby dostępne dla innych rodzajów działalności.

4. *Układ decyzji*. W większości strategii konieczne jest podejmowanie wielu decyzji określonego typu w czasie. Decyzje te muszą się wzajemnie wspierać, tworząc konsekwentny układ.

5. *Wszechobecność*. Strategia obejmuje szerokie pasmo działań, od przydzielania zasobów do codziennych operacji. Ponadto potrzeba konsekwencji w czasie powoduje, że wszystkie szczeble organizacji powinny niemal instynktownie działać w sposób wzmacniający strategię.

Pięć wymienionych cech wyraźnie wskazuje, że strategia jest centralną osią, wokół której obracają się wszystkie pozostałe główne działania organizacji. Strategia jest długoterminowa i wszechobejmująca; przenika i steruje ważne działania organizacji i jest głównym wyznacznikiem jej powodzenia lub niepowodzenia w dłuższym okresie.

Chociaż każda organizacja ma swe własne, niepowtarzalne podejście do formułowania strategii, większość z nich jednak wykorzystuje ogólne ramy składające się z czterech kroków: ustalenia celów strategicznych, analizowania otoczenia, analizowania organizacji i próby wzajemnego dopasowania organizacji i jej otoczenia.

Ustalenie celów strategicznych jest punktem wyjścia formułowania strategii. Są one ustalane przez kierownictwo najwyższego szczebla; koncentrują się na szerokich, ogólnych problemach i mają horyzont długookresowy. Po ustaleniu celów strategicznych organizacja dokonuje analizy otoczenia. Analiza ta obejmuje staranną ocenę otoczenia z punktu widzenia określenia podstawowych szans i zagrożeń, jakie może napotkać organizacja. Etap formułowania strategii polegający na analizie organizacji sprowadza się do dokładnej i szczegółowej diagnozy mocnych i słabych stron organizacji. Po ustaleniu celów strategicznych i przeprowadzeniu analizy otoczenia i organizacji menadżerowie muszą dopasować mocne i słabe strony organizacji do odpowiadających im szans i zagrożeń tkwiących w otoczeniu. Ogólnie rzecz biorąc, celem tego procesu jest takie ustawienie organizacji względem otoczenia, by maksymalnie wykorzystać otwierające się w nim możliwości i unikać zagrożeń poprzez rozpoznanie atutów i słabości organizacji.

Aby możliwe było osiągnięcie postawionych celów, strategia powinna zakładać ograniczenie lub wyeliminowanie słabych stron. Lista zidentyfikowanych zagrożeń

wskazuje zaś na te zjawiska oraz procesy w organizacji i otoczeniu, które bezwzględnie należy wziąć pod uwagę, gdyż mogą zakłócić lub nawet uniemożliwić osiągnięcie strategicznych celów.

Kolejnym przykładem jest Blue Ocean Strategy. Strategia ta to przede wszystkim odkrycie nowego modelu biznesowego dla firmy, produkty a nawet każdej czynności biznesowej. Dzięki odkrywaniu tzw. „Niebieskich Oceanów” sprawiamy, że konkurencja staje się nie istotna, ponieważ zamiast konkurować przenosimy zasoby przedsiębiorstwa do obszarów dotąd nie zagospodarowanych odkrywając tam nowy popyt na nieznane dotąd usługi czy produkty.

Tworzenie Blue Ocean nie koniecznie wiąże się z innowacjami technicznymi. Sukces jest raczej zasługą innowacji w obszarze wartości (Value Innovation), dzięki której nawet bez rewolucyjnego wynalazku można zaproponować rewolucyjne usługi. Twórcy Blue Ocean Strategy przeanalizowali setki kluczowych decyzji tzw. posunięć strategicznych firm, które dzięki nim uzyskały przewagę na rynku. Okazało się większość z nich była oparta na schemacie, który właśnie Ch. Kim i R. Maugborne nazwali Blue Ocean Strategy.

Jeśli zabraknie któregoś z czynników, firmy będą jedynie innowatorami w dziedzinie technologii lub pionierami technologicznymi. Z kolei dzięki zastosowaniu poprawnie Innowacji Wartości pod względem wszystkich jej czynników, tworzenie błękitnego oceanu stanie się trwałą strategią, która zintegruje elementy funkcjonalne i operacyjne działania firmy.

Trudno jest wygrać na zatłoczonym rynku, gdzie konkurenci wciąż walczą o udziały w rynku. Taka walka wymaga często ogromnych nakładów finansowych na marketing, nowe technologie, public relations. Taki właśnie rynek nazywamym krwawym czerwonym oceanem (Read Ocean), gdzie walka prowadzi do wyniszczenia się nawzajem graczy, a każde zwycięstwo jest krótkotrwałe. Znacznie lepiej jest odkrywać nie zagospodarowane dotąd obszary, dzięki czemu udaje się zerwać z odwieczną relacją koszt/użyteczność. Dzięki precyzyjnym narzędziom, jakie proponują w swojej Kim i Maugborne nie tylko można uniknąć ryzyka przy wprowadzaniu tych innowacji, ale także wpisać na stałe do działania firmy model tworzenia Innowacji Wartości.

W Czerwonym Oceanie gracze chcą wszystko robić taniej i lepiej niż konkurencja i dzięki temu osiągnąć stałą przewagę konkurencyjną. Niema ma tak naprawdę idealnych firm. Firmy, które jeszcze 20 lat temu były idealne (spełniające kryteria *Search of Excellence* Toma Petersa), dziś w 75% nie istnieją. Ważne są kluczowe decyzje jakie firma podejmuje i gdzie alokuje swoje zasoby. Według Blue Ocean Strategy trzeba te zasoby ustawicznie przesuwać do krwawych oceanów gdzie perspektywa wzrostu musi być okupiona ogromnymi nakładami, do dziedzin i obszarów, w których będziemy pionierami. Co ciekawe te obszary mogą leżeć wewnątrz rynku na którym operuje przedsiębiorstwo, a który zdefiniowany został jako Read Ocean.

Podstawowym narzędziem służącym do prezentacji strategii Blue Ocean jak i do jej formułowania są tak zwane Krzywe Strategii. Dla każdego biznesu, produktu można

określić kilka podstawowych kryteriów, atrybutów, które są istotne z punktu widzenia firmy i użytkownika. Dla wina będzie to np. cena za butelkę, wizerunek na etykiecie, oficjalna kampania reklamowa w mediach (above-the line marketing), rocznik, prestiż winnicy, subtelność smaku. Dzięki tym zmiennym można stworzyć wykres strategii, jaką posługuje się dana firma. Krzywe strategii SA wyjątkowo pomocne do określania jak dana strategia danej firmy wypada na tle konkurencji.

Bibliografia:

1. Jerzy Kisielnicki „Zarządzanie organizacją” Wyd. Wyższej Szkoły Handlu i Prawa im. Łazarskiego Warszawa 2004.

2. Krzysztof Obłój „Strategia organizacji”, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2001.

UDC 658.5

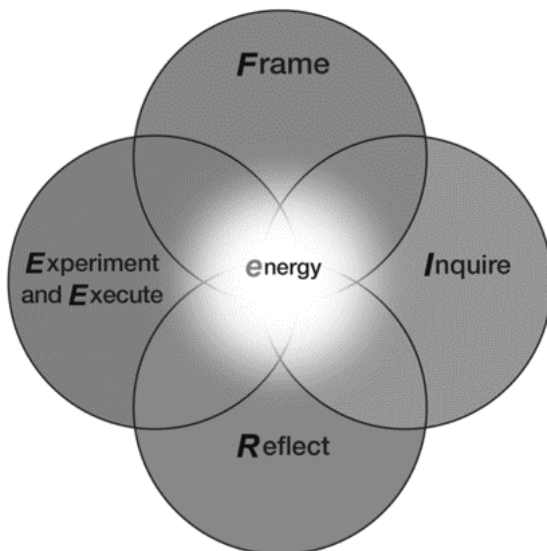
*Voinycha L.,
c.e.s., department of management,
Myhalyuk N.,
c.e.s., department of management,
Popivniak R.,
c.e.s., department of management,
Lviv Natinal Agrarian University, Lviv*

eFIRE – MODEL FOR LIDERSHIP COACHING

eFIRE is a simple but not simplistic framework for leaders to have conversations to ignite individual, group and organisational performance and growth in volatile, uncertain, complex and ambiguous organisational contexts.

Embedded in the model is the assumption that organisational life is not predictable and that leadership requires agility and flexibility to be effective.

eFIRE moves away from the idea that there is one solution to a problem situation. With complex challenges, the approach is to have a variety of methodologies, to seek connections between them and go where there is traction. However, there also needs to be intentional action to ensure focus and progress [1].



Picture 1. eFire-model for leadership coaching.

There are five elements – the core and four states. Energy is the core. The four states are Frame, Inquire, Reflect, Experiment and Execute. Each element includes a list of questions derived directly or indirectly from multidisciplinary research and practice relevant to leadership coaching.

Energy from values, meaning and purpose fuels the model and provides for the injection of emotional authenticity. The questions relating to energy may not be best placed at the start of the conversation. The art of leadership coaching is to engage in the conversation in ways that will sustain energy through the process. This core element comes from a body of research in positive psychology and related disciplines that consistently find that human flourishing depends on people having some higher order purpose. Through their presence and involvement, the questions they ask and the causes they pursue, leaders have enormous capacity to vary the energy that can ignite organisations – for better or for worse.

The Frame phase is for intention, creative tension and boundaries – with curiosity. In this phase, the aim is to set intention for the scope of the

challenge. The word ‘intention’ is used in preference to ‘goal’ to encourage a deeper and more exciting consideration of the issues involved. Coaching is invariably concerned with change and framing will include discussion of an ideal state that differs from the current reality. This is the opportunity for the leader to inspire the coachee to think about how things would be if they were moving towards an ‘ideal’ (at an individual, team or other level) [2]. The context of the individual, in the team, in the organisation, in the industry or society is considered and made relevant. To encourage a systems view, a process that includes boundaries that both limit and enable is agreed for moving forward [3]. Use energy questions from the eFIRE model where needed, as appropriate to the context.

The Inquire phase is enacted through systemic exploration of multiple perspectives. Once a process and direction is understood through framing, the parties engage in an emergent process of systematic inquiry. A systemic and cultural inquiry engages thinking about what other perspectives are at play in the issue at hand. It would normally start with the leader exploring the way in which the coachee is seeing the challenge(s).

Systems thinking methodologies might be used here, or other tools for expanding the perspectives in the conversation. This is where the expertise of the leader and coachee is vital – to bring in instruments, tools and/or methodologies that are fit for purpose.

The Reflect phase is about looking for exciting possibilities: using strengths and resources. This phase is concerned with stepping back to reflect on the outcome of inquiry and working with energy to generate ideas on what could be possible – generating a strength-based change process.

The leader calls the discussion back to the systemic and cultural nature of the inquiry. The coachee is challenged to think holistically as he or she engages with the detail of designing possible ways to progress. There are no limits placed here. The leader assists the coachee in finding areas of high and low energy that might inform later decisions about where to place emphasis.

The Experiment and Execute phase is concerned with maximum impact through intentional action. This phase is when some choices are made about taking action that matches intention. The assumption is that action taken because of systemic inquiry and reflection is likely to have a positive impact – of some kind [4].

The approach is that of experimentation and execution. A monitoring system is embedded in the plan. The approach here is to create a story moving forward – not just an action plan. The story will have interrelationships and

nuances that provide some intrigue and uncertainty – though with a strong narrative. The eFIRE mindset: progress.

We've given you the context of leadership coaching and the eFIRE model for having deeper conversations to unpack messy situations. However, the eFIRE model is of little value if it is used as a formula for asking questions.

For the eFIRE mindset was drawn from the ideas of Dave Snowden and Mary Boone (2007) [5]. They suggest that in messy situations we have to feel our way – to probe, and then to sense.

References:

1. Boyatzis, R. (2006). An overview of intentional change theory from a complexity perspective. *Journal of Management Development*, 25(7), 607–608
2. Dweck, C. S. (2015). Growth. *British Journal of Educational Psychology*, 85(2), 242–245.
3. James, W. (1907). What pragmatism means. *Pragmatism: A new name for some old ways of thinking*(pp. 17–32). New York, NY: Longman Green & Co.
4. Kolb, D. A. (1984). *Experiential learning: Experience as the source of learning and development*. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall.
5. Snowden, D. J., & Boone, M. E. (2007, November). A leader's framework for decision making. *Harvard Business Review*.

УДК 330.341.12

*Jasiulewicz Anna,
PhD, Warsaw University of Life Sciences SGGW
Горіховський М. В.,
к. е. н., завідувач з навчальної і практичної підготовки та
працевлаштування ПДАТУ,
Горіховська А. В.,
здобувач вищої освіти I курсу спеціальності
193 «Геодезія та землеустрій»,
Подільський державний аграрно-технічний університет,
м. Кам'янець-Подільський*

АКТУАЛЬНІСТЬ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Історія управління має своє глибоке та загадливе коріння, яке поширювалося крізь глибокі віки до нашої ери.

Проблеми управління переслідували нас з початку появи людини, вчені знайшли помилки у стародавніх записках на єгипетських папірусах, і на глиняних табличках з міжгір'я Тигру. Вміння керувати виробництвом чи іншим процесом завжди вважалося мистецтвом, талантом або вмінням. Важливо завжди знати чим ти керуєш і як, бо від твоїх дій і слів залежить доля підприємства, робота персоналу та інші. Менеджмент – насамперед це основа будь-якої компанії; це людина яка відповідальна за досягнення цілі та розробляє план завдань бізнесу, роздає процеси та здійснює контроль.

На сьогоднішній день існує багато проблем менеджменту у бізнесі. Виділяють такі:

1. Власник - генеральний менеджмент
2. Вміння керівництва компаній ставити цілі й завдання, визначати критерії ефективності роботи.
3. Заміна власників-засновників на нових, ефективних власників.

У сполученні «власник – генеральний менеджер» проаналізувавши ми розуміємо, що великою помилкою власника є контроль усіх процесів, а також втручання у справи та у план розвитку. Це призведе до того, що бюджет підприємства централізований, всі, часто навіть найдрібніші, витрати контролюються керівником, що знижує оперативність при прийнятті рішень на місцях. Серед керівників також є поширеним нехтування сучасними методами управління, хоча часто вони є

ефективнішими. Причиною цього є небажання освоювати нове або надзвичайна прив'язаність до старого та перевіреного [1].

Нестача досвіду й знань власників-управлінців призводить і до такого, як невміння визначати цілі і ставити завдання. Під цим розуміється увесь спектр цілей і завдань – як підлеглим, компанії у цілому, так і постачальникам, маркетинговим посередникам. Наслідком цього можуть бути проблеми компанії, які будуть заважати у майбутньому, а також неефективне витрачання коштів на цілі та завдання, які або некоректно поставлені, або непотрібні взагалі [2].

Якщо провести аналіз становлення корпорацій то не можна не помітити цікаву загальну тенденцію: через певний період, зазвичай до 10 років, проходить заміна власників-засновників підприємств на нових власників. Тобто, якщо виходити із зазначеного терміну, сьогодні ми майже підійшли до того часу, коли мають початися процеси заміни власників. Знижується й мобільність операційних витрат, оскільки бюджет підприємства стає дуже централізованим [3].

Зміна у керівництві компанії засновників на ефективних менеджерів Дану проблему вже починають відчувати власники бізнесу. У зв'язку з цим постає проблема підвищення кваліфікації топ-менеджерів підприємств. Це обумовлено тим, що рівень освіти та знань керівників цієї ланки сьогодні в середньому нижче за рівень знань їх підлеглих, які в основному мають професійну освіту. Кожен працівник може запропонувати творчу ідею, яка може призвести до розвитку організації. Роль керівника – підтримувати творчі здібності кожного працівника підприємства.

Список використаних джерел:

1. Зозульов О. Сучасні проблеми менеджменту українських підприємств / О. Зозульов, А. Длігач, Н. Писаренко // Економіка України. – 2002. – № 6(487). – С. 41–46.
2. Немцов В. Д. Менеджмент організацій: навч. посіб. / В. Д. Немцов, Л. Є. Довгань, Г. Ф. Сініок. – К., 2000. – 392 с.
3. Журнал «Маркетинг в Україні». – 2000. – №№ 3(5), 4(6).

УДК 338. 24

*Андрусів У. Я.,
к.е.н., доцент кафедри теорії економіки та управління,
Свідрак В.,
ст. гр. ПТ-18-1,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу,
м. Івано-Франківськ*

ІННОВАЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ З ПОЗИЦІЇ ВЕНЧУРНОГО ІНВЕСТУВАННЯ В УКРАЇНІ

Трансформація підприємницької ідеї в інноваційний проект можлива за умов перенесення інновацій у ринкове середовище, які дають можливість бізнесу та державі відійти від інерційної траєкторії руху та розбудувати власну модель суцільної модернізації економіки. Такий підхід пов'язаний із запровадженням найпрогресивнішої форми інвестування – венчурної. Венчурні фонди акумулюють венчурний капітал і інвестують накопичені кошти в проекти, здебільшого в інноваційній сфері, які характеризуються найвищим рівнем ризикованості.

У світі існують надійні оцінки обсягів формального ринку венчурного інвестування. Так за даними KPMG (Klynveld Peat Marwick Goerdeler), яка є професійною аудиторською компанією та входить до складу Big Four, інвестиції в глобальний венчурний капітал (VC) у 2017 році залишаються суттєвими, незважаючи на значне зниження активності. Всесвітній рівень венчурного капіталу скоротився на 24% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року [1, 2]. У 2016 році було складено лише 13652 угоди, у порівнянні з абсолютним показником 2015 року – 17992 угоди. Незважаючи на світове уповільнення інвестиційної діяльності, загальний обсяг венчурного капіталу залишався значним, із загальною вартістю \$ 127,4 млрд. протягом року. Хоча ця сума є нижчою від піку у \$ 140,6 млрд., інвестованої у 2015 році, вона майже вдвічі перевищує загальний обсяг інвестицій у ВК у 2013 році [2].

На думку експертів, перерозподіл часток інвестицій в VC, залучених компаніями в 2016 році, є свідченням поступового виникнення програмного забезпечення в різних галузях, які прагнуть мінімізувати шкідливий вплив на довкілля та перейти на відновлювальні джерела енергопостачання. Також слід зазначити, що, навіть якщо загальний інвестиційний клієнт інвестував протягом останніх декількох років, фармацевтичні та біотехнологічні компанії все ще залучали велику

кількість VC, що пояснюється високим попитом на інноваційні методи оздоровлення (рис. 1).

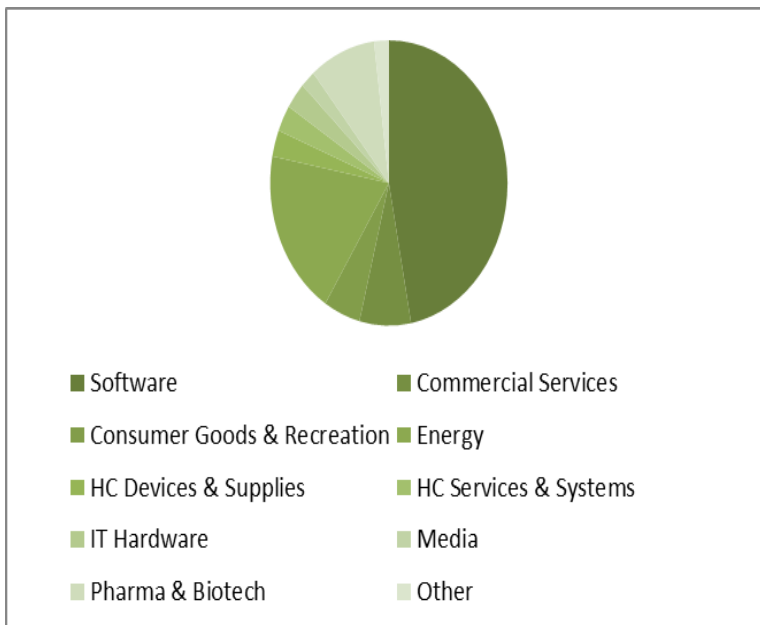


Рис. 1. Структура венчурного капіталу у глобальному фінансуванні інноваційних галузей Європейського союзу у 2016 році [3]
(За даними *Venture Pulse, Q4'16, Global Analysis of Venture Funding, January 12, 2017*)

Галузева структура венчурних інвестицій інститутів спільного фінансування (ІСІ) в Україні, за даними Європейської асоціації інвестиційного бізнесу, навпаки, демонструє зовсім іншу динаміку перерозподілу венчурного капіталу (рис. 2).

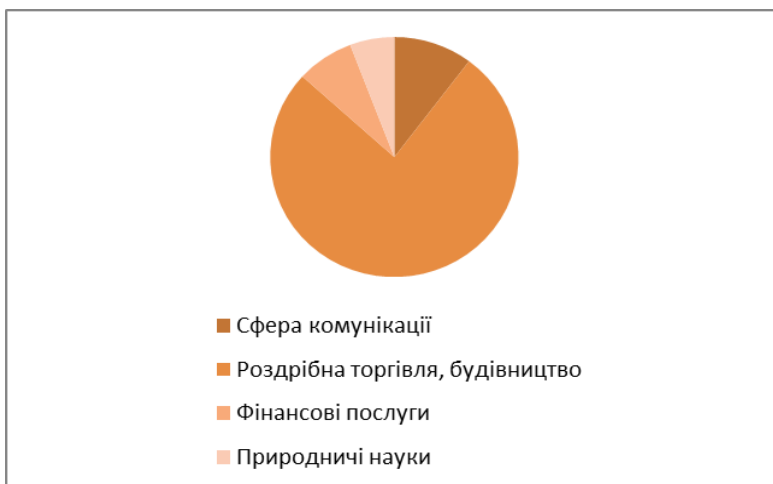


Рис. 2. Структура венчурного капіталу за галузями економіки України у 2015 році [3]

(За даними *Central and Eastern European Private Equity Statistics*)

Якщо порівняти структуру венчурного інвестування у Європі з структурною венчурною мапою України, то спостерігається показова орієнтація на фінансове забезпечення інноваційних підприємств у сфері фінансові послуг, комунікацій, виробництва споживчих товарів та будівництві. Це свідчить про те, що венчурні фонди в Україні створюються під активи одного клієнта (фінансово-промислової групи) для реалізації короткострокових проектів із середнім або низьким ступенем ризику, які дозволяють отримувати високі прибутки, на противагу довгостроковим і високоризиковим інноваційно-технологічним проектам.

Вирівняти існуючу ситуацію на інституціональному рівні можливо завдяки створенню сприятливих умов для генерації бізнес-ідей та перетворення їх на інновації, які можуть бути затребувані інвестиційною спільнотою[5, 6]. Надійним сегментом для такої дифузії інновацій є наука і освіта, які є об'єктами методологічної діяльності, що спрямована на розбудову інституціональних формальних правил суспільства, і у сфері венчурного інвестування зокрема.

За таких обставин університетська наука в Україні здатна примножити інноваційні здобутки, важливі для усіх сфер життя країни. У цьому контексті під егідою Міністерства освіти і науки України було представлено каталог «Інноваційні розробки університетів та наукових установ МОН» [4]. В контексті цієї назви термін «інноваційна розробка» означає результат виконаної науково-дослідної роботи або самостійних ініціативних досліджень у вигляді новоствореної і (або) вдосконаленої конкурентоспроможної технології, продукції або послуги, що істотно покращує структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери, і яка захищена як об'єкт права інтелектуальної власності або реалізована через ліцензійний договір як ноу-хау.

Список використаних джерел:

1. Веб-сторінка Європейської асоціації венчурного капіталу. Електронний ресурс: <http://www.evca.eu>
2. Venture Pulse, Q4'16, Global Analysis of Venture Funding, January 12, 2017. Available at: <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/01/venture-pulse-q4-2016-report.pdf>
3. Central and Eastern European Private Equity Statistics. (August 2016). Available at: <http://www.investeurope.eu/media/504370/invest-europe-cee-statistics-2015.pdf>
4. Стріха, М. – Ільченко М. (2017): Інноваційні розробки університетів і наукових установ МОН України. Київ: Інститут обдарованої дитини НАПН України, 2017. 278 с.
5. Андрусів У. Я. Теоретичні аспекти інвестиційної діяльності: понятійний апарат / У. Я. Андрусів, Г. В. Сидор // Економіка і культура України в світових глобалізаційних процесах: позиціонування і реалії : матер. III Міжнар. наук.-практ. конф., (м. Київ, 21–22 берез. 2018 р.). – Київ, 2018. – С. 109–111.
6. Андрусів У. Я. Бенчмаркінг в системі контролінгу як дієвий інструмент регіонального розвитку / У. Я. Андрусів // Цифрова економіка: тренди та перспективи : матер. Міжнародної наук.-практ. конф. [Тернопіль, 25 жовтня 2018 р.]. Тернопіль: 2018. - с.38-40.

УДК 331.1

*Балаш Л. Я.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту ім. проф. Є. В. Храпливого,
Лисюк О. В.,
к. е. н., доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

УПРАВЛІННЯ КАДРОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ПОНЯТТЯ, СУТНІСТЬ, ЗАВДАННЯ

Розуміння кадрового потенціалу виникло із зростанням ролі людського фактора в ефективній діяльності підприємства. Дане поняття застосовується економістами у визначенні терміну «людський чинник» у загальному виразі як в рамках окремих підприємств так і у масштабах усього суспільства. У тотальному понятті «кадровий потенціал» являє собою застосування людського чинника фірми у перспективі безперервного, динамічного циклу, який характеризує завуальовані і явні перспективи персоналу.

Якщо розглядати ідеологію «кадрового потенціалу» у широкому розумінні то вона представляє безперервне дослідження людського чинника підприємства у пошуку його прихованих і явних можливостей. Сьогочасний економічний розвиток агропідприємств відбувається за рахунок ефективного використання трудових ресурсів та впровадження нових виробничих технологій. Стратегія розвитку держави повинна базуватися на потенційних можливостях кадрів як на макро- так і на мікрорівнях.

За висловом З.І. Галушка «...талановиті, кваліфіковані, досвідчені фахівці – це не тільки ресурс, що дозволяє ефективно досягати поставлених цілей, але і джерело конкурентної переваги».[1, с.16]

Подібної думки придержується і видатний науковець О.С. Віханський, де зазначає, що мотив будь-якого підприємства і його найголовнішим досягненням є кваліфіковані кадри. Ефективний розвиток організації залежить від якісних характеристик та оптимального використання трудових ресурсів. [2]

Отже, досліджуючи погляди науковців на поняття «кадрового потенціалу» ми бачимо що вони різняться. Виникає необхідність в узагальненні цього поняття. На наш погляд, кадровий потенціал організації носить системний характер. А саме це відкрита система яка є

ефективною коли безперебійно взаємодіють між собою такі елементи як кадри і їх оптимальна структура. При цьому кадри підприємства повинні володіти необхідними для підприємства знаннями, здібностями, навичками і особистісними показниками для забезпечення його ефективної діяльності.

Одним з найважливіших підходів у системі управління кадровим потенціалом є системний підхід, що базується на системному аналізі. Такий аналіз передбачає вивчення системи як єдиного цілого, а також вивчення її складових: цілей, функцій, структури організації, основних категорій працівників, методів. [1, с.29]

Вченими запропоновано багато систем та підсистем управління персоналом, проте так і немає єдиного однозначного визначення системи управління персоналом чи його потенціалом, а також немає напрацьовань стосовно відповідності психосоматичного стану людини її посаді та вимогам, які ставить перед нею організація.

Якщо можливості працівника неповністю використовуються у трудовій діяльності, його розвиток гальмується, а підприємство втрачає зацікавленого і талановитого робітника. Інколи, зміст трудових функцій чимало відрізняються від професійної підготовки працівника. Це може вплинути на його ставлення до праці двоюко: якщо нові функції йому цікаві, то така розбіжність піде йому на користь і він буде розвиватись у новій ролі; якщо ж нові функції не співпадають з його баченням самореалізації, тоді мотивація такого працівника буде зниженою, що відіб'ється на продуктивності праці та здоров'ї людини.

Головною концепцією в управлінні кадрами та піднятті їх потенціалу в Україні мала б стати невпинно зростаюча роль розвитку особистості працівника, управління його мотиваційними установками в напрямку досягнення цілей, що стоять перед організацією. Оскільки економічна та політична системи вітчизняної економіки постійно змінюються, це призводить до серйозних зрушень в плані можливостей та загроз для кожного підприємства та особистості зокрема.

Підвищення кадрового потенціалу та його роль у таких умовах набуває особливого значення. З'являється можливість для узагальнення та розгляду ряду питань ролі особистісного фактора та адаптації людини в умовах управління.

Список використаних джерел:

1. Галушка З.І. Феномен соціального підприємництва: поняття та перспективи розвитку в Україні. Вісник Київського нац. університету ім. Тараса Шевченка: сер.: Економіка. 05/2013. Вип.148. С. 15-17.
2. Іваницька С.Б. Кадровий потенціал підприємства: фактори формування та використання. Електронне наукове фахове видання "Ефективна економіка". № 10. 2013. — Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
3. Михалюк Н.І., Балаш Л.Я., Гринишин Г.М. Управління в системі економічного механізму. Аграрна економіка. Львів. 2018 Т. 11 № 1-2 С. 29-36.
4. Череп О.Г. Управління кадровим потенціалом підприємств машинобудування Запорізької області. Виклики та перспекти ви розвитку нової економіки на світовому, державному та регіональному рівнях: збірник матеріалів XI Міжнародної науково практичної конференції. Запоріжжя: Видавництво ЗНУ, 2016. — С. 273—274.
5. Чернишова Л.І. Тропанець М.В., Гайтанжий В.В. Забезпечення розвитку кадрового потенціалу підприємства. Актуальні проблеми теорії та практики менеджменту: матеріали IV Міжнародної Інтернет - конференції (Одеський національний політехнічний університет. Одеса, 21—22 травня 2015). Одеса: ОНПУ, 2015. С. 205— 208.

УДК 331.101.38

*Бачинська О. М.,
к. е. н., викладач кафедри фінансів, економіки та економічної кібернетики,
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж, м. Кам'янець-Подільський*

РОЛЬ МОТИВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ У ПРОФЕСІЙНОМУ РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ

Ефективність функціонування будь-якого суб'єкта господарювання залежить насамперед від ступеня професійного розвитку його працівників. Професійний розвиток є довготерміновим за своєю природою і більше стосується максимізації індивідуального потенціалу. Він фокусується як на потребах особистості, так і підприємства.

Результатом професійного розвитку є вдосконалення компетенцій особистості та більш продуктивної праці.

Система стимулювання професійного розвитку працівників складається з таких основних елементів:

1) Матеріального стимулювання у вигляді збільшення оплати праці у відповідності з отриманою кваліфікацією; участі працівників у прибутках підприємства; дотримання залежність оплати праці від прикладених зусиль.

2) Нематеріального стимулювання у вигляді похвали, визнання досягнень, можливості кар'єрного зростання та просування по службі, участі к неформальних організаціях, визначення престижу та авторитетності.

Нині в Україні вивчення потреб, інтересів, мотиваційної спрямованості персоналу здійснюється епізодично і вкрай поверхово. За таких умов чинні на підприємствах системи матеріальної і нематеріальної мотивації «приречені» на низьку ефективність. Тому для формування ефективної системи стимулювання, на підприємстві повинні проводитись опитування працівників один раз на рік, що дозволить виявити ієрархію мотивів персоналу. Такий мотиваційний моніторинг має сприяти визначенню найдієвіших на даний період важелів і стимулів впливу на поведінку конкретних працівників із метою досягнення їх власних цілей і цілей підприємства [1].

Але керівнику потрібно не забувати, що людина швидко звикає до сформованої існуючої системи стимулювання. Якщо заохочення стає очікуваним, воно швидко губить свою мотивуючу складову – людина просто перестає реагувати на нього як на стимул. Більше того, відсутність очікуваного заохочення буде сприйматися як несправедливість. Тому замість стимулюючого настає гальмуючий ефект. Яскравим прикладом дії даного правила є система «прогресивок», яка широко застосовувалася в попередні роки, коли за виконання плану підприємством всі його працівники одержували певну надбавку до заробітної плати. Оскільки план виконувався практично завжди, дана надбавка розглядалася як складова частина заробітної плати й мало стимулювала працівників. Її ж рідка відсутність викликала невдоволення серед працівників. Отже, системи заохочення працівників необхідно час від часу змінювати.

Провідні теоретики у сфері менеджменту виокремили три основних підходи до управління розвитком персоналу: економічний, органічний і гуманістичний, які полягають в оцінюванні ролі людини в організації й розумінні природи організації.

За *економічного підходу* людину розглядають як об'єкт управління, причому головний інтерес представляє її функція – праця, вимірювана витратами робочого часу і заробітною платою. Організація є набором механічних відносин, що повинна діяти подібно до механізму: ефективно, надійно і передбачувано. За такого підходу мотивація персоналу в організації полягає, перш за все, у матеріальному стимулюванні працівників, тобто підвищенні заробітної плати, виплата премій тощо.

Органічний підхід передбачає сукупність цілей, стратегій і методів, що впливають на поведінку керівників і співробітників. Процес мотивації здійснюється на рівні взаємодії керівництва і працівників.

Гуманістичний підхід передбачає стимулювання персоналу, яке враховує поведінку людини і організацію як культурний феномен. Такий підхід передбачає нематеріальне стимулювання працівників, а саме забезпечення культурного відпочинку, створення сприятливих умов праці, приділення уваги своїм підлеглим тощо [2].

Формування ефективного розвитку персоналу є важливим фактором успішної діяльності підприємства. Основними напрямками вдосконалення організації професійного розвитку персоналу в умовах формування економіки знань та переходу до інноваційної моделі економічного розвитку мають стати:

- формування системи безперервної професійної освіти і підготовки кадрів, включаючи навчання безпосередньо на виробництві та з відривом від виробництва;
- з метою найкращого засвоєння знань необхідно застосовувати прогресивні форми організації навчання;
- заохочення внутрішньої конкуренції між співробітниками у визначених межах, не допускаючи при цьому деструктивних процесів та загострення конфліктів; створення умов для кар'єрного росту працівників;
- впровадження сучасних систем обробки, розповсюдження і зберігання інформації та забезпечення доступу до них відповідних категорій персоналу;
- забезпечення стабільного та необхідного оновлення кадрового складу [3].

Отже, головним завданням керівництва будь-якого підприємства повинно стати створення на ньому ефективного мотиваційного середовища професійного розвитку працівників. Цього можна досягти насамперед через забезпечення залежності винагороди працівника від досягнутих ним результатів і кваліфікації і тим самим зацікавити людей у реалізації свого потенціалу.

Список використаних джерел:

1. Алексеева Н.Ф. Удосконалення системи стимулювання професійного розвитку працівників підприємства. Науковий вісник Одеський державний економічний університет. 2009. № 14 (92). С. 223-231.
2. Самофалова М.О. Управління мотивацією персоналу підприємства. URL:<http://ir.lib.vntu.edu.ua/bitstream/handle/123456789/17080/2104.pdf?sequence=3> (дата звернення: 14.03.2019).
3. Семенова Л.Ю., Заболотня А.В. Теоретичні аспекти системи розвитку персоналу на підприємстві. Молодий вчений. 2017. № 10(50). С. 1041-1044.

УДК 332.342.24

*Бєлікова Н. В.,
д.е.н., доцент, вчений секретар,
Науково-дослідний центр індустріальних проблем
розвитку НАН України, м. Харків
Догадіна В. Ю.,
директор,
Харківський інститут ПрАТ «ВНЗ «Міжрегіональна академія
управління персоналом», м. Харків*

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ В РЕГІОНІ

Сучасні умови становлення ринкових відносин вимагають змін в системі освіти як на державному, так і на регіональному рівні. Формування сучасного ринку освітніх послуг в Україні відбувається дуже повільно, що не сприяє підвищенню рейтингу вітчизняних ВНЗ, які на сьогоднішній час не входять у 500 кращих університетів світу.

Соціально-економічні перетворення, що відбулися в Україні, неоднозначно вплинули на становлення та розвиток ринку освітніх послуг. Тривала соціально-економічна криза в Україні призвела до негативних наслідків для ринку освітніх послуг, таких як скорочення обсягів державного фінансування освіти. Від початку ринкових реформ держава розглядає витрати на освіту переважно як навантаження на бюджет і намагається їх мінімізувати [1, с. 219].

На сучасному етапі розвитку держави вища освіта є рушійною силою змін та оновлення соціально-економічного стану країни. Тому, вкладання коштів у вищу освіту є основним чинником, за допомогою якого держава здійснює вплив не лише на якість освітніх послуг та стан ВНЗ, але й на розвиток економіки в цілому.

Основними відмінними рисами, якими характеризується розвиток вищої освіти у сучасних умовах, є тенденції розширення автономії та децентралізації управління у сфері вищої освіти. Тобто, організація освітніх послуг виходить на регіональний рівень, що потребує від органів державної регіональної влади та самих ВНЗ, які їх надають виваженого та системного підходу до організації цього процесу.

Економічна функція освіти, з одного боку, полягає в відтворенні знань та робочої сили, з іншого – в наданні суспільству специфічного продукту – освітніх послуг. Некономічний блок є складною сукупністю елементів духовного, ментального, культурного характеру, що направлені на відтворення духовно-ментальної матриці суспільства.

Взагалі, освітній продукт, як і будь-який продукт, має вартість, бо в процесі освітньої діяльності використовується людська праця (науково-педагогічних працівників, студентів), витрачаються технічні засоби, матеріали, електроенергія тощо. Споживча вартість освітнього продукту передбачає наявність здатності задовольняти потреби не тільки особистості, але й інших людей, тобто він має не тільки індивідуальний, а й суспільний характер.

Тобто, ВНЗ виходить на ринок освіти і на ринок праці з результатами своєї освітньої діяльності – товаром, який набирає форму послуг, програм, курсів тощо, опосередкованими у знаннях, уміннях і навичках випускників, підтвердженими дипломом або сертифікатом.

Пріоритетами вищої освіти на сучасному етапі є наступні: створення нової моделі економічної діяльності ВНЗ, яка базується на солідарній участі держави, бізнесових кіл і громадян; приведення реформи системи вищої освіти у напряду вимог та стандартів ЄС; підвищення конкурентоспроможності української науки та її інтегрованості у світовий науковий процес; розширення автономії ВНЗ [2, с. 3].

Регіональний ринок освітніх послуг – це система економічних відносин із приводу попиту та пропозиції освітніх послуг, яка має власну організаційну структуру, виконує специфічні функції, орієнтується на характерні інституційні норми і розвивається в певних геопросторових межах [3].

Стан та тенденції розвитку регіональних ринків освітніх послуг є віддзеркаленням розвитку ринку освітніх послуг на національному рівні. Тому розвиток регіональних ринків освітніх послуг відіграє важливу роль у формуванні ефективного кадрового, наукового та інноваційного потенціалу як регіонів, так і країни загалом.

Організація освітніх послуг на рівні країни та регіонів має ряд певних проблем. Серед них варто виділити наступні:

- скорочення мережі освітніх закладів, що обумовлене з одного боку демографічною кризою в країні, а з другого боку недостатністю фінансування;

- зростання обсягів реалізованих освітніх послуг в абсолютному значенні не супроводжується зростанням їх кількості або якості;

- зниження частки студентів, які навчаються за рахунок бюджетних коштів, та зростання частки придбання освітніх послуг за рахунок коштів населення;

- зниження рівня фінансування освіти, та зростання явища комерціалізації освіти;

- незадовільний рівень інвестицій в освіту, а також відсутність фінансування наукових проектів в навчальних закладах;

- регіональні диспропорції фінансування закладів вищої освіти.

Ще однією важливою проблемою організації освітніх послуг на всіх рівнях є доступність освіти, яка соціально гострішою з переходом на рівень вищої освіти, яка не є обов'язковою, але критично доцільною і необхідною передумовою забезпечення якісного життя, соціальної стабільності та перспективи.

Підводячи підсумки з проведеного дослідження можна констатувати, що сьогодні органи регіональної влади, ВНЗ та громадські організації повинні адекватно реагувати на зміни, які відбуваються в суспільстві, орієнтуючись на ринок праці, а в деяких випадках самі його формуючи, що передбачає істотні зміни в діяльності вузівських структур, які повинні дати можливість забезпечити навчальним закладам більш перспективні позиції у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Вахович І. М. Удосконалення фінансового механізму вищої школи в контексті інтеграції України в європейські структури / І. М. Вахович, Ю. В. Каракулько // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. – 2006. – № 1. – С. 212–219.

2. Антошкіна Л.І. Науково-методичні основи державного регулювання вищої освіти : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня док. екон. наук : спец. 08.02.03. «Організація управління, планування і регулювання економікою» / Л.І. Антошкіна. – К., 2006. – 28 с.

3. Шендер А.Р. Оцінювання регіональних ринків освітніх послуг у сфері вищої освіти в умовах активного впливу зовнішнього середовища / А.Р. Шендер // Регіональна економіка. 2013. № 3. – С. 125 – 132.

УДК 330.322.2:631.11

*Більський І. Б.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту ім. проф. С. В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

СТВОРЕННЯ УМОВ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

Покращення інвестиційної привабливості аграрного виробництва Жидачівського району Львівської області потребує стратегічної орієнтації на реалізацію ефективних інструментів активізації інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Слід зауважити, що недостатньо досліджено діяльність владних структур з впровадження зарубіжного досвіду стимулювання зовнішніх інвестицій в національну економіку [2, с.119].

Для активізації інвестиційного процесу необхідно серйозні зміни в інвестиційному кліматі потрібно прийняття ряду кардинальних заходів, серед яких [3, 4с.]:

- перегляд податкового законодавства в сторону його спрощення і стимулювання виробництва.
- здійснення єдиної національної політики з приводу вирішення загальнонаціональної проблеми виходу України з економічної кризи;
- стримування інфляції усіма відомими у світовій практиці мірами за винятком невиплати зарплати;

При розробці заходів з залучення іноземних інвестицій, з одного боку, варто формувати більш сприятливі умови для інвестиційної діяльності, додатково заохочувати іноземний бізнес, максимально використовувати місцеві переваги. З іншого, - варто забезпечувати узгодження економічних інтересів потенційних інвесторів та різноманітних інтересів. [1, с.36].

Відзначимо, що формування інвестиційного забезпечення ефективного функціонування сільськогосподарських підприємств має стратегічний і довгостроковий характер, що в значній мірі залежить від детермінант зовнішнього середовища конкретного сільськогосподарського об'єкта (рис. 1).

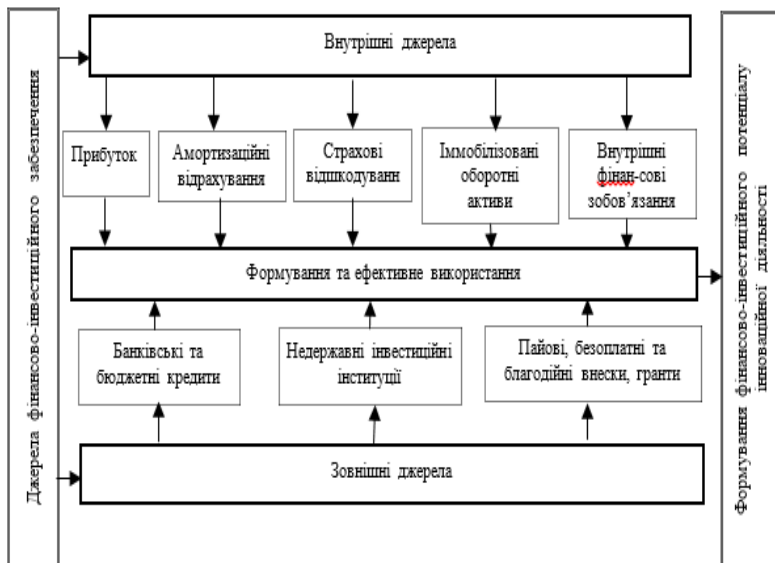


Рис. 1. Джерела покращення інвестиційного забезпечення сільськогосподарських підприємств Жидачівського району Львівської області.

Джерело: розроблено автором

Стратегічно важливою складовою реалізації внутрішніх джерел інвестування сільськогосподарських підприємств є амортизаційні відрахування, розмір яких коливається залежно від особливостей управління основними засобами та пріоритетною політикою амортизації. Враховуючи доцільність безперервного оновлення активної частини основних фондів, сільськогосподарські підприємства орієнтовані на використання прискореної амортизації з метою формування накопичень для перспективного інвестування у інноваційну діяльність, що є

важливою умовою стабільності функціонування й забезпечення високих показників конкурентоспроможності.

Важливим джерелом формування інвестиційних ресурсів є також наявність страхових відшкодувань і мобілізації оборотних активів сільськогосподарських. Страхування власних інвестиційних джерел спроможні інтенсифікувати використання фінансово-економічного капіталу, активізувати процес формування спеціальних фондів інвестиційного розвитку, вдосконалити фінансово-економічну дисципліну й оптимізувати структуру джерел реалізації інвестиційних проєктів.

До внутрішніх джерел формування інвестиційних потужностей сільськогосподарських підприємств доцільно віднести й приріст окремих видів поточної заборгованості, зокрема із оплати праці, бюджетом і позабюджетними фондами, за страхування й іншої кредиторської заборгованості. Однак, використання цих джерел інвестиційних коштів зумовлене зростанням поточних зобов'язань сільськогосподарських підприємств за розрахунками або непокритим збитком.

Окрім внутрішніх джерел, сільськогосподарським підприємствам доцільно використовувати зовнішні, насамперед банківські і бюджетні кредити, фінанси недержавних інвестиційних інституцій (лізинг, факторинг), безоплатні й благодійні внески, міжнародні гранти тощо.

Серед зовнішніх джерел активізації інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств найбільш доцільно використовувати довгострокові кредити банків й інших фінансово-кредитних установ. Однак, складність доступу до цих інвестиційних ресурсів обумовлюється високою вартістю обслуговування відсотків за кредитами, а також слабкістю параметрів можливостей банківського кредитування. Перспективною формою залучення інвестиційних ресурсів сільськогосподарських підприємств є позабалансове кредитування інвестиційними фондами, що є недержавними. Зокрема, в умовах дефіциту інвестиційних ресурсів потрібно запроваджувати практику організації лізингових операцій. Це дозволить покращити ефективність капіталовкладень, а також провести інноваційну модернізацію матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств.

Крім стимуляції залучення іноземного капіталу слід нарешті створити передумови діяльності інфраструктури ринку цінних паперів в економіці АПК району, а саме їх емісію. На даному етапі емісія цінних паперів як засіб залучення додаткових інвестиційних ресурсів для аграрної галузі є більш ефективним у порівнянні із залученням банківських кредитів з досить високою процентною ставкою. При фінансуванні масштабних

інвестиційних проектів емісія може скласти серйозну конкуренцію кредитному фінансуванню аграрної галузі [4, с.14].

АПК району необхідно вивести на ринок цінних паперів, який управляв би фінансовими потоками, спрямовуючи їх у найперспективніші виробництва комплексу або вилучаючи ресурси з галузей, що працюють неефективно. Цінні папери системи АПК з цього погляду мають перевагу, пов'язану з тим, що їхня основна маса забезпечується вартістю землі й нерухомого майна. Необхідною соціально-економічною передумовою створення і розвитку ринку цінних паперів є наявність у системі АПК власників землі, майна, грошових заощаджень, під які можуть бути видані тимчасово або постійно вільні ресурси для залучення їх в економічний оборот [5, 14с.]. Якщо земля не може бути предметом застави, то про кредит нема що й думати. Нема ринку землі – нема й інвестицій. [4, 55с.].

Активізація інвестиційного процесу має передбачати як залучення всіх можливих факторів використання державних коштів так і засобу створення первинних умов для залучення коштів населення та іноземних інвестицій у відповідні проекти.

Тому дія внутрішніх та зовнішніх факторів на інвестиційний процес вимагають якісних змін у впливі як державної влади так управління цим процесом .

Складаючи перспективи стратегічного інвестиційного розвитку аграрного виробництва Жидачівського району Львівської області, керівництву сільськогосподарських підприємств доцільно орієнтуватися на створення коопераційних об'єднань й посилення інтеграційних зв'язків. Стратегічними цілями реалізації даного інвестиційного є полегшення доступу до виходу на нові інвестиційні ринки, залучення додаткових внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування реалізації інвестиційних проектів, отримання досвіду щодо управління цими проектами, мінімізація вартості послуг зовнішніх контрагентів. У контексті імплементації регіональних інвестиційних проектів, доцільним є організація стратегічного планування щодо залучення коштів трудових мігрантів у процеси інвестування й підтримки розвитку аграрного виробництва в Жидачівському районі Львівської області.

Імплементація розроблених інструментів покращення інвестиційної привабливості аграрного виробництва Жидачівського району Львівської області забезпечить можливість формування синергічного ефекту щодо активізації процесів техніко-технологічної модернізації сільськогосподарських підприємств, підвищення ефективності їх господарювання, зміцнення їх конкурентних переваг на ринку й

становлення процесів розширеного відтворення. Це в сукупності матиме не лише суто позитивний економічний ефект, але й соціальний на процеси активізації розвитку сільських територій Жидачівського району Львівської області.

Список використаних джерел:

1. Антонечко Т. Фактори, що впливають на іноземні інвестиції / Т. Антонечко, Д. Пруненко, О. Уткін, О. Жиякова // Фінанси України. — 2002. — № 10. — С. 35—40
2. Борейко І.П. Оцінка інвестиційної діяльності підприємств аграрного сектору економіки. Економіка АПК.2009- №12.с.74
3. Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період 2020 року..Економіка АПК.2010-№7.с.3
4. Павлишенко М. М. Механізм дії закону єдності товарного і грошового обігу в аграрному секторі // Вісник ЛДАУ. - Економіка АПК. - Львів 2005. - №12. - с.55.
5. Шосталь. С. О. Активізація інвестиційного процесу в Україні: проблеми та шляхи їх розв'язання // Статистика України. – 2008. №3. – с.119.
- 6.[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

УДК 339.187.44

*Бінерт О. В.,
к.е.н., в.о. доц. кафедри менеджменту ім. проф. С.В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ФРАНЧАЙЗИНГ – ПРОГРЕСИВНА ФОРМА ВЕДЕННЯ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

Управління міжнародним бізнесом розповсюджується на сфери діяльності, пов'язані з переміщенням ресурсів, товарів, послуг, робочої сили через національні кордони. До факторів, що забезпечують розвиток управління міжнародним бізнесом, належать:

- менші виробничі затрати за кордоном;
- зменшення торговельних обмежень;
- антимонопольні закони;

– виробничі та інвестиційні можливості, що відкриваються в інших країнах та ін.

Підприємства можуть проникати на міжнародні ринки різними шляхами: через експорт, спільні підприємства, прямі капіталовкладення, багатонаціональні корпорації. Все більшої популярності здобуває концептуально нова форма розвитку міжнародного бізнесу – *франчайзинг*. Франчайзингові мережі дають можливість збільшити прибуток, забезпечувати населення робочими місцями, розширювати збут та асортимент продукції. Для того, щоб зрозуміти що таке франчайзинг і не виникало плутанини, дамо роз'яснення деяким поняттям, дотичним до досліджуваного.

Отож, франчайзинг розуміється як форма організації бізнесу, підприємницька діяльність, вид ділової співпраці щодо надання права на здійснення визначеної діяльності. Це одна з найпопулярніших форм ведення міжнародного бізнесу та розвивається швидкими темпами. Термін «міжнародний франчайзинг» означає форму ліцензування, суть якої полягає в тому, що велике підприємство, що знаходиться в одній країні (*франчайзер*), видає фірмі або особі з іншої країни, яка називається *франчайзі* дозвіл на використання своєї технології виробництва, а також бренда, торгівельної марки та логотипу в обмін на виплату *роялті* [2]. Франчайзер визначає та встановлює щомісячний платіж – роялті. По суті, придбання *франши* – це вхід в розкручену торгівельну мережу компанії, яка забезпечить підтримку у всіх сферах. Вартість входу – це одноразовий паушальний внесок, розмір якого залежить від цінності бренду. Бізнес за франшизою – це оренда торгової марки, за якою вноситься плата за користування бренду.

Проаналізувавши світовий ринок, зазначаємо, що франчайзинг найбільш розповсюджений у готельно-ресторанному бізнесі і становить близько 70%, що включає заклади швидкого харчування, ресторани, закусочні та готелі. 29% – сфера послуг, що включає персональні послуги, бізнес-послуги, роздрібну торгівлю, комерційні та житлові послуги, а також нерухомість та транспорт – 1,5%.

Франчайзингова діяльність Великобританії активно розвивається, загальна кількість людей, зайнятих у сфері франчайзингу, активно зростає і нині становить 621 тис. зайнятих, що приносить у економіку Великобританії понад 15,1 млрд. фунтів стерлінгів. Саме завдяки міжнародному франчайзингу британська економіка зросла на 46% за останні десять років [1].

За грамотного використання, всіх переваг франчайзингу ця форма організації власного бізнесу досить успішна і прогресивна. У зв'язку з цим вивчення зарубіжної практики франчайзингу є важливим завданням, оскільки методично перейнятий досвід іноземних франчайзингових компаній сприятиме інноваційному розвитку, впровадженню нових стандартів організації бізнесу та підвищенню ділової культури на українському франчайзинговому ринку.

За даними компанії Franchise Group, у структурі сфер франчайзингу в Україні найбільшого розвитку набуло громадське харчування, торгівля товарами легкої промисловості, побутові послуги та автосервіс. Серед топових франшиз і найбільш цікавих прикладів міжнародного франчайзингу можна назвати мережу ресторанів італійської та японської кухні MAFIA. Роялті становить 5% від продажів кожен місяць, а паушальний внесок від 30000€, окупність 2-3 роки [3].

Одним із найбільш наочних і переконливих прикладів розвитку і становлення франчайзингової системи є діяльність всесвітньо відомої фірми McDonald's, яку ми розглядаємо як беззаперечний лідер в індустрії швидкого приготування їжі та обслуговування.

Успіх мережі безпосередньо залежить від рівня професіоналізму співробітників компанії. В цьому плані франчайзер володіє просто неоціненним досвідом. Постійне підвищення кваліфікації персоналу та розширення його навичок і знань є запорукою ефективності бізнесу. Всі переваги франчайзингу спрямовані на мінімізацію ризиків для франчайзі. Впровадження нових технологій, реагування на коливання ринку, оптимізація бізнес-процесів – всі ці та багато інших чинників працюють на бізнес-акселерацію. Але, є, звичайно, й свої мінуси, які можуть стати причиною краху на початкових етапах ведення бізнесу, а саме:

- майбутнє вашої справи в руках власника франшизи;
- постійний нагляд франчайзера щодо контролю якості продукції та умов контракту;
- одностороннє розірвання договору та ін.

Але можуть бути й такі випадки, коли у часи економічних криз навіть перевірені бізнес-схеми легко руйнуються, компанії стають збитковими і розоряються.

Отож, чи вигідно відкривати бізнес за франшизою, все залежить наскільки перспективну і вдалу пропозицію бізнесу по франшизі буде обрано.

В США і Європі бізнес за франшизою – це найпопулярніший варіант започаткування власної справи для бізнесменів. У нашій країні він теж стрімко завойовує довіру підприємців.

Франчайзинг як форма тривалої співпраці переважно характеризується стабільним рівнем прибутковості, низьким рівнем ризику та коротким терміном окупності. Франчайзинг має широкі можливості та перспективи для розвитку в Україні, що потребують певних дій з боку держави та бізнес-середовища. Він охоплює багато сфер бізнесу та є ефективним способом виходу підприємств на міжнародні ринки, не потребуючи для цього непідйомних затрат, а даючи можливість лише продавати свою модель та методику ведення господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. British Franchise Association. Franchise Industry Research: bfa/NatWest Franchise Survey. URL:<http://www.thebfa.org/about-franchising/franchising-industry-research>.
2. Носаченко І.М. Франчайзинг як спосіб ведення бізнесу / Вісник Київського інституту та технологій. 2015. № 2. С. 79–81.
3. <https://ag.marketing/biznes-za-franshyzoju-v-ukrayini/>

УДК 338.43:330.131

*Бірченко Н. О.,
к.е.н., старший викладач кафедри обліку та аудиту,
Харківського національного технічного університету сільського
господарства імені Петра Василенка, м. Харків*

ОСОБЛИВОСТІ ВИЯВЛЕННЯ І ПРОЯВУ РИЗИКІВ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРЬСЬКОМУ ВИРОБНИЦТВІ

Сільське господарство, як і будь-яка інша галузь економіки, має свої особливості, які зумовлюють певну специфіку в прояві ризиків в ньому.

На думку С.П. Тітової, ризик – це ймовірність відхилення реальної величини досліджуваного процесу, явища, події від планової, яка приводить до багатоваріантності в процесі прийняття рішень щодо підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва [1].

В той час, коли природні сили в будь-якій іншій галузі розглядаються лише з точки зору стихійного лиха і завдання збитків, то сільське господарство є винятком. Враховуючи, що в рослинництві сонячна енергія та волога є факторами виробництва, дія природних факторів може приносити не тільки збитки, а й додатковий дохід. Вплив цих факторів неможливо точно передбачити, тому урожайність сільськогосподарських культур може значно змінюватися з року в рік. На динаміку коливань урожайності мають вплив не лише погодні умови, а ще цілий ряд факторів, одним з яких є рівень внесення мінеральних добрив.

Ґрунтово-кліматичні умови в різних зонах України значно відрізняються, що спричиняє відмінності в рівні урожайності та її коливаннях по одній культурі по різних зонах. В той час, як в одній зоні урожайність може зрости, в іншій вона може знижуватись.

Інша особливість сільського господарства, яка підвищує рівень ризику – довгий період виробництва. Рішення щодо виробництва приймаються за рік, а то й більше, до моменту реалізації. За цей час ринкова ситуація може значно змінитися в несприятливу для підприємства сторону. Для зниження ризику, викликаного даною особливістю сільського господарства, є нагальна необхідність в широкому використанні такого важливого інструменту ринкової економіки, як ф'ючерсні угоди.

Важлива особливість сільського господарства порівняно з промисловістю полягає в тому, що обсяги виробництва змінюються за однакових обсягів використання ресурсів. Якщо на промисловому підприємстві точно відомо, що з однієї тони металу вийде певна кількість одиниць продукції, то в аграрних підприємствах при використанні однієї тони мінеральних добрив не можна бути точно впевненим в кількості майбутнього урожаю. Навіть можливий варіант, коли при використанні меншої кількості мінеральних добрив та інших ресурсів під впливом погодних умов буде отриманий більший урожай.

Технологічний процес в аграрному секторі жорстко обмежений в часових рамках. За відсутності на певний момент ресурсів, промислове підприємство може вийти на заплановані обсяги виробництва, отримавши ці ресурси пізніше та організувавши двозмінну роботу. Якщо аграрне підприємство не проведе вчасно посівну компанію, то пізніше цього зробити неможливо і виробництва даного виду продукції в поточному році не буде. В сільському господарстві призупинити технологічні процеси практично неможливо. Перенесення збирання врожаю зернових на декілька тижнів призведе до його втрати, порушення графіку доїння корів призведе до зниження їх продуктивності.

В технологічному процесі сільського господарства використовуються живі організми як засоби виробництва, тому він залежить від їх біологічних особливостей. В цій галузі в багатьох випадках неможливо різко збільшити обсяги виробництва через біологічні особливості рослин і тварин.

Фінансовий ризик в сільському господарстві має досить високий рівень в зв'язку з тим, що сучасні аграрні підприємства достатньо капіталоємкі. Ще одна особливість сільського господарства, яка підвищує рівень фінансового ризику – сезонність виробництва. В зв'язку з цим виникає потреба в сезонних кредитах, обсяг яких практично не зменшується з року в рік навіть при простому відтворенні.

Отже, високий рівень ризику в сільському господарстві України вимагає кваліфікованого управління, тобто прийняття рішень з врахуванням ризику.

Список використаних джерел:

1. Тітова С.П. Особливості прояву ризику в діяльності аграрних підприємств. *Економіка АПК*. 2009. № 14. С. 33-36.

УДК (334.72:63):631.153

*Бондарчук В. В.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту ім. проф. Є. В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ПРОБЛЕМИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Сьогодні агропромислове виробництво у структурі національної економіки займає значну її частку та забезпечує основну частину валютних надходжень до державного бюджету країни від експорту сільськогосподарської продукції. Протягом останніх років спостерігається переорієнтація традиційних ринків збуту та динаміка поступового зростання обсягів реалізації аграрної продукції в країни Європейського Союзу й інші країни світу. Протягом десяти місяців 2018 року товарооборот сільськогосподарської продукції в країни ЄС зріс до \$ 6,9 млрд., що на 7,1% більше обсягу за аналогічний період минулого року.

При цьому експорт аграрної продукції склав \$ 4,7 млрд. Частка експорту аграрної продукції до країн ЄС склала 31,6%. Найбільшими споживачами продукції українського аграрного виробництва стали Нідерланди (\$ 865,5 тис.), Іспанія (\$ 713,6 тис.), Італія (\$ 583,7 тис.), Польща (\$ 535,3 тис.). Основними видами експортної продукції стали насіння ріпаку, пшениці, кукурудзи, бобові культури, овочі, горіхи, кондвироби з цукру, масло з рапсу або гірчиці, шоколад, м'ясо та харчові субпродукти птиці тощо. В той же час імпорт товарів сільськогосподарського походження з країн ЄС на сьогоднішній день складає майже \$ 2,2 млрд. В першу чергу імпортувала Україна тютюн і вироби з нього, шоколад, продукти какао-бобів, корм для тварин, м'ясо і субпродукти, алкогольну продукцію, вироби з зерна і хлібних злаків та інші товари, які виробляються в країні недостатньо або не виробляються зовсім [1].

Динаміка розвитку національної аграрної економіки з року в рік все більше зростає. З метою забезпечення сталого її економічного зростання необхідно забезпечити організацію ефективного процесу планування розвитку аграрного бізнесу як на рині окремих об'єктів господарювання, так і на усіх рівнях держаного управління, зокрема. На сьогодні такого чіткого планування немає. Тому у виробників сільськогосподарської продукції постійно виникають проблеми з ресурсним забезпеченням агропромислового виробництва, зберіганням значних обсягів виробленої продукції, її переробкою та збутом. Без чіткого планування розвитку аграрного бізнесу неможливо налагодити ефективну логістику у цій сфері діяльності, а також успішно реалізувати сучасні інвестиційні проекти по розвитку сучасної виробничої інфраструктури – створення новітніх об'єктів з переробки сільськогосподарської продукції, сучасних сховищ для овочів і фруктів, оптових продовольчих складів тощо. Слід відмітити, що 2018 рік став для переважної більшості підприємств з виробництва сільськогосподарської продукції досить успішним. Станом на кінець листопада 2018 року в Україні намолочено 68,5 млн. т зернових і зернобобових культур. Урожай зібрано з 98% посівних площ. Середня врожайність складає 47,2 ц / га. В тому числі врожай ранніх зернових і зернобобових складає 34,3 млн. тонн (врожайність 34,8 ц / га); кукурудзи - 33,3 млн. тонн (врожайність 76,9 ц / га); гречки - 136 тис. тонн (врожайність 12,6 ц / га); проса - 78 тис. тонн (врожайність 15,4 ц / га.). окрім цього намолочено 13,8 млн. тонн сояшнику (врожайність 22,8 ц / га); 4,3 млн. тонн сої (врожайність 25,8 ц / га), 2,7 млн. тонн ріпаку (врожайність 26,1 ц / га). Цукрових буряків зібрано 13,5 млн. тонн (врожайність 494 ц / га). За прогнозами профільного міністерства врожай

зернових у 2018 році складе 64 млн. тонн, що на 2 млн. тонн більше минулорічного обсягу [2]. Однак, за оцінкою експертів аграрного ринку, від 15 до 40 відсотків за різними видами виробленої сільськогосподарської продукції втрачається в процесі її зберігання та реалізації. Ефективне середньострокове та довгострокове планування розвитку аграрного бізнесу як на рівні господарських формувань, так і на рівні органів державного управління може суттєво знизити ці втрати та підвищити загальну ефективність агропромислового виробництва.

Позитивна динаміка спостерігається і у збільшенні обсягів внутрішніх та зовнішніх інвестицій у розвиток аграрного бізнесу в Україні. Сформовано значний стратегічний потенціал АПК. Частина великого аграрного бізнесу була створена за рахунок іноземних інвестицій, які зайшли в Україну з офшорних юрисдикцій. Однак ці процеси успішно можуть розвиватися за умов зниження як політичних, так і економічних ризиків, які є наслідком монополізації аграрного виробництва великими агрохолдингами, корупції та відсутності надійного юридичного захисту прав інвестора в Україні. Саме ці проблеми є основними перешкодами на шляху планування розвитку дрібного та середнього аграрного бізнесу. Річний горизонт планування сьогодні є переважаючим для більшості агроформувань.

Відзначимо, що Міністерство фінансів України визначило ключовою стратегічною метою на 2019 та наступні роки введення в країні трирічного планування бюджету. Це дозволить на рівні окремих адміністративних одиниць робити теж саме, що суттєво розширить горизонт стратегічного планування та стане середньостроковим елементом системного підходу до формування як загальнодержавної стратегії розвитку національної економіки так і окремих галузевих програм її розвитку [3].

Однак залишається не вирішеною проблема формування загальнонаціональної стратегії розвитку агропромислового виробництва в Україні та організації стратегічного управління цією галуззю економіки, зокрема використання таких основних його інструментів, як стратегічного планування, стратегічного аналізу і стратегічного прогнозування. Ці інструменти стратегічного управління є дуже важливими в системі сучасного менеджменту як на рівні об'єктів господарської діяльності, так і органів державного управління на усіх його рівнях. Актуальність цих інструментів зростає також і у зв'язку з проведенням реформи з децентралізації системи державного управління та делегуванням значного обсягу повноважень з прийняття управлінських рішень по важливих

економічних питаннях на рівень місцевих органів державної влади – адміністративні області, райони та об'єднані територіальні громади.

Вирішення проблеми формування стратегії розвитку аграрного виробництва як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях носить складний системний характер, що обумовлює необхідність застосування у її вирішенні комплексних методів та новітніх підходів. При цьому слід максимально враховувати вплив на процес формування загальнонаціональної стратегії розвитку агропромислового виробництва та її зміст таких ключових чинників, як економічні, політичні, юридичні, соціологічні та психологічні. Зазначимо, що важливо аналізувати вплив вищезазначених чинників на цей процес як в Україні, так і за її межами, наприклад, міжнародна практика організації різних видів бізнесу та державне регулювання їхнього розвитку у різних економіках світу. Проблеми політичного, юридичного, економічного та соціального характеру сьогодні суттєво впливають на зміст майбутньої національної стратегії розвитку агропромислового виробництва та набір потенційних інструментів її формування, ресурсного забезпечення та механізмів реалізації.

Зазначимо, що за підсумками 2018 року непогані показники демонструють і підприємства з переробки сільськогосподарської продукції, зокрема, цукрових буряків та олії. Станом на 23 листопада 2018 року за повідомленням асоціації «Укрцукор», вітчизняні цукрові заводи від початку сезону виробили 1,365 млн. тонн цукру, переробивши 10,2 млн. тонн цукрових буряків [4]. За оцінками аналітиків аграрного ринку, вітчизняними виробниками у 2018 році отримано 960 тис. тонн рослинних олій, з яких 870 тис. тонн складає соняшникова олія, основна частина обсягу якої (близько 914 тис. тонн) йде на експорт – у такі країни, як Індія, Ірак та Китай. На внутрішньому ринку реалізовано лише 92 тис. тонн олії власного виробництва, що в розрахунку на одну особу складає відповідно 2,2 кг. В той же час протягом 2018 року в Україну було імпортовано 51 тис. тонн пальмової олії з Індонезії, яка за якісними показниками суттєво поступається соняшниковій олії [5]. Така тенденція пояснюється низьким платоспроможним попитом населення країни. Схожа ситуація склалася і в інших сегментах агропромислового бізнесу.

Аграрна економіка країни має великий стратегічний

Отже, успішний розвиток аграрного бізнесу на рівні адміністративних утворень (областей і районів, сільських населених пунктів та об'єднаних територіальних громад) можливий при чіткій координації зусиль зі сторони держави з налагодження ефективного співпраці у сфері

стратегічного планування на основі кооперації та інтеграції виробничо-господарської діяльності, пов'язаної з сільськогосподарським виробництвом, яка зрозуміло та відкрито для усіх учасників аграрного ринку будується на стратегічних цілях і завданнях національного рівня, викладених в аграрній політиці держави та стратегії розвитку національного агропромислового виробництва.

Список використаних джерел:

1. <https://agropolit.com/news/10420-u-2018-rotsi-obsyagi-silskogospodarskogo-virobnitstva-zbilshatsya-na-51>.
2. <http://agro-business.com.ua/agrobusiness/item/12106-v-ukraini-prodovzhuie-skorochuvatysia-vyrobnystvo-moloka.html>
3. <https://1news.com.ua/ukraine/v-nbu-proponuyut-povernuti-derzhregulyuvannya-tsin-na-produkti.html>.
4. <http://vzhovkvi.com/economika/na-lvivshini-poryshili-pitannia-rozvitky-organichnogo-virobnictva.html>.
5. http://zik.ua/news/2016/03/13/eksperty_nazvaly_top5_problem_silsko_gospodarstva_ukrainy__infografika_680520.46

УДК 331.104

*Борис В. М.,
викладач вищої категорії відділу економіки, права та туризму,
Стрийський коледж ЛНАУ, м. Стрий*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ ЯК ОСНОВНОГО ЧИННИКА РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Будь – яке виробництво здійснюється за органічної єдності декількох факторів серед яких чи не найважливішим є трудові ресурси. Тема трудових ресурсів є завжди актуальною, а зараз вона в суспільстві є ключовою, тому, що Україну масово залишають її громадяни в працездатному віці. Ця тенденція зростає з кожним роком. На це впливають ряд факторів, серед яких: економічні, політичні та соціальні чинники, які змушують українців покидати Батьківщину в пошуках кращої долі.

Дуже прикро, що основним міграційним потоком є молодь, яка отримавши диплом про закінчення училища, коледжу чи вищого

навчального закладу їде в Польщу, Чехію, Німеччину, Португалію, Угорщину чи в ін. країни не маючи надії на працевлаштування в Україні на приємливих умовах. Українська держава витрачає кошти на розбудову цивілізованіших країн.

Питанням управління трудовими ресурсами та їхньому впливу на діяльність підприємства присвячені праці багатьох вчених, серед них: М.О. Жуковський, Качан Є.П., Кононенко А. Ф., Омелянович Л. О., Осовська Г.В, Шушпанов Д.Г. Міграційні процеси досліджували такі вчені, як Т. Драгунов, В. Шелюк. Зокрема, питання трудової міграції розкрили Д. Крапивенко та О. Гнибіденко.

За статистикою, яку наводять демографи, на заробітки за кордон за останні 20 років виїхало від 7 до 15% економічно активних громадян. Певний відсоток з них «осів» за кордоном назавжди, інша частина – продовжує працювати й плекати надії повернутися в Україну з кращими економічними можливостями. Найбільша ж частина українців їде за кордон на сезонні заробітки, аби вижити. [7, с. 1].

Безвідповідальність влади, економічна нестабільність, соціальна незахищеність, війна – все це породжує в Україні соціальну напругу, яка негативно впливає на психологію людей, багато з яких просто відчують себе непотрібними державі. Особливо це відноситься до молодого покоління. Після закінчення навчання молодь не має змоги зреалізувати свій потенціал тому, що більшість роботодавців вбачає в них тільки джерело додаткового, неправомірного збагачення: місяці стажування без зарплати, без офіційного працевлаштування, додаткові навантаження, які не входять до функціональних обов'язків, збільшення робочого дня і тижня іт д. А за це мізерна, найчастіше мінімальна, зарплата.

Кожен день за кордон виїжджає значна кількість українців у працездатному віці, серед яких значна частина молоді. Вони шукають щастя на чужині, де в більшості будуть виконувати принизливо найважчу, найменш кваліфіковану роботу. Вони розвиватимуть чужі економіки, добробут інших держав.

А тим часом у нас постає гостра потреба в робочих кадрах у різних сферах економічної діяльності.

Можливо, влада спеціально створює такі умови на ринку праці, щоб українців побільше виїхало за межі держави, щоб звільнити місце для робітників із країн Азії, Африки і т. д. Адже низькотехнологічні та екологічно небезпечні види промислової діяльності продовжують залишатися пріоритетними і перешкоджають здійсненню прогресивних зрушень в бізнесі. Тривалі негативні структурні невідповідності

приведуть до того, що за Україною чітко закріпиться статус постачальника сировини і споживача імпортованих товарів [1, с. 59]. А також постачальника трудових ресурсів. Тому і не потрібні Україні кваліфіковані працівники – українці. Україна займає 5-е місце у світі серед країн з найбільшою кількістю емігрантів[3, с. 59].

І все ж надіємось, що українська влада на кінець задумається над проблемою працевлаштування молодих людей і створить відповідні умови, щоб молодь залишалася в Україні, бо без неї Україні немає жодних шансів на майбутнє.

За часи незалежності населення України скотилось більше, як на 10 млн. Так, на 2018р. населення країни становить 42млн, відбулося стрімке його зuboжіння, спад промислового виробництва більше ніж на 50%, підвищення тарифів, ВВП у 2017р. – 112млрд дол. США, річне зростання цін на 26,2%[2,с. 2].

Появляється хронічний дефіцит робочої сили практично у всіх галузях промисловості і, особливо, у будівництві, занепад якого означатиме ще більший упадок економіки України[4,с.3].

Необхідно вжити всіх заходів включаючи і фінансове регулювання, серед якого ліквідація дисбалансу у фінансовій системі країни, залучення в економіку прямих інвестицій, формування інвестиційних ресурсів в соціальній сфері, регулювання інфляції, підвищення соціальних стандартів. Це повинно сприяти стримуванню темпів виїзду населення з України.

Тим паче, що кваліфіковані робітники давно вже виїхали закордон, тому сучасний стан ринку праці потребує перегляду, оновлення, удосконалення підходів і методів щодо управління трудовими ресурсами. Серед них: різке збільшення мінімальної заробітної плати, впорядкування податкової системи, детінізація праці, офіційне працевлаштування, три річна гарантія праці для здобуття відповідного досвіду та ін.

Розвиток механізму управління трудовими ресурсами потребує постійного аналізу ситуації, в якій вони знаходяться, а управління ними потребує створення моделей розвитку ефективного механізму управління, що створить умови підвищення успішності бізнесу

Без кваліфікованих фахівців подальший розвиток бізнесу в Україні є проблематичним.

Список використаних джерел:

1. Вдовенко Н.М., Наконечна К. В. Особливості структурних змін в економіці України. Економіка АПК. 2018. №9. с.56 – 61.
2. Населення України. Міністерство фінансів України.
3. Імміграція в Україну. Еміграція з України. Статистика - факти [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.inforegion.com.ua/immigracija-v-ukrainu-emigracija-z-ukraini4>.
4. Міграція як чинник розвитку в Україні. - К.: MOM, 2016. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.iom.org.ua/sites/default/files/mom_migra-ciya_yak_chynnuk_rozvytku_v_ukrayini.pdf.
5. Радчук Олександр. У пастці економічної безвиході: нові ризики трудової міграції для України [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.slovoidilo.ua/2016/06/15/kolonka/aleksandr-radchuk/ekonomika/u-pastczy-ekonomichnoyi-bezvyxodi-novi-ryzyky-trudovoyi-mihracziyi-dlya-ukrayiny>.

УДК 331.108.26

*Великих К. О.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту та публічного адміністрування,
Харківський національний університет міського господарства
ім. О. М. Бекетова, м. Харків*

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ТА УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

Для ефективного функціонування система управління персоналом повинна бути побудована на науково-обґрунтованих принципах, повинна використовувати оптимальні методи і технології, що відповідають принципам, які лежать в її основі, а також не суперечити загальній концепції розвитку організації[1].

Зміна, удосконалення системи управління персоналом являє собою складний процес, що вимагає врахування багатьох змінних. При цьому сама зміна системи управління персоналом доцільно розглянути з точки зору інновації[2]. Для цього представляється розумним розглянути інновацію взагалі і особливості інноваційного процесу.

В умовах кризи багато керівників будують свою роботу на мотиватор «страх втратити роботу». Але, ефективну і результативну діяльність на страху не побудуєш.

Більше того, у значної частини людей страх різко знижує інтелектуальні та фізичні можливості, результативність діяльності, призводить до розвитку депресій. Отже, спиратися на мотиватор «страх втратити роботу», як на основний мотиватор, - непродуктивно і недалекоглядно. Необхідні інші мотиватори і, в першу чергу: впевненість людини в тому, що він тримає свою долю і благополуччя в своїх руках; впевненість у організації, у тому, що колектив організації здатний впоратися з ситуацією і організація думає про своїх співробітників; впевненість у своїх керівниках, у тому, що вони розуміють, що і як необхідно робити, і здатні реалізувати свої плани.

В умовах тривалих стресових навантажень, викликаних кризою, одне з основних завдань керівників - знизити рівень тривожності персоналу, зменшити страхи. Саме тому починати роботу по згуртуванню свого колективу, перенаціленню його на нові завдання необхідно з вироблення стратегії діяльності організації в умовах кризи, а також «бажаної моделі поведінки працівника», і доведення їх до всіх без винятку співробітників організації. Дуже корисно, щоб у виробленні стратегії і «бажаної моделі поведінки працівника» брали участь якомога більше співробітників, голос кожного повинен бути почутий.

Другим важливим кроком має стати обговорення прийнятої стратегії в робочому колективі.

Вкрай важливо в кожному структурному підрозділі підприємства сформулювати ясне і чітке бачення того, як дана стратегія буде реалізовуватися саме в конкретному відділі, бригаді. На цьому етапі необхідно обговорити зі співробітниками модель поведінки співробітника даного підрозділу в кризовій ситуації, обговорити критерії оцінки праці. Керівник повинен переконатися в тому, що всі співробітники його підрозділи розуміють свої завдання і те, якого поведінки чекає від них керівництво компанії.

Саме тому третій кроком мають стати індивідуальні співбесіди з кожним співробітником відділу, підрозділу, бригади. У ході цих співбесід необхідно уточнити цілі і завдання співробітника, його поведінка, при необхідності внести корективи. В подальшому такі зустрічі повинні носити регулярний характер і відбуватися частіше, ніж у звичайних умовах.

У стресовій ситуації, народженій кризою, увага і турбота керівника - найсильніший стимулятор діяльності для співробітника. Кожен працівник повинен відчувати себе частиною колективу, якому небайдужа доля цієї людини. Керівник в даному випадку виступає виразником турботи колективу про співробітника[3].

Ці заходи повинні бути спрямовані на формування у кожного співробітника і, в першу чергу, у керівників нового образу ставлення до роботи.

Список використаних джерел:

1. Горфінкель В.Я., Попадюк Т.Г. Інноваційне підприємництво // підручник і практикум для СПО– М. – Юрайт – 2018- 523 с.

2. Пережогина К. А. Інноваційні зміни в системі управління персоналом/ К.А. Пережогина // Молодий вчений. — 2015. — №4. — С. 403-408.

3. Дудник І. Побудова системи управління персоналом в умовах тривалої кризи [Електронний ресурс]// Журнал "Управління персоналом" №23 2008 г. – Режим доступу: <http://www.top-personal.ru/issue.html?1841>

УДК 338.432:330.3

*Вільчинська Є. М.,
викладач вищої категорії економічних дисциплін,
Золочівський коледж Львівського НАУ, с. Новоселище*

АКТУАЛЬНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АГРАРНОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Ресурсний потенціал сільського господарства України характеризується високопродуктивними землями сільськогосподарського призначення, сприятливими агрокліматичними умовами, працьовитими людьми. Це має стати основою для збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, зростання внеску галузі в підвищення рівня продовольчої та енергетичної безпеки, розширення експортного потенціалу держави.

Для досягнення стратегічних цілей України в аграрній сфері економіки потрібно створити сприятливі умови для розвитку різних організаційно-правових форм господарювання, глибокого поєднання інтересів

власників, найманих працівників та сільських територіальних громад, формування конкурентоспроможних на внутрішніх та зовнішніх ринках виробничих структур, забезпечення прибутковості сільськогосподарських підприємств для забезпечення їх розширеного відтворення. Метою стратегії України є розвиток виробництва високоякісної продукції в обсягах, достатніх для задоволення потреб населення і переробних галузей, її експорту та надійну основу соціально-економічного розвитку українського села. Для цього потрібно в аграрній сфері створити умови для збільшення обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, розширення виробництва органічної продукції, підвищення дохідності аграрних підприємств, підвищення продуктивності і оплати праці.

Головними напрямками вирішення стратегічних цілей в аграрній сфері є:

- Підвищення урожайності сільськогосподарських культур та продуктивності тварин за рахунок раціонального ведення виробництва та запровадження досягнень науки і передового досвіду з урахуванням регіональних особливостей, розвитку виробництва альтернативних видів енергії з метою зниження енергоємності та підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва.

- Забезпечення дохідності аграрного виробництва шляхом удосконалення економічних відносин та ефективного державного регулювання ринку.

- Завершення земельної реформи шляхом формування ринку земель сільськогосподарського призначення і забезпечення їх раціонального використання.

- Формування великотоварних, середніх та малих господарських структур з урахуванням їх можливостей щодо раціонального використання земельних, фінансових і трудових ресурсів.

- Розвиток сільськогосподарського підприємництва і кооперації, сприяння та підтримка держави у формуванні матеріально-технічної бази кооперативних об'єднань.

- Науково-технічна модернізація агропромислового виробництва шляхом залучення інвестицій з інших галузей національної економіки та прямих іноземних інвестицій, удосконалення форм і важелів державної підтримки зміцнення матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств.

- Розвиток аграрного ринку для забезпечення доступу сільськогосподарських товаровиробників до організованих ринків збуту продукції з прозорими механізмами ціноутворення, удосконалення

ціноутворення на сільськогосподарську продукцію для забезпечення дохідності аграрних підприємств.

- Формування сприятливого фінансово-кредитного механізму для забезпечення сільськогосподарських товаровиробників необхідними фінансовими ресурсами.

- Інвестиційне забезпечення реформаційних перетворень в аграрній сфері через розвиток механізмів забезпечення розвитку матеріально-технічної бази за рахунок інших галузей, міжнародних інвесторів, а також населення.

- Удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення аграрних підприємств за рахунок створення ефективної системи формування, обробки та передачі обліково-аналітичної інформації.

- Реформування управління аграрним сектором на основі поєднання галузевої і територіально-самоврядної системи управління комплексним розвитком сільських територій і аграрних підприємств.

- Розвиток сільських територій за рахунок збільшення ресурсів місцевих бюджетів на основі надходжень від аграрних підприємств і формувань.

- Розвиток зовнішньоекономічної діяльності шляхом підтримки експорту та захисту вітчизняного товаровиробника на світовому ринку.

Вирішення цих проблем дасть можливість забезпечити продовольчу безпеку України та виробляти високоякісну сільськогосподарську продукцію в обсягах, достатніх для задоволення потреб населення і переробних галузей, експорту продукції і надійну основу соціально-економічного розвитку сільських територій.

Список використаних джерел:

1. Офіційний веб-сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України.-Режим доступу:<http://www.minagro.gov.ua>.
2. Стратегічні напрями інституційного забезпечення розвитку аграрного сектора в Україні.-К.: НІСД,2014.
3. Халатур С.М. сталий розвиток сільського господарства та його інноваційне забезпечення. /С.М.Халатур //Економічний вісник університету.-2017. Вип.34(1).

УДК 330.341

*Волкова М. В.,
к.е.н., доцент кафедри
менеджменту і публічного адміністрування,
Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова, м. Харків*

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах стратегічної спрямованості України на інтеграцію до Європейського простору, глобалізації світової економіки вітчизняні підприємства повинні обирати інноваційний шлях розвитку, що має бути базуватись на сформульованих концептуальних положеннях, які сприятимуть системності у процесі розробки стратегії інноваційного розвитку, створюватимуть умови для організації управління інноваціями та дозволять сформувати ефективний інструментарій для його реалізації.

Розширене відтворення інноваційного процесу в усіх сферах діяльності підприємства, раціональне використання інноваційного потенціалу з метою забезпечення конкурентоспроможності потребує формування механізму інноваційного розвитку, використання якого дозволить не тільки підвищити результативність інноваційної діяльності, а і надасть багато можливостей для підвищення ефективності функціонування підприємств в умовах нестабільного економічного середовища [1].

Сучасна економічна система характеризується зміною головних конкурентних переваг, які дозволяють суб'єктам господарювання розвиватись і виживати в умовах впливу зовнішнього середовища. Конкурентна боротьба ведеться не стільки за володіння фінансовими ресурсами, матеріальними цінностями, а за здатність розроблення та реалізації інновацій.

У вітчизняному законодавстві інновації розглядають як результат інноваційної діяльності – новостворені (застосовані) і (або) удосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери [2].

Сьогодні інноваційний розвиток набуває специфічних рис, його доречно розглядати у змістовому плані як процес кількісних та якісних перетворень у виробництві та споживанні товарів і послуг, які

відбуваються у часовому та просторовому вимірі, у світовому масштабі, міждержавних об'єднань і союзів, окремих країн, регіонів та галузей.

Інноваційний розвиток сьогодні є рушійною силою сталого розвитку, оскільки дає можливість реалізувати його принципи, що обумовлено сучасною моделлю розвитку найбільш розвинених

країн світу. Розвиток сучасного підприємства – це процес систематичних динамічних перетворень, трансформацій його підсистем у межах встановлених підприємством стратегічних цілей для забезпечення «сталого» інноваційного розвитку.

Для забезпечення ефективного інноваційного розвитку необхідно формування у межах усього підприємства цілісного організаційно-економічного механізму, заснованого на застосуванні комплексного і системного підходів до управління інноваційним розвитком. Комплексний підхід передбачає вивчення широкого спектра технічних, соціальних, економічних, організаційних, ресурсних аспектів, їх взаємозв'язку та впливу на успішність реалізації інноваційної ідеї.

Інноваційний розвиток сьогодні є одним із основних передумов успішного функціонування вітчизняних підприємств різних сфер економіки, рушійною силою підвищення ефективності виробництва, фундаментом їх конкурентоспроможності та подальшого розвитку. Саме тому навіть за несприятливих економічних умов господарювання зміни інноваційного характеру залишаються одним із стратегічних пріоритетів в управлінні діяльністю сучасних вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел:

1. Рогоза М. Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств монографія // М. Є. Рогоза, К. Ю. Вергал. - Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. – 136 с.

2. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 № 40-IV з наступними змінами і доповненнями. [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Верховної Ради України. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.

УДК 339.3+658.6

*Вороніна В. Л.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕЗУЛЬТАТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ В СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

В сучасних кризових умовах державної економіки, суб'єкти господарювання змушені адаптуватися до умов політичної та соціально-економічної нестабільності і вести пошук адекватних рішень найскладніших проблем і шляхів зниження загроз своєму функціонуванню.

Сьогодні внутрішня торгівля характеризується усе більшим ускладненням структури та розмаїттям її зв'язків. Це потребує нових підходів до управління її діяльністю, що, перш за все, забезпечується оцінкою господарської діяльності торговельних підприємств.

Вважаємо, що питання розвитку господарської діяльності торговельних підприємств є недостатньо висвітленими, тоді як важливість даної проблеми зростає і на практиці існує велика потреба у таких наукових дослідженнях.

Останніми роками торгівля України розвивається в умовах загострення економічної кризи (починаючи з 2012 р.), яка, до того ж, посилилася воєнними діями на сході держави (з 2014 р.). Загострення економічної кризи призвело до: значного скорочення виробництва товарів народного споживання; зменшення імпорту продукції; прискорення темпів інфляції; значного зростання цін на товари; значного скорочення реальних грошових доходів населення.

Для визначення тенденцій прибутковості торговельних підприємств в Україні, розглянемо обсяги їх чистого прибутку в динаміці (таб.).

Виявлені тенденції спричинені насамперед умовами економічної кризи та військово-політичної нестабільності, які існують в Україні тривалий період. Саме внаслідок подій кінця 2013 року розпочалося значне зниження рівня прибутковості українських підприємств, яке в майбутньому було підсилено військовими діями на території України.

Починаючи з 2015 року спостерігається покращення ситуації. Хоч фінансовий результат був від'ємним (це майже в півтора рази менше, ніж у 2014 році), проте частка оптових підприємств, які отримали прибуток становила 74,9%, роздрібних – 80,1%.

Таблиця 1

Чистий прибуток (збиток) підприємств оптової та роздрібною торгівлі України за 2013-2017 рр. [1]

Рік	Фінансовий результат, млн. грн	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн
Оптова торгівля					
2013	-7798,7	65,0	23562,3	35,0	31361,0
2014	-102764,2	64,4	22362,7	35,6	125126,9
2015	-74857,0	74,9	35061,3	25,1	109918,3
2016	-6708,9	74,8	45601,3	25,2	52310,2
2017	17945,2	75,0	55389,0	25,0	37443,8
Роздрібна торгівля					
2013	-4418,0	70,2	4237,5	29,8	8655,5
2014	-22241,2	71,9	3171,3	28,1	25412,5
2015	-10886,4	80,1	9193,2	19,9	20079,6
2016	-1561,4	78,8	11475,7	21,2	13037,1
2017	3454,0	75,6	13719,3	24,4	10265,3

Загальна сума чистого збитку торговельних підприємств у 2016 році становила 8270,3 млн. грн. Проте, 74,8% оптових підприємств отримали прибуток, решта (25,2%) зазнали збитків; 78,8% роздрібних торговельних підприємств отримали прибуток, решта (21,2%) зазнали збитків. Для порівняння, – у 2015 р. кількість прибуткових оптових підприємств становила 74,9%, а роздрібних – 80,1%.

Аналіз показав, що у 2014-2015 рр. діяльність торговельних підприємств була нерентабельною. За 2016-2017 рр. спостерігається підвищення рентабельності операційної діяльності торговельних підприємств. Причому рентабельність операційної діяльності у 2016-2017 рр. зросла в декілька разів, порівняно з 2015 р.

Дані проведеного аналізу свідчать про значні проблеми у діяльності майже половини вітчизняних підприємств торгівлі. Причинами такої ситуації є, перш за все, відсутність планування та контролю за формуванням та використанням прибутків підприємства, чіткого оцінювання показників прибутковості попередніх та поточних періодів та прогнозування на майбутнє. Ще однією причиною падіння прибутків підприємств стає невміння формулювання основних тактичних та стратегічних цілей підприємства, що призводить до неконтрольованих витрат фінансових ресурсів.

Попри позитивну динаміку господарських результатів протягом останніх років, більшість підприємств роздрібною торгівлі властивий низький рівень ефективності управління прибутком.

Тому виникає необхідність розробки ефективного механізму управління прибутками, який би містив коло інструментів та важелів впливу для стимулювання діяльності підприємства.

Вважаємо, що на рівні підприємства шляхами підвищення прибутковості є: збільшення темпів зростання доходу від реалізації товарів, до яких можна віднести покращення торгового сервісу та стимулювання розвитку сучасних типів магазинів; зниження темпів зростання операційних витрат; упровадження ефективних інструментів менеджменту для управління витратами (бенчмаркінг, бюджетування) та вибір оптимальної конкурентної стратегії [2].

Розв'язання визначеного кола проблемних питань буде сприяти зростанню темпів економічного розвитку торговельних підприємств і підвищенню рівня ефективності їх господарської діяльності.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. (дата звернення: 21.01.2018).
2. Маркіна І. А., Вороніна В. Л. Управління прибутком торговельних підприємств: [монографія]. Полтава: ПП «Астроя», 2018. 167 с.

УДК 331.108.2: 334.722.8

*Годованюк А. В.,
викладач кафедри фінансів, економіки та економічної кібернетики,
Бурла О. А.,
студент,
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж, м. Кам'янець-Подільський*

ПРОБЛЕМИ ПЛИННОСТІ КАДРІВ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО БІЗНЕСУ

В умовах стрімкого розвитку інноваційного бізнесу перед підприємствами постає проблема тісної співпраці конкретних штатних працівників із міжнародними партнерами. Відповідно це надає можливість працівникам підприємств продемонструвати свої навички, знання, компетентності, що, своєю чергою, створює зацікавленість такими працівниками серед партнерів, що для вітчизняних підприємств створює проблему можливого відтоку кваліфікованих кадрів, яких часто переманюють кращими умовами праці та гідною оплатою праці.

З метою попередження плинності кадрів та втрати фахівців, що створюють конкурентну перевагу підприємства в контексті роботи з персоналом керівникам підприємств необхідно прикладати чималих зусиль для втримання своїх працівників. Саме тому проблема дослідження плинності кадрів у даний момент є актуальною та потребує постійного моніторингу з метою її вирішення [4; с. 38].

Причини її виникнення, різноманітні чинники, що зумовлюють її, та можливі наслідки досліджувались у працях таких українських вчених: Л. В. Балабанової, Абесінова О. К., В. О. Шишкін, Н. В. Лозова та інші досліджують індикатори плинності кадрів та їх вплив на результуючі економічні показники діяльності підприємств.

Якщо проаналізувати статистичні дані щодо плинності кадрів, то можна зробити висновки про те, що є сім видів економічної діяльності, де спостерігалася висока плинність кадрів, спричинена пропозиціями зарубіжного працевлаштування. Найчастіше високий рівень плинності кадрів можливий у сфері інформації та телекомунікацій, оскільки тут пропозиції зарубіжного працевлаштування надходять одному працівнику з трьох, тобто за цим видом діяльності пропозиції становлять 36% серед усіх видів економічної діяльності [5; с. 62]. Практично на однаковому рівні знаходяться фахівці фінансово-економічної сфери, ремонту

автотранспорту, будівництва та сфери торгівлі. Однак варто відзначити, що остання сфера зумовлена самостійним пошуком зарубіжного працевлаштування у зв'язку з недостатнім фінансовим забезпеченням на вітчизняному ринку [6; с. 47]. Усі інші види діяльності зумовлені власне високим рівнем професійно-кваліфікаційних характеристик, які зумовлюють затребуваність вітчизняних працівників серед зарубіжних компаній [1; с. 45].

Плинність кадрів інноваційного бізнесу, яка спричинена тими чи іншими причинами, неминуче призводить як до позитивних, так і до негативних наслідків у діяльності організації:

- зменшується продуктивність праці на деякий час, оскільки функціональні обов'язки працівника, який звільнився, тимчасово повинні розділяти між собою інші працівники, а це, відповідно, додаткове навантаження;

- обов'язкова присутність помилок. З приходом нового працівника завжди виникають тимчасові незручності. Потрібно привчати нову людину до специфіки роботи, а також роботодавець змушений розраховуватися за помилки, зроблені новим працівником через брак досвіду. У зв'язку з цим, може погіршитись репутація підприємства;

- можлива ситуація, коли роботодавець витрачає зусилля, гроші та час, щоб навчити нового працівника всім особливостям роботи, але стажер покидає дане підприємство після закінчення випробувального етапу. Така ситуація є цілком виправданою, якщо умови праці та заробітна плата не відповідають зусиллям, які витрачає потенційний працівник [3; с. 130].

Отже, в умовах стрімкого розвитку інноваційного бізнесу, перед компаніями українського ринку постає чимало перспектив до налагодження відносин на світових ринках. Водночас це створює можливості працівникам ринку праці отримати більш вільний доступ до різних сфер зайнятості на міжнародних ринках. Дуже часто, в рамках виконання обов'язків щодо співпраці із зарубіжними партнерами, українські фахівці налагоджують контакти та формують передумови свого професійного розвитку в інноваційних компаніях, з якими співпрацюють на зарубіжних ринках. Це, власне, спричиняє відтік кадрів, особливо висококваліфікованих, що потребує від вітчизняних роботодавців створення та забезпечення таких умов праці, щоб працівники не мали бажання залишити штат компанії-роботодавця.

Список використаних джерел:

1. Абесінова О. К. Аналіз плинності кадрів, як складова загальної концепції поступального розвитку організаційної структури підприємства. Молодий вчений. 2015. № 2 (1). С. 44–48.
2. Балабанова Л. В. Управління персоналом: підручник Міністерство освіти і науки України, Донецький національний університет економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Київ: ЦУЛ, 2011. 467 с.
3. Вагонова О. Г., Одінцева К. І., Досужий В. С. Визначення основних мотивів плинності кадрів на підприємствах в сучасних умовах господарювання. Економічний вісник Національного гірничого університету. 2015. № 2. С. 126–133.
4. Закаблук Г. О. Економічна ефективність удосконалення системи управління персоналом підприємства. Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. 2015. № 2. С. 33–41.
5. Коцалап С. О., Уласевич В. Ю. Аналіз проблем плинності кадрів на підприємствах різних сфер діяльності. Енергозбереження. Енергетика. Енергоаудит. 2013. № 8. С. 67–71.
6. Шишкін В. О., Лозова Н. В. Проблема плинності кадрів на підприємстві та шляхи її вирішення. Інвестиції: практика та досвід. 2009. № 12. С. 47–48.

УДК 658.5-338.2-331.4

*Городецький І. М.,
к.т.н., доцент кафедри управління проектами та безпеки виробництва,
Тимочко В. О.,
к.т.н., завідувач кафедри управління проектами
та безпеки виробництва,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МЕНЕДЖМЕНТУ БЕЗПЕКИ ПРАЦІ І НАПРЯМИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Виробничі процеси характеризуються впливом на працівників шкідливих і небезпечних чинників, які створені кліматичними умовами, машинами, енергетичними системами, механізмами, матеріалами, у т.ч. отрутохімікатами, біологічними макро- і мікроорганізмами, а також психофізіологічними впливами тощо, що призводить до формування і

виникнення складних небезпечних зон, розвитку травмонебезпечних та аварійних обставин та ситуацій [1-2]. Наслідками небезпечних обставин та ситуацій часто є матеріальні збитки, пошкодження майна, негативний вплив на довкілля, травмування працівників і інших людей, які перебували у небезпечних зонах тощо [3]. Запобігання таких ситуацій передбачає використання сучасних підходів і схем, організаційно-управлінських заходів, і зокрема методів управління ризиками, цільового і ситуаційного управління та ін., які використовує менеджмент підприємства через систему управління безпекою процесів.

Актуальними проблемами менеджменту безпеки процесів у підприємстві є планування виробництва з врахуванням вимог безпеки процесів, реінжиніринг системи охорони праці у підрозділах, безпека будівель, споруд, контроль безпеки виробничого обладнання, забезпечення працівників засобами індивідуального, колективного захисту, пристроями для гасіння пожеж та ін. [4-5]. У разі, якщо встановлені небезпечні чинники немає змоги вчасно усунути повністю, то для зниження ймовірності ризиків до допустимого рівня, планують відповідні проекти у системі управління безпекою праці. Проекти містять низку організаційних і технічних заходів: зменшення кількості або відмова від робіт з високим ступенем небезпеки; удосконалення технічних систем безпеки об'єктів; реінжиніринг процесів з метою заміни небезпечних операцій; впровадження спеціальних сучасних технічних засобів захисту (системи огороження, системи блокування, запобіжники, дистанційне управління, електронний захист тощо); до організаційних аспектів належать: інформування щодо безпеки процесів, періодичні навчання, інструктажі і перевірка знань вимог безпеки, реалізація програм аналізу процесів формування травмонебезпечних ситуацій, документування схем безпеки виробничих процесів та операцій, експертна оцінка безпеки у перед проектний період, розрахунок ймовірностей аварійних подій тощо.

Для вирішення проблем менеджменту безпеки праці у підприємстві потрібно на практиці залучати відповідні кваліфіковані кадри і працівників, періодично аналізувати процеси формування, виникнення і розвитку небезпек виробничих процесів, оцінювати безпеку виробничих процесів та операцій (за потреби залучати відповідні лабораторії, дослідні підприємства), відповідно до вимог оцінювати безпеку виробничого обладнання, небезпечних технічних засобів, інших засобів підвищеної безпеки.

Інформування з безпеки праці, розроблені рекомендації з безпеки

технологічних процесів є важливим елементом ефективності програм підприємства. Інформування про стан безпеки процесів дає змогу розробляти програми навчання з охорони праці, якісно виконувати роботи за контрактами, страхувальниками, органами цивільного захисту тощо.

Аналіз небезпек процесів (структурний аналіз дерева подій, дерева помилок і ін.) і їх оцінка є систематизованими процедурами, які спрямовані на ідентифікацію потенційної небезпеки під час виконання операцій підвищеної небезпеки, дає важливу інформацію, як для роботодавців, так і для працівників, формує інформаційну базу для прийняття рішень для поліпшення безпеки праці і зменшення негативних впливів (витікання отрутохімікатів, пального, вибухів, пожеж, руйнувань тощо).

Безпека виробничих процесів формується за рахунок дотримання вимог безпеки операцій, інформування і періодичного контролю, вчасного і повного проведення інструктажів, впровадження автоматизованих систем контролю безпеки, підвищенні кваліфікації менеджменту з безпеки праці та ін.

Безпека виробничого обладнання підвищується за рахунок визначення об'єктів і місць ймовірних несправностей, запровадження програм технічної безпеки, визначення і категоризації обладнання, перевірки і тестування засобів, ведення документації, дотримання вимог безпеки, викладених у документації заводу виробника та ін.

Управління змінами технічного стану передбачає врахування особливостей процесів та обладнання, регулювання параметрів, зміни матеріалів, контроль обладнання, у т.ч. використання систем управління і автоматизованого контролю, перевірку справності систем блокування, аварійного відімкнення тощо.

Дослідження виробничих небезпек та встановлений алгоритм дій у разі надзвичайних ситуацій дають змогу запобігати прояву небезпек і зменшувати матеріальні втрати. Для досліджень використовують статистичні дані, експертні методики, логіко-імітаційне моделювання та ін.

Періодичний аудит відповідності вимогам безпеки праці, атестація виробничих місць, включають оцінку ефективності функціонування системи управління охороною праці, перевірку умов праці на робочих місцях з відповідними висновками.

Список використаних джерел:

1. Пістун І.П., Березовецький А.П., Городецький І.М. Охорона праці на автомобільному транспорті: навч. посіб. Львів: Тріада плюс, 2009. 320 с.
2. Пістун І. П., Тимочко В. О., Городецький І. М., Березовецький А. П. Охорона праці (гігієна праці та виробнича санітарія): навч. посіб. / за ред. І. П. Пістуна. Львів: Тріада плюс, 2015. Ч. II. 224 с.
3. Пістун І. П., Березовецький А. П., Тимочко В. О., Городецький І. М. Охорона праці (гігієна праці та виробнича санітарія): навч. посіб. / за ред. І.П.Пістуна. Львів: Тріада плюс, 2017. Ч. I. 620 с.
4. Городецький І. М., Мазур І. Б., Городецька Н. Г., Ковальчук Ю. О. Використання методів менеджменту безпеки процесів в аграрному виробництві. Вісник Львівського національного аграрного університету: агроінженерні дослідження. 2013. № 17. С. 35-39.
5. Городецький І. М., Мазур І.Б., Городецька Н. Г., Березовецький А.П. Вплив обставин на формування небезпечних ситуацій аграрного виробництва. Вісник Львівського НАУ: агроінженерні дослідження. 2017. № 21. С. 162–166.

УДК 005

*Греськів О. Б.,
к.геогр.н., доцент кафедри економіки підприємства,
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»,
м. Бережани*

БІЗНЕС ТА УМОВИ ЙОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ В ГАЛУЗЕВОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Люди - рушійна сила економічного розвитку і тільки з погляду їхньої діяльності можна зрозуміти, що таке бізнес. У процесі діяльності люди змінюють світ, перетворюючи явища природи і суспільства в об'єкти своєї діяльності, свого діла чи бізнесу, а себе - в діяльних суб'єктів - бізнесменів. Діяльність спонукається потребою. Для задоволення потреб необхідні ресурси - виробничі, природні, людські. А вони обмежені. Дефіцитність ресурсів зумовлює обмеженість випуску кінцевого продукту. Отже, суспільство не може споживати стільки, скільки хоче. Стикаючись із цими проблемами, воно постійно повинно вирішувати, що, як і скільки виробляти та як розподіляти вироблене, щоб максимально

задовольнити потреби людей. Будь-яка серйозна спроба дати відповідь на ці питання неминуче приводить до потреби здійснення аналізу процесів економічного розвитку суспільства.

Слід підтримати проф. Гудзинського О. Д., який вважає, що бізнес являє собою певний вид діяльності, яка спрямована на виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами одержання доходу і передбачає обов'язкове залучення власних коштів, капіталу. Бізнес – це ділова активність суспільства, що має економічну основу. Він передбачає: самостійність у прийнятті рішень; відповідальність суб'єкта бізнесової діяльності за результати прийнятих і реалізованих рішень; ризик [1].

Основна функція бізнесу – виробництво товарів і надання послуг, тобто виробнича і забезпечуюча, спрямована на задоволення індивідуальних і суспільних потреб. Цивілізована бізнесова діяльність повинна бути соціально орієнтованою, працювати на загальносистемний інтерес, на споживача. Тільки праця на споживача може забезпечити дохід суб'єктам бізнесової діяльності.

Бізнес як форма господарювання і прояву активності населення спрямовує свою діяльність на загальносистемний інтерес, на задоволення загальносистемних потреб. Така організація бізнесу сприяє забезпеченню гармонізації загально- і внутрішньо-системних інтересів. Перший являє собою інтерес населення країни, який реалізується через задоволення певних його потреб, другий – інтерес суб'єктів організації бізнесу, який реалізується в доходах від бізнесової діяльності. Забезпечення оптимального їх поєднання – одна з головних проблем ринкової економіки, вирішення якої дозволить підняти імідж бізнесу, його пріоритетність у системі способів ефективного функціонування національного господарського комплексу.

Розвитку бізнесу повинні передувати такі умови:

- комплексний підхід до формування організаційних, економічних, правових та інших механізмів господарювання, поведінки організаційних систем;
- формування правил поведінки організаційних систем, діяльність яких повинна сприяти задоволенню загальносистемних потреб та реалізації їх інтересів;
- юридичне оформлення цивілізованої етики ринкових відносин, виходячи із загальносистемних інтересів;

- гармонійне поєднання загально- і внутрішньо-системних інтересів; створення розгалуженої і збалансованої ринкової інфраструктури; створення ринку праці, продуктів і послуг, фінансового та інших ринків;
- юридичне оформлення цивілізованої етики ринкових відносин, виходячи із загальносистемних інтересів;
- формування механізму економічного захисту суб'єктів бізнесової діяльності від втрат внаслідок ризикових ситуацій;
- вільне переливання капіталів;
- свобода дій у виборі структури виробництва, каналів реалізації, у використанні результатів праці [1].

Список використаних джерел:

1. Гудзинський О.Д., Судомир С.М., Гуренко Т. О. Менеджмент підприємницької діяльності: навч. посібник. К. : ІПК ДСЗУ, 2011. 322 с.

УДК 622.242

*Грицаєнко Г. І.,
к.е.н., доцент кафедри підприємництва, торгівлі та біржової діяльності,
Грицаєнко І. М.,
доцент кафедри технічного сервісу і систем в АПК,
Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь*

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ФІРМОВОГО СЕРВІСНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

Підприємства системи фірмового сервісного обслуговування сільськогосподарської техніки потребують проведення детального аналізу управлінської діяльності, яка передбачає прийняття рішень стосовно виконання певних завдань з реалізації матеріально-технічних засобів, підтримці їхнього стану в гарантійний період і протягом усього періоду експлуатації, а також відновлення та продажу на вторинному ринку частково зношених машин з метою отримання очікуваного результату діяльності відповідних суб'єктів господарювання.

Якість управлінської діяльності підприємства фірмового сервісного обслуговування залежить від багатьох факторів, серед яких необхідно виділити його оптимальну організаційну структуру, підбір та розстановку управлінських кадрів, наявність ефективних методів та інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень тощо. Всебічний контроль витрат і розподілу коштів на основі функціонально-вартісного аналізу управлінської діяльності дозволяє керувати рухом грошових та матеріальних ресурсів підприємства, зменшуючи ризик дефіциту та підвищуючи ефективність їхнього використання.

Проблеми прикладного використання функціонально-вартісного аналізу досліджували Д. І. Бедрій [1], О. Є. Галан [2], О. Б. Данченко [1], О. М. Зборовська [2], А. Ю. Козак [3], Ю. Г. Козак [3], Н. С. Логвінова [3] та багато інших дослідників. Але, незважаючи на наявність публікацій, залишаються недопрацьованими питання застосування цього методу в управлінській діяльності підприємств фірмового сервісного обслуговування, чим обумовлюється актуальність і мета обраної теми дослідження.

Підприємство фірмового сервісного обслуговування – це складна та неоднорідна техніко-економічна система, яка задля забезпечення потреб споживачів сільськогосподарської техніки здійснює інформаційний, організаційний і технічний аспекти сервісу відповідної продукції. Основними елементами даної системи виступають процеси ознайомлення споживачів із експлуатаційними параметрами продукції, передачі права власності на продукцію від виробника до споживача, організації надання послуг протягом процесу експлуатації, гарантійний сервіс нових та відремонтованих технічних засобів, забезпечення необхідними запасними частинами, навчання експлуатаційно-ремонтного персоналу тощо.

Підприємство фірмового сервісного обслуговування повинно виконувати певний спектр заходів з обслуговування: передпродажного (маркетингові дослідження, залучення клієнтів, просування товару на ринок, підготовку сільськогосподарської техніки до продажу тощо); гарантійного (техобслуговування, поточний і капітальний ремонт техніки та її складових частин під час дії гарантійних зобов'язань виробника або продавця); післягарантійного (обслуговування техніки після закінчення терміну дії гарантійних зобов'язань виробника).

Функції управлінської діяльності підприємства фірмового сервісного обслуговування передбачають визначення виконавців кожного виду робіт, місця та режиму роботи, необхідного обладнання, способів контролю, заходів матеріального та морального стимулювання, економічної та

адміністративної відповідальності за результати роботи техніки і людей. На жаль, взаємодія елементів у штучно створеній системі не завжди є оптимальною, що збільшує витрати на виконання її функцій. Виявлення та усунення зайвих витрат на виконання непотрібних функцій – це базовий принцип функціонально-вартісного аналізу. Завданням функціонально-вартісного аналізу управлінської діяльності підприємства фірмового сервісного обслуговування є часткова або повна ліквідація функцій, які дублюються в його різних структурних підрозділах.

Досвід застосування функціонально-вартісного аналізу свідчить про те, що його впровадження пов'язане з певними складнощами. Досить часто масштаб завдань і характер об'єктів, обраних для аналізу, не відповідають специфіці самого методу. Функціонально-вартісний аналіз – трудомісткий і складний інструмент мікроаналізу, який вимагає добре підготовлених, висококваліфікованих працівників-аналітиків. Для масового застосування цього методу потрібно організовувати його за модульним принципом, створити чіткий алгоритм виконання наступних етапів: підготовчого (вибір конкретного об'єкту аналізу); інформаційного (збір і узагальнення інформації, побудова функціонально-структурної моделі); аналітичного (поелементний аналіз функцій і витрат); творчого (пошук альтернативних варіантів виконання об'єктом аналізу необхідних функцій); дослідницького (оцінка значимості функцій та допустимих витрат на їх здійснення); рекомендаційного (розробка заходів з впровадження найкращого з альтернативних варіантів); впровадження та контролю.

Особливу увагу необхідно приділити побудові функціонально-структурної моделі – логіко-графічного зображення складу та взаємозв'язків об'єкту, що досліджується. Для аналізу управлінської діяльності підприємства фірмового сервісного обслуговування доцільно розглянути дві взаємообумовлені моделі:

- зв'язки підрозділів підприємства з видами робіт, що виконуються їхніми працівниками;

- зв'язки керівників різних рівнів з функціями, які вони виконують.

Вважаємо, що застосування функціонально-вартісного аналізу управлінської діяльності підприємства фірмового сервісного обслуговування дозволить суттєво підвищити його конкурентоздатність через покращення співвідношення «ціна – якість» на його послуги, що позитивно вплине на функціонування сільськогосподарського машинобудування в цілому.

Список використаних джерел:

1. Данченко О. Б., Бедрій Д. І. Функціонально-вартісний аналіз наукових проектів. *Управління розвитком складних систем*. 2012. Вип. 12. С. 48–54.
2. Зборовська О. М., Галан О. Є. Функціонально-вартісний аналіз трудового потенціалу підприємства. *Проблеми економіки*. 2014. № 1. С. 199–203.
3. Козак Ю. Г., Логвінова Н. С., Козак А. Ю. Функціонально-вартісний аналіз в удосконаленні організаційної структури управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства. *Економіка: реалії часу*. 2014. № 1. С. 83–89.

УДК 631.1:330.322:330.341.1

*Грідін О. В.,
старший викладач кафедри організації виробництва,
бізнесу та менеджменту,
Харківський національний технічний університет сільського
господарства імені Петра Василенка, м. Харків*

ПЕРЕПОНИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНОЇ СФЕРИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

Скрутний фінансово-економічний стан, обумовлений системною кризою в економіці у поєднанні з несприятливим інвестиційним кліматом призвели до уповільнення економічного зростання, а в деяких секторах – до його істотного спаду. Розв'язання проблеми стабілізації національної економіки на першому етапі та її поступове відродження на наступних можливе, на нашу думку, лише шляхом активізації інноваційної діяльності і переведення підприємств на інноваційний шлях їх розвитку. В той же час зазначена проблема може бути вирішена лише за рахунок повноцінного інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності, що безперечно є одним з найбільш актуальних питань саме для аграрної сфери [1, с. 48].

Не можна не погодитись із твердженням про те, що у інноваційно-інвестиційній діяльності в агропромисловому виробництві триває затяжна криза, яка змушує більшість підприємств концентрувати зусилля на вирішенні першочергових поточних виробничих проблем, а виконання

програм реалізації інноваційних проектів, що, як відомо, мають стратегічне, визначальне для успішного розвитку значення, відходить на другий план [3]. Тому, активізація інноваційно-інвестиційної діяльності та відповідно перехід агропромислових підприємств на інноваційну модель розвитку, на нашу думку, не можливі без істотного поліпшення інвестиційного клімату в Україні. Забезпечення економічного прориву України ефемерне без становлення та ефективного функціонування інноваційно-інвестиційної моделі економічного зростання [2, с. 137].

Серед чинників, що гальмують інноваційні процеси в аграрному секторі економіки можна виділити наступні основні:

- недостатнє стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності й відсутність дієвої державної програми комплексної підтримки інноваційних процесів, безсистемність і непослідовність здійснення державної політики в цій сфері;

- відсутність ефективних форм організації та управління наукою, її поєднання з освітньою системою, з виробництвом;

- недоліки в міжрегіональному та міжгалузевому науково-технічному співробітництві;

- низький рівень державної підтримки науково-дослідних установ, застаріла матеріально-технічна база, поглиблення кадрової проблеми, пов'язаної як із забезпеченням відповідного рівня підготовки, так і з еміграцією кваліфікованих спеціалістів, що у комплексі негативно позначається на кількості та якості створюваних новацій і їх наступній комерціалізації;

- нерозвиненість і фрагментарність інноваційної інфраструктури, недостатня кількість спеціалізованих фінансово-кредитних інституцій, недосконалість розвитку аграрного страхування, невирішеність питання забезпечення сільського господарства доступними фінансово-кредитними ресурсами;

- повільне формування в Україні сучасного і масштабного ринку інноваційної продукції;

- посилення монополізації окремих ринків та підгалузей агропромислового виробництва у сферах заготівель і збуту продукції та організації зовнішньої торгівлі, незбалансованість інтересів суб'єктів ринкових відносин в ланцюжку «виробництво-розподіл-споживання» та багато інших [1, с. 49-52; 5, с. 81-82].

При цьому пріоритетами у сфері інновацій агропромислового комплексу залишаються: енерго- і ресурсозберігаючі технології виробництва, зберігання і переробки сільськогосподарської продукції;

інновації, що сприяють заповненню внутрішнього ринку дешевими, але при цьому якісними продуктами харчування вітчизняного виробництва; нововведення, що дають змогу підвищити надійність, ефективність сільськогосподарських машин і механізмів, продовжити термін їх експлуатації, підвищити продуктивність [3-4].

Отже, загальна мета управління інноваційним розвитком АПВ полягає у повноцінному оновленні аграрної сфери економіки, що відповідатиме вимогам збільшення виробництва якісної сільськогосподарської продукції та продуктів її переробки, підвищення рівня життя населення, зростання ефективності агропромислового виробництва, збереження навколишнього середовища.

Проблема побудови вітчизняної інноваційної системи аграрного сектора як умова забезпечення його технологічної модернізації та підвищення наукоємності, безперечно, відноситься до найбільш значущих. Створення цієї системи в даний час здійснюється хаотично, з порушенням принципу цілісності під час формування її елементів, відсутня ідеологія формування інноваційної системи.

З метою перетворення наявного науково-технічного потенціалу аграрного сектора у дієвий фактор його соціально-економічного розвитку, необхідний негайний перехід до політики комплексної підтримки інноваційних процесів. Найбільш важливим завданням при цьому є створення особливо сприятливих фінансово-економічних та правових умов для формування вітчизняної інноваційної системи аграрного сектора. Підвищення активності інноваційної діяльності аграрних підприємств неодмінно забезпечить підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності аграрного виробництва та стане каталізатором для відродження всієї економіки країни.

Список використаних джерел:

1. Алтухова Н. В. Проблеми інноваційного розвитку агропромислового комплексу України. Агросвіт. 2012. № 2. С. 48-54.
2. Дугієнко Н. О., Кельдер Т. Л. Проблеми формування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку агропромислового комплексу. Держава та регіони. Сер. : Економіка та підприємництво. 2013. № 6. С. 137-141.
3. Заїка С. О., Грідін О. В. Особливості інноваційного розвитку підприємств АПК. Актуальні проблеми соціально-економічних систем в умовах трансформаційної економіки: збірник наукових праць за

матеріалами. Дніпропетровськ. 2016. С. 104-107.

4. Заїка С. О., Грідін О. В. Проблеми формування інноваційно-орієнтованої стратегії розвитку аграрних підприємств. Аспекти стабільного розвитку економіки в умовах ринкових відносин: матеріали у 2 ч. Ч. 1. Умань: Видавець «Сочінський М.М.», 2016. С. 90-91.

5. Федун І. Л. Необхідність та шляхи активізації інноваційно-інвестиційної діяльності в агропромисловому виробництві. Агросвіт. 2014. № 3. С. 37-41.

УДК 316.285

*Гуріна Є. Є.,
магістр, НТУУ,*

«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського», м. Київ

ЕКОНОМІЧНІ КРИЗИ: ПРИНЦИПИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

Світова історія розвитку людства характеризується постійними трансформаційними змінами. Поштовхом для глобальних змін здебільшого стають кризові явища та процеси.

Криза в перекладі з грецької означає злам, поворотний пункт; в медицині криза – це переломний момент розвитку хвороби; в психології – порушення душевного стану особистості; в економіці та політиці – загострення, занепад, погіршення стану соціально-економічних та суспільно-політичних процесів. Кризи настають у період ослаблення системи і неможливості її протистояння деструктивним тенденціям [3].

Питання кризи входить у коло наукових інтересів багатьох відомих західних та вітчизняних економістів. Зокрема, економічні кризи як суспільні явища досліджували класики економічних теорій: Т. Мальтус, К. Маркс, Дж. Мілль, У. Мітчелл, П. Момберг, Д. Рікардо, У. Ростоу, А. Сміт, Д. Форрестер, Д. Фрімен, Й. Шумпетер, а також М. Бунятян, Є. Варга, К. Каутський, С. Коваль, М. Кондратьєв, Л. Мендельсон, К. Рудий та ін. Серед вітчизняних вчених слід відмітити таких як: А. Гальчинський, В. Геєць, М. Кизима, Є. Коротков, С. Меншиков, С. Мочерний, М. Туган-Барановський та ін.

Враховуючи різні підходи до трактування вченими сутності кризи, варто запропонувати наступне його визначення: криза – це переломна фаза розвитку систем, на якій відбувається перебудова звичного устрою

та зміна усталеного стану, спричиненого порушенням рівноваги та розбалансованістю її складових елементів. Економічна криза – це складова економічного циклу, яка проявляється через негативні економічні явища, спричинені дисбалансом у процесах розвитку економічних систем, та має небажані наслідки у формі спадів виробництва, банкрутства підприємств, зростання безробіття та інфляції, що призводить до погіршення добробуту населення.

У складних умовах невизначеності розвитку економічних систем дуже важливим завданням є вироблення збалансованої послідовної політики щодо управління економічними кризами. У разі настання кризи, як неминучого явища, необхідним є вироблення політики щодо пом'якшення наслідків кризи, рекомендацій щодо подолання з найменшими витратами ймовірності настання економічної рецесії. На державному рівні з метою протидії наслідкам кризи мають бути прийняті до виконання антикризові програми, пакети заходів і плани дій, які будуть спрямовані, в першу чергу, на відновлення фінансової стабільності та зміцнення банківського сектору [4].

Попередження і подолання криз має стати основним стратегічним орієнтиром державної економічної політики. Управління кризами на державному рівні має базуватися на таких принципах:

- оптимального співвідношення між державним і приватним сектором. Якщо державний сектор демонструє свою неефективність, то слід переходити до процесів приватизації; якщо неефективним виявляється приватний сектор, то слід переходити до процесів одержавлення.

- високої інвестиційної активності методів державного регулювання національної економіки. У результаті такого впливу має відбутися зростання основних фондів підприємств та підвищення технічного рівня виробництва.

- гнучкого фінансування. Забезпечення даного принципу можливо шляхом зниження облікової ставки, зміни розмірів та структури податків, ефективного розміщення державних позик на грошовому ринку тощо.

- заохочення на державному рівні НДДКР.

Враховуючи світовий досвід структурних та трансформаційних перетворень щодо сучасних умов України мають бути адаптовані наступні заходи:

1. Диверсифікація бюджетних коштів: створення максимальної кількості шляхів отримання доходу. У цьому випадку через падіння виробництва в якійсь одній галузі економіка в цілому постраждає менше.

2. Створення робочих місць – для підвищення зайнятості населення. Для бюджету це корисно тим, що буде надходити більше коштів у вигляді податків, і, до того ж, населення буде більше витратити, стимулюючи виробництво. Щоб створювати робочі місця, необхідно підтримувати сприятливу атмосферу для ведення бізнесу.

3. Стримування інфляції.

4. Фінансовий контроль: за обмінним курсом, за процентною ставкою.

5. Інформування населення та підприємств: про поточну обстановку, про прогнози і перспективи, про рекомендації щодо подолання проблем.

6. Оновлення промислової сфери: обладнання, технологій.

7. Підтримка ключових галузей економіки, при необхідності – коригування розподілу бюджету (зниження витрат на менш важливі галузі та збільшення витрат на більш важливі).

8. Організація державної підтримки регіональних бірж праці та системи перепідготовки кадрів, за участю підприємств в системі додаткової освіти. Створення відкритої системи адресної підтримки безробітних.

9. Започаткування процесу створення відповідального економічного співтовариства.

Список використаних джерел:

1. Гедікова Н. Особливості сучасного процесу системної трансформації українського суспільства. *Перспективи*. 2014. № 1 (59). с. 44-48.

2. Монастырская Н. И. Концепт «конфликтогенность»: определение дефиниций. *Science Time*. 2014. № 11. С. 234-238.

3. Подлесна В.Г. Особливості сучасної соціально-економічної кризи в Україні та основні орієнтири її подолання. *Науковий журнал «Економіка України»*. 2015. № 6 (643). С. 74-81.

4. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: У 3-х томах. Т. 3. / за ред. В.М. Геєця та ін. К.: Фенікс, 2007.

Briefing Note on Conflict Analysis and Ripeness for Mediation Laurie Nathan, UN High Level, Mediation Course, 2013.

УДК 005.332.4:658.012.4

*Єфремова Н. О.,
к.е.н., доцент кафедри маркетингу,
підприємництва і організації виробництва,
Ковальова О. В.,
к.е.н., доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту,
Харківський національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва, м. Харків*

НЕОБХІДНІСТЬ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ВИРОБНИЧО-КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ АГРАРНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА

Ринкова економіка з різноманіттям її моделей представляє складну систему відносин. У цьому різноманітті проблем управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва відноситься до числа найменш вивчених і затребуваних практикою в сфері прийняття управлінських рішень стратегічного характеру і реалізації перспективних цілей стратегічного управління.

Сучасному стану вітчизняної економіки притаманна низка принципово нових рис, які спричиняють потреби в розробці нових теоретико-методологічних та практичних підходів до стратегічного управління підприємствами. Серйозні проблеми, з якими постійно стикаються суб'єкти аграрного підприємництва в процесі своєї виробничо-збутової діяльності, а також його специфічні характеристики підсилюють їхнє відставання в сфері імplementації сучасних інструментів менеджменту. Стратегічне планування поки що не увійшло в практику більшості суб'єктів аграрного підприємництва, але без розробки науково обґрунтованої стратегії розвитку галузі на всіх рівнях управління неможливо подолати кризові явища і закласти основу для випереджаючого розвитку аграрного сектора економіки.

Досвід останніх десятиліть показав, що ефективне функціонування та розвиток аграрного сектора економіки країни в нових умовах неможливий без організації ефективного процесу стратегічного управління в аграрній галузі. Причому дана ситуація вимагає розробки загальної парадигми стратегічного управління, в рамках якої забезпечувалася б можливість переходу галузі на траєкторію сталого розвитку.

Успішне вирішення зазначених проблем можливе лише шляхом подальшого розвитку теоретико-методологічних засад і принципів стратегічного управління конкурентоспроможністю виробничо-комерційної діяльності суб'єктів аграрного підприємництва та розробки методів їх практичної реалізації.

В управлінській діяльності в сучасному агропромисловому виробництві відбувається зміщення акцентів в напрямку пріоритетів конкурентоспроможної виробничо-комерційної діяльності відповідних суб'єктів. Ринкові відносини в аграрному секторі економіки характеризуються різноманіттям форм власності і господарювання, орієнтують сільськогосподарських товаровиробників на задоволення попиту агропродовольчого ринку і конкретних споживачів в організації виробництва тільки тих видів продукції, які будуть затребувані покупцями і принесуть організації необхідний для розвитку прибуток. Ці відносини полягають в постійному прагненні товаровиробника до прийняття управлінських рішень тими, хто несе відповідальність за кінцеві результати діяльності підприємства і його підрозділів, систематичного коригування завдань, цілей і планових програм в залежності від стану кон'юнктури конкретних видів товарного ринку. Для цього потрібна особлива система керування, що відповідає ринковим умовам і враховує пріоритети вирішення оперативних, тактичних і стратегічних завдань.

Середовище, в якому функціонують сучасні сільськогосподарські товаровиробники, не має такої системи управління, що відповідала б умовам сучасного ринку і була б здатна забезпечити продуктивність, ефективність, динамічність, адаптивність виробництва до різноманітних вимог споживачів і постачальників. Це призводить до кризових явищ в галузі і нестійкості розвитку. Частково незадовільний економічний стан в АПК викликаний відсутністю у керівників глибоких економічних знань і досвіду стратегічного мислення. Отже, сама потреба адаптації підприємства до постійно мінливих умов зовнішнього середовища очевидна, а як здійснити її управлінням в умовах транзитивної економіки, а іноді і рецесивної стратегії, не до кінця вивчені, що зумовлює необхідність вивчення досліджуваного напрямку.

УДК 658.012.32

*Коваленко М. В.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

ЕТАПИ СТРАТЕГІЧНОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Інноваційний розвиток на підприємстві є складним процесом, що потребує планування і управління засобами інноваційної стратегії у відповідності до конкретних можливостей підприємств на основі результатів оцінки всіх форм можливої інноваційної діяльності. При цьому задача вибору ефективного напрямку стратегічного інноваційного розвитку підприємства полягає у визначенні такого оптимального варіанту з ряду альтернатив, що в процесі впровадження інновацій відображав би майбутню поведінку підприємства по відношенню до зовнішнього середовища, а саме до інших суб'єктів господарської діяльності з врахуванням індивідуальних внутрішніх можливостей. А отже, за основу вибору інноваційної стратегії необхідно взяти аналіз ключових факторів, що характеризують діяльність підприємства [0, с. 63]: стан галузі і позиції фірми у цій галузі, цілі підприємства, інтереси та відношення вищого керівництва, фінансові ресурси, кваліфікацію робітників, зобов'язання фірми, ступінь залежності від зовнішнього середовища, часовий фактор.

Розглядаючи розвиток підприємства як безперервний процес надбання і розширення його ресурсних можливостей, слід підкреслити той факт, що оскільки хід розвитку кожного підприємства строго індивідуальний, а отже, кожне підприємство володіє індивідуальним набором ресурсів, не можна не враховувати вплив, який здійснює існуючий ресурсний набір на вибір стратегії підприємства. Стверджуючи, що важливим чинником вибору підприємством того чи іншого виду інноваційної стратегії повинно виступати ресурсне забезпечення в органічному поєднанні з цілями стратегії, дослідимо взаємодію саме цих двох факторів та їх вплив на формування підприємством стратегії інноваційного розвитку (рис.), зазначаючи, що інноваційні цілі організації випливають з загальних стратегічних цілей, а ресурсний набір підприємства формує необхідний інноваційний потенціал.

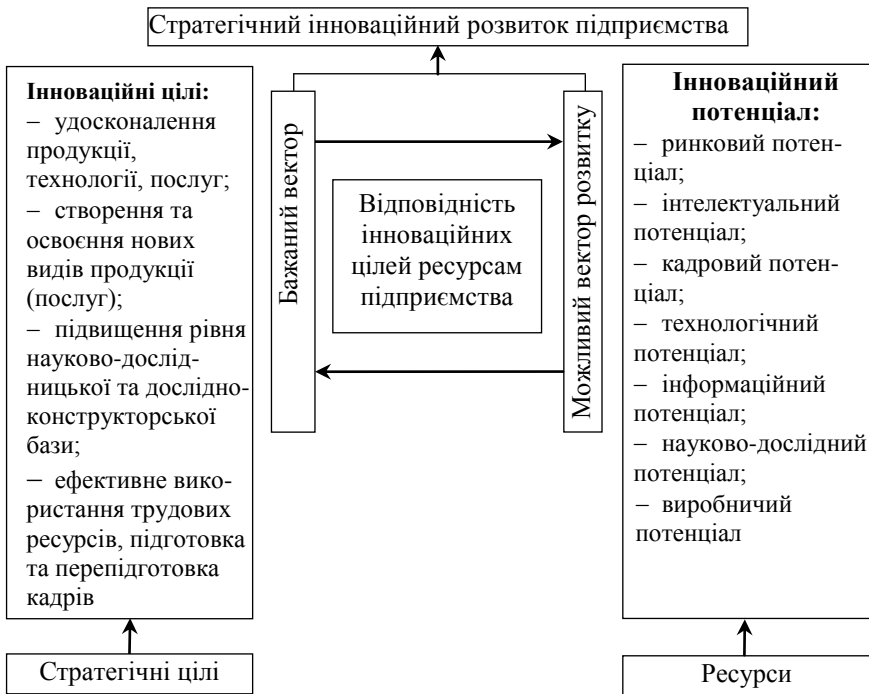


Рис. Формування стратегічного інноваційного розвитку підприємства у взаємодії цілей підприємства та ресурсної складової [0]

Тобто стає можливим поетапне формування етапів інноваційної стратегії, яке дозволяє одночасно впроваджувати однотипні нововведення та послідовно формувати впровадження взаємозалежних інновацій, з одного боку розподіляючи інноваційні цілі між етапами інноваційної стратегії, з іншого ефективно досягти поставленої мети систематичного інноваційного розвитку єднанням підсистем підприємства.

Соціально-психологічний етап – базовий елемент формування будь-якого типу стратегії інноваційного розвитку, який передбачає наявність в організації професійних кадрів, необхідних знань та інформації, досвіду, мотивації та стратегічного інноваційного мислення.

Організаційно-управлінський етап включає сукупність інновацій, які спрямовані на вдосконалення організаційної структури, стилю, методів прийняття рішень, використання нових засобів обробки інформації й документації, раціоналізацію адміністративної праці, зміну методів і способів планування всіх видів виробничо-господарської діяльності, удосконалення мотиваційних заходів, раціоналізацію системи обліку [0, с. 7].

Маркетинговий етап формування інноваційної стратегії відбувається за рахунок маркетингових інновацій та передбачає використання новітніх технологій та нових ідей щодо створення товарів, послуг та технологій, які найкраще сприяють досягненню мети організації [0, с. 7].

Економічний етап інноваційної стратегії характеризується змінами в фінансовій, бухгалтерській та інших сферах економічної діяльності підприємства, новими методами, показниками.

Виробничий етап пов'язаний з розробкою або модифікацією способів виробництва, а отже, визначається виробничим потенціалом організації, який характеризує здатність до стабільної виробничої діяльності в межах обраної стратегії за умов складного і мінливого зовнішнього середовища [0, с. 191].

Наступний науково-технічний етап формування інноваційної стратегії стосується створення та освоєння нової продукції, матеріалів, послуг, науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських розробок в умовах тісного зв'язку зі світовими досягненнями науки й техніки, наявності власних наукових розробок. Інновації цього етапу можна охарактеризувати як найбільш радикальні та ризикові.

Список використаних джерел:

1. Виханский О. С. Стратегическое управление : учеб. 2-е изд., перераб. и доп. Москва : Гардарика, 1998. 296 с.
2. Гречан А. П. Етапи інноваційного розвитку промислових підприємств. *Проблеми науки*. 2006. № 9. С. 6–10.
3. Рогоза М. Є., Вергал К.Ю. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми : монографія. Полтава : РВВ ПУЕТ, 2011. 136 с.
4. Стадник В.В., М.А. Йохна. Інноваційний менеджмент : навч. посіб. Київ : Академвидав, 2006. 463 с.

УДК 658.51:631.1

*Ковальчук Ю. О.,
к.с.-г.н., доцент кафедри управління проектами та безпеки виробництва,
Михайлецький М. І.,
старший викладач кафедри управління проектами
та безпеки виробництва,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ЕКОЛОГІЧНОЮ БЕЗПЕКОЮ ЛЬВІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Антропогенний тиск людської діяльності на довкілля за останні роки безперервно зростає, і відповідно збільшується кількість небезпек для людства від надзвичайних ситуацій природного чи техногенного походження, а також від поступової деградації природного середовища під впливом наслідків діяльності суспільства. Державна політика в Україні стосовно охорони довкілля та екологічної безпеки чітко задекларована в Конституції України та відповідних законах, де зазначено, що техногенно-екологічна безпека території України є обов'язком і пріоритетом держави.

Особливості фізико-географічних умов Львівської області, наявність промислових об'єктів, у тому числі з небезпечними видами виробництва, значна кількість транспортних та інженерно-технічних комунікацій, а також стан виробничого, житлово-комунального фонду та ін. створюють на території області складний техногенно-екологічний стан [1-2]. Це може призвести до виникнення усіх можливих аварій, катастроф з виходом з ладу систем життєзабезпечення населення. Усвідомлення важливості цього питання зумовлює розробку комплексу заходів, спрямованих на покращення управління екологічною безпекою.

За даними Державної служби з надзвичайних ситуацій на території Львівщини є низка потенційно-небезпечних об'єктів (ПНО), що можуть спричинити виникнення на них надзвичайних ситуацій (НС). З більше ніж 950 ПНО, найбільшим ризиком виникнення НС характеризуються – 116, у т.ч. потребують негайних запобіжних заходів (I група ризику) - 5, потребують проведення попереджувальних заходів впродовж ближчого часу (II група ризику) - 16. 25 промислових підприємств використовують у виробництві сильнодіючі отруйні речовини, 108 промислових підприємств є вибухопожежо-небезпечні, територією області проходять міжнародний нафтопровід „Дружба“, магістральний продуктопровід,

високовольтні ЛЕП напругою 750 кВ до західного кордону України та багато інших [3]. Динаміка утворення і нагромадження техногенних відходів в державі теж викликає тривогу через погіршення індивідуального і суспільного фізичного та психічного здоров'я.

Окремо варто зазначити, що значні екологічні проблеми із земельними ресурсами у області через зменшення поживних речовин у землях сільськогосподарського призначення, недотримання сівозмін, водну ерозію ґрунтів, їх забруднення і засмічення, обмежену рекультивуацію. Площа ґрунтів, пошкоджених водною ерозією, складає близько 169 тис.га., у кризовому стані - біля 92 тис.га., а катастрофічному - понад 40 тис.га. Найнебезпечніша ситуація склалася в Перемишлянському районі, де площа ерозійно-деградованих земель перевищує 50% загальної площі с.г. угідь, у Старосамбірському, Турківському та Мостиському - 40-50%.

Внаслідок інтенсивного користування надрами склалася напружена ситуація з станом водних ресурсів, повітря та ґрунтової поверхні. Особливо це стосується зони, де експлуатують родовища Стебниківського ДГХП „Полімінерал“, видобувають нафту у Бориславському та Східницькому нафтових родовищах. Спостерігається інтенсивне просідання територій, що супроводжується затопленням і заболоченням майже 90 км² територій навколо Червонограда і сусідніх сіл Сілець та Межиріччя. Активізуються небезпечні зсувні явища сірчаних кар'єрів Роздільського ДГХП „Сірка“, ДГП „Додороженський рудник“ в Жидачівському районі.

Значну небезпеку для здоров'я населення і стану довкілля становлять неутилізовані токсичні промислові відходи, особливо I - II класів небезпеки. У місцях їх складування і зберігання не завжди забезпечуються вимоги за дотриманням норм екологічної безпеки і це стосується, передусім, складування фосфогіпсів на Роздільському ДГХП „Сірка“ (4 млн.т), рідкої і твердої фракції розсолів Стебницького ДГХП „Полімінерал“, кислих гудронів Львівського дослідного нафто маслозаводу, відходів гальваніки, нафтових шламів на Львівській залізниці та Дрогобицькому НПЗ „Галичина“. Надалі дуже гострою залишається проблема заборонених і непридатних до використання пестицидів.

Для покращення існуючої техногенно-екологічної ситуації необхідно застосовувати оптимальне поєднання адміністративних та економічних методів управління [4-5], які передбачають, як адміністративні впливи, так і кримінальну відповідальність. Адміністративні заходи базуються на встановленні норм, правил, стандартів відхилення від яких передбачають

покарання та виплату значних штрафів підприємством і відповідальними особами. Значно ефективнішим є методи економічного стимулювання, коли за допомогою різних інструментів і важелів, які означені у постановах та рішеннях уряду (ціни, платежі, податкові пільги та ін.) держава робить більш прибутковим дотримання природоохоронного законодавства, ніж його порушення. Таким чином, проблеми менеджменту безпеки і захисту довкілля можна ефективно вирішувати, як це успішно, протягом багатьох років вирішують у розвинених країнах.

Список використаних джерел:

1. Закон України "Про сільськогосподарську дорадчу діяльність": Науково-практичний коментар. Березюк О.Г., Цвігун А.Т. та ін. / За ред. Р. Я. Корінця. Львів: НВФ "Українські технології", 2007. 248 с.
2. Тимочко В. О., Падюка Р. І., Городецький І.М. Структурна модель інформаційної системи прийняття рішень з управління ресурсами у портфелі проектів сільськогосподарського підприємства. *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. Збірник наукових праць. Серія: Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами. Х.: НТУ «ХПІ». 2016. № 2 (1174). С. 49-54
3. Пістун І. П., Березовецький А. П., Городецький І. М. Охорона праці на автомобільному транспорті : навчальний посібник. Львів : Тріада плюс, 2009. 320 с.
4. Городецький І. М., Мазур І. Б., Городецька Н. Г., Ковальчук Ю. О. Використання методів менеджменту безпеки процесів в аграрному виробництві // *Вісник Львівського НАУ : Агроінженерні дослідження*. 2013. № 17. С. 35-39.
5. Пістун І. П., Березовецький А. П., Тимочко В.О., Городецький І. М. Охорона праці (гігієна праці та виробнича санітарія): навч. посібн. / за ред. І.П.Пістуна. Ч. І. Львів : Тріада плюс, 2017. 620 с.

УДК 628.4+658.567(477)

Колодійчук І. А.,
к.е.н., старший науковий співробітник,
ДУ «Інститут регіональних досліджень
імені М. І. Долишнього НАН України», м. Львів

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВІДХОДАМИ В УКРАЇНІ

Вітчизняна система поводження з відходами – це примітивна, слабка, хитка «конструкція», що не здатна ефективно регулювати суспільні відносини у цій сфері відповідно до сучасних викликів та вимог, а за економічного зростання втримати тиск зростаючих потоків відходів й забезпечити сталий розвиток територій. Для формування ефективної системи управління відходами необхідні радикальні зміни у руслі сучасних тенденцій і бачення проблеми відходонакопичення, насамперед через перегляд концептуальних положень у цій сфері.

На сьогодні зарубіжне наукове середовище вбачає вихід у впровадженні ефективних технологій управління виробничою діяльністю, включаючи рециркуляцію відходів, що сприятиме раціональному використанню природних ресурсів. Ця модель на теперішній час стала не лише підґрунтям стратегії сталого розвитку ЄС, Європейська комісія ухвалила план дій з переходу до циклічної економіки до 2019 р. ([1], грудень 2015 р.). За дослідженнями, проведеними Центром європейських політичних досліджень (CEPS), реалізація запропонованих економічних новацій дозволить знизити негативний екологічний вплив за рахунок скорочення обсягів використання матеріальних та енергетичних ресурсів у процесі виробництва; зменшити рівень виробничих витрат за рахунок економії первинних ресурсів; сприятиме появі нових ринків, а, отже, створенню нових робочих місць та підвищенню добробуту населення.

У системі управління відходами провідних країн Європи поширена концепція „нуль відходів” (Zero Waste) Р. Мюррея [2], що полягає у поверненні відходів до циклу виробництва, організації кругообігу речовин, що використовуються у технологічних циклах. В Україні ця концепція майже не застосовується, хоча свого часу були наміри щодо будівництва переробних комплексів у десяти містах України в рамках проекту «Чисте місто». Проте, відсутність необхідних нормативно-правових та економічних механізмів не дозволило задіяти іноземні

інвестиції, а власні інвестиційно-фінансові ресурси не мають такого ефекту, який передбачається їх застосуванням.

Досягнення чинних у ЄС стандартів переробки відходів, які частково вже є обов'язковими для дотримання відповідно до Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, вимагатиме таких кроків:

1) забезпечення екологічно безпечного поводження з відходами, зокрема дотримання вимог до промислових майданчиків, на яких розміщені відходи виробництва, і до полігонів для захоронення відходів виробництва і споживання;

2) практичного застосування принципу «забруднювач платить» і дотримання відповідності ієрархії управління відходами, згідно з якою перевага надається запобіганню їх утворення та фокусуванню на їх переробленні, утилізації та повторному використанні;

3) налагодження системи роздільного збирання відходів;

4) удосконалення нормативно-правової бази у сфері поводження з відходами, зокрема щодо регулювання відносин у сфері поводження з відходами специфічного характеру (відходи електричного та електронного обладнання, будівництва, медичної сфери) тощо.

Критичний стан із нагромадженням відходів в Україні вимагає реалізації радикальних рішень системного характеру, а саме:

1. Послідовна реалізація чіткої стратегії поводження з відходами, що базується на узгодженості дій на різних рівнях ієрархії управління. Науково-обґрунтовані заходи повинні бути безальтернативним дороговказом на шляху досягнення стратегічних цілей, незалежно від політичної ситуації та змін в кадровому забезпеченні владних інституцій. Практика “зміни курсу” в контексті політичної доцільності є неприпустимою щодо поводження з відходами, оскільки масштабність існуючих проблем вимагає послідовності та значного періоду для їх вирішення.

2. Формування інституту відповідальності за наслідки неефективної діяльності або бездіяльності органів управління. Існуюча практика уникнення від відповідальності спричинює подальше прийняття рішень із потенційними ризиками. “Символічні” штрафи не зупиняють представників влади і надалі забруднювати середовище через свої неефективні рішення ситуативного характеру, не переймаючись екологічними ризиками та наслідками. Лише безкомпромісне дотримання національного і міжнародного законодавства та реальна відповідальність (у т.ч. і кримінальна) за його порушення із компенсацією спричинених

збитків, можуть забезпечити реалізацію стратегії ефективного управління відходами.

3. Створення організаційно-правових умов для інвестиційної привабливості індустрії переробки відходів. Система переробки відходів є достатньо привабливою для потенційних інвесторів, однак опортунізм місцевих адміністрацій щодо інвестування досить часто спричинений меркантильними інтересами окремих посадовців. Законодавче поле з реальними механізмами захисту інвесторів, прозорі конкурсні процедури та чіткий інвестиційний план – все це може кардинально покращити ситуацію із будівництвом й експлуатацією утилізаційних потужностей в Україні.

4. Міжгалузеве узгодження планів поводження з відходами передбачає координацію дій між міністерствами і відомствами на шляху реалізації національної стратегії поводження з відходами.

5. Формування екологічного світогляду населення повинно бути невід’ємною складовою національної системи освіти і виховання. Становлення екологічної культури є одним із превентивних заходів уникнення екологічних катастроф, а також запорукою створення ефективної системи управління відходами.

Таким чином, формування ефективної системи управління відходами є важливим компонентом якісних змін в Україні в контексті її євроінтеграційних прагнень. Перехід від існуючої практики поводження з відходами до системи управління ними вимагає прийняття і реалізації радикальних рішень на законодавчому та виконавчому рівнях ієрархії управління, запровадження європейських принципів управління, що на практиці підтвердили свою дієвість та ефективність. Впровадження прогресивної моделі рециркуляції відходів в Україні вимагає комплексного використання сучасних інноваційних технологій, що у поєднанні із європейськими стандартами та запропонованими радикальними рішеннями спроможні створити ефективну національну систему управління відходами.

Список використаних джерел:

1. Що таке економіка замкнутого циклу і чому за нею майбутнє. [Електронний ресурс] .- Режим доступу : <https://ua.112.ua/statji/shcho-take-ekonomika-zamk-nutoho-tsyklu-i-chomu-za-neiu-maibutnie-362569.html>
2. Мюррей Р. Цель - Zero Waste. (Перев. с англ. Горницкого В. О.). - М.: ОМННО “Совет Гринпис”, 2004. -232 с.

УДК 658.014

*Кондратенко Н. О.,
д.е.н., професор кафедри менеджменту і публічного адміністрування,
Колесник М. С.,
магістр кафедри менеджменту і публічного адміністрування,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ОРГАНІЗАЦІЙ

У сучасних умовах глобалізації світової економіки та визначення для України нових пріоритетів розвитку збільшується потреба у підвищенні адаптивності сучасних організацій, швидкості їх реагування на зміни.

У XXI сторіччі ринкове середовище настільки швидко змінюється, що сучасні організації не встигають адаптуватися до нових реалій. Відповідно, щоб ефективно здійснювати фінансово-господарську діяльність вони повинні впроваджувати інструменти менеджменту.

Україна є відносно молодою країною і не має такого досвіду як, наприклад, США та країни ЄС зі своєю більш ніж столітньою історією становлення і розвитку теорії та практики менеджменту. Історію українського менеджменту розглядають лише з початком формування корпоративного сектору економіки, тобто починаючи з 1992 року [1].

Сьогодні «менеджмент» як вид професійної діяльності та професія «менеджер» є об'єктивною необхідністю сучасного етапу соціально-економічного розвитку будь якої країни. Ефективна праця менеджера – це загальний комплекс науки і практики, тісне поєднання людських здібностей, майстерності, якої потрібно безперервно навчатися, таланту організатора та лідера, з яким потрібно народитися і який потрібно розвивати та вдосконалювати.

Сучасна система менеджменту організацій складається з таких підсистем: фінансовий, інвестиційний, стратегічний, інформаційний, інноваційний менеджмент, маркетинг, управління проектами, ризик-менеджмент, екологічний менеджмент, менеджмент якості.

Перед менеджментом як діяльністю стоять два завдання: 1) тактичне (підтримка стабільності роботи організації й всіх її елементів); 2) стратегічне (розвиток організації й переведення її в якісно новий стан).

Еволюційні зміни в умовах функціонування вітчизняних організацій приводять до трансформацій у системі менеджменту, до появи нових

завдань і механізмів управління з «метою їх адаптації до нових геоекономічних реалій» [2, с. 38].

Українські компанії сьогодні стикаються з низкою певних проблем. З одного боку, вітчизняні організації розуміють необхідність впровадження нових стандартів менеджменту, а з іншого – вони не можуть інтегрувати в сучасну світову систему менеджменту.

Це обумовлено наявністю бар'єрів на шляху впровадження західних стандартів менеджменту, до яких відносяться:

- недостатня якість підготовки висококваліфікованих менеджерів;
- недостатня увага до організаційної та корпоративної культури;
- невідповідність сучасним вимогам інноваційності управління;
- відсутність належного забезпечення ефективних комунікаційних процесів в організації.

У реаліях сьогодення менеджменту необхідно позбавитися моделі управління, яка базується на авторитарних методах. Така модель управління завдає шкоди творчому відношенню до праці, ретельній та всебічній оцінці рівня виникаючих проблем і перешкоджає прагненню до постійного навчання та самоорганізації, підвищенню управлінської кваліфікації та генерації нових знань.

Розуміння процесу формування та поширення організаційних знань дозволить сучасним високкваліфікованим менеджерам створювати відповідну організаційну культуру суб'єктів господарювання, яка буде сприяти підвищенню їх конкурентних переваг.

На думку авторів, створення ефективної системи менеджменту для організації можливо за рахунок:

- виходу на новий рівень розвитку, який передбачає можливість формування нової організаційної структури управління та підвищення її ефективності;
- зниження операційних витрат;
- підвищення рівня безпеки продукції та послуг;
- випуск продукції належної якості;
- збільшення обсягів збуту продукції та надання послуг;
- оперативне реагування на зміну кон'юнктури ринку;
- підвищення продуктивності праці;
- підвищення іміджу організації та зниження рівня репутаційних ризиків.

Ядром сучасної системи менеджменту є підприємницька функція, яка базується на впровадженні інновацій. Тобто, успішна підприємницька діяльність неможлива, якщо в організації не впроваджуються

нововведення. Сучасний менеджер має бути новатором, протистояти консерватизму, орієнтувати сучасну організацію на постійні зміни, вдосконалення технологічного та організаційного процесу залежно від кон'юнктури ринку.

Інноваційні підходи до управління сучасними організаціями об'єднують методи управління потенціалом, трудовими ресурсами, забезпеченням матеріалами і приводять до змін структури зв'язків, складу, властивостей соціально-економічної системи.

Сьогодні держава активно приймає участь у вирішенні проблеми забезпечення високоефективного менеджменту організацій. Особливе значення має підготовка державою управлінських кадрів, тобто державна кадрова політика має здійснюватися шляхом формування кадрово-управлінського потенціалу, використання якого буде спрямовано на підвищення ефективності менеджменту організацій.

Список використаних джерел:

1. Сторожилова У. Л. Розвиток сучасного менеджменту в Україні / У.Л. Сторожилова, Д.Г. Йолкін [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.khai.edu/csp/nauchportal/Arhiv/EUPMG/2013/EUPMG413/Storozhil.pdf>
2. Фірма в умовах глобальної нестабільності: виклики, можливості та ризики нової економіки : [монографія] / В.А. Вергун, О.І. Ступницький, І.І. Черленяк ; за заг. ред. д-ра держ. упр. І.І. Черленяка. – Ужгород : Аутдор- Шарк, 2015. – 460 с.

УДК 339.138

*Копитко М. І.,
д.е.н., проф., професор кафедри менеджменту,
Львівського державного університету внутрішніх справ, м. Львів*

ВИКОРИСТАННЯ СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ ДЛЯ ЦІЛЕЙ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ ПІДПРИЄМСТВ

До типових завдань конкурентної розвідки, що вирішуються за допомогою інтернету, відносяться:

- складання профілю конкурента (збір досьє на керівника компанії-конкурента);
- виявлення ділових та компрометуючих зв'язків, а також слабких місць конкурента;
- виявлення негативних настроїв в колективі конкурента і серед його колишніх співробітників;
- вивчення морального обличчя співробітників конкурента;
- оцінка лояльності власних співробітників;
- виявлення реального місця перебування людини;
- пошук боржників компанії;
- виявлення причинно-наслідкових зв'язків об'єкта інтересу;
- перевірка намірів партнера при укладенні договору;
- перевірка можливих неформальних контактів між власними співробітниками і конкурентами [1].

Одну із домінуючих позицій займає можливість вивчення конкурентів через соціальні мережі.

Соціальна мережа - інтерактивний ресурс із великою кількістю користувачів, контент якого наповнюється самими учасниками мережі. Ресурс є автоматизованим соціальним середовищем, що дозволяє спілкуватися групі користувачів, об'єднаних спільними інтересами. Власне те, що зміст створюється самими користувачами і представляє інтерес для конкурентної розвідки. Адже окрема особа переважно не задумується над захистом персональних даних і впевнена, що написане нею будуть читати тільки добрі люди [2].

Людина по суті своїй має потребу в спілкуванні. А соціальні мережі дозволяють ще ефективніше це спілкування здійснювати. Соцмережі роблять спілкування можливим в будь-який зручний час, зручному місці і обстановці, не залежать від відстаней і кордонів. При необхідності можна

«поліпшити» себе або створити ідеальну особистість. Тому популярність соціальних мереж зростає.

Популярність соцмереж зростає, а з популярністю росте і число користувачів. Крім того - йде вирівнювання аудиторії за віком - соцмережі використовують не тільки молоді, а й зрілі і літні люди. Також соцмережі використовують представники всіх соціальних верств.

Активність користувачів соціальними мережами в Україні у 2018 р. наведена на рис. 1. Відповідно, понад 53% користувачів соцмереж в Україні надають перевагу Facebook.

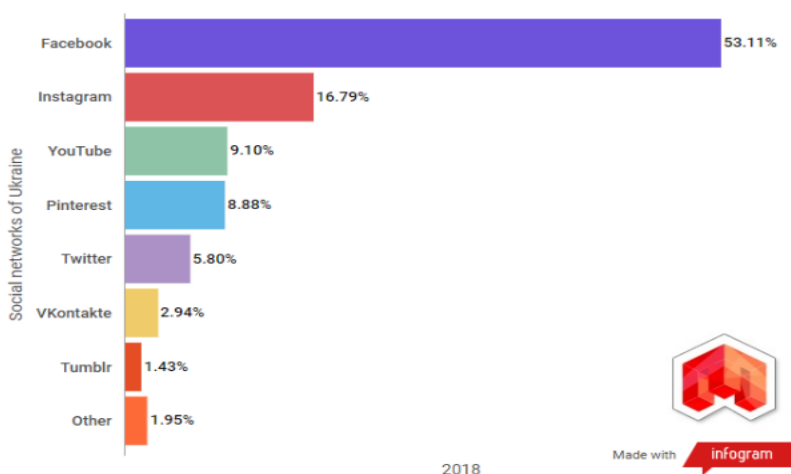


Рис. 1. Частка користувачів соціальних мережах в Україні
Джерело: [3]

Динаміка кількості українських користувачів Facebook наведена на рис. 2 і демонструє щорічне стрімке зростання. На кінець 2018 р. кількість вітчизняних користувачів Facebook сягала практично 14 млн. осіб.

Популярність соціальних сервісів веде до накопичення величезного масиву інформації, що вкрай цікаво для конкурентної розвідки, а значить нею використовується.

Крім того соціальні мережі розвиваються, пристосовуються до потреб клієнтів, підвищують свою привабливість. Інтеграція з іншими сервісами та мережами - з іншими соцмережами наприклад. Адже набагато зручніше управляти відразу декількома акаунтами, ніж в кожен вносити

зміни окремо. Така інтеграція дає додаткові інструменти і для конкурентної розвідки. Адже набагато зручніше, знайшовши один акаунт об'єкта, відразу простежити всі його накопичення інформації і дії, а не витратити час на пошук інших [5].

Спеціалізація - розвиток тематичних (вузькоспеціалізованих) мереж - мереж, призначених під спеціальні завдання. Для конкурентної розвідки це створює додаткові зручності - якщо потрібно дослідити специфічну область, то набагато ефективніше вивчити матеріал зібраний фахівцями в цій галузі.

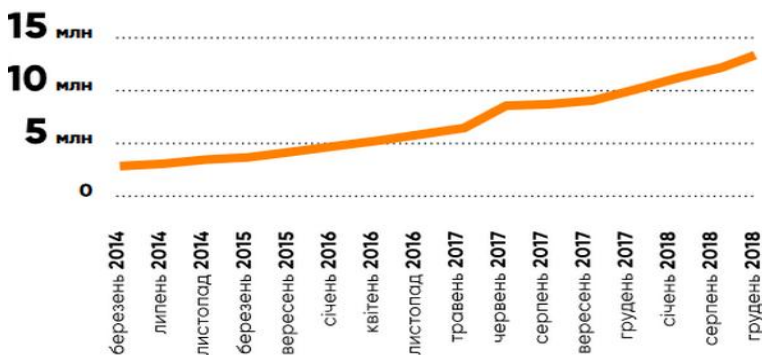


Рис. 2. Кількість українських користувачів Facebook, тис. осіб
Джерело: [4]

Технологічний розвиток (наслідок конкуренції) - нові технології використовуються соціальними сервісами для своїх потреб і більш ефективного задоволення потреб користувачів і для залучення інших.

Комерціалізація (монетизація) і впровадження в бізнес. Використання можливостей соцмереж в бізнесі є трендом № 1. Для конкурентної розвідки це створює додаткові зручності - якщо бізнес у своїй діяльності використовує соціальні сервіси, то значить через ці самі сервіси можна зібрати інформацію про цей бізнес і вплинути на нього.

Мобільність - «будь завжди на зв'язку» - це девіз сучасного суспільства і соцмережі не виняток.

Створення індивідуальних «хмар» - це ще одна зручність - всі свої матеріали завжди мати під рукою без використання флешок.

Візуалізація - наочність завжди зручна тому вона буде розвиватися і, зокрема в соціальних мережах [2].

Список використаних джерел:

1. Баяндин Н. Конкурентная разведка с помощью социальных сетей / Н. Баяндин. URL: <http://www.bizlife.kz/news/marketing/747>
2. Нежданов И. Соцсети как инструмент конкурентной разведки / И. Нежданов. URL: https://www.marketing.spb.ru/lib-comm/internet/twit_ci.htm
- Юдин А. Как изменилась статистика социальных сетей в Украине до 2018? / Юдин А. URL: <https://marketer.ua/social-network-of-ukraine-how-did-the-statistics-change-until-2018/>
3. Украинская аудитория Facebook выросла на 3 млн человек за 2018 год, общее количество пользователей соцсети в нашей стране составляет 13 млн [инфографика] URL: <https://itc.ua/news/ukrainskaya-auditoriya-facebook-vyiroslo-na-3-mln-chelovek-za-2018-god-obshhee-kolichestvo-polzovateley-teper-sostavlyayet-13-mln-infografika/>
4. Конкурентна розвідка підприємств: курс лекцій / І.С. Керницький, З.Б. Живко, М.І. Копитко. Львів: Ліга-Прес, 2015. 388 с

УДК 331.101.6

*Кохана Т. М.,
к. е. н., доцент кафедри менеджменту ім. проф. Є. В. Храпливого,
Ковальчук М. С.,
студент групи ОП-12 СП економічного факультету,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ: ПРОБЛЕМИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Продуктивність праці безпосередньо впливає на затрати на виготовлення одиниці продукції. Підвищення рівня продуктивності праці:

- є джерелом збільшення обсягів виробництва продукції;
- призводить до скорочення затрат праці на виготовлення продукції;
- сприяє збільшенню вільного часу працюючих підприємств, який можна використовувати для задоволення особистих потреб, що, відповідно, призведе до зменшення напруженості праці;

- призводить до зменшення витрат на оплату праці в розрахунку на вироблену продукцію;

- сприяє підвищенню ефективності використання затрат минулої праці, уречевленої в матеріальних ресурсах і промислового, і сільськогосподарського походження;

- сприяє зниженню витрат на оплату праці й витрат на виробництво загалом, що забезпечить підвищення рівня рентабельності.

Продуктивність праці – результативний, універсальний показник, а також узагальнювальний показник діяльності як одного працівника, так і підприємства, групи підприємств, галузі, сектору, ринку, держави. Його аналіз може дати змогу підприємству контролювати поставлені цілі.

Продуктивність праці — це ефективність трудових витрат, здатність конкретної праці створювати певну кількість споживчих вартостей за одиницю робочого часу [1, с. 23].

Також за енциклопедичними відомостями, продуктивність праці — це показник трудової діяльності працівників, що характеризує кількість продукції, виробленої за одиницю часу, або витрати часу на виробництво одиниці продукції [6, с. 25].

Отже, продуктивність праці – показник результативності, що характеризує відношення обсягу виготовленої продукції, з одного боку, та кількості праці, витраченої на виробництво цієї продукції, з іншого боку. Є два показники продуктивності праці: виробіток і трудомісткість.

Продуктивність праці показує співвідношення обсягу виготовлених благ та кількості затраченої на це праці. Тобто зростання продуктивності праці означає збільшення обсягу виробленої продукції без збільшення затрат [5, с. 33].

Зростання продуктивності праці забезпечує збільшення реального продукту й доходу, тому воно є важливим показником економічного зростання країни. Як і всі інші показники, продуктивність праці можна підвищити екстенсивними (за рахунок повнішого використання робочого часу) та інтенсивними (за рахунок зміни якості праці) методами [2, с. 6].

Дослідження шляхів підвищення продуктивності праці слід розпочати із аналізу темпів зростання матеріальної зацікавленості працівників (заробітні плати, премії) та продуктивності праці. Темпи зростання реальної заробітної плати та реальних доходів не повинні перевищувати темпів зростання продуктивності праці як в економіці загалом, так і в її основних галузях. Якщо перевищити межу ефективності, то можна спровокувати появу оберненого ефекту [3, с. 37].

Що повніше використовується робочий час, то менше простоїв та інших втрат робочого часу, і що триваліший робочий день, то вищий рівень екстенсивного використання праці, а отже, і продуктивності праці. Однак зростання продуктивності праці за рахунок екстенсивних характеристик має чіткі межі: законодавчо встановлену тривалість робочих днів і тижня.

Збільшення продуктивності праці залежить як від зовнішніх, так і від внутрішніх чинників. Усі чинники збільшення продуктивності праці можна об'єднати у чотири основні групи:

1. Техніко-технологічні – ті, які визначаються розвитком засобів виробництва із впровадженням нової техніки чи технологій. Важливим чинником є індустріалізація, що полягає у створенні прогресивної виробничо-технологічної бази.

2. Організаційні – спрямовані на організації виробничого процесу, який ліквідує втрати робочого часу і забезпечує оптимальне завантаження усім членам трудового колективу і основним виробничим фондам підприємства.

3. Соціально-економічні чинники – можна умовно поділити на фактори морального і матеріального стимулювання. До них належать зростання заробітної плати, премії та доплати і творча заінтересованість, кар'єрний ріст, підвищення кваліфікації тощо.

4. Природні умови та географічне розміщення виділяють і аналізують передусім на підприємстві добувної та деяких переробних галузей промисловості, а саме впливають на вид діяльності підприємства і його зв'язки з постачальниками і споживачами [2, с. 3].

За рахунок вдалого поєднання чинників можна виявити резерви підвищення продуктивності праці.

Резерви збільшення продуктивності праці – це такі можливості її підвищення, які виявлені, але з різних причин не використані, тобто це можливість повнішого використання продуктивної сили праці, усіх факторів підвищення її продуктивності за рахунок удосконалювання техніки, технології, поліпшення організації виробництва, практики управління [4, с.15].

Пошук резервів збільшення продуктивності полягає в порівнянні інформації, яку можна отримати під час оцінювання рівня продуктивності на підприємстві та за окремими видами праці, зокрема з наявною інформацією про максимально можливий рівень продуктивності праці на аналогічних роботах. Для пошуку резервів підвищення продуктивності праці необхідно заохочувати висококваліфікованих представників різних

спеціальностей, з фундаментальністю і широтою поглядів та вмінням бачити перспективу.

Збільшення продуктивності праці залежить також від соціально-економічних показників, які пов'язані з кваліфікацією виконавців, рівнем відносин власності на підприємстві, умовами праці, застосуванням оптимальних режимів відпочинку, психологічним кліматом у колективі і внутрішньоколективними стосунками, поліпшення умов праці, підвищення творчої активності працівників. Умови праці також впливають на ставлення людини до праці та морально-психологічний клімат у колективі. З часом умови праці змінюються, це пов'язано зі скороченням частки ручної і фізичної праці та робіт, що виконуються в несприятливих умовах, та з появою нових виробництв, технологічних процесів, матеріалів, видів енергії і т. ін.

Щодо практичних порад, то до резервів можна віднести: резерви зниження трудомісткості продукції; резерви поліпшення використання робочого часу.

Одним із резервів зростання продуктивності праці є покращання складу кадрів, тобто відношення кількості окремих категорій промислово-виробничого персоналу. Найважливішими є співвідношення чисельності основних і допоміжних робітників.

Продуктивність праці є важливим планово-економічним показником, що характеризує не тільки ступінь використання трудових ресурсів на підприємстві, але й рівень ефективності всієї ринкової системи загалом.

Відповідно до наявних чинників, усі джерела, спрямовані на підвищення продуктивності праці, можна умовно об'єднати в три основні напрями: джерела, що забезпечують збільшення обсягів виробництва; джерела, які забезпечують зниження трудових затрат; джерела комплексного впливу, що водночас забезпечують зростання виробництва продукції та зниження трудових затрат.

Список використаних джерел:

1. Бабицький А. Моделі економічного зростання і проблема підвищення суспільної продуктивності праці. *Вісник економічної науки України*. 2008. № 1. С. 22-28.
2. Богиня Д., Шевченко А. Ефективність праці в ринковій економіці. *Україна: аспекти праці*. 2008. № 4. С. 3-6.
3. Вініченко І.І. Продуктивність праці та її фактори. *Держава та регіони*. 2008. № 3. С. 34-38. (Серія «Економіка та підприємство»).

4. Віссер Л. Продуктивність та система цінностей. *Продуктивність*. 2007. № 1. С. 12–16.
5. Гончаров В.М. Концептуальні проблеми ефективності праці в Україні. *Вісник економічної науки України*. 2007. № 2. С. 33-37.
6. Музиченко С.А. Продуктивність праці, соціально-економічна сутність категорії. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2008. № 6. С. 24-28.
7. Статистичний щорічник України за 2008 рік. Київ: Консультант, 2009. 370 с.

УДК 331.582.004

*Кохана Т. М.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту ім. проф. Є. В. Храпливого,
Федик О. В.,
к.е.н., ст. викладач кафедри менеджменту ім. проф. Є.В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ПРОБЛЕМИ ВИКОРИСТАННЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Стійкою проблемною тенденцією останніх років стало зменшення кількості працездатного населення у сільській місцевості. На такий спад вплинула економічна і політична криза в Україні, призов частини населення у АТО, трудова міграція у країни ЄС. Всі ці чинники вимагають новаторських методів залучення і застосування трудових ресурсів у аграрному виробництві.

Організація використання трудових ресурсів у сільськогосподарському виробництві має свої особливості, які в деякій мірі знижують привабливість залучених у ньому професій. Розглянемо детальніше, які чинники впливають на використання трудових ресурсів у сучасних сільськогосподарських підприємствах.

По-перше, це вплив сезонності на роботу сільськогосподарських підприємств, що зумовлює коливання доходів у залежності від того чи це посівна, чи збір урожаю.

По-друге, у силу того, що сільське господарство потребує фізично витривалих і сильних людей, то до таких робіт залучаються переважно чоловіки (механізатори, комбайнери, трактористи, ремонтники і т.д.). В категорії адмінперсоналу теж схожа ситуація: керівні посади займають чоловіки, а жінки в більшості працюють як галузеві спеціалісти у їх

підпорядкуванні. Єдина галузь, де більшість працевлаштованих це жінки - у тваринництві, де традиційно вони доглядають за худобою.

По-третє, у сільськогосподарському виробництві один з найбільших відсотків, порівняно з іншими галузями економіки, залучення некваліфікованих трудових ресурсів. Велика кількість працівників мають середню (середньо-спеціальну) освіту. Це має в подальшому вплив на якісні показники їх роботи та мотивацію.

По-четверте, надзвичайно гостро в організації трудових процесів стоїть питання дисципліни. На це впливає ряд проблемних чинників. Рівень алкоголізму у селах останніми роками значно зростає у порівнянні з містами. Крім того, у стані сп'яніння є підвищений ризик одержання травм і каліцтв, адже сільськогосподарські роботи виконуються у більшості із застосуванням професійної техніки і механізмів. Рівнозначною алкоголізму є проблема крадіжок, які завдають значної шкоди сільськогосподарському виробництву. У рослинництві це викрадання насіння, пального, добрив, зерна під час збору врожаю, у тваринництві - корми для худоби, тому, що у переважній більшості робітників є свої індивідуальні господарства. В певній мірі це ще й також відголоски давньої безгосподарної колгоспної системи, де не було ніякої відповідальності за чуже майно.

Крім того, використання трудових ресурсів у сільському господарстві має ще ряд особливостей, які визначаються специфікою аграрної сфери. У сільському господарстві продукцію одержують нерегулярно, в той час як затрати праці відбуваються постійно; сільськогосподарське виробництво просторово розосереджене на великій земельній території, що вимагає додаткових трудових і матеріальних витрат.

Праця в сільському господарстві досить складна і не дає гарантій в одержанні очікуваних результатів, які значною мірою залежать від природнокліматичних і соціально-економічних умов, а також територіального розміщення підприємств [1, с.71].

Усі ці явища, як закономірні (сезонність) так і суспільно обумовлені (гендерна нерівність, порушення дисципліни) мають певний вплив на діяльність агропідприємства, можуть стати причиною кризових явищ у ньому, тому, вимагають ефективних управлінських рішень.

Список використаних джерел:

1. Ковалів О.Р. Проблеми використання трудового потенціалу в сільському господарстві Івано-Франківської області. *Агросвіт*. 2013. № 21. С. 69–72.

УДК 338.2(477)

*Кравченко Л. О.,
старший викладач кафедри менеджменту організації та ЗЕД,
Миколаївський національний університет
імені В.О.Сухомлинського, м. Миколаїв*

ІНТЕГРОВАНІСТЬ РОЗВИТКУ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Важливою структурною складовою ринкової економіки є малий та середній бізнес. В сучасних економічних умовах без бізнес-одиниць не може розвиватись жодна країна. Саме тому багато уваги приділяється малим та середнім підприємствам, які оперативнo реагують на зміни ринкової кон'юнктури, тим самим надають ринковій економіці необхідної гнучкості. За допомогою ринкового механізму, бізнес-диниці мобілізують значні фінансові та виробничі ресурси населення.

Малі та середні форми господарювання в розвинених країнах складають більше 90 % всіх підприємств, завдяки чому забезпечується близько 30-70 % валового внутрішнього продукту (ВВП). Таким прикладом виступають країни «великої сімки». Так, у Великобританії малий та середній бізнес складає 96 % підприємств країни та виробляє 30% ВВП. в 80 % Працездатне населення Японії надає перевагу в праці дрібним та середнім підприємствам, більш 80% від загальної кількості працюючих зайнято в цієї сфері, а в Італії ця частка становить 99 %. Таким чином, у розвинених країнах ключове місце в системі ринкового господарювання відводиться малим та середнім підприємствам. За роки незалежності України дрібні та середні підприємства набули статус більш стабільних, за рахунок чого значно змінюється економічне середовище. Державне регулювання в даному напрямку значно покращило ситуацію в аграрному секторі. На селі почали формуватися та набувати розвитку малі і середні бізнес-одиниці. «Механізм підтримки, ґрунтуючись на правових засадах, повинен поєднувати різні форми її забезпечення – пряму (субсидування), непряму (пільгове оподаткування) й опосередковану державну підтримку бізнесу»[1].

За останні роки Україні значно покращується ділове середовище. Щорічна доповідь Doing Business оцінює простоту ведення підприємницької діяльності на базі 10 індикаторів в 190 країнах. Ріст в

глобальному рейтингу Doing Business України спостерегається за останні 7 років. Так, Україна посіла у 2016 році 81 місце, у 2017 році - 76 місце, а в 2018 році – 71 місце. Якщо більш детально, це на 41 пункт лише за останній рік зріс показник в номінації «міжнародна торгівля» і на 25 – в частині виконання контрактів.

З 2014 найбільшого прогресу Україна добилися в категоріях «оподаткування» з плюсом в 110 пунктів, «міжнародна торгівля» - плюс 70 сходинок, а в «захисті інвесторів» додали 56 пунктів. У категорії «отримання дозволів на будівництво» сьогодні Україна займає 30 місце у світі.

Євроінтеграційні підходи в економіці України щодо розвитку підприємництва принципово нові. Курс на євроінтеграцію потребує від держави нових підходів до функціональної активності малих та середніх бізнес-одиниць, які потребують подальшого реформування, що забезпечить стабільний і якісний розвиток саме структур малого та середнього бізнесу.

Впливовим засобом розвитку підприємств на засадах партнерства влади та бізнесу виступають регіональні програми розвитку. За головну мету цих програм треба брати направлення дій місцевих органів влади, бізнесу, об'єднань підприємців по створенню необхідних умов в роботі малих та середніх бізнес-одиниць, а також підвищення їх ролі в регіональній політиці. «.. у стратегіях регіонального розвитку слід визначати: - цілі структурного корегування економіки регіону та ресурси для їх виконання; - механізми реалізації цілей структурної трансформації економіки регіону на засадах міжсекторної взаємодії; - очікувані результати від використання певних форм взаємодії влади і бізнесу в процесі структурування економіки регіону [2, с. 85 – 93].

Україна має величезний потенціал для розвитку, але цей потенціал не використовується належним чином. Радянська модель розбудови держави в централізований спосіб впродовж майже 100 років призвела до того, що ні міста та і ні села не мають ані інституційної спроможності, ані кваліфікованих спеціалістів, які б могли впоратися з новими завданнями та викликами. Багато процесів, стандартів та методів сучасного сталого розвитку територій із застосуванням партиципативних практик залишаються невідомими. А разом із тим залишається нереалізованим і креативний потенціал надзвичайно активного, різноманітного та ініціативного громадянського суспільства. За допомогою системного підходу та принципу функціональної інтеграції можна направити

розвиток малих та середніх бізнес-одиниць в в потрібне русло. При цьому залучити принципову інтеграційну модель розвитку бізнес-одиниць (рис.)

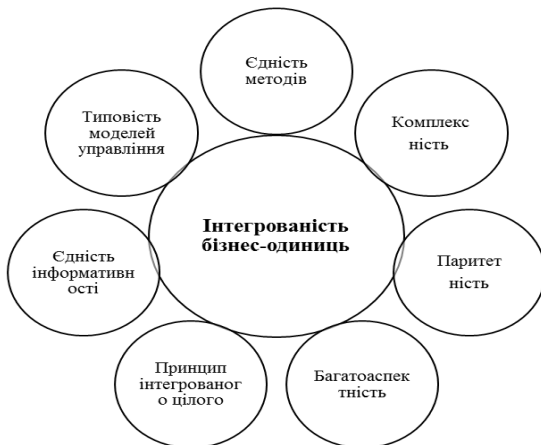


Рис. Принципова інтеграційна модель розвитку бізнес-одиниць

Дамо пояснення складовим принципів моделі розвитку бізнес-одиниць:

- єдність методів (принцип єдності та інтеграції методів припускає, що в методичному відношенні всі рівні єдині та взаємопов'язані загальною метою управління);
- комплексність (здійснюється функціональна інтеграція, яка передбачає вирішення завдань, що належать до різних об'єктів і рівнів управління);
- паритетність (децентралізованість) - тобто вдосконалення управління обов'язково поширюється на всі рівні;
- багатоаспектність;
- принцип інтегрованого цілого (він припускає існування ізоморфізму керуючої і керованої систем);
- єдність інформативності;
- типовість моделей управління (полягає у виділенні однорідних систем і підсистем, що характеризуються нерівномірністю розвитку організації).

Для розбудови країни необхідно почати з малих та середніх бізнес-одиниць, сталість яких забезпечить інтегрованість розвитку суспільства в цілому.

Список використаних джерел:

1. Васильєва Л.М. Аграрний сектор: оцінка рівня державної підтримки / Л.М. Васильєва, Н.В. Бондарчук // Молодий вчений. – 2015. – №1. – С. 204–209.
2. Васіна А. Залучення потенціалу малого підприємництва до вирішення проблем структурування економіки регіонів / А. Васіна // Вісник ТНЕУ. – 2013. – № 4. – С. 85–93.

УДК 334.788

*Крутько М. А.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту,
Харківський національний технічний університет
сільського господарства імені Петра Василенка, м. Харків*

АГРОПРОМИСЛОВА ІНТЕГРАЦІЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ГАЛУЗІ

На сьогоднішній день світові економічні тенденції є факторами постійного і поступального розвитку та змін в частині забезпечення господарської діяльності. В дослідженні будь-якого економічного явища важливим етапом залишається досконале вивчення основних, які націлені на підвищення конкурентоспроможності і стану теоретико-методологічного забезпечення даного питання. Одним із пріоритетних напрямків як світового так і українського виробництва залишається агропромисловий комплекс. Важливого значення набуває саме конкурентоспроможність агропромислової галузі в контексті розвитку інтеграційних процесів завдяки налагодження системи стабільної і ефективної взаємодії. Практика показує, що система вчень підкріплених вагомих багажем досліджень і на достатньому рівні вивчених питань дає більші і ефективніші результати при впровадженні в реальні умови господарювання а ніж ті якими займалися менше.

Посилення ефективності та конкурентоспроможності агропромислової галузі, виведення її на гідний рівень розвитку, який притаманний країнам з високорозвинутою соціально-економічною системою, можливе за

рахунок застосування новітніх інструментів в провадженні виробничих процесів та управління в галузі. Таким інструментом на сучасному рівні розвитку може виступити інтеграція як вертикальна так і горизонтальна. Саме завдяки інтеграційним процесам можливе нарощення фінансової спроможності підприємств, через злиття капіталів або часткове поєднання ресурсів в тому числі і фінансових, що в кінцевому результаті дасть позитивні зрощення та бажаний результат в забезпеченні конкурентоспроможності кожного з представників агропромислової сфери.

Прояв інтеграції в теоретичному, методологічному, концептуальному та практичному аспектах економічної науки характеризується терміном «процес» (від лат. *processus* – просування), що означає рух, хід, розвиток певного явища; поетапну зміну стану об'єкту; сукупність певних послідовних та цілеспрямованих дій [1]. Саме на послідовності цілеспрямованих дій і базується система інтеграційних процесів, які можна використати при підвищенні конкурентоспроможності будь-яких господарюючих суб'єктів в тому числі підприємств аграрної сфери

Конкурентоспроможність аграрних підприємств – це їх здатність використовувати власні конкурентні переваги, перемагати в конкурентній боротьбі на ринках сільськогосподарської продукції, пристосовуватися до нових умов господарювання та задовольняти потреби споживачів шляхом швидкого реагування на зміни в ринковій кон'юктурі [2]. В західних країнах процес інтеграції прирівнюється до інноваційних методів управління. Відомо, що для посилення конкурентоспроможності необхідно перш за все використання і впровадження в господарську діяльність інновацій та інноваційних розробок, що в свою чергу забезпечують цілий ряд конкурентних переваг.

На сьогоднішній день за умов євроінтеграційних зрушень, які мають місце в нашій країні, виникають передумови для подальшої активізації інтеграційних процесів в економіці країни та сфері агробізнесу безпосередньо. Кооперацію та інтеграцію слід розглядати як соціально-економічну категорію, яка має потребу в усесторонньому науковому аналізі причинно-наслідкових зв'язків базових факторів розвитку явищ і процесів на основі діалектичних методів, які дають можливість не тільки пізнати процес у зародженні та його розвитку в загальних рисах, але і конкретних формах його прояву у всій різноманітності та складності відносин суб'єктів інтеграції [3, с. 115-116]. Що дасть значний поштовх для активізації інтеграційних процесів агробізнесу і виступить основою для подальшого нарощення масиву теоретичних, методологічних знань і

вчень, які значно стимулюватимуть і удосконалюватимуть механізм агропромислової інтеграції.

Агропромислова інтеграція – необхідна умова адаптації АПК до ринку, її поява викликана потребами розвитку і самого промислового виробництва сільськогосподарської продукції. На її основі вдається більш ефективно вирішувати наступні завдання: домагатися безперервності поставок сировини; впроваджувати новітні технологічні розробки; раціонально використовувати відходи виробництва; ефективно вирішувати екологічні проблеми – усувати забруднення повітря, ґрунту та води; здійснювати заходи з охорони земель сільськогосподарського призначення та навколишнього середовища; ефективніше використовувати трудові ресурси в сільському господарстві та промисловості; перерозподіляти трудові ресурси і засоби виробництва з переробної промисловості в сільське господарство і назад. Зворотний процес дозволяє якісно поліпшити взаємодію виробників і споживачів сільськогосподарської техніки і обладнання з метою максимального задоволення запитів виробників якісної і високопродуктивної техніки та обладнанні [4].

Проведені дослідження показали, що важливого значення має детальний розгляд сучасних форм прояву господарських процесів та їх правильного інституціонального та організаційно-правового ранжування для посилення значення інтеграційних процесів в аграрному секторі економіки через призму підвищення конкурентоспроможності АПК. Встановлено, що секторальне укрупнення господарств аграрної сфери стимулюватиме посилення впливу секторальної конкуренції та налагодження системи здорового конкурентоспроможного ринкового середовища. Таким чином досягнення поставленої мети та підвищення загального рівня конкурентоспроможності можливе шляхом інтеграції виробничих процесів та об'єднання капіталів.

Список використаних джерел:

1. Процес. Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії. URL: <http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%9F%D1%80/> (дата звернення 12.03.2019).
2. Малік М.Й. Актуальні питання диверсифікації виробництва в аграрній сфері. *Ефективна економіка*. 2012. № 12. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1689> (дата звернення 12.03.2019).

3. Амбросов В.Я. Організаційна стратегія сільськогосподарських підприємств : монографія. Харків : ХНТУСГ, 2009. 316 с.

4. Агропромислова інтеграція – один із факторів системного розвитку АПК регіону / М.О. Поляруш та ін. ; за ред. М.І. Бахмата. Кам'янець–Подільський : 36. наук. пр. Подільський державний аграрно-технічний університет, ФОП Сисин О.В., 2007. С. 187–189.

УДК 378.147:614.84

Купчак М. Я.,

к.п.н., старший викладач кафедри права та менеджменту у сфері цивільного захисту,

Саміло А. В.,

к.ю.н., доцент кафедри права

та менеджменту у сфері цивільного захисту,

Львівський державний університет безпеки життєдіяльності, м. Львів

МОТИВАЦІЯ, ЯК ЕЛЕМЕНТ ПРОФЕСІЙНОЇ ПІДГОТОВКИ В ОРГАНАХ І ПІДРОЗДІЛАХ ДСНС

Мотивація вважається однією з найважливіших складових у структурі професійної діяльності особистості працівника ДСНС. Саме мотиваційний компонент чинить найбільший вплив на професійну діяльність та поведінку особистості.

Мотиваційна сфера професійної діяльності виконує низку функцій, до яких належать:

- спонукаюча – активізує потребу у певному виді професійної діяльності, її виконання;
- спрямовуюча – визначає вибір та характер мети професійної діяльності;
- регулююча – визначає ієрархію ціннісних орієнтацій особистості, зміст та співвідношення мотивів професійної діяльності.

Мотивація, як елемент професійної підготовки в органах та підрозділах ДСНС включає різні види спонукань: професійні наміри і схильності, ціннісні орієнтації і мотиви професійної діяльності, професійні домагання і очікування, професійні установки, інтереси, готовність до професійної діяльності, задоволеність працею. Вони формуються в процесі професійного навчання і на різних етапах

професіоналізації фахівців служби цивільного захисту. Від сформованості мотиваційної сфери, розвитку професійно важливих особистісних якостей і здібностей в кінцевому підсумку залежить ефективність і результат професійної діяльності службовців ДСНС.

Велику роль в поясненні впливу мотивації на успішність професійної діяльності відіграють вивчення мотиву досягнення. З досліджень по мотивації випливає, що ефективні дії характерні для людей з тенденцією досягнення успіху, а неефективні дії - для тих, хто дотримується стратегії уникнення невдач. Британський економіст Дж. Аткінсон розглядав мотив уникнення невдач як силу, що гальмує діяльність, а німецький психолог Х. Хекхаузен виділив умови, необхідні для актуалізації мотиву досягнення в діяльності: коли вона залишить після себе відчутний результат, який повинен оцінюватися якісно або кількісно; вимоги до оцінюваної діяльності не повинні бути ні занадто низькими, ні занадто високими, тобто щоб діяльність могла увінчатися, а могла й не увінчатися успіхом; для оцінки результатів діяльності має бути певна порівняльна шкала і в рамках цієї шкали – нормативний рівень, що вважається обов'язковим; діяльність повинна бути бажаною для суб'єкта, а її результат має бути отриманий самостійно [1].

В останні роки вчені велику увагу приділяють вивчення впливу мотиву на досягнення вибору в професії. В сучасних психологічних дослідженнях мотив розглядається як позитивний фактор, який значною мірою визначає ефективність професійної діяльності людини і задоволеність працею, обумовлює позитивне ставлення до професії. Стосовно професійної діяльності працівників служби цивільного захисту мотив досягнення можна розглядати у двох аспектах: службовому (мотив досягнення в кар'єрі, мотив професійного росту і мотив соціального успіху) і професійного й особистісного саморозвитку (мотив професійного самовдосконалення, прагнення до досягнення вершини професіонала) [2].

Успіх у службовій діяльності працівників ДСНС, можна пов'язувати з кар'єрою, яка досить довго сприймалася в суспільній свідомості як негативне явище, і лише останнім часом прийшло розуміння її соціального статусу і ролі в професійній діяльності фахівця. У кар'єрі працівника органів і підрозділів цивільного захисту на перший план виступає оволодіння рівнями і ступенями професіоналізму, досягнення певного соціального статусу у професійній діяльності, заняття певної посади. Просування по службі (так звана «вертикальна кар'єра») - це один з різновидів кар'єри, її адміністративний варіант. Інший варіант - послідовна заміна особи в межах одного рівня управління

(«горизонтальна кар'єра»). Виділяють також «доцентрову кар'єру». На відміну від попередніх варіантів, її суть полягає в наближенні до «ядра» організації (людина, навіть не займаючи високих посад, може виявитися близьким керівництву, допущеним до вузького кола спілкування).

Мотив, як елемент професійної підготовки в органах та підрозділах ДСНС представляє собою складне структурно-функціональне утворення, до складу якого входять такі фактори: прагнення до першості у навчальній та службовій діяльності, досягнення високого статусу в професії, завоювання авторитету в колективі, прагнення відповідати вимогам керівництва, викладачів, інших посадових осіб, які спрямовують і регулюють процес просування службовими сходами. Істотний вплив на прагнення здійснювати кар'єру також надають індивідуальні та особистісні особливості, історія життя людини, підтримка з боку керівництва, усвідомлення значущості та важливості виконуваної роботи. Останній фактор впливає найбільш сильно на рівень розвитку мотиву досягнення фахівців цивільного захисту. Саме мотив є основною умовою успішного здійснення професійної кар'єри.

На підставі аналізу проблеми професійної успішності курсантів навчальних закладів ДСНС України в зв'язку з особистісно-професійними характеристиками можна зробити такі висновки:

1) поняття професійної успішності курсантів навчальних закладів включає три основні аспекти: аспект кар'єрного (службового) росту; аспект професійного та особистісного саморозвитку; аспект соціального визнання діяльності співробітників служби цивільного захисту.

2) на рівень професійної успішності курсантів навчальних закладів найбільше впливають такі фактори: професійна мотивація; професійна кваліфікація; професійні здібності.

Основним фактором, що визначає успішність, є професійна кваліфікація, рівень якої певною мірою залежить від рівня здібностей, але визначається наявністю й рівнем професійної мотивації.

Список використаних джерел:

1. Водолазська О. О. Самооцінка та мотивація досягнень як чинники професійного становлення майбутніх психологів. *Наука і освіта*. 2015. №10. С. 49-54.

2. Кучеренко С. М. Урахування професійної мотивації рятівників ДСНС України під час виконання діяльності в особливих умовах. *Проблеми екстремальної та кризової психології*. 2015. Вип. 17. С.173-179.

УДК 338.04

*Лакіш Л. М.,
аспірант,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

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

Організаційно-економічний механізм управління підприємством – це сукупність організаційних і економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), що чинять вплив на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством, що сприяє формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому [1].

Структура технологічної мережі виробництва кінцевого продукту впливає на організацію організаційно-економічного механізму управління підприємством та підрозділами, визначає ступінь залежності підрозділу підприємства від його адміністративного центру, а також організацію управління на рівні адміністративного центру і включає в себе такі складові:

- механізми внутрішньогосподарського впливу - це механізми економічних (товарно-грошових) відносин між підрозділами, між підрозділами і адміністрацією, що забезпечують ефективне функціонування підприємства на основі економічного інтересу внутрішньогосподарських підрозділів в кінцевих результатах діяльності. В основі системи внутрішньогосподарського механізму лежать внутрішні (трансфертні) ціни. Вони являють собою умовно-розрахункові ціни, за якими підрозділи передають один одному товари або надають послуги;

- механізми планування діяльності підрозділів здійснюється шляхом установлення їм основних показників виробничо-фінансової діяльності, які найбільшою мірою стимулюють досягнення високих результатів,

оскільки базується на прогресивних нормах матеріальних, трудових і грошових витрат і адекватних стимулах.

- механізми управління виробничою програмою забезпечують виконання головного, що є змістом діяльності підрозділів і узгоджене функціонування підприємства в цілому.

- механізми управління витратами і прибутком є одним із найважливіших важелів, оскільки, управляючи витратами, можна напряду впливати на прибутковість підприємства - головну мету господарської діяльності.

- механізми контролю діяльності підрозділів дають змогу своєчасно помітити відхилення від плану, неефективне використання ресурсів і економічних механізмів, визначити місце їх виникнення і причини, вжити відповідних заходів щодо усунення та відновлення умов для позитивних результатів. Базою і важливою формою контролю є система оцінки діяльності підрозділів, оскільки дозволяє адекватно оцінити стан справ у підрозділах і підприємстві в цілому.

- мотиваційні механізми підприємства безпосередньо стимулюють та мотивують підрозділи і охоплюють, як правило, три підсистеми мотивів, кожна з яких спрямована на досягнення певних цілей підприємства, а саме:

- мотиваційний механізм високоякісної продуктивної праці спрямований на вироблення внутрішніх мотивів до високорезультативної праці, підвищення її продуктивності, раціонального використання виробничих ресурсів, високої якості і скорочення термінів освоєння нової конкурентоспроможної продукції тощо. Мотиваційний механізм праці є визначальним, в якому інтерес і схильність особи до праці має більшу мотиваційну цінність, ніж спонукання. Для колективів, де переважає мотиваційний механізм праці, характерні висока якість продукції, перевиконання норм виробітку, задоволення працею, висока дисципліна та низька плинність кадрів;

- мотиваційний механізм науково-технічного розвитку виробництва спрямований передусім на мотивацію підвищення науково-технічного рівня підприємства, створення та освоєння нових видів продукції. В основу цього механізму покладено мотиви сприйняття нововведень, мотиви запровадження нововведень, мотиви інженерно-технічної творчості;

- мотиваційний механізм підприємництва спрямований на формування в підрозділах підприємницької поведінки, що забезпечує виживання та

досягнення успіху в умовах конкуренції в коротко- і довгостроковому періодах;

- механізми матеріальної відповідальності підрозділів передбачають компенсацію збитків одного підрозділу за рахунок прибутку або собівартості іншого, з вини якого вони виникли.

механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкту управління. При чому, якщо мова йде про внутрішні фактори управління підприємством слід використовувати поняття „механізму управління підприємством”, якщо про зовнішні – „механізму взаємодії з іншими підприємствами і організаціями”[3].

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

Таким чином, в якості організаційно-економічного механізму слід розглядати комплексну систему, що складається з системи забезпечення, функціональної та цільової системи, які містять певну сукупність організаційних і економічних важелів, які впливають на економічні і організаційні параметри системи управління підприємством з метою забезпечення ефективності управління і отримання конкурентних переваг.

Список використаних джерел:

1. Єщенко П. С. Сучасна економіка: навч. посібник для студентів вищ. навч. закладів / П. С. Єщенко, Ю.І.Палкій. – К.: КНЕУ, 2005.– 325 с.
2. Кривов'язюк І. В. Економічна діагностика підприємства: теорія, методологія та практика застосування : монографія / І. В. Кривов'язюк. – Луцьк : Надтир'я, 2007. – 260 с.
3. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту : підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – К. : Академ - видав., 2003. – 416 с.

УДК 658.5:164.01

*Ліщинська І. П.,
аспірант кафедри менеджменту ім. проф. Є. В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ПОСЛІДОВНІСТЬ ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Логістична діяльність сільськогосподарських підприємств є однією з найскладніших і разом з цим чітко працюючих механізмів, які об'єднуються у єдину взаємопов'язану логістичну систему із підпорядкованими їй підсистемами. Правильно налагоджена робота логістичної системи із чітким управлінням сприятиме ефективному функціонуванню сільськогосподарських підприємств із зовнішнім та внутрішнім середовищем, сприятиме врегулюванню виробничо-господарських операцій, забезпечить значне зменшення матеріальних запасів, підвищення рівня сервісу та прискорення отримання інформації на усіх етапах діяльності підприємства.

Для чіткості та конкретності особливостей ефективного управління логістичною системою сільськогосподарських підприємств необхідно дослідити весь процес формування самої логістичної системи. Автор В. Прохорова виділяє п'ять етапів формування логістичної системи [2, с. 169]:

1) обґрунтування необхідності створення логістичної системи через розвиток конкуренції, економічну, фінансову й політичну кризу, науково-технічний прогрес;

2) формування завдань, які повинна вирішити логістична система: максимізація прибутку, раціональна поведінка, що враховує зміну кон'юнктури, використання внутрішніх бізнес-процесів;

3) формування функцій, що буде виконувати логістична система;

4) врахування впливу зовнішніх (агресивна політика конкурентів, нові потужні конкуренти, вимоги щодо рівня обслуговування, умови постачальників) та внутрішніх (зміна системи управління, впровадження інформаційної системи, пошук резервів зниження витрат) факторів.

На думку, Л. Грицини, модель формування логістичної системи підприємства, варто розглядати у розрізі двох стадій – стадії формування та стадії реалізації. Стадія формування охоплює ряд етапів: аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, формування загальних контурів логістичної системи, формування вимог до логістичної

системі; ідентифікація основних видів інформації; ідентифікація об'єктів управління, розробка концепції логістичної системи для обраних об'єктів управління. Стадія реалізації логістичної системи включає ряд етапів, які забезпечують умови для належної інтеграції логістичного підходу у всі сфери діяльності підприємства [1, с. 147].

Запропоновані науковцями етапи формування логістичної системи, на нашу думку, мають місце для застосування, однак, варто розглядати їх формування з управлінської точки зору, включаючи стратегічне управління та планування як супроводжуючі складові ефективної цілісної системи. Ми вважаємо, що процес формування логістичної системи на сільськогосподарському підприємстві проходить наступні етапи:

1) дослідження – отримання інформації стосовно середовища функціонування логістичної системи;

2) становлення – формулювання цілі, мети, основних завдань, принципів і методів окреслення та створення логістичної системи сільськогосподарських підприємств;

3) планування стратегії – розробка стратегії управління логістичною системою;

4) формування – побудова логістичної системи із визначенням її підсистем та меж;

5) апробація – дослідження ефективності сформованої логістичної системи та її відповідність до середовища застосування;

6) корегування – доопрацювання та корегування отриманих результатів (при необхідності);

7) впровадження – застосування та впровадження логістичної системи у сільськогосподарських підприємствах.

Усі етапи є взаємозалежними та взаємодоповнюючими і становлять єдину структуру, кінцевим результатом якої виступає чітко сформована якісна логістична система сільськогосподарських підприємств. Необхідно провести дослідження стосовно ефективності логістичної системи, її роль у межах зовнішнього та внутрішнього середовища та виконання поставлених цілей, мети і завдання. Якщо після проведення контролю та дослідження будуть виявлені дестабілізуючі відхилення від планових показників, необхідно звернути увагу на третій етап планування та стратегії. З цього випливає важливість ефективного управління логістичною системою сільськогосподарських підприємств. Цей етап має стратегічне значення для логістичної системи, оскільки дає змогу застерегти, протистояти та врегулювати ризикові чи кризові ситуації у сільськогосподарських підприємствах.

Список використаних джерел:

1. Грицина Л. А. Формування логістичної системи підприємства при веденні міжнародного бізнесу. Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. 2013. –№ 6, т.1. С. 145–147.
2. Прохорова В. В. Формування логістично-промислових систем як фактор підвищення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств. Стратегія розвитку України. Економіка, соціологія, право. 2013. № 4. С. 167–171

УДК 339.138:330.341.1:334.716

*Ломовських Л. О.,
д.е.н., доцент кафедри маркетингу,
підприємництва і організації виробництва,
Харківський національний аграрний університет
ім. В.В. Докучаєва, м. Харків*

ЗМІСТ, РОЗВИТОК, РОЛЬ МАРКЕТИНГУ ІННОВАЦІЙ В ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

З англійської *innovation* – упровадження нового. З латинської – *innovatio* означає відновлення, оновлення. З німецької *innovation* – новизна, нововведення. У світовій економічній літературі інновацію визначають як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний процес, що втілюється в нових продуктах і технологіях [1].

Засновником інноваційної теорії вважають австрійського вченого Й. Шумпетера, який першим дав найповнішу характеристику інноваційним процесам. Інновації він розглядав у динаміці, тобто як процеси, а не статичу [2]. За Й. Шумпетером, інновація – це не просто нововведення, інновація являє собою функцію виробництва, засіб якісного ведення господарської діяльності і засіб підприємництва для отримання прибутку.

Значну роль у дослідженні інноваційних процесів відіграли роботи Н.Д. Кондратьєва, який є засновником теорії циклічності. Учений довів, що кожний наступний цикл пов'язаний з технічним прогресом, винаходами. У своїй роботі він наголошував, що в циклах спостерігаються значні зміни в умовах господарського життя суспільства.

Ці зміни зазвичай виражаються в різних варіантах, у значних технічних винаходах та відкриттях, у глибоких змінах техніки виробництва і обміну» [3]. Таким чином, провідну роль в економічних змінах Н.Д. Кондратьєв відводив технічним новаціям.

Пізніше інновація була визначена Б. Санто як суспільно-економічний процес, який через використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за властивостями виробів, технологій; у випадку, якщо інновація орієнтована на економічну вигоду, її поява на ринку може принести додатковий дохід [4].

З розвитком наукової економічної думки з'явилося поняття «маркетинг інновацій». Так, П. Друкер визнавав, що підвищення результату від впровадження інноваційних розробок вимагає вдосконалення маркетингового механізму впровадження інновацій. Пізніше інноваційний маркетинг був виділений в окрему сферу [5].

Інноваційний маркетинг – діяльність на ринку нововведень, яка перш за все спрямована на виявлення та формування попиту. Інноваційний маркетинг може бути заснованим на використанні нових ідей щодо товарів, послуг і технологій. Ступінь ефективності впровадження та реалізації інноваційного маркетингу залежить від привабливості ринків, конкурентного середовища, рівня впливу чинників мікро- та макросередовища підприємства.

Концепція маркетингу інновацій – це орієнтована на споживача, інтегрована цільова філософія, діяльність якої відповідає інноваційній концепції розвитку підприємства. Інноваційна діяльність є одним з визначальних напрямів розвитку підприємств. Активізація розвитку інноваційної діяльності підприємств сприяє підвищенню їх конкурентоспроможності.

Впровадження інноваційних розробок з метою забезпечення конкурентоспроможності підприємства та національної економіки потребує формування маркетингового механізму впровадження цих розробок, використання якого дозволить не тільки підвищити результативність інноваційної діяльності, а й надасть потужні можливості для підвищення ефективності функціонування підприємств в умовах нестабільного економічного середовища. Необхідність впровадження маркетингового механізму розвитку інновацій зумовлена тим, що це дасть змогу підприємствам застосовувати у своїй діяльності сучасні методи управління та сприятиме підвищенню конкурентоспроможності їхньої діяльності на ринку.

Список використаних джерел:

1. Инновационный менеджмент: учебник / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин и др.; под. ред. проф. С.Д. Ильенковой. 2-е изд., перераб. и доп. Москва: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. С. 9.
2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Москва: Прогресс, 1982. 455 с.
3. Кондратьев Н.Д. Избранные сочинения. Москва: Экономика, 1993. С. 47.
4. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / общ. ред. и вступл. Б.В. Сазонова. Москва: Прогресс, 1990. 296 с.
5. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы. Москва: Питер, 1992. 680 с.

УДК 332.658

*Лук'янов В. І.,
к.е.н., директор,
Житлово-комунальний коледж Харківського національного університету
міського господарства імені О.М. Бекетова, м. Харків*

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

У рамках регіонального розвитку особливої соціально-економічної значущості набуває дослідження проблем ефективного функціонування житлово-комунального господарства. Відсутність системної, цілеспрямованої, ефективною державної та регіональної політики формування цієї сфери та хронічна нестача фінансових ресурсів зумовили глибоку кризу комунальних підприємств і як результат – критичний стан об'єктів ЖКГ, нездатність забезпечення населення житлово-комунальними послугами в необхідному обсязі та відповідної якості.

Розвитку житлово-комунального господарства України в останній період заважали негативні тенденції, пов'язані з нестабільністю вітчизняної економіки. Тому, реформування ЖКГ України залишається одним із важливих напрямів ринкової економіки, посилення

громадянської позиції суспільства, стимулювання продуктивної зайнятості та підприємницької ініціативи населення.

Сучасне управління житлово-комунальним господарством передбачає виділення стратегічних і тактичних задач. Стратегія визначає перспективу розвитку житлово-комунального господарства регіону як системи відповідно до зміни зовнішнього середовища, що виявляється в його конкурентній позиції, структурі, системі цінностей, в особливостях мотивації і контролю персоналу управління ЖКГ регіону [1].

До однієї з специфічних особливостей галузі ЖКГ можна віднести територіальну роз'єднаність об'єктів житлово-комунального господарства, які потребують цілодобової надійної експлуатації [2].

Кожний регіон, стикаючись з проблемами ЖКГ, вирішує їх по-своєму, однак є й загальні підходи і способи вирішення проблем. До них відноситься цикл стратегічного планування розвитку ЖКГ регіону, який можна представити в такому вигляді:

1. Обґрунтування цілей розвитку ЖКГ регіону.
2. Аналіз внутрішнього і зовнішнього середовища розвитку ЖКГ регіону.
3. Визначення сильних і слабких сторін ЖКГ регіону.
4. Використання наявних і створення нових місцевих переваг.
5. Розробка концепції розвитку ЖКГ регіону.

Основними напрямками стратегії розвитку житлово-комунального господарства регіонів України є:

1. Розвиток нормативно-правової бази функціонування і реформування ЖКГ за напрямками: забезпечення додаткових джерел фінансування реконструкції, капітального й поточного ремонту об'єктів ЖКГ; технічного переобладнання, підвищення ресурсоефективності ЖКГ; створення ефективного власника житла; вдосконалення механізму регулювання індивідуального житлового будівництва; розвитку конкурентного середовища на ринках житлового будівництва й житлово-комунальних послуг; підвищення рентабельності функціонування та інвестиційної привабливості підприємств ЖКГ.

2. Створення фінансово-інвестиційного механізму державної підтримки ЖКГ.

3. Вдосконалення документальної бази нормування і стандартизації у сфері будівництва та житлової політики, в тому числі: удосконалення системи національних стандартів і норм із визначення окремих складових вартості будівництва; розробка нормативно-правових актів з питань нормування витрат і втрат ресурсів на підприємствах комунального

господарства, спрямованих на забезпечення єдиного підходу до розрахунку норм використання матеріальних та енергетичних ресурсів.

4. Реалізація комплексу заходів щодо переведення відносин у сфері управління (обслуговування та утримання) багатоквартирних будинків, інших видів житлової і громадської забудови на ринкові засади, в тому числі: подальше впровадження ефективних форм управління житловими будинками; вдосконалення конкурентних умов на ринку житло-комунальних послуг шляхом реформування існуючих комунальних підприємств та залучення до надання послуг приватних підприємств, що підтвердять достатність інвестиційного потенціалу.

5. Підвищення рівня забезпеченості громадян доступним і соціальним житлом на основі: реалізації бюджетних програм; удосконалення автоматизованого Єдиного державного реєстру громадян, які потребують поліпшення житлових умов та перебувають на квартирному обліку; вдосконалення правового регулювання житлових прав мешканців гуртожитків.

6. Модернізація організаційно-економічного механізму й МТБ розбудови і функціонування інженерних мереж та інших об'єктів комунального обслуговування, в тому числі на засадах: залучення коштів під державні гарантії для реалізації проектів щодо модернізації житлового фонду; надання державної підтримки на здійснення заходів з підвищення енергоефективності житлової та громадської забудови; розвитку державно-приватного партнерства в сфері передачі в оренду і концесію мереж та об'єктів комунального обслуговування.

Держава та приватні інвестори повинні об'єднати свої зусилля та фінансові ресурси для модернізації об'єктів ЖКГ і відновлення житлового фонду, розподіливши між собою не лише прибутки, які заплановано отримати від надання ЖКП, а й ризики, пов'язані з такою діяльністю. Інвесторам і органам місцевого самоврядування доцільно співпрацювати у вдосконаленні законодавства, що регулює питання державно-приватного партнерства на ринку житлово-комунальних. Якісно організована система обліково-аналітичного забезпечення такого партнерства допоможе реалізувати всі заплановані проекти.

Проведене дослідження дозволило визначити реальні проблеми галузі та пошуки перспективних напрямів їх вирішення.

Список використаних джерел:

1. Лук'янов В. І. Стратегічні напрями розвитку житлово-комунального господарства регіону // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. 2014. № 5 (29). С. 99–110.
2. Герасимчук З. В., Хвищун Н. В. Формування недержавного сектору житлово-комунального господарства в регіоні : монографія Луцьк : Надстир'я, 2007. 224 с.

УДК 339.1

*Мартин О. М.,
к.е.н., доцент кафедри права
та менеджменту у сфері цивільного захисту,
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності, м. Львів*
*Живко З. Б.,
д.е.н., професор кафедри менеджменту,
Блага Н. В.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту,
Львівський державний університет внутрішніх справ, м. Львів*

**ІНТЕГРОВАНІЙ ЛОГІСТИЧНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ
КАНАЛАМИ РОЗПОДІЛУ ТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА**

Зростання ролі логістики і формування нової політики забезпечення функціонування логістичних каналів сьогодні обумовлено, по-перше, розширенням товарно-грошових відносин; по-друге, посиленням конкуренції на ринку; по-третє, зацікавленістю споживачів у підвищенні якості транспортних послуг і розширенні їх асортименту; по-четверте, виникненням нових організаційних структур на ринку (асоціацій, консорціумів).

Інтегрований логістичний підхід до управління логістичним каналом транспортного підприємства як напрям вдосконалення процесу управління виробництвом транспортних послуг передбачає, з одного боку, управління попиту на транспортні послуги, а з іншого – управління пропозицією цих послуг. Управління попиту на транспортні послуги підприємства є важливим в процесі надання споживачам

високоякісних транспортних послуг за доступною ціною. Надання споживачам високоякісних транспортних послуг є передумовою успіху транспортного підприємства на ринку, оскільки це сприяє збільшенню замовлень на транспортні послуги, а відповідно – зниженню логістичних витрат, збільшенню величини прибутку і підвищенню рівня прибутковості.

Управління попитом на транспортні послуги підприємства є передумовою успішного управління пропозицією транспортних послуг, яке реалізується через управління логістичним каналом. На наш погляд, рівень взаємозв'язку між управлінням попитом на транспортні послуги підприємства і управлінням їх пропозицією визначається наступними чинниками: доступністю, асортиментом та ціною транспортних послуг; швидкістю і надійністю транспортування товарів; станом зберігання на складах; гнучкістю поведінки на ринку транспортних послуг.

Плануванню ринку транспортних послуг та визначення сегменту даного ринку для транспортного підприємства передують аналіз пропозиції товарів для транспортування. В процесі формування або удосконалення структури логістичного каналу транспортного підприємства слід звернути увагу на те, що ефективне функціонування логістичного каналу залежить від наступних чинників:

- 1) рівня взаємозалежності всіх учасників логістичного каналу;
- 2) рівня співробітництва між учасниками логістичного каналу;
- 3) довіра і взаємодія учасників логістичного каналу;
- 4) правильність розподілу прав і обов'язків кожного учасника логістичного каналу.

Підвищенню рівня конкурентоздатності транспортного підприємства в результаті удосконалення структури логістичного каналу сприятиме дотримання конкретних критеріїв, які в кінцевому випадку сприятимуть підвищенню рівня ефективності функціонування логістичного каналу. На наш погляд, до таких критеріїв необхідно віднести:

- 1) мінімізацію валових витрат на процес товаропросування від постачальника до споживача;
- 2) скорочення строків постачання;
- 3) визначення оптимальної величини партії постачання;
- 4) налагодження довгострокових угод з постачальниками;
- 5) оптимальне розміщення складів;
- 6) підвищення якості транспортних послуг;
- 7) комплексну взаємодію між функціональними циклами логістики;
- 8) скорочення строків доведення товарів до споживача;

- 9) оптимізацію і скорочення запасів;
- 10) створення інтегрованого ланцюга управління постачанням;
- 11) аутсорсинг;
- 12) підвищення якості обслуговування клієнтів;
- 13) ефективне інформаційне обслуговування;
- 14) впровадження сучасних технологій [1, с. 112].

Дотримання перерахованих критеріїв повинно поєднуватись із обґрунтованим визначенням правильності тарифів на транспортні послуги. На практиці використовують три методи формування тарифів:

- 1) тарифи, що враховують вартість перевезених вантажів;
- 2) тарифи, що визначаються за принципом «собівартість перевезення плюс»;
- 3) тарифи, що формуються за рахунок поєднання двох вищеперахованих методів.

Правильно сформовані тарифи на транспортні послуги є запорукою зниження транспортних витрат в логістичному каналі, а тому відповідно в системі управління логістичним каналом управління формуванням тарифу на транспортні послуги однією з важливих сторін загального процесу покращення управління логістичним каналом.

Важливо зауважити, що інтегрований логістичний підхід до вдосконалення управління логістичним каналом транспортного підприємства передбачає необхідність вдосконалення технології вантажних перевезень, зокрема, запровадження змішаних перевезень (мультимодальних та інтермодальних перевезень), що разом із вдосконаленням тарифів на транспортні послуги забезпечить зниження загальних витрат товаропросування за рахунок пришвидшення доставки товарів з використанням найкоротшої віддалі доставки.

Інтегрований логістичний підхід до управління логістичними каналами транспортного підприємства, по-перше, враховує потреби логістичного каналу в цілому; по-друге, орієнтується на підвищені сучасні вимоги кінцевих споживачів транспортних послуг; по-третє, забезпечує владжену взаємодію всіх учасників логістичного каналу; по-четверте, спрямований на досягнення кінцевої мети – оптимізацію логістичних операцій, що підвищить рівень його конкурентоспроможності, збільшить його ринковий сегмент і конкурентні позиції.

Список використаних джерел:

1. Стаханов В.Н., Украинцев В.Б. Теоретические основы логистики. Ростов-на-Дону: Феникс, 2001. 246 с.

УДК 331.91

*Марусяк Г. С.,
Клебан О. Д.,
викладачі Вишнянського коледжу ЛНАУ, с. Вишня*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В ПІДПРИЄМСТВІ

Проблема підвищення ефективного управління виробництва полягає в тому, щоб на кожну одиницю ресурсів – трудових, матеріальних і фінансових – досягти максимально можливого збільшення обсягу виробництва і прибутку.

При формуванні системи показників ефективного управління діяльності підприємства слід дотримуються таких основних принципів: забезпечення органічного взаємозв'язку критерію та системи конкретних показників управління ефективністю; відображення ефективності використання кожного із видів застосованих ресурсів; можливості застосування показників ефективності до управління різними ланками виробництва на підприємстві; здійснення провідними показниками стимулюючої функції в процесі використання наявних резервів зростання ефективності виробничої діяльності.

Розглядаючи методологію підвищення ефективності організаційної структури ми можемо виділити три базові принципи:

виділення стратегічних та координаційних функцій від оперативного управління;

підсилення функцій прогнозування, оцінки та аналізу за видами виробничо-господарської діяльності;

сполучення вертикального (лінійно-функціонального) та горизонтального (програмно-цільового) управління.

В процесі вдосконалення розробки організаційної структури підприємства можна виділити три стадії підвищення ефективності управління підприємством: її попередня структура, структуризація апарату управління і впровадження реалізації [3].

Однак, не дивлячись на те, що ми використали даний підхід як методологію, все ж таки не достатньо чітко виділено етапи, пов'язані з визначенням проблеми та аналізом чинників [1].

Багато поточних проблем щодо підвищення ефективності управління підприємством уже не можуть бути ефективно вирішені за допомогою

традиційного управління і використаних у даний час технічних методів. Їхнє вирішення залежить від якісно нового підходу до управління та вирішення актуальних для вітчизняних підприємств завдань:

- управління повинно забезпечувати ефективність роботи всього підприємства, а не тільки робітників, безпосередньо зайнятих у виробництві;
- управління повинно поєднувати теоретичні та практичні зусилля бізнесмена, вченого й інженера;
- управління повинно забезпечувати своєчасне вирішення проблем діяльності підприємства;
- управління повинно бути спрямовано на раціональне використання енергії і матеріалів, на зниження відходів виробництва і більш ефективне використання ресурсів;
- управління повинно орієнтуватися на міжнародні ринки, а не тільки на вітчизняні.

Розглядаючи методологію розробки організаційної структури на основі системного підходу, ми виділяємо три базові принципи:

- виділення стратегічних та координаційних функцій від оперативного управління; підсилення функцій прогнозування, оцінки та аналізу за видами виробничо-господарської діяльності;
- сполучення вертикального (лінійно-функціонального) та горизонтального (програмно-цільового) управління.

Необхідно зазначити, що система управління прибутком буде оптимальною тільки в тому випадку, коли цілі кожної підсистеми будуть визначатись глобальними цілями розвитку підприємства в цілому. В загальному вигляді прибуток визначається як різниця між сумою доходів та витратами на виробництво і реалізацію продукції з урахуванням збитків від різних господарських операцій.

Основними завданнями підвищення ефективності управління є:

- виявлення резервів збільшення прибутку за рахунок виробничої діяльності, інвестиційних і фінансових операцій;
- виявлення резервів нарощування прибутку за рахунок оптимізації постійних і змінних витрат, обґрунтування облікової політики підприємства, цінової політики, податкової політики.

Розв'язанню відповідних соціальних проблем у процесі зростання виробництва має слугувати відповідна матеріально-фінансова база. З урахуванням саме цієї важливої обставини, кожне підприємство повинно відповідно оцінювати соціальну ефективність своєї діяльності. На

сьогодні ще немає єдиної методики оцінювання соціальної ефективності діяльності підприємства, оскільки це достатньо складне питання.

Підвищення ефективного управління виробництва залежить від багатьох чинників, які класифікуються за певними ознаками, зростання ефективності виробничо-економічних та інших систем діяльності на практиці здійснюють за трьома основними ознаками: видами витрат і ресурсів (джерелами підвищення); напрямками розвитку та вдосконалення виробництва (діяльності); місцем реалізації в системі управління виробництвом.

Визначальним чинником зростання управління ефективністю підприємства є кадри – керівні працівники, менеджери, спеціалісти, робітники. Створення відповідних сприятливих умов на виробництві, системи матеріальної зацікавленості та дієвого механізму мотивації праці забезпечує високий рівень ефективної діяльності кожного працівника, відповідальності за доручений йому обсяг робіт.

Організація ефективного управління процесів забезпечує відповідну необхідну спеціалізацію та координацію всієї діяльності підприємства і створює певну систему складного процесу виробничо-господарського управління [2].

Державна економічна та соціальна політика великою мірою впливають як на ефективність управління суспільного виробництва в цілому, так і на окремо взятому підприємстві. В основу управління ефективністю покладені такі елементи: практична діяльність владних структур; різноманітні законодавчі акти; механізм фінансового регулювання; економічні законодавчі акти, правила та нормативи (регулювання доходів і оплати праці, контроль за рівнем цін, ліцензування окремих видів виробничої і господарської діяльності); регулювання ринкової, виробничої і соціальної інфраструктури; вплив держави на макроекономічні структурні зміни; комерціалізація організаційних структур невиробничої сфери.

На результативність діяльності підприємств безпосередній вплив має належний розвиток виробничої інфраструктури (енергетичне забезпечення, комунікації, спеціалізовані інформаційні системи, транспорт, торгівля тощо).

У процесі виробничої діяльності, розвитку економіки відбуваються постійні структурні зміни. Вони значною мірою впливають на показники управління ефективністю на різних рівнях господарювання. Найбільш важливими є структурні зміни економічного та соціального спрямування, найчастіше відбуваються в: технології, наукових дослідженнях та

розробці, супроводжуваних революційними проривами в багатьох галузях знань (пропорція імпорتنих та вітчизняних технологій); структурі, складі та технічному рівні основних фондів (капіталу); територіальній організації виробництва (переважно децентралізація з допомогою створення малих і середніх підприємств та організацій); формах зайнятості населення в різних виробничих і невиробничих галузях; структурі складу персоналу за ознаками статі, освіти, кваліфікації, територіальної концентрації тощо.

Список використаних джерел:

1. Андрійчук В. Г. Економіка підприємств: Підручник / В. Г. Андрійчук. – [2-ге вид., доп. і перероб.]. – К. : КНЕУ, 2002. – 624 с.
2. Гетьман О. О. Економічна діагностика : Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Гетьман О. О., Шаповал В. М. – К. : Центр навчальної літератури., 2008. – 317 с.
3. Саенко М. Г. Стратегія підприємства / М. Г. Саенко. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 352 с.

УДК 65.014

*Мельничук Л. С.,
к.е.н, доцент кафедри менеджменту,
Саркісян І. А.,
студентка факультету економічних наук,
Чорноморський національний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв*

УПРАВЛІННЯ ЗМІНАМИ В КОНТЕКСТІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

Сучасний менеджмент в організаціях повинен бути спрямований на забезпечення пристосування підприємства до умов ринку з метою досягнення найвищих результатів і раціонального використання наявних ресурсів та можливостей.

Необхідність змін викликана існуючою ситуацією в соціально-економічній сфері, яка ставить високі вимоги до збільшення швидкості адаптації сучасних підприємств до мінливих умов ринку та до підвищення

конкурентоспроможності виробленої продукції або наданих послуг порівняно з іноземними виробниками. Головне завдання сучасних підприємств та організацій – трансформація в ефективні суб'єкти ринкової економіки, що здатні до самозбереження та саморозвитку.

Зміни в організації – це процес її оновлення (перетворення), що полягає у впровадженні інновацій або інноваційних методів у систему управління. Через те, що в даний час ринкове середовище є високо динамічним і мінливим, кожне підприємство має перебувати в режимі змін постійно. Рекомендується проводити незначні коригування регулярно, великі – з періодичністю 1 раз на 4 – 5 років.

Управління змінами – це процес постійного коригування напрямків діяльності підприємства, оновлення її структури, а також пошуку нових можливостей для адаптації до змін зовнішнього середовища та відповідності вимогам і запитам ринку. Управління змінами дає змогу модифікувати будь-яку частину структури підприємства, щоб ефективно функціонувати у постійно мінливому та динамічному середовищі.

Цілями змін і нововведень є:

- пристосування підприємства до мінливих умов зовнішнього і внутрішнього середовища;
- впровадження новітніх технологій і передових досягнень;
- трансформація підприємства в високоефективний стан;
- підвищення конкурентоспроможності організації.

В організаціях джерела змін можуть знаходитись як у зовнішньому середовищі, так і у внутрішньому (табл.) [1].

Табл.

Джерела змін в організації

Внутрішні:	Зовнішні:
1. Зміна профілю підприємства	1. Економічне середовище
2. Організаційна криза	2. Регулювання з боку держави
3. Неактуальність продукту (технології)	3. Соціально–культурна сфера
4. Трансформація системи цінностей і норм поведінки	4. Зміни законів та інших регуляторів
5. Зменшення продуктивності підприємства	5. Рівень конкуренції
6. Невдале проведення попередніх змін	6. Купівельна спроможність населення
7. Розуміння необхідності перетворень	
8. Невдоволення працівників теперішньою ситуацією	

Зовнішні джерела – сили, що впливають на організацію та формуються в усіх сферах зовнішнього середовища. До них можна віднести такі фактори:

- економічні (конкуренція, економічний розвиток, відносини на ринку);
- політичні (ті, що безпосередньо впливають на діяльність підприємства);
- правові (правові акти та норми, що впливають на підприємство шляхом встановлення допустимих норм ділових відносин);
- соціальні (зміни в соціальній сфері, цінності, норми, традиції, звичаї та ін., зміни в соціальній сфері впливають на переваги споживачів, рівень попиту, і т.д.).

Внутрішні джерела – рушійні сили, які впливають з ділової активності самого підприємства та управлінських рішень, що прийняті в ньому. Організація складається з людей, техніки і технологій, інформаційних потоків та інших складових, що в сукупності впливають на методи виробництва і управління. До внутрішніх джерел змін відносять:

- використання новітніх технологій та методів виробництва;
- вдосконалення структури організації та методів управління;
- оновлення завдань і мети і т.д.

Труднощі здійснення змін пов'язані в першу чергу з тим, що будь-яке перетворення зустрічає більший або менший опір з боку співробітників організації.

Опір змінам – це відторгнення з боку співробітників, що може призвести до непередбачених незапланованих витрат, відстрочок і нестабільності стратегічних змін.

Причини опору перетворенням можна виявити через аналіз реакції окремих працівників, а також спільних дій всього персоналу.

Працівник може бути незадоволеним перетвореннями, якщо він почуває себе в небезпеці. Причини опору працівників змінам в організації можуть бути [2]:

- економічні – страх безробіття, зниження заробітної плати або соціального статусу, збільшення обсягів праці;
- особистісні – побоювання перед невідомим, небажання освоєння зайвих навичок, витрати сил на перепрофілювання;
- соціальні – небажання адаптуватися до нового соціально-психологічного клімату в колективі, невдоволення низьким рівнем особистої участі, намагання зберегти звичні соціальні зв'язки, ворожість

до втручання ззовні і до осіб, що впроваджують зміни, впевненість у тому, що будь-які перетворення вигідні підприємству, а не працівникові[3].

Якщо звернутися до досвіду відомих компаній світу у сфері змін, то можна побачити два протилежних результати. Наприклад, компанія «LEGO» у 1993-2004 роках зіткнулася з серйозними проблемами: щоб підтримувати постійне зростання, компанія виробляла більше продукції, але продажі не збільшувались; підприємство зазнало збитків, оскільки діти розумнішали та з'являлися нові конкуренти. Потім послідувала хвиля звільнень(біля 1000 співробітників було звільнено). А президент компанії відійшов від справ і залишив посаду. Новий президент розумів, що потрібні інновації. «LEGO» відповіла на фінансову кризу випуском нової продукції та технології, що дозволило використовувати ті ж самі деталі знов і знов. Так, «LEGO» переборолла кризу впровадженням інновацій у сам процес виробництва.

Зовсім інший результат у компанії «Nokia». У 90-х компанія була лідером ринку мобільних пристроїв завдяки своїм інноваційним, на той час, розробкам. Але згодом «Nokia» не змогла витримати конкуренції – інші компанії пропонували більш високі технології. «Nokia» зазнала фінансової кризи і підрозділ, відповідальний за розробку мобільних телефонів, було викуплено Microsoft.

Прикладами великих змін в організації є:

- впровадження інноваційних технологій;
- випуск нової продукції;
- вдосконалення структури організації;
- навчання працівників, підвищення їх кваліфікації;
- формування єдиної корпоративної культури організації з новими нормами, цінностями, стилем управління, традиціями тощо.

Таким чином, дія окремих чинників може бути посилена через національні культурні традиції, суспільну думку або соціальний тиск, що можна усунути шляхом цілеспрямованих дій. Тому глобальні корпорації підбирають кращих співробітників незалежно від їхньої національної приналежності і виробляють єдину культуру, характерну для даної корпорації.

Управління змінами відіграє важливу роль в інноваційному розвитку організації, оскільки воно дає можливість отримати цілу низку переваг та уникнути таких негативних ефектів: зниження продуктивності праці; професійне виснаження, незадоволеність персоналу, плінність кадрів, опір змінам з боку співробітників тощо.

Подолання опору змінам з боку співробітників через збільшення числа прихильників перетворень є основним завданням процесу управління змінами. Вміння здійснювати ці перетворення, трансформуватися, пристосовуватися до змін мінливого середовища, а також здатність змінювати саме середовище є найсуттєвішою характеристикою сучасних підприємств, яка може забезпечити їх конкурентоспроможність і виживання в довгостроковій перспективі.

Список використаних джерел:

1. Внутрішні і зовнішні джерела змін.[Електронний ресурс] // Режим доступу:https://studopedia.com.ua/1_49949_vnutrishni-i-zovnishni-dzherela-zmin.html
2. Джерела змін.[Електронний ресурс] // Режим доступу: <https://helpiks.org/5-42380.html>
3. Організація здійснення перетворень.[Електронний ресурс] // Режим доступу:https://studopedia.com.ua/1_5360_organizatsiya-zdiysnennya-peretvoren.html

УДК 377

*Мельничук Л. С.,
к.е.н, доцент кафедри менеджменту,
Соценко В. В.,
студентка факультету економічних наук,
Чорноморський національний університет
імені Петра Могили, м. Миколаїв*

СУЧАСНІ ТЕОРІЇ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

На сьогоднішній день гостро постає проблема мотивації, оскільки заробітної платні не вистачає працівникам, щоб цілком і повністю задовольнити свої проблеми, тому перед сучасними менеджерами виникає завдання мотивувати персонал для досягнення поставлених цілей. Існує помилкове твердження, що працівників цікавлять лише матеріальні стимули, але це не так, серед 90 опитаних, 73% вважають, що їх мотивують не тільки матеріальні, але і нематеріальні чинники, а саме підвищення заробітної плати, квитки до театру, відпустки в санаторій та

публічне визнання заслуг працівника, публічне нагородження грамотою, корпоративні зустрічі.

На прикладі Миколаївських підприємств ПАТ «Санта», ПАТ «Екватор», та ТОВ «МСП Ніка-Тера» була проаналізована стратегія мотивація персоналу, можна зробити висновок, що їх мотиваційна політика пов'язана з такими теоріями мотивації, як теорія справедливості Стейсі Адамса, теорія мотивації досягнення успіху та комплексна теорія Портера-Лоулера. Розглянемо кожну з цих теорій більш детально.

1. Теорія справедливості Стейсі Адамса.

Велика кількість працівників зосереджені не тільки у задоволенні своїх потреб, але і в справедливості винагород. Дана теорія зазначає, що працівники здатні оцінювати некомпетентність дій менеджменту, порівнюючи результати своєї участі у виконанні поставлених завдань з докладеними для їх досягнення зусиль, а також зіставляючи отриману винагороду і винагородою інших працівників.

Вивчення даної теорії дозволяє зробити наступні висновки:

- Важливо зробити доступною інформацію про те, хто, як, за що і скільки отримує винагороди. Необхідно зробити чітку та доступну систему оплати праці для кожного працівника.
- Однакова винагорода за однакову працю є однією з передумов створення ефективної системи мотивації персоналу.
- Для ефективного управління персоналом, керівники мають не тільки намагатися створювати атмосферу справедливості, а й знати, що про це думають їхні підлеглі. З цією метою можна проводити, опитування, моніторинги стосовно справедливості оплати праці на підприємстві [1].

2. Теорія мотивації досягнення успіху.

Діяльність, зорієнтована на досягнення успіху, пов'язана з мотивом досягнення успіху й мотивом уникнення невдачі. Авторами цієї теорії є американські вчені Д. Мак-Клелланда, Д. Аткинсона і німецького вченого Х. Хекхаузена.

Дана теорія акцентує увагу на тому, що діяльність працівників, мотивованих на досягнення успіху і на уникнення невдачі, відрізняється. Менеджер має усвідомлювати, що мотивовані на успіх працівники ставлять перед собою позитивну ціль, досягнення якої розцінюють як успіх, вони налаштовані на, активну діяльність задля досягнення мети.

Особи, мотивовані на уникнення невдачі, поводять себе інакше: всі їхні думки і дії налаштовані на уникнення невдачі, вони не очікують

досягти успіху, не відчувають задоволення від діяльності, бояться відповідальності.

Тому перед керівниками гостро постає проблема, зробити управління гнучким у виборі засобів, зорієнтованих на досягнення успіху.

3. Комплексна теорія Портера-Лоулера.

З точки зору Портера-Лоулера мотивація є функцією, яка поєднує у собі потреби, очікування і отримання справедливої винагороди. У комплексній теорії зазначені 5 основних факторів:

- витрачені працівником зусилля;
- сприйняття;
- отримані результати;
- винагорода;
- ступінь задоволення [2].

Аналіз комплексної теорії дозволяє зробити наступні висновки:

– досягнення необхідного рівня ефективності може привести до внутрішньої винагороди, тобто відчуття задоволеності роботою, компетентності, самоповаги, і зовнішньої винагороди – похвала керівника, премія, просування за службою тощо;

– працівники роблять власну оцінку справедливості винагороди;

При створенні системи мотивації необхідно аналізувати і пристосовуватися до певних умов ринку, не беручи за приклад єдину мотиваційну теорію, їх необхідно комбінувати, проаналізувавши потреби та вимоги персоналу.

Сьогодні в умовах кризи, коли економіка країни в цілому знаходиться у незадовільному стані, йде втрата робочих місць, гідна заробітна плата є основним мотиватором на ринку праці. Теорія МакКлелланда може бути застосована на невеликій кількості підприємств, тому що більшість керівників не мають прагнення для розвитку своїх працівників.

Список використаних джерел:

1. Психологія управління в організації. [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://web.posibnyky.vntu.edu.ua/icgn/1lesko_psiholog_upravlin_organizaciyi/332.html

2. Сучасні методи мотивації. [Електронний ресурс] // Режим доступу: https://pidruchniki.com/85105/menedzhment/suchasni_metodi_motivatsiyi

УДК 338.5

Михалюк Н. І.,

Балаш Л. Я.,

*к.е.н., доценти кафедри менеджменту ім. С. В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРАЦЕЗДАТНОСТІ МЕНЕДЖЕРА

Щоб менеджер мав змогу ефективно керувати, виконувати функції центральної особи управління, він повинен відповідати сучасним вимогам. Загальні вимоги до менеджера містяться в законодавстві про працю, в системі державних стандартів та інших документах, а спеціальні вимоги викладені в кваліфікаційних довідниках, службових інструкціях та деяких інших нормативних актах.

Найсуттєвішими загальними передумовами є мотиви, якими керується людина, що прагне до управлінської діяльності, та її розумові здібності. Сильний, широкий і стійкий інтерес до професійної діяльності, майстерності та досконалості є основою загальної спрямованості особистості, визначає основний зміст трудового життя, значною мірою формує всі особливості психіки. Проте самореалізація є ефективною за умов, якщо серед мотивів, які спонукають людину до праці, переважають ті, що викликані інтересом до роботи і її результатів, а не мірою винагороди або соціальним статусом, до якого вона прагне. Впродовж своєї роботи менеджеру необхідно розвивати нові типи здібностей особистості, а саме: критична оцінка співвідношення між успішністю й безпекою діяльності; вміння ризикувати в екстремальних ситуаціях, забезпечуючи при цьому успішність і безпеку; здатність розпізнавати небезпеку; бути спроможним усунути помилки й уникати їх повторення.

Самореалізація особистості всередині підприємства сприяє розширеному відтворенню потенціалу керівника, особливості якого мають відповідати вимогам сучасного підприємства. Потенціал успіху сучасного менеджера складають:

- інтелектуальні здібності: розум і логіка; розсудливість; прозорливість; концептуальність; знання справи; мовна розвиненість; цікавість; інтуїтивність; здатність до навчання; широкий кругозір;

- риси, що характеризують особистість: ініціативність; гнучкість; креативність; чесність; сміливість і впевненість в собі; незалежність; амбітність; наполегливість і завзятість; енергійність; працездатність; обов'язковість; співчутливість;

- сформовані вміння та навички: заручитися підтримкою; завойовувати популярність і престиж; організувати; переконувати; змінювати себе; бути надійним; жартувати і розуміти гумор; знатися на людях та ін.

Сьогодні за кордоном спеціалістами оціночних центрів розроблено від 30 до 100 вимог до сучасних менеджерів - професійних керівників. Про те найважливішою вимогою до менеджера є здатність постійно працювати над собою [3]. Тільки в цьому випадку можлива успішна адаптація до змін у суспільстві. Розумна самоорганізація дає менеджеру наступні переваги: виконання роботи з меншими витратами; краща організація особистої праці; менша завантаженість роботою; менше помилок при виконанні своїх функцій; більше задоволення від роботи, велика мотивація праці; менше поспіху і стресу; зростання кваліфікації; кращі результати праці; досягнення професійних і життєвих цілей найкоротшим шляхом.

На наш погляд, підвищення працездатності сучасного менеджера - це наука і мистецтво: ефективного використання базових ресурсів особистості (таких як час, активність, платоспроможність, освіченість); управління процесами життєдіяльності особистості (праця менеджера, використання вільного часу, кар'єра); управління результатами діяльності менеджера (рівень кваліфікації, особисті якості, імідж). Основна мета сучасного менеджера полягає в тому, щоб найкращим чином використовувати власні можливості, свідомо керувати перебігом свого життя (вміти самовизначатися), легше долати зовнішні обставини як на роботі, так і в особистому житті.

Шляхи і етапи підвищення працездатності менеджера, вдосконалення його праці – це насамперед вміння керувати собою, керувати процесом управління у широкому сенсі слова – в часі, просторі, спілкуванні, діловому світі. Для досягнення успіху своєї праці менеджер насамперед повинен опанувати мистецтво впливу на людей, яким є лідерство [2]. Менеджер-лідер зуміє вивести кероване ним підприємство на високий рівень роботи в сфері підприємницької діяльності, зуміє організувати людей і зацікавити їх у спільному досягненні поставлених цілей підприємства. Таким чином, лідерство – це мистецтво впливу на людей, натхнення їх на те, щоб вони по добрій волі прагнули досягти якихось цілей.

Важливим для менеджера є системне мислення – це схильність до аналізу і синтезу, вміння відділяти суттєве від несуттєвого, діалектично охопити явище як ціле в усьому різноманітті елементів, які складають його, та зв'язків між ними. Основними напрямками вдосконалення організаторських здібностей менеджера – навички налагоджувати спільну

роботу багатьох людей, розпорядливість – виражаються насамперед в умінні та вдосконаленні: оцінювати ситуацію, визначати черговість завдань, розраховувати термін їх виконання; своєчасно приймати аргументовані рішення, узгоджуючи свої задуми з реальними умовами і забезпечувати їхнє виконання; направляти, координувати та контролювати діяльність підлеглих; раціонально розподіляти працю між співробітниками та інструктувати їх, забезпечити їхню взаємодію; домагатися реальної персональної відповідальності кожного за виконання доручених завдань; підтримувати дисципліну виконання, налагодити дієву систему контролю результатів їх діяльності; йти на виправданий ризик в умовах невизначеності, обмеженості інформації та нестачі часу; активно використовувати для досягнення мети зовнішні фактори та зміну обставин; створювати оптимальні комбінації ресурсів, які є в розпорядженні. Для вдосконалення праці менеджера важливі:

- цілеспрямованість – уміння людини підпорядковувати свої дії поставленим цілям. Цілеспрямовані особи мають чіткі і визначені цілі в житті;

- наполегливість – уміння мобілізувати свої можливості для тривалої боротьби з труднощами, здатність тривалий час скеровувати і контролювати поведінку згідно з визначеною метою;

- рішучість – уміння прийняти та перетворити в життя швидкі, обгрунтовані рішення. Рішуча людина здатна в потрібний момент відкинути всі коливання та сумніви, твердо зупинитися на конкретній меті і визначити способи й засоби її досягнення;

- ініціативність – уміння працювати творчо, діяти за власним почином;

- самостійність – уміння не піддаватися впливам різних факторів, які можуть відволікати від досягнення мети, критично оцінювати поради та пропозиції інших, діяти на основі своїх поглядів та переконань;

- сміливість – уміння подолати страх і йти на виправданий ризик заради досягнення мети, не зважаючи на небезпеку для власного благополуччя.

- витримка – уміння відкидати дії, почуття і думки, які заважають здійсненню прийнятого рішення [1].

Значення моральних рис, репутації менеджерів помітно підвищується за умов зростання корупції та розвитку тіньової економіки в суспільстві.

Морально-психологічні властивості (характеристики) та їх вдосконалення зумовлюють можливість керівника приваблювати людей до себе, без чого неможливо розраховувати на успішну управлінську діяльність. Цю підгрупу становлять: чесність та порядність, правдивість і

щирість, скромність та простота; принциповість, розвинене почуття відповідальності, висока вимогливість до себе та інших; справедливість, доброзичливість та повага в стосунках з підлеглими, неупередженість у спілкуванні з ними, здатність створювати в колективі настрій, який сприяє високопродуктивній діяльності; знання людської психології та індивідуальний підхід до підлеглих з урахуванням їх особистісних параметрів – характеру, темпераменту, ціннісних орієнтирів, здатність спрацьовуватися з людьми і знання методів ефективного впливу на них; готовність налагоджувати контакти з підлеглими, прагнення до захисту законних інтересів підлеглих, турбота про їхні повсякденні потреби; здатність до співпереживання, ідентифікації (уміння подумки поставити себе на місце іншої людини і подивитися на проблему з її позицій); доброта, тактовність, визнання успіхів інших, відсутність дрібязковості; об'єктивність, тверезе сприйняття критики; терпимість та ввічливість, розсудливість та врівноваженість; комунікабельність, уміння слухати та чути; розвинене почуття гумору; почуття особистої відповідальності, або надійність.

Список використаних джерел:

1. Іванова В. Керівник - професійний керівник: Навчальний посібник/ Ірина Іванова,; М-во освіти і науки України, Київ. нац. торг.-екон. ун-т. - К., 2005. - 106 с.
2. Крушельницька О. В. Управління трудовими ресурсами : Навч. посібник/ О. В. Крушельницька. - К. : Кондор, 2007. – 224 с.
3. Мельник Л. П. Психологія управління : курс лекцій / Мельник Л. П. – 2-ге вид., пер. і доп – К. : МАУП, 2004. – 206 с.

УДК 331.65

*Михалюк Н. І.,
Войничка Л. Й.,
к.е.н., доценти каф. менеджменту ім. С. В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективність управління підприємствами являє собою управління науково-технічним прогресом в рамках матеріально-технічної бази підприємства і підвищення кваліфікації працівників. На сьогоднішній день підприємства – це відособлена виробничо-господарська одиниця, основою якої є професійно організований трудовий колектив, здатний за допомогою наявних у її розпорядженні засобів виробництва виготовляти продукцію і надавати послуги відповідного призначення, профілю та типу.

Найважливішою характеристикою підприємств, що визначає його економічну діяльність, є рівень його економічної свободи (самостійності) [2]. Повна економічна свобода (самостійність) на базі приватної власності проявляється в: повній самостійності підприємства у розпорядженні виробленою продукцією, установленні цін на неї, отриманим прибутком, заробітної плати, виборі партнерів (субпідрядників) тощо; повній економічній відповідальності підприємства за результати господарської діяльності, включаючи банкрутство; наявності поряд із загальною метою (максимізацією прибутку) локальних цілей виробництва (забезпечення виживання, завоювання ринку тощо), тобто свобода визначення цілей.

Підприємства як повної, так і відносної економічної свободи повинні самостійно вибирати напрям свого розвитку. Однак останні повинні затверджувати свої плани розвитку у вищестоящих організаціях. На сьогоднішній день для підприємств відсутні методичні рекомендації з управління розвитком. У теперішній час підприємства вирішують окремі завдання розвитку відповідно до власних уподобань. Виходячи з усього вищенаведеного, можна зробити висновок про необхідність розробки системи управління їх розвитком у ринковому середовищі [3].

Комплексне дослідження будь-якої системи управління повинно здійснюватися у два етапи. На першому етапі обґрунтовується склад та аналізується стан системи управління на визначеному відрізку часу, тобто

досліджується структура управління. На другому етапі формується та здійснюється організація процесу управління, тобто досліджується функціонування системи управління.

Суть економічних методів ефективності управління підприємства полягає у здійсненні непрямого впливу на виконавців і створенні таких економічних передумов, за яких вибір на пряму своєї діяльності здійснює саме підприємство, його господарські підрозділи і окремі виконавці під впливом економічних стимулів, що діють як перспективи матеріальної вигоди або втрати. Слід відмітити, що управління підприємства не може замінити складного комплексу методів управління і зокрема адміністративного (організаційно розпорядчого) управління і соціально-психологічних методів.

В управлінні діяльністю підприємств, поряд з економічними, важлива роль належить методам організаційно - розпорядчого впливу. Вони забезпечують чіткий розподіл обов'язків в апараті управління, дотримання правових норм і повноважень у вирішенні питань господарської діяльності, а також застосування заходів примусу та дисциплінарної відповідальності. Так, організаційно - розпорядчі методи забезпечують підтримку організованості роботи та високої дисципліни праці, координацію трудових зусиль працівників шляхом прямого (адміністративного) спонукання їх до дій, а також контроль за роботою підприємств, організацій та окремих працівників.

Організаційно - розпорядчі методи управління можна класифікувати також за джерелами впливу. Тоді виділяють способи організаційного впливу першого, другого та наступних рівнів управління, практика свідчить, що кожний рівень системи управління має свої особливості організаційного впливу і виділяє ті з них, які найбільш ефективні для цього рівня

Соціальні методи управління за змістом і цільовою спрямованістю є відображенням об'єктивних соціальних зв'язків та стосунків усередині трудових колективів і між ними. Вони забезпечують їх формування і розвиток шляхом управління свідомістю і поведінкою людей через фактори їхньої діяльності.

Побудова системи ефективності управління розвитком підприємства повинна ґрунтуватися на відповідних принципах управління. Принципи управління – це визначальні основи, які обумовлюють структуру і діяльність усієї системи ефективності управління підприємства.

Щоб досягнути високого розвитку за допомогою ефективного управління підприємством, кожне підприємство на практиці здійснює

багато конкретних видів діяльності, які об'єднано за певними напрямками. Система напрямів видів діяльності підприємства що потребують ефективного управління складається з виробничої діяльності; комерційної діяльності; маркетингової діяльності; соціальної діяльності; економічної діяльності; інноваційної діяльності..

До методів управління окремими груповими явищами і процесами належать методи: підвищення соціальної активності; соціального регулювання; управління нормативною поведінкою [1].

Методи соціальної профілактики включають різні форми попередження: перенесення інтересів у сферу загально корисної діяльності, дисциплінарної допомоги; захист соціальних інтересів колективу (виступи на зборах і прийняття відповідних рішень); організація конфліктних комісій.

Суб'єктом психологічних методів управління є керівник підприємства, який у своїй діяльності спирається на думку членів трудового колективу. За допомогою психологічних методів управління регулюються міжособистісні стосунки як працівниками і керівниками, так і між членами трудового колективу господарства.

Психологічні методи управління поділяють на такі основні групи: методи формування і розвитку трудового колективу; методи гуманізації стосунків у трудовому колективі; методи психологічного спонукання (мотивації); методи професійного відбору і навчання.

На показники ефективності (продуктивності) на різних рівнях господарювання нерідко впливають структурні зміни у суспільстві незалежно від якості управління діяльністю окремих підприємств. Подібні зміни є не лише результатом, але й причиною економічного і соціального розвитку суспільства. Обов'язковість у використанні (урахуванні) зовнішніх чинників не є такою жорсткою, як по відношенню до внутрішніх чинників ефективності виробництва. Визначення ефективності виробництва полягає в оцінці його результатів. Такими результатами можуть бути обсяги виготовленої продукції в натуральному чи вартісному виразі або прибуток..

Вихідним пунктом дослідження системи управління є визначення цілей системи. В узагальненому вигляді ціль управління – це бажаний стан об'єкта управління стосовно до майбутнього. Їй властиві такі якості як співвідпорядкованість, розгорнутість, співвідносна важливість, що лягли в основу особливого методу упорядкування цілей, що одержав назву «дерева цілей». Сформовані цілі повинні задовольняти вимогам конкретності, видимості, погодженості, реалістичності. Метою системи

ефективного управління розвитком підприємства є підвищення рівнів потенціалу й конкурентоспроможності підприємства. На сьогоднішній день у теорії ефективного управління підприємства пропонується значна кількість класифікацій функцій. До основних класифікаційних ознак виділення функцій управління відносяться: ступінь деталізації, рівень в управлінській ієрархії, просторово-часова ознака, зв'язок з виробничо-технологічним процесом і т.п.

Система ефективності управління підприємством має бути органічно інтегрована із загальною системою управління підприємством, оскільки прийняття управлінських рішень у будь-якій сфері діяльності підприємства прямо або опосередковано впливає на рівень прибутку, який, у свою чергу, є основним джерелом фінансування розвитку підприємства. З огляду на ці положення, можна сформулювати наступне визначення ефективного управління діяльності підприємства: це процес на основі функцій управління з урахуванням інструментів і методів прийняття управлінських рішень з формування і розподілу прибутку та раціонального використання всіх наявних на підприємстві ресурсів з метою максимізації фінансових результатів та оптимізації фінансових ресурсів.

Список використаних джерел:

1. Ільчук М. М. Ефективність функціонування підкомплексу України : Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Ільчук М. М. – К. : Нічлава, 2005. – 312 с.
2. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька – К. : Знання, 2006. – 366 с.
3. Шершньова З. Є. Стратегічне управління : підручник / З. Є. Шершньова. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

УДК 338.06

*Михалюк Н. І.,
Попівняк Р. Б.,
к.е.н., доценти каф. менеджменту ім. С. В. Храпливого,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

МЕТОДИ РАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ПЕРСОНАЛЬНОЇ ПРАЦІ МЕНЕДЖЕРА

Методи раціоналізації персональної праці менеджера допомагають йому раціонально організувати свою працю і працю своїх підлеглих; реалізовувати професійні та життєві цілі; уникати стресових ситуацій; підвищувати працездатність; отримувати задоволення від виконуваної роботи.

Розумна раціоналізація персональної праці менеджера дає менеджеру наступні переваги: виконання роботи з меншими витратами; краща організація особистої праці; менша завантаженість роботою; менше помилок при виконанні своїх функцій; більше задоволення від роботи, велика мотивація праці; менше поспіху і стресу; зростання кваліфікації; кращі результати праці; досягнення професійних і життєвих цілей найкоротшим шляхом.

Організація раціоналізації персональної праці менеджера тісно пов'язана з організацією всіх процесів управління у підпорядкованому йому апараті та істотно впливає на успіх управління в цілому [2]. Менеджер який постійно піддається стихійному перебігу подій, не керує власним часом, він втрачає здатність і можливість відрізнити головне від другорядного, побачити за конкретними ситуаціями більш фундаментальну проблему. Його рішення набувають характеру оперативного погашення конфліктів.

Залишаються не вирішеними перспективні проблеми, а це в свою чергу породжує багато нових проблем. Нерідко буває і так, що менеджери великого значення надають проблемам і перспективним питанням. Іноді менеджери через брак часу, що є наслідком поганої організації праці, робочий день менеджера триває 10, 12 і навіть 13 годин. Врешті, не залишається часу на самоосвіту, родину, відпочинок, спорт та інше. Невпорядкованість робочого дня, постійна зайнятість, безперервна штурмівшина у справах, які потребують вдумливого, планомірного вирішення, створюють у самому апараті управління такий стиль роботи, який призводить до нераціонального використання часу.

Менеджер, який раціоналізує персональну працю - планує її, повинен враховувати час, необхідний для підвищення ділової кваліфікації, економічних знань, виконання громадських доручень і прийом працівників підприємства зі службових і особистих питань. План має чітко визначати час на роботу з документами, прийом відвідувачів, перебування в структурних підрозділах, участь у зборах, проведення нарад з підлеглими тощо. Розробка такого плану створює нормальний ритм роботи апарату управління, забезпечує черговість виконання завдань, дає можливість виділити час для творчої роботи, інноваційної діяльності, підвищення кваліфікації. Тут менеджер компетентно і завчасно може займатися постановкою і вирішенням стратегічних питань, продуктивно працювати.

Перший етап: менеджер складає перелік справ, які слід виконати протягом планового періоду. Це можуть бути завдання з перспективного переліку справ, не виконаних у минулому періоді, інші справи, завдання, які періодично виникають: проведення нарад, прийомів, робота з документацією, поїздки, контроль, телефонні переговори тощо. На цій стадії достатньо лише наближеного ранжування завдань, тобто розподілу їх за ступенем важливості або терміновості.

Другий етап: після складання переліку робіт на плановий період необхідно визначити витрати часу, необхідного для виконання кожного виду роботи. Тут багато залежить від складності та незвичайності вирішуваних завдань, досвіду і професіоналізму самого керівника, кваліфікації управлінського персоналу та інших факторів [1].

Третій етап: оскільки неможливо передбачити, які завдання потрібно буде виконати протягом планового періоду, слід зарезервувати час для непередбачених справ. Робочий час менеджера поділяється на три частини: заплановані справи - 60 %. Виходячи з 8-годинного робочого дня, запланована активність не повинна перевищувати 5-6 год.; резерв часу на непередбачені роботи - 20 %; резерв часу на творчу діяльність менеджера - 20 %. Отже, співвідношення між плановим часом і резервом має становити 60:40.

Четвертий етап: необхідно визначити фонд робочого часу планового періоду. При цьому, слід виходити з 5-6 годин на день. Таким чином, у тижневому плані за п'ятиденний тиждень загальний фонд робочого часу становитиме 40 годин., а для розв'язання планових завдань - не більше 30.

П'ятий етап: перш ніж остаточно встановити план власної роботи, необхідно здійснити контроль шляхом співставлення розрахованих на другому етапі витрат часу на виконання планових робіт з фондом

робочого часу. Якщо необхідні витрати часу перевищують фонд планового періоду, необхідно переглянути перелік планових робіт. Менеджеру слід проранжувати планові роботи з точки зору важливості і невідкладності їх і вилучити другорядні дії. Так, не дуже термінові справи можна перенести на наступний період. Слід також делегувати частину робіт підлеглим.

Шостий етап: менеджер складає план власної роботи до виконання. Для зручності їх рекомендується розробляти за допомогою щоденників часу, в яких відображають завдання, необхідні дії, номери телефонів, адреси та іншу інформацію [3].

Сьомий етап: корегування плану, за необхідності – внесення змін і доповнень. Завдяки встановленому резерву часу менеджер має змогу протягом планового періоду адекватно реагувати на можливі ускладнення в процесі реалізації тих або інших завдань, вирішувати непередбачені справи, займатися творчою роботою. Якщо у менеджера немає особистого плану роботи, то в колективі виникає нервова напруга, що призводить до неякісного вирішення завдань, зниження результативності управлінської праці.

Деякі роботи передбачити у плані неможливо. Для цього необхідно проектувати резерв часу на їх виконання, а якщо його буде недостатньо, то зменшувати витрати часу на заплановані роботи, переносити на інший час або доручати їх виконання відповідальному працівнику апарату управління.

Після складання плану необхідно проявити уміння і наполегливість у його виконанні, забезпечити необхідний контроль за виконанням планів іншими управлінськими ланками. Контроль виконання плану особистої організації праці менеджера має бути регулярним і послідовним. Це дисциплінує самого менеджера, а також його підлеглих, сприяє ефективному використанню робочого часу, підвищенню якості управління підприємством.

Дослідження свідчать, що в загальному обсязі робочого часу на особисті стосунки витрачається до 76 % часу, у тому числі: наради, збори, прийом відвідувачів (бесіди) - 23,5 %; службові поїздки (ділові зустрічі) - 23,5 %; контроль за роботою об'єктів управління і відвідання робочих місць - 23,5 %; телефонні розмови - 6,5 %. Інші витрати часу менеджера складають: на роботу з документами - до 13,5 %; підготовка і організація роботи - 5 %; особисті потреби і відпочинок - 2 %; втрати робочого часу - 3,5 %

Планування персональної праці менеджера не вимагає від менеджера значних витрат часу. Для складання плану достатньо витратити наприкінці робочого дня 15-20 хвилин. Натомість переваги планування особистої праці менеджера набагато перевищуватимуть ці витрати. Зокрема, ще можливість скласти план на наступний день, чітко уявити завдання, впорядкувати роботу протягом дня, подолати забудькуватість, сконцентрувати увагу на найважливіших завданнях, самодисциплінує під час виконання завдань, дає відчуття успіху в кінці робочого дня, підвищує задоволеність і мотивацію й у цілому сприяє ефективності праці.

Модель раціоналізації персональної праці менеджера являє собою групу компетенцій, які є сукупністю знань, вмінь, навичок та особистісних якостей, необхідних для досягнення менеджером успіху на конкретній посаді в банку. В результаті розробки моделей компетенцій в банку визначаються конкретні критерії щодо підбору менеджера, розробки процедур адаптації, оцінки результатів роботи, складання програм навчання та розвитку менеджерів, вибору систем мотивації.

Модель раціоналізації персональної праці менеджера повинна відповідати загальній стратегії підприємства та включати компетенції, необхідні для виконання конкретних завдань. Набір індивідуальних компетенцій співробітника складається з корпоративних, менеджерських та професійних характеристик [2].

Виділимо такі цілі формування моделей компетенцій в для менеджерів: оцінка діяльності працівників; створення гнучкої і надійної системи найму; проведення відбору кандидатів на керівні посади; перебудова кваліфікаційної системи; підвищення виконавської дисципліни; вдосконалення системи навчання, підвищення кваліфікації та розвитку працівників; вдосконалення робочих процесів; формування партнерських відносин між службовцями та керівниками.

Наступним етапом розробки програми професійного розвитку персоналу є обґрунтування вибору методів навчання. Для цього, по-перше, визначаються пріоритетні компетенції, які потрібно розвивати, по-друге, проводиться класифікація методів навчання, що дозволяє прийняти рішення про ефективні методи навчання. В цілях визначення потреби в навчанні і плануванні навчання доцільно: використовувати результати оцінки праці персоналу для виявлення проблем, з якими стикаються працівники; аналізувати план технічного оновлення; оцінювати специфіку загальних програм підготовки, яку проходять студенти коледжів і університетів, що приходять на роботу в підприємстві; діагностувати середній рівень підготовленості нових співробітників.

Тренінг професійних навичок використовується для: поповнення знань; виправлення недоліків у виконанні працівником посадових обов'язків; доведення до автоматизму навиків роботи в кризових ситуаціях; закріплення навиків роботи при виконання особливо важливих для підприємства функцій (обслуговування клієнтів, якість продукції).

В процесі досліджень менеджери відзначили такі переваги тренінгів: поглиблення базових знань; нові знайомства; розширення світогляду; можливість відпочити; відпрацювання конкретних навичок.

Результати досліджень свідчать, що однією з ключових цілей прийняття участі у тренінгах є поглиблення базових знань. Особливу цінність це має для менеджерів середнього рівня управління (79% респондентів акцентували увагу на цьому аспекті).

В результаті тренінгу, як правило, набуваються не когнітивні, а механічні навички, що часто супроводжується використанням методу демонстрації поряд із відповідними поясненнями. Враховуючи те, що на практиці застосовуються різні методи навчання, дуже складно визначити вплив певного методу навчання на зміну поведінки працівника. У зв'язку з цим ефективність навчання обумовлюється використанням декількох різних методів у сполученні один з одним, що забезпечує взаємодоповнюючий та сукупний ефект.

На вибір методу навчання впливає ряд факторів. Нами були проаналізовані різні фактори, що впливають на навчання менеджерів, залежно від рівня управління.

Найбільш впливовими мотивуючими чинником визначено збільшення самостійності в роботі та зростання розміру матеріального винагородження. Для 32,5% менеджерів середнього рівня управління найважливішим фактором мотивації до навчання є надання більшої самостійності у роботі, а також зростання заробітної плати (29%).

Менеджери вищої ланки зазначили приблизно однакий рівень значимості цих факторів (28,99% та 29 % відповідно). Цікавим є розподіл мотивуючих факторів для менеджерів нижчої ланки, для них найбільш вагомим стимулом до розвитку є виконання більш складної роботи (34,28% відповідей).

Узагальнюючи вищевикладене, відзначимо, що на мотивацію людей до навчання впливають такі чинники: природні здібності людини до навчання; страх невдачі може бути пов'язаний з психологічними травмами; прогнозовані результати навчання; структурування поведінки людей та реалізація процесу навчання і т.д.

Підприємства, які реалізують комплексний підхід до управління розвитком персоналу, здатні досягнути високим темпів продуктивності праці та підвищення ефективності діяльності підприємства в цілому.

Проведені нами дослідження стану розвитку персоналу в підприємстві дозволили виявити певні тенденції в розвитку менеджерів підприємства, визначити чинники та умови ефективного навчання менеджерів різних рівнів управління, що є стійким підґрунтям для розробки та впровадження моделей компетенцій в підвищенні організаційної ефективності.

Список використаних джерел:

1. Мостенська Т. Л. Управління кадровим потенціалом сучасного банку / Т. Л. Мостенська, Я. Ю. Соколькова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2012. – № 33. – С. 52-59.

2. Рукасов С. В. Аналіз систем мотивації персоналу з урахуванням досвіду провідних країн світу / С. В. Рукасов // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2009. – № 5. – С. 93-96.

3. Стаценко Є. В. Адаптація міжнародних нематеріальних методів мотивації персоналу до сучасної системи стимулювання праці в Україні / Є. В. Стаценко, Ю. В. Лобода // Економіка та управління. – 2011. – С. 11-13.

УДК 378.016.02

*Мілько Д. О.,
д.т.н., доцент,
Педченко Г. П.,
к.е.н., доцент,*

*Таврійський державний агротехнологічний університет
імені Дмитра Моторного, м. Мелітополь*

МОДЕЛЮВАННЯ ЯК ВАЖЛИВИЙ ЕЛЕМЕНТ ІННОВАЦІЙНОЇ ОСВІТИ МАЙБУТНІХ МЕНЕДЖЕРІВ

На сучасному етапі розвиток нових технологій, комп'ютеризація всіх галузей народного господарства, науки і освіти потребує, з одного боку, створення й запровадження новітніх інформаційних технологій, з іншого ж, у зв'язку з виникненням проблем з їх застосуванням в професійній

діяльності, потрібен новий підхід в підготовці майбутніх управлінців. Жодний великомасштабний проект всерйоз не розглядається без процесу моделювання. Тому сучасний менеджер має володіти методами математичного і комп'ютерного моделювання для успішного здійснення професійної діяльності.

Математична модель являє собою опис будь-якого реального об'єкта за допомогою математичної символіки, зокрема формул, рівнянь та інших математичних співвідношень. Реалізація математичної моделі засобами інформаційних технологій дозволяє отримати комп'ютерну модель, засновану на специфічних засобах моделювання і певних методах розрахунків значень вихідних параметрів за значеннями вхідних параметрів. Комп'ютерне моделювання необхідно у випадках, коли провести реальний експеримент не представляється можливим. Робота не з самим об'єктом, а з його моделлю дає можливість безпечно досліджувати його поведінку в будь-яких управлінських ситуаціях [1].

Математична та комп'ютерна моделі взаємопов'язані за допомогою інструментів інформаційних технологій, які дозволяють перетворити математичну модель в комп'ютерну при наявності формального опису першої. Функцію формування інформаційної культури в змісті освіти можна реалізувати двоюко. По-перше, в рамках навчальних курсів інформатики, де інформаційні комп'ютерні засоби і технології є метою вивчення. Тут формуються не тільки знання про будову комп'ютерів, навички програмування і роботи з програмними засобами, але також і загальне розуміння ролі інформації в сучасному світі, її значення як продукту і інструменту розвитку суспільства. По-друге, інформаційна освіта має стати проникаючим компонентом якщо не всіх, то більшості дисциплін вищої школи.

Комп'ютерне моделювання, яке має бути введене в структуру змісту управлінської освіти як засіб викладання дисципліни і використовуватися студентами та викладачами в повсякденній навчальній, науково-дослідній та проектній діяльності, сприятиме формуванню і закріпленню знань і вмінь, отриманих при вивченні загальноосвітніх або спеціальних курсів. Даний підхід розвивається в концепцію розподіленого вивчення інформаційних та комп'ютерних технологій. Необхідність розробки і вивчення інформаційно-комп'ютерних засобів і технологій як самих по собі, так і в складі багатьох дисциплін, стає умовою адаптації системи вищої освіти до вимог інформаційного суспільства [3].

Процес навчання майбутніх управлінців комп'ютерному моделюванню є поетапним. На першому етапі навчання створюються педагогічні

ситуації для самостійного освоєння студентами базисних понять. Діяльність студентів з оперування сутнісними ознаками понять, перенесення елементів і зв'язків об'єкта управління на модель-схему, перетворення моделі-схеми при зміні умов управлінської ситуації, створює основу для розвитку професійних якостей менеджерів.

На другому етапі навчання студенти досліджують властивості програмних засобів і проблемних ситуацій; визначають способи побудови комп'ютерної моделі; узагальнюють і систематизують знання теорії та комп'ютерних технологій; переносять елементи і зв'язку моделі-схеми в комп'ютерну модель; оперують істотними ознаками управлінських ситуацій і програмних засобів; самостійно розробляють обчислювальні алгоритми; здійснюють перевірку адекватності моделі. Діяльність майбутніх управлінців по розробці і вивченню комп'ютерних моделей вимагає самостійності, прояву вольових, дослідницьких, рефлексивних якостей.

На третьому етапі навчання комп'ютерне моделювання використовується як засіб організації спільної діяльності суб'єктів освітнього процесу при розробці та оцінці альтернативних рішень проблеми. Компонентами навчальної діяльності менеджерів є діалогічність, рефлексія, необхідність самооцінки, вибору особистісної позиції. Діяльність студентів активізує їх здатності до евристичного мислення та доказу ефективності знайденого способу розв'язання, критичність самооцінки, вміння поважати думку; прогностичні і організаторські здібності. Необхідність логічного обґрунтування і захисту авторських позицій, усвідомлення цінності вкладу кожного в колективне вирішення проблеми сприяє розвитку колективу студентів як «системи взаємодії індивідуальностей». Можливе використання таких методичних прийомів навчання, як комп'ютерний експеримент з моделлю; демонстрація на комп'ютерній моделі наслідків прийнятих управлінських рішень; електронний мозковий штурм; постановка і розбір протиріч; варіювання умов вирішення проблеми та інших, які дозволяють розглядати комп'ютерне моделювання як засіб розвитку професійних якостей менеджера.

Четвертий етап завершує процес навчання менеджерів комп'ютерного моделювання. Він полягає в організації навчальної діяльності студентів з визначення меж застосовності комп'ютерної моделі, переносу результатів моделювання на реальний об'єкт. Подібна діяльність створює умови для розвитку у управлінців критичного ставлення до результатів моделювання; усвідомлення меж застосування моделі, необхідності подальшого

розширення знань про об'єкт і модифікації моделі з урахуванням нової інформації [2].

Комп'ютерне моделювання є багатофункціональним явищем в процесі професійної підготовки менеджерів. Реалізуючи мотиваційну, орієнтуючу, систематизуючу, інформаційну, координуючу, особистісну функції, комп'ютерне моделювання впливає на особистість майбутнього управлінця і є ефективним засобом розвитку професійних якостей.

Список використаних джерел:

1. Горбатюк Р.М. Комп'ютерне моделювання у підготовці фахівців з вищою освітою / Р.М. Горбатюк // Ukrainian Journal of Educational Studies and Information Technology. - 2015 -Vol. 1. - №1. - С. 33-42.
2. Петров Ю.Н. Компьютерное моделирование как средство развития профессиональных качеств специалистов экономика-управленческого профиля / Ю.Н. Петров, А.А. Чернова, Л.В. Кулева // Вестник НГУ им. Н.И. Лобачевского. Серия: Экономика и финансы. – 2002.- №1. – с. 199-203.
3. Сыдыхов Б.Д. О совершенствовании методической системы профессиональной подготовки будущих специалистов на основе информационно-компьютерного моделирования / Б.Д. Сыдыхов // Современные наукоемкие технологии. – 2015. – №5. – С. 82-84.

УДК 65.01

*Полінкевич О. М.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства,
Карголь О. В.,
студентка спеціальності менеджмент
Навчально-науковий центр післядипломної освіти,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк*

ФОРМИ ТА СКЛАДОВІ ДІАГНОСТИКИ ПОТЕНЦІАЛУ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

В сучасних умовах важливого значення набуває діагностика розвитку підприємств. Суб'єкти господарювання все більше уваги приділяють

розробці підходів до діагностики, визначають показники, особливості проведення та механізми реалізації.

Проблемами діагностування розвитку підприємств займалися Б.Г. Шелегеда [0], Н. Касьянова [0], Ю.С. Шипуліна [0], І.З. Долгожанський [0], Т.О. Загорна [0], О.О. Удалих [0], І.М. Герасименко [0], В.М. Ращутсіна [0], І.С. Пелипенко [0], О.Г. Парфентьева [0] тощо.

Основними формами діагностики потенціалу розвитку підприємств є [4]:

1) комплексна форма – досліджуються всі складові потенціалу розвитку підприємства, які інтегруються в один єдиний показник. Складові потенціалу розвитку підприємства характеризують ефективність використання потенціалу функціональних сфер діяльності суб'єкта господарювання (виробничої, маркетингової, фінансової та кадрової), а інтегральний показник відображає ефективність використання потенціалу загалом;

2) поетапна форма – оцінюються основні критерії, які визначають здатність підприємства вирішувати його основні завдання. При такій формі дослідження діагностика потенціалу розвитку підприємства включає аналіз якості вирішення наступних основних завдань: визначення цілей і напрямів розвитку підприємства; деталізація узагальнених стратегічних цілей підприємства для функціональних підрозділів; формування плану досягнення конкретних цілей за функціональними і територіальними підрозділами; організація реалізації планів; оцінка результатів реалізації планів;

3) поелементна форма – дослідження дозволяє виміряти відхилення фактичного реалізованого від можливого потенціалу розвитку і визначити нереалізовану його частку, яка диференціюється на резерв та надлишок.

До основних складових потенціалу належать [1–5]:

- 1) природно-ресурсний потенціал;
- 2) потенціал основних засобів;
- 3) потенціал оборотних засобів;
- 4) потенціал нематеріальних активів;
- 5) потенціал технологічного персоналу;
- 6) фінансовий потенціал;
- 7) кадровий управлінський потенціал;
- 8) стратегічний потенціал;
- 9) інформаційний потенціал;
- 10) інноваційний потенціал.

Сукупність потенціалів можна згрупувати у шість груп: природно-ресурсним (містить потенціали 1–4 складових), фінансовим (містить потенціал 6 складової), кадрово-інтелектуальним (містить потенціали 5–7 складових), інформаційним (містить потенціали 9 складової), інноваційним (містить потенціали 10 складової), стратегічним потенціалами (містить потенціали 8 складової).

Основними етапами діагностування потенціалу розвитку підприємств є:

- 1 етап: початковий. Діагностика зовнішнього середовища;
- 2 етап: оцінний. Діагностика внутрішнього середовища через матрицю SWOT/TOWS-аналізів;
- 3 етап: підсумковий. Виділення стратегій розвитку підприємств;
- 4 етап: результативний. Розробка механізмів реалізації стратегії розвитку підприємства.

Комплексна форма є найефективнішою та найзручнішою у використанні, оскільки містить дві попередні форми.

До основних показників, через які можна оцінити рівень розвитку підприємства є: рентабельність підприємства, коефіцієнт оборотності активів, фінансова стійкість, коефіцієнт Бівера, коефіцієнт плинності кадрів, коефіцієнт перекваліфікацій та перенавчання, частка заробітної плати у загальних витратах, частка обсягу випущеної інноваційної продукції у загальній виручці від реалізації.

На рис. 1 подамо основні форми та складові діагностування потенціалу розвитку підприємств.

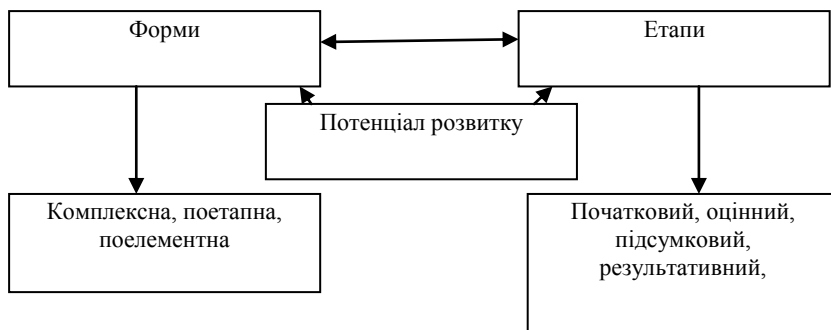


Рис. 1. Форми та етапи діагностики потенціалу розвитку підприємств (розроблено авторами)

Отже, виділено три основні форми діагностики розвитку підприємства: поелементна, поетапна та комплексна. Поелементна форма передбачає оцінювання розвитку за складовими, зокрема, природно-ресурсним, фінансовим, кадрово-інтелектуальним, інформаційним, інноваційним, стратегічним потенціалами.

Список використаних джерел:

1. Парфентьева О.Г. Вибір стратегії розвитку підприємства в залежності від потенціалу розвитку і ринкового потенціалу. Вестник. 2018. С. 36–39.
2. Пелипенко І.С. Потенціал підприємства як об'єкт управління / Економіка транспортного транспортного комплексу : збірник наукових праць. 2015. Вип. 26. С. 89–105.
3. Управління потенціалом підприємства / [І.З. Долгожанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих, І.М. Герасименко, В.М. Ращутсіна] ; під ред. І.З. Долгожданського. Київ : Центр навчальної літератури, 2006. 362 с.
4. Шелегеда Б.Г., Касьянова Н. Экономическая диагностика: Курс лекций. Донецьк : ДИЭХП, 2002. 114 с.
5. Шипуліна Ю.С. Управління потенціалом інноваційного розвитку промислових підприємств : дис. на здобуття наук, ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.02. Харків, 2006. 197 с.

УДК 658.5

*Полінкевич О. М.,
д.е.н., професор, завідувач кафедри економіки, безпеки
та інноваційної діяльності підприємства,
Потягайло Л. А.,
студентка спеціальності менеджмент,
Навчально-науковий центр післядипломної освіти,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки, м. Луцьк*

ВИМОГИ ДО ФОРМУВАННЯ АНТИКРИЗОВОЇ ПРОГРАМИ ЗАКЛАДІВ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Лікувальний процес упродовж терапії впливає на фізичний і психоемоційний стан пацієнта, природно порушити питання про те, що для лікувальної установи важливіше – загальна психоемоційна стійкість особи чи фізичний стан її організму. Оскільки лікувальні заклади є підприємствами, які працюють у сфері бізнесу, то очевидно, що вони підпорядковуються законам менеджменту. Природно, що вони розвиваються за стадіями життєвого циклу. Відповідно до цього за зародженням, слідує зростання, становлення, спад та криза. Заклади охорони здоров'я повинні розробляти антикризові програми.

Проблемами формування антикризових програм займалися науковці, серед яких А. Ширафі Мохоммед Авад [1], І. Маркіна [2], О.М. Полінкевич [3] тощо.

Основними вимогами до формування антикризової програми є [1]:

- методичне забезпечення формування антикризової програми має відповідати інтуїції та досвіду особи, що приймає рішення;
- у разі наявності суперечності з так званим «гарячим знанням», вони не отримують поширення та підтримки;
- розроблені методичні прийоми мають бути зрозумілими;
- чим менше вони будуть формалізовані, тим з більшою вірогідністю вони реально будуть застосовуватися практиками;
- прийоми обґрунтування рішення мають бути нетрудомісткими, тобто такими, що не вимагають великих інтелектуальних зусиль;
- забезпечувати більш аргументований результат, ніж прийоми прийняття рішень, які ґрунтуються лише на логіці та інтуїції.

Основними документами, які мають розроблятися є антикризова програма та план антикризових заходів.

Антикризова програма – це спеціальним чином підготовлений внутрішній документ, у якому систематизовано викладається перелік основних заходів, що планується здійснити в межах закладу охорони здоров'я, його структурних елементів для досягнення поставленої мети - виведення сфери з кризового стану (рис).

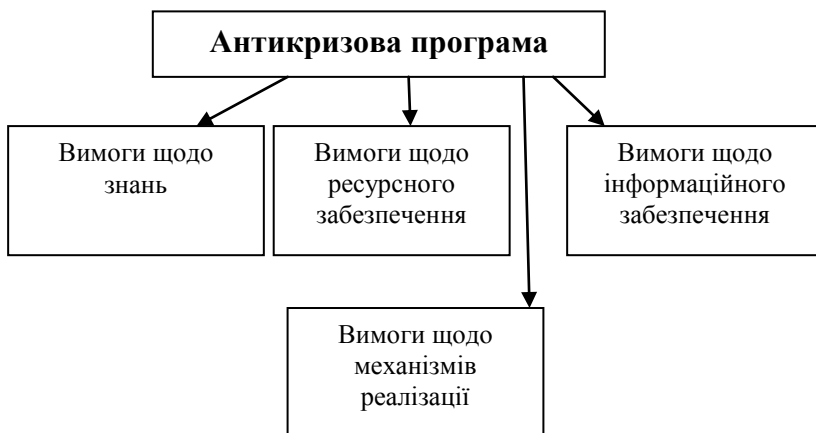


Рис. 1. Загальні вимоги до розробки антикризової програми закладів охорони здоров'я (розроблено авторами)

Антикризова програма має бути укрупненою та розроблятися загалом по закладу. За потреби можуть розроблюватися антикризові підпрограми за окремими елементами та організаціями (як розвиток, уточнення та дезагрегація заходів).

Антикризова програма розробляється на підставі проведеної діагностики закладу та окремих організацій, наслідків виникнення кризових ситуацій, оцінки можливостей щодо локалізації кризи.

Необхідно обговорити та узгодити антикризову програму з громадськими організаціями, оскільки окремі заходи з відновлення організацій закладів охорони здоров'я можуть зачіпати їх інтереси, не відповідати стратегічному баченню перспектив їхнього розвитку.

Антикризова програма та план антикризових заходів мають задовольняти такі вимоги [2]:

- забезпечувати комплексне вирішення питань соціального, економічного та екологічного оздоровлення та відновлення організацій закладів охорони здоров'я;
- бути підпорядкованими стратегічним інтересам закладів охорони здоров'я і привабливими для держави, керівництва, працівників організацій закладів охорони здоров'я;
- бути привабливими для зовнішніх контрагентів та забезпечувати залучення зовнішніх коштів, необхідних для їх здійснення;
- встановлювати цілі, які кількісно вимірюються та можуть контролюватися;
- містити рішення, що усувають існуючі проблеми і загрозу для розвитку закладів охорони здоров'я;
- конкретизувати завдання в розрізі структурних елементів закладів охорони здоров'я;
- передбачати змістовні (кількісні та якісні) наслідки запропонованих заходів, можливі терміни їх отримання.

Отже, антикризова програма закладів охорони здоров'я повинна формуватися відповідно до законів бізнесу. Головними блоками унії мають стати методологія, наявність достатнього рівня знань у менеджменті, обґрунтування рішень та аргументація заходів, розробка стратегії розвитку та подолання слабких місць, врахування впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Список використаних джерел:

1. Аль Ширафі Мохаммед Авад. Розробка механізму техніко-економічного обґрунтування стратегії забезпечення якості медичного обслуговування. Менеджмент XXI століття: глобалізаційні виклики: монографія / За ред. І. А. Маркіної. Полтава: Видавництво «Сімон», 2017. 786 с. С. 368–386.
2. Маркіна І. А., Аль Ширафі Мохаммед Авад. Розробка системи управління персоналом в умовах реалізації антикризової політики медичної організації. Вісник Сумського національного аграрного університету. 2017. № 12 (74). С. 197-202.
3. Процесне та соціально-компетентне управління інноваційним розвитком підприємницьких систем : монографія / за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. О.М. Полінкевич. Луцьк: Вежа-Друк, 2017. 352 с.

УДК 631.11

*Пономарьова М. С.,
к.е.н, доцент,
Ратніков О. Ю.,
студент агрономічного факультету, гр. АНмаг 1-1,
Харківський національний аграрний університет
ім. В. В. Докучаєва, м. Харків*

ПІДПРИЄМНИЦТВА В АГРОФОРМУВАННІ

В працях провідних вчених під поняттям «агроформування» розуміється підприємство, що займається не лише сільськогосподарським виробництвом, а й може мати власну збутову мережу, логістичну інфраструктуру тощо. Однозначного терміна, який би повністю відповідав суті організаційних новоутворень в агробізнесі, поки ще не існує. Окремі науковці використовують для цього терміни «латифундія», «агрохолдинг», «вертикально інтегроване формування», «лендлорд» та інші.

Домінуюче місце серед суб'єктів господарського права належить такому суб'єктові, як підприємство. Це зумовлено особливими економічними і соціальними функціями підприємства в економічній системі, а саме функціями товаровиробника, який задовольняє суспільні потреби у продукції, роботах та послугах. Тому законодавчий інститут підприємства або господарюючого суб'єкта є центральною частиною системи господарського права України, його правовою основою.

Як правило, таке підприємство утворюється у вигляді товариства з обмеженою відповідальністю чи як корпорація. Найтипівішим прикладом сучасних агроформувань є вертикально або горизонтально інтегровані агрохолдинги.

Поняття "підприємство" є узагальнюючим, або збірним. Воно, по-перше, визначає підприємства як суб'єкти господарського права стосовно всіх форм і видів власності в Україні (організаційні форми і види підприємств). По-друге, це поняття є загальногалузевим, тобто взагалі визначає промислові (фабрики, заводи, шахти), будівельні, транспортні, сільськогосподарські, торговельні та інші підприємства.

Підприємство - це статутний господарюючий суб'єкт. Статут підприємства як локальний акт господарського законодавства нормативне визначає цілі і предмет діяльності окремого підприємства, відхилятися від яких без зміни статуту підприємству заборонено.

Таким чином, підприємство має велике суспільне значення, бо забезпечує стабільність суспільного і політичного життя, розвиток економіки як держави в цілому, так і окремих регіонів, населених пунктів.

Список використаних джерел:

1. Іщенко Т., Ільчук М., Збарський В., Видавництво Вища освіта, 2002р., 398 стор., «Основи підприємницької діяльності та агробізнесу»
2. Мочерний С. В., Устенко О. А., Чеботар С. І., «Основи підприємницької діяльності», навчальний посібник, 2005р.-280 стр.
3. Поліщук М.П., Михайленко П.П., «Основи підприємницької діяльності», Житомир: ЖІТІ, 2000. – 172 с.

УДК 338

*Сиротенко Є. О.,
магістрант кафедри менеджменту і публічного адміністрування,
Харківський національний університет міського господарства
імені О. М. Бекетова, м. Харків*

УПРАВЛІННЯ СТРАТЕГІЧНОЮ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Поняття «стратегічна конкурентоспроможність» є відносно новим для наукового простору. Так, відомий науковець Р.А. Фатхутдінов [2] звернув увагу, що, зазвичай, визначається тільки фактична конкурентоспроможність, а дослідження щодо прогнозної конкурентоспроможності, на жаль, не проводяться. Невдовзі дослідження даного поняття набули популярності в наукових пошуках. Загалом під стратегічною конкурентоспроможністю розуміється потенційна здатність об'єкта або суб'єкта управління конкурувати в майбутньому на конкретних ринках, що забезпечується зниженням прояви стратегічних неконкурентоспроможних факторів і посиленням прояву стратегічних ексклюзивних конкурентних переваг об'єкта (суб'єкта) на основі проведення комплексної стратегічної діагностики об'єкта або суб'єкта, параметрів ринку і конкурентів, розробки стратегії [1]. Тобто для створення конкурентоспроможного підприємства, треба не просто

модернізувати виробництво і управління, а й чітко знати, для чого це робиться, яка мета повинна бути досягнута. Головним наголос при цьому ставиться на умінні визначити, швидко і ефективно використовувати в конкурентній боротьбі свої переваги. Всі зусилля необхідно направити на розвиток тих сторін, які вигідно відрізняють підприємство від потенційних або реальних конкурентів. Недарма багато провідних компаній сформулювали свої порівняльні переваги у вигляді гасел та правил, яких повинні дотримуватися всі її працівники.

Оскільки поняття конкурентоспроможності є базовим елементом терміна «стратегічна конкурентоспроможність», його сутність повинна бути константою. Йдеться про збереження такої властивості, як здатність суб'єкта господарювання в ринкових умовах ефективно використовувати наявні переваги, що дозволяє йому отримати перевагу над контрагентами при веденні конкурентної боротьби.

З урахуванням того, що в основу стратегії покладено досягнення цілей завдяки адаптації дій суб'єкта ринку (або самих цілей) до змін зовнішнього і внутрішнього середовища, стратегічна конкурентоспроможність повинна включати як цільове наповнення, так і можливість організації адаптуватися до змін середовища.

З огляду на це можна скорегувати визначення поняття «стратегічна конкурентоспроможність» як ознаки суб'єкта ринку, що демонструє наявність у нього ключових можливостей розвитку, отриманих за допомогою швидкої адаптації внутрішнього середовища функціонування до змін зовнішнього середовища, і досягнення на основі цього конкурентних цілей

Оперативна конкурентоспроможність основний наголос ставить на маркетинговій складовій, так як основними критеріями є більш висока якість продукції, більш низькі ціни, більш якісне надання послуг і т.д. Стратегічна конкурентоспроможність, на відміну від оперативної, ґрунтується на довгостроковій стратегії організації, а також на більш широкому спектрі показників підприємства, таких як фінансові показники, якість персоналу, якість продукції, рівень управління і т. п.

Підвищення стратегічної конкурентоспроможності підприємства неможливо досягти випадковим чином. Управління конкурентоспроможністю підприємства в умовах ринку полягає в раціональному використанні наявних конкурентних переваг, нарощуванні перспективних, виявленні та створенні потенційних, а також в оцінці, аналізі та обліку факторів ринкового середовища, що підвищують або знижують конкурентоспроможність підприємства в процесі його

господарської діяльності з виробництва конкурентоспроможної продукції, товарів, послуг, виборі і реалізації відповідної стратегії і тактики для досягнення наміченої мети розвитку.

Список використаних джерел:

1. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики : монографія. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. - 248 с.
2. Фатхутдинов, Р.А. Стратегическая конкурентоспособность / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Издательство «Экономика», 2005. – С. 17.

УДК: 330.341.1:631.11

*Смулка О. І.,
аспірант,*

Львівський національний аграрний університет, м. Львів

ПРОБЛЕМИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Ефективне застосування інновацій є запорукою прибуткової діяльності сільськогосподарських підприємств. Проте, існує ряд причин, які ускладнюють здійснення інноваційної діяльності, і їх усунення повинне являтися одним із першочергових завдань державних органів влади як регулюючого та стимулюючого механізму інноваційного забезпечення аграрних підприємств.

Агроінновація – це інновація, яка зачіпає безпосередньо (або опосередковано, в межах технологічного ланцюга) процеси, учасниками яких є людина, машина (обладнання, інструмент тощо) та компонент навколишнього середовища (тварина, рослина тощо) існування яких у природному середовищі (без участі людини) неможливе або можливе з втратою базових функціональних характеристик [3]

Можна виділити декілька груп проблем, які стримують чи здійснюють негативний вплив на інноваційну діяльність сільськогосподарських підприємств:

- фінансові – група проблем, пов'язана з фінансуванням діяльності господарства. Сюди можна віднести брак коштів на фінансування інновацій – як власних, так і відсутність інвесторів, недостатня державна

фінансова підтримка, великі витрати на здійснення інновацій. Розв'язання даних проблем можна вирішити шляхом здійснення дотацій та пільг для інноваційно активних суб'єктів господарювання, зменшення податкового тиску та спрощення умов кредитування для сільського господарства.

- інформаційні – через відсутність доступної та актуальної інформації щодо реалізації інноваційної діяльності значна частина господарств просто не знає як відбувається процес використання інновацій та які розробки можна використати у своєму підприємстві. Інформація повинна бути доступна усім власникам сільськогосподарських підприємств усіма доступними способами – через місцеві органи влади, дорадчі служби, а також мережу Інтернет у межах одного інтернет-ресурсу, який міститиме алгоритм реалізації інноваційної діяльності на підприємстві та постійно оновлюючу інформацію відповідно до потреб відвідувачів сайту. Інтернет-портал має ряд переваг перед іншими інформаційними джерелами – доступність, швидкість отримання інформації, актуальність, зручність та мобільність.

- правові – незважаючи на існуючу нормативно-правову базу з питань інновацій та їх освоєння, яка включає понад сотню різних документів, вони не є взаємоузгодженими та залишають безліч невирішених питань зі сторони законодавства. Відсутність дієвої інноваційної політики держави уже унеможливило ефективну інноваційну діяльність.

- організаційні – група проблем, пов'язана безпосередньо зі здійсненням господарської діяльності керівниками та підлеглими. Найчастіше зустрічається недостатність кваліфікації персоналу, що можна вирішити додатковим навчанням та підвищенням кваліфікації, у чому повинен бути зацікавлений керівник господарства. Не менш важливим моментом являється відсутність матеріальних стимулів та необхідних умов праці, які б мотивували працівника наполегливо підвищувати свій кваліфікаційний рівень. Здавалося би неважливий момент як стиль керівника не є вагомою проблемою інноваційного розвитку сільськогосподарських підприємств, проте все ж таки він відіграє велику роль у створенні соціально-психологічного клімату в колективі. Агресивна та диктаторська поведінка керівника часто є причиною незацікавленості працівників до змін, саморозвитку та удосконалення методів діяльності. Йдеться про соціально-психологічні чинники, регулювання яких може здійснюватись як керівником, так і власниками господарства, якщо вони проінформовані про фактичний стан відповідного клімату в підприємстві, розуміють необхідність втручання у ситуацію, що склалася.

Вирішенням більшості питань займається дорадча служба. Окрім цього започатковано спеціальну службу сервісу – агромагазини, де підприємці можуть не лише придбати відповідний товар, а й отримати консультації дорадчої служби та провідних науковців з відповідних напрямів виробництва [2, с. 125].

Для здійснення збалансованого розвитку аграрного сектору економіки України необхідна розробка власної моделі активізації інноваційної діяльності з урахуванням інноваційних можливостей сільськогосподарських підприємств, підвищення мотивації всіх учасників аграрного ринку, сприяння процесу «дифузії інновацій», активного залучення держави до законодавчо-нормативного регулювання досліджуваної сфери [1, с. 81].

Питанням вирішення існуючих проблем потрібно займатися як на державному, так і на локальному рівнях. Адже спільне вирішення недоліків забезпечить ефективну інноваційну діяльність та запрограмований результат, який залежить як від успішного керівництва на місцях, так і державного регулювання інновацій.

Список використаних джерел:

1. Готра В.В. Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку аграрного сектору України. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 6. С. 89-74.
2. Кіпіоро І. М. Проблеми та перспективи інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств. *Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Економічні науки*. 2014. Вип. 1. С. 120-126.
3. Попова О. В. Вопросы методологии управления инновационными процессами в АПК URL: <http://umc.gu-unpk.ru/umc/arhiv/2007/1/Popova.pdf> (дата звернення 14.03.2019)

УДК 005

*Судомир С. М.,
д.е.н., професор кафедри економіки підприємства,
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»,
м. Бережани*

МЕНЕДЖМЕНТ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах ринкової економіки менеджмент як система має свої особливості. Вони полягають у завданнях, які необхідно вирішувати; у співвідношеннях функцій по вирішенню завдань; у способах дій менеджерів у зв'язку з виникненням нових проблем, які не завжди можна передбачити та ін. Це обумовлено періодами розвитку ринкової економіки.

Вони мають також свої особливості, які впливають із самої суті ринку і стану розвитку ринкових відносин. Що слід розуміти під ринком? Ринок – це сукупність соціально-економічних відносин, у процесі здійснення яких забезпечується гармонізація попиту і пропонування шляхом задоволення певних потреб згідно із сегментами ринку. У широкому розумінні ринок можна розглядати і як саморегулюючу систему відтворення всіх елементів виробничого і духовного процесів. При цьому він як саморегулююча система тісно пов'язується з державними механізмами регулювання. Такий взаємозв'язок дозволяє менеджменту як системі забезпечити соціальну орієнтацію ринку гармонізацією загально- і внутрішньосистемних інтересів. Ринок стає соціально орієнтованим і цивілізованим, набуває розвитку ринок покупців.

Ринкова економіка формує свою ринкову інфраструктуру, що поділяється на п'ять блоків об'єктів: галузеві, міжгалузеві та територіальні торговельні, фінансові, посередницькі, лізингові, комерційні, маркетингові, дилерські фірми й асоціації; центральний, резервний, інноваційний, комерційні, іпотечні та інші банки; кредитні і страхові компанії з власною ліквідністю, товарні, фондові та валютні біржі, біржі праці; брокерські формування; аудиторські фірми, податкові інспекції, фінансово-комерційні інформаційні центри; торговельно-економічні представництва; об'єкти різних форм власності тощо.

Тільки в діалектичній єдності вирішення загально- і внутрішньосистемних завдань менеджмент як система може розраховувати на високу результативність в умовах розвитку ринкових

відносин. При цьому слід враховувати і особливості періоду розвитку ринкової економіки. Вони полягають у тому, що в цей період [1]:

- відбувається становлення різних форм власності. Домінуючою є державна власність, яка потребує не ослаблення, а посилення функції регулювання і контролю за діяльністю державних підприємств та збереженням власності. Поряд з посиленням регулюючих функцій повинне набувати розвитку саморегулювання організаційних систем інших формуваль;

- психологічна й організаційно-економічна невідповідність основної частини людей працювати в умовах ринкової економіки вимагає поступового впровадження ринкових механізмів господарювання. Це означає, що в різних періодах розвитку ринкової економіки мають діяти юридичні закони ринкової економіки, а також закони неринкового характеру. Механізми підприємницької діяльності і регулювання не повинні бути суперечливими щодо об'єктів різних форм власності;

- не набула розвитку ринкова етика взаємовідносин. Етична і соціальна відповідальність ще не є пріоритетною. Внаслідок несистемних і некомпетентних дій виникла розбалансованість між складовими системи менеджменту по лінії: функція – ресурси, обов'язки – правил, відповідальність – влада. Це вимагає посилення дії правових, адміністративних механізмів регулювання виробничих взаємовідносин тощо.

Таким чином, в сучасних умовах ринкової економіки у менеджмент при формуванні і вирішенні завдань повинен враховувати особливості цього стану, що дозволить найповніше використати потенціал зовнішнього і внутрішнього середовищ організаційної системи.

Список використаних джерел:

1. Гудзинський О.Д., Судомир С. М., Гуренко Т. О. Менеджмент підприємницької діяльності: навч. посібник. К. : ІПК ДСЗУ, 2011. 322 с.

УДК 334.722.8

*Тебенко В. М.,
к.е.н., доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Таврійський державний агротехнологічний університет, м. Мелітополь*

ІННОВАЦІЙНІ ЗМІНИ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ РЕГІОНУ

Сучасний етап соціально-економічного розвитку регіонів зумовлює необхідність активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, яка дозволяє забезпечити їх конкурентоспроможність та ефективне функціонування, а також є основою прискореного зростання національної економіки.

Запорізька область – регіон невичерпаних можливостей за людським, економічним, науковим потенціалом. Це дає усі підстави бути впевненими, що наша область і надалі буде джерелом подальшої розбудови усіх сфер життя. Основою стабільного розвитку та зростання економіки Запорізької області є її потужний промисловий комплекс, який забезпечує: 8,4% загальнодержавного обсягу реалізованої промислової продукції (за цим показником область займає 3 місце серед регіонів України); 29,5 % загального обсягу електроенергії в Україні, 41,6% – сталі, 32,6% – прокату чорних металів, 21,4% – чавуну. [1]

За підсумками 2018 року обсяг реалізованої промислової продукції становив 211,4 млрд. грн., що на 12,5%, або на 23,5 млрд. грн. більше порівняно з 2017 роком. При цьому, обсяг реалізації у машинобудуванні склав 27 млрд. грн., або 16,5% обсягу реалізації машинобудівної галузі України (1 місце серед регіонів).

Серед регіонів України в 2017 році найбільший обсяг реалізованої інноваційної продукції був на підприємствах Запорізької області - 4041,2 млн.грн. (22,8 % загального обсягу). Найбільше коштів на інноваційну діяльність серед регіонів України, в тому же році, витрачено підприємствами м. Києва (1861,2 млн.грн), Запорізької (1393,4 млн.грн.), Дніпропетровської (1127,3 млн.грн.) та Харківської (890,9 млн.грн.) областей.[2]

Економічне зростання регіону великою мірою залежить від інноваційної активності підприємницьких структур, від їх прагнень, зусиль і здатності використовувати у своїй діяльності новіші технології,

творчо підходити до визначення способів задоволення потреб споживачів, на основі чого вдосконалювати та оновлювати продукцію, отримуючи більші доходи і зміцнюючи свої ринкові позиції.

Серед регіонів в 2017 році вищою за середню в Україні частка інноваційно активних підприємств була в Харківській (28,1 %), Тернопільській (27,5 %), Миколаївській (26,9 %), Черкаській (24,4 %), Кіровоградській (22,6 %), Івано-Франківській (21,7 %), Запорізькій (19,1%), Сумській областях (20,5 %).

Кількість впроваджених інноваційних технологічних процесів (нових або вдосконалених методів обробки та виробництва продукції) в 2017 році в цілому по Україні становила 1831, найбільше з яких впровадили підприємства м. Києва (30,0%), Харківської (12,6%), Сумської (12,3%), Запорізької (7,8%) та Дніпропетровської (5,8%) областей. Із загальної кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів 611 – маловідходні, ресурсозберігаючі.

Протягом січня-вересня 2018 року підприємствами та організаціями Запорізької області за рахунок усіх джерел фінансування було освоєно 8,9 млрд. грн. *капітальних інвестицій* (2,6% від загального обсягу по Україні – це 10 місце серед регіонів), що становить 83,3% до аналогічного періоду 2017 року. Зменшення обсягу капітальних інвестицій обумовлено високою порівняльною базою («плюс» 52% у січні-вересні 2017 року), яка виникла за рахунок крупних капіталовкладень в оновлення потужностей промислових підприємств та основних фондів фермерських господарств.

Найбільше капітальних інвестицій освоєно в промисловій галузі регіону (5,5 млрд. грн., або 61,6% від загального обсягу) та сільському господарстві (1,4 млрд. грн., або 15,8%). Обсяг капітальних інвестицій на одну особу населення становить 5126 грн. проти 5808,6 грн. – за аналогічний період 2017 року. Найбільшу питому вагу в обсязі капітальних інвестицій мали інвестиції в матеріальні активи – 8,6 млрд. грн. (97,5%), з яких у машини, обладнання, інвентар та транспортні засоби – 56,2%, у будівлі та споруди – 36%.

Суб'єкти підприємницької діяльності в процесі функціонування постійно знаходяться під впливом ряду факторів: соціальних, політичних, адміністративно-законодавчих, виробничих, комерційних, фінансових. Прийняття рішень на всіх етапах виробництва та управління відбувається все частіше в ситуаціях недостовірності та невідомості, умовах неможливості точного передбачення подій та кінцевих результатів.

У Запорізькій області доступ суб'єктам малого і середнього підприємництва до інформаційних, науково-технологічних та навчальних

послуг забезпечують 9 бізнес-центрів, 2 бізнес-інкубатора, 2 фонди підтримки підприємництва, 55 кредитних спілок, 2 інвестиційних та інноваційних фондів, 1 лізингова компанія, 21 інформаційно-консультативних установ. При цьому, лише одиниці з цих об'єктів мають досвід щодо впровадження інвестиційних проектів, проектів міжнародної технічної допомоги та програм розвитку підприємництва. Крім того, існує диспропорція в розвитку інфраструктури підтримки підприємництва. Переважна частина об'єктів інфраструктури знаходиться у м. Запоріжжя. Бізнес-центри, крім обласного центру, наявні лише у містах Мелітополь, Токмак та у Вільнянському районі. [3]

Поглиблення макроекономічних негативних тенденцій на національному та світовому ринках, політична нестабільність, наявність корупційної складової на всіх рівнях влади та продовження воєнного конфлікту на сході може загальмувати інноваційну активність, в т.ч. у розвиток матеріального виробництва та бізнесу, впровадження новітніх технологій, як наслідок, залишити високою ресурсо- й енергоємність виробництва, ступінь зносу основних фондів та посилити міжрайонні диспропорції у розвитку території області.

У складній економічній ситуації, що склалася в останні роки, розробка інноваційних продуктів і послуг залишається стратегічно пріоритетним завданням для більшості підприємств, і для багатьох з них інновації є серйозним фактором зростання.

Список використаних джерел:

1. Про основні підсумки соціально-економічного розвитку Запорізької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: uvpi@zoda.gov.ua
2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2017 році. Статистичний збірник // [Відпов. за випуск О.О. Кармазіна].– К. : ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2018. – 177 с.
3. Стратегія регіонального розвитку Запорізької області на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zoda.gov.ua>

УДК 331.65.4

*Томашівська М. В.,
Устиновська Т. Є.,
викладачі Вишнянського коледжу ЛНАУ, с. Вишня*

СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ МЕХАНІЗМОМ ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Функціонально-організаційна модель управління економічною ефективністю суб'єкта господарювання спрямована на забезпечення стабільності його фінансово-господарської діяльності та підтримання конкурентоспроможності у короткостроковій та довгостроковій перспективах, це можливо досягти, перш за все, за рахунок забезпечення прийнятної та стабільної рівня самофінансування потреби підприємства у капіталі для фінансування операційної та інвестиційної діяльності. Тому, зважаючи на той факт, що основним джерелом самофінансування підприємств є прибуток, важливим напрямком фінансового менеджменту залишається управління прибутком. У свою чергу, ефективність та результативність моделі управління прибуток суб'єкта господарювання в ринковому середовищі безпосередньо залежить від рівня адекватності інформаційне методологічного забезпечення такої моделі, під яким необхідно розуміти сукупність інформаційних каналів отримання, первинного зведення, увільнення та обробки фінансової інформації з метою покриття потреб планування та контролінгу процесу формування, розподілу та споживання прибутку суб'єкта господарювання як інтегрального показника ефективності його підприємницької діяльності.

Під моделлю управління ефективністю суб'єкта господарювання необхідно розуміти сукупність фінансово-правових та організаційно-технічних механізмів та прийомів прогнозування, планування та контролю затрат та доходів підприємства з метою забезпечення підтримання прийнятної рівня рентабельності діяльності суб'єкта господарювання у довгостроковій перспективі, а також досягнення інших цілей.

Важливим елементом моделі управління ефективністю підприємства являється правове поле реалізації згаданої моделі, під яким слід розуміти сукупність кодексів та законів України, указів президента України, постанов кабінету міністрів, нормативних актів органів державного регулювання, що у межах своїх повноважень провадять державне

регулювання підприємницької діяльності, а також сукупність внутрішньогосподарських документів. Звичайно, таке законодавче поле не існує відокремлено і являється органічною складовою фінансового права.

Доходи підприємства від операційної діяльності поділяють на дві складові: виручку від реалізації товарів і виручку від реалізації робіт та послуг, що дає змогу проаналізувати склад операційної діяльності, а в сукупності із собівартістю реалізованої продукції – структуру операційного прибутку. Собівартість реалізованої продукції у даному разі є виробничою собівартістю, оскільки до її складу не входять витрати на збут, адміністративні та інші витрати.

Для ефективної реалізації моделі управління прибутком суб'єкта господарювання підприємство має право приймати внутрішньогосподарські нормативні документи, спрямовані на вирішення наступних питань: конкретизація положень законодавчих та підзаконних актів, а також визначення порядку їх виконання на підприємстві; врегулювання питань, які віднесено до компетенції підприємства; визначення питань, які не врегульовані законодавчими та підзаконними актами тощо. Слід відмітити, що прийняття внутрішньогосподарських документів можливе виключно у межах компетенції відповідного органу управління підприємством, при цьому, звичайно, такі документи не повинні суперечити чинному законодавству України. Зважаючи на специфіку та значущість окремих видів фінансово-господарської діяльності підприємства, з метою вивчення механізму формування прибутку та управління окремими його складовими доцільно розглядати такі складові доходів та витрат: доходи - виручка від реалізації продукції, робіт та послуг, інші доходи; витрати - виробнича собівартість реалізованої продукції, адміністративні витрати, витрати на збут, фінансові витрати, інші витрати.

Доходи від різних видів діяльності та відповідно до них витрати при обчисленні прибутку розраховують без урахування податку на додану вартість та інших непрямих податків.

Валовий прибуток (збиток) визначають як різницю між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг).

Прибуток (збиток) від операційної діяльності становить алгебраїчну суму валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат.

До складу інших доходів (витрат) входять доходи від фінансових інвестицій, результати реалізації необоротних активів підприємства – основних засобів, нематеріальних та фінансових активів, а також інші доходи, не пов'язані з операційною діяльністю. Інші доходи є побічним результатом діяльності підприємства і не повинні мати постійний і значний вплив на його фінансові результати. Основну частину прибутку суб'єкта господарювання має становити прибуток від операційної діяльності.

Фінансові витрати відображують витрати підприємства, пов'язані з використанням позикових коштів. Якщо підприємство має в розпорядженні значний обсяг позикових коштів, фінансові витрати суттєво впливають на фінансові результати діяльності підприємства і зменшують балансовий прибуток.

Балансовий прибуток є основним фінансовим результатом фінансово-господарської діяльності підприємства. Після сплати податку на прибуток, який розраховують відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", він використовується суб'єктом господарювання для розширення господарської діяльності та на інші цілі.

У процесі своєї виробничої діяльності підприємство проводить безліч фінансово-господарських операцій і постійно несе витрати, пов'язані з їх проведенням. Одні групи витрат безпосередньо пов'язані зі здійсненням конкретної операції (із конкретним об'єктом витрат), інші – мають загальний характер і необхідні для забезпечення функціонування підприємства в цілому. Усі витрати – і матеріальні, і трудові, і фінансові – підприємство здійснює для забезпечення своєї виробничої діяльності.

Отже щодо вдосконалення управління ефективністю виробництва на підприємстві представляють собою послідовність наступних кроків: впровадження нової виробничої технології; встановлення системи управління якістю продукції; перебудова організаційної структури підприємства; вдосконалення виробничих форм і технологічних процесів; вдосконалення використання трудових ресурсів; економія ресурсів та управління матеріально - технічним забезпеченням; пошук нових ефективних форм оперативного управління.

Список використаних джерел:

1. Гетьман О. О. Економічна діагностика : Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Гетьман О. О., Шаповал В. М. – К. : Центр навчальної літератури., 2008. – 317 с.

2. Ільчук М. М. Ефективність функціонування підкомплексу України : Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / Ільчук М. М. – К. : Нічлава, 2005. – 312 с.

3. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька – К. : Знання, 2006. – 366 с.

4. Саенко М. Г. Стратегія підприємства / М. Г. Саенко. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – 352 с.

УДК 338. 436. 338. 51

*Хомин І. П.,
к. е. н., ст. викладач кафедри фінансів ім. С. І. Юрія,
Тернопільський національний економічний університет, м. Тернопіль*

ВАДИ МЕНЕДЖМЕНТУ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ АГРОБІЗНЕСУ

Безвідносно до того окреме підприємства чи певна галузь або й навіть економічна система держави в цілому досліджувалися вченими, чільною завжди є проблема, пов'язана з управлінням їхнім розвитком. Зокрема з позицій фінансово-методологічних питань регулювання розвитку аграрного сектору стало предметом дослідження таких знаних науковців, як О. Бородіна, М. Дем'яненко, О. Гудзь, П. Саблук, П. Стецюк, О. Шубравська та ін.

Проте непересічна цінність їхнього доробку не відміняє необхідність комплексного вирішення цілісної проблеми фінансового регулювання інновативного розвитку аграрного сектору з урахуванням нинішніх реалій, оскільки застосовувані директивні кроки в цьому напрямі наразі не дають бажаного ефекту, насамперед унаслідок фрагментарності. Тож незбалансовані управлінські дії, навіть якщо вони витікають із апробованих практикою ефективних заходів стимулювання розвитку, часто зумовлюють протилежне. Саме це підтверджує вся історія фінансового регулювання розвитку аграрного сектору України, яка нагадує експерименти, хоча загальновизнаною істиною є неможливість їхнього проведення тут за принципом колби, оскільки це тільки в хімії можна вилити з неї один розчин і замінити на інший без суттєвих втрат. Тут же ці експерименти призвели до занепаду аграрного сектору під кінець ХХ ст., який Україна понині не може перебороти.

Звичайно, сталося це внаслідок низки причин, однак однією з головних були вади менеджменту на макрорівні, які зумовили нераціональне використання фінансових ресурсів, спричинивши нехтування матеріальними, які виглядали маловартісними, оскільки на них штучно утримувалися низькі ціни. Приміром, у т. зв. "застійні часи" одну тунну нафти переробні підприємства отримували по ціні 24,5 крб., у той час, як світові ціни становили 120 доларів [2, с. 376]. Відтак виникла ілюзія нібито дизпаливо коштує 300 крб./т, тому жодних ефективних заходів щодо інновативного розвитку сільськогосподарського машинобудування під аспектом економії пального ні на стадії проектування й випуску техніки, ні при її експлуатації не здійснювалося. В результаті на початку 90-х років ХХ ст. витрати нафтопродуктів на одиницю сільськогосподарської продукції в нас були більшими в 3-4 рази, ніж у США та країнах Європейського Союзу [1, с. 72].

Відповідно такі самі перекоси були щодо матеріалоємності й цін засобів виробництва, а також і аграрної сировини для продукування продовольства, відтак, аби згладити надмірні витрати й непродуктивні втрати, доводилося в усе більшій мірі вдаватися до дотацій сільськогосподарським товаровиробникам. Проте, не дивлячись на те, що вони поглинали все більшу частку державного бюджету, стійкого підґрунтя для розвитку аграрного сектору створено не було і як тільки колишні обсяги¹ бюджетного фінансування стали неможливими, він опинився в затяжній кризі. Адже в умовах стрімкого злету цін на бензин та дизельне пальне вітчизняні автомобілі, комбайни і трактори стали неконкурентоспроможними в порівнянні з імпортними, а придбання зарубіжних аналогів із-за їхньої високої вартості для багатьох товаровиробників, передусім фермерів, стало нездійсненною мрією.

Вади менеджменту стосовно фінансового регулювання інновативного регулювання розвитку аграрного бізнесу помітні, починаючи з фінансової підтримки виробництва продукції рослинництва й тваринництва та завершуючи частковою компенсацією вартості складної сільськогосподарської техніки, чи закладкою й доглядом за молодими садами й т. ін. Й головною вадою тут є намагання вклинити в нього волюнтаристський підхід, що перетворює такі програми у фрагментарні

¹ Так, у 1988 р. тільки на дотування виробництва й продаж молока, вершкового масла, яловичини й свинини в Україні витратили 9,3 млрд. крб., що в перерахунку за тодішнім офіційним курсом становило 15,5 млрд. дол. США [2, с. 391].

вкраплення, які не справляють відчутного впливу не тільки на інновативний розвиток аграрного бізнесу загалом, але навіть не забезпечують вирішення локальновизначених завдань.

Наприклад, дії спрямовані на збільшення поголів'я великої рогатої худоби не ув'язані в єдине ціле з кормовиробництвом. В результаті вплив цих програм на розвиток аграрного бізнесу мінімальний, тому, замість зростання, поголів'я тварин невинно скорочується, а обсяг валової продукції сільського господарства в Україні не може вийти на рівень 1990 року.

Причому співвідношення продукції рослинництва й тваринництва погіршується: якщо в 1990 р. воно становило 51,4% до 48,6%, то в 2017 р. валова продукція тваринництва становила менше третини від усієї. А така розбалансованість аграрного виробництва, крім втрати значного обсягу доданої вартості, яка в тваринницькій продукції значно більша, ніж у рослинницькій, зумовлює важкі соціально-економічні наслідки, передусім т. зв. феномен прекаріату (У. Бек), тобто пролетаризацію сільського населення. В перспективі ж – зниження родючості землі через втрату гумусу в орному шарі, адже органічні добрива на поля майже не вносяться.

Подібне становище з іншими програмами, стосовно яких локальність їхньої дії посилюється ще й тим, що вони недовготривалі й інколи замінюються іншими вже наступного року якщо не за напрямками, то за обсягом фінансових ресурсів, які виділяють досить часто за низхідним принципом усупереч початково продекларованому висхідному.

Й тут причина вбачається в тому, що такі неперевірені хоч би в межах якогось регіону, програми відразу розповсюджуються менеджментом вищого рівня на весь аграрний сектор, причому нерідко з метою доведення їхньої мнимої ефективності застосовується ретуш результатів, аби видати бажане за дійсне. Виважені ж управлінські дії стосовно регулювання інновативного розвитку аграрного бізнесу повинні ґрунтуватися на комплексному поєднанні усіх без виключення фінансових важелів.

Список використаних джерел:

1. Аграрна реформа в Україні / П. І. Гайдуцький, П. Т. Саблук, Ю. О. Лупенко та ін. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 424 с.
2. Феномен України: реформи 1991-2004 гг. /А. Н. Ткаченко А. А. Алексеев, В. В. Илларионов и др. – К., 2004. – 602 с.

УДК 332.142.4

*Якименко О. В.,
к.е.н., доцент кафедри технології будівельного виробництва
та будівельних матеріалів,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, м. Харків*

СКЛАДОВІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ РЕГІОНУ

Місце кожного регіону у народногосподарському комплексі країни, рівень його конкурентоспроможності залежать від якісних змін, які відбуваються під впливом інноваційних процесів. Конкурентна боротьба завжди породжує потребу до виробничих інновацій.

Політика регіоналізації, яка проводиться в Україні обумовлює посилення відповідальності регіонів за стан та розвиток інноваційного потенціалу системоутворюючих галузей та виробництва і залучення його до вирішення регіональних соціально-економічних проблем.

Стан будівельного комплексу регіону істотно впливає на рівень його розвитку. У структурі економіки регіону будівельний комплекс посідає значне місце. Одним з найважливіших напрямів будівельного комплексу регіону є житлове будівництво, від розвитку якого залежить економічне зростання регіону взагалі.

Інноваційний потенціал будівельного комплексу регіону буде високим, якщо ініціативи організаційних змін мотивуватимуться; здійснюватиметься регулярний моніторинг якості управління, надаватиметься пріоритет функціям дослідження, а на підприємствах пануватиме атмосфера творчості, пошуку та інтелектуального розвитку [1].

На рівні регіону будівельному комплексу для здійснення інноваційної діяльності та оптимального управління існуючим інноваційним потенціалом, у першу чергу потрібно створення відповідного механізму, який би дав змогу регулювати інноваційні процеси у будівництві, від реалізації яких залежить життєздатність галузі в умовах кризи. Формування механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу регіону потребує всебічної підтримки органів державної регіональної влади та відповідного професійного досвіду менеджменту підприємств будівельного комплексу.

Для підприємств регіонального будівельного комплексу здійснення їх інноваційної діяльності залежить від низькі різноманітних зовнішніх та внутрішніх чинників, таких як:

- глобалізація та інтернаціоналізація економіки;
- наявні темпи науково-технічного прогресу;
- адміністративна перебудова систем управління;
- розвиток інформаційних технологій;
- посилення конкуренції;
- наявність якісних та кількісних зрушень на ринку праці [2].

Сучасний механізм управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу регіону повинен використовувати всі наявні в його розпорядженні можливості, зокрема: використовувати виробничі процеси як рушійну силу для приведення в дію механізму управління інноваційним потенціалом підприємств; застосовувати нормативно-правовий, організаційний, інформаційний та методичний інструментарій для цілей та завдань управління інноваційним потенціалом підприємств; здійснювати моніторинг щодо використання інноваційного потенціалу у виробничих процесах; проводити аналіз тенденцій використання інноваційного потенціалу; дотримуватися основних положень загальної стратегії інноваційного розвитку.

Вивчаючи діяльність вітчизняних будівельних підприємств, хотілося б відмітити, що діюча в умовах ринку конкуренція змушує підприємства будівельного комплексу незалежно від форми власності знижувати витрати будівельного виробництва та проводити активну ресурсозберігаючу політику та раціонально і дотепно використовувати всі види ресурсів з ціллю збільшення прибутку.

Перехід до нових ринкових відносин у будівельному комплексі регіону потребує перегляду багатьох раніше впроваджених форм, методів, показників розвитку економіки будівництва, їх теоретичного переосмислення та прийняття нових практичних заходів [3]. Поряд з такими важливішими заходами як, економічне стимулювання інноваційної діяльності та розвиток будівельного виробництва, радикальні зміни у плануванні та фінансуванні будівельної діяльності, удосконалення інструментарію ціноутворення на продукцію будівництва та організацію матеріально-технічного забезпечення виробництва, важко переоцінити важливість і значення формування, використання та вдосконалення організаційно-економічного механізму управління інноваційним потенціалом будівельних підприємств регіону.

На кожному рівні управління інноваційним потенціалом підприємств будівельного комплексу регіону організаційно-економічний механізм має свої внутрішні особливості, які за правилом, відображаються не в структурі елементів, які входять в нього, а у змісті функцій, які виконують кожний з цих елементів. Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційним потенціалом на підприємствах регіонального будівельного комплексу ґрунтується на певних закономірностях, серед яких: залежність організаційно-економічного механізму від середовища; якість основного господарюючого суб'єкту, яка дозволяє розкрити і якість всього механізму; необхідність якісного і кількісного різноманіття структури.

Організаційно-економічний механізм управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу регіону є складовою частиною загального організаційно-економічного механізму управління інноваційним потенціалом промисловості України і являє собою сукупність економічних важелів, методів і організаційних мір забезпечення підприємств відповідати сучасним вимогам інноваційності.

Для умови успішної діяльності та всебічного розвитку будівельних підприємств регіонів країни необхідні ряд певних умов, які залежать від здатності підприємств до постійної трансформації та підвищення ефективності інноваційних процесів.

Список використаних джерел:

1. Якименко О.В. Вплив інноваційного потенціалу на розвиток будівельних підприємств / О.В. Якименко // Збірник наукових праць ВНАУ. Випуск 4 (81). – 2013. – С. 316 – 325.
2. Трансформація підприємств: економічна оцінка та побудова системи менеджменту : монографія / [Кузьмін О. Є., Мороз А. С., Подольчак Н. Ю., Шуляр Р. В.]. – Львів : Вид-во Нац. ун-ту «Львівська політехніка», 2005. – 336 с.
3. Жердецький П.Ф., Пересада А.А. Економіка будівельного комплексу: Навч. посібник. – К.: Вища шк., 1992. – 271 с.

УДК 330.33.01:65.016

*Янишин Я. С.,
к.е.н., в.о. професора кафедри
міжнародних економічних відносин та маркетингу,
декан економічного факультету,
Солтис І. В.,
аспірант кафедри міжнародних економічних відносин та маркетингу,
Львівський національний аграрний університет, Львів*

ОСОБЛИВСТІ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ: ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД

Наука і практика антикризового управління знаходяться в стадії початкового розвитку. З кожним днем все більшої актуальності набуває тема антикризового фінансового управління. Насамперед, це зумовлено економічною та політичною ситуацією, яка склалася на даний час в нашій країні. Наукові дослідження щодо пояснення виникнення та перебігу кризових явищ у функціонуванні та розвитку соціально-економічних систем різних економічних рівнів, які створюють теоретичні основи формування систем і механізмів антикризового управління, досліджувались у класичних роботах світової наукової думки: Дж.М. Кейнса, М.Д. Кондратьєва, К. Маркса, М.І. Туган-Барановського, М. Фрідмена, Й. Шумпетера та в сучасних працях вітчизняних і іноземних вчених: І.О. Александрова, В.Г. Бодрова, М.О. Кизима, О.М. Ковалюка, В.І. Кошкіна, І.К. Ларіонова, Л.О. Лігоненко, І.Й. Малого, А.С. Музиченко, Г.С. Одінцової, О.Й. Пасхавера, О.І. Пушкаря, А.В. Рогового, Л.С. Ситник, О.М. Тридіда, Я.О. Фоміна та ін. [3]

Антикризове фінансове управління - процес управління фінансово-економічними ризиками та фінансовою санацією підприємства з метою профілактики і нейтралізації фінансової кризи та забезпечення безперервної діяльності підприємства на основі використання системи специфічних методів та прийомів управління фінансами. [2]

Основною метою антикризового фінансового управління є швидке відновлення платоспроможності та фінансової сталості підприємства, що допоможе запобігти банкрутству.

Прогнозування проблемних ситуацій, які виникають у процесі організації на певних етапах функціонування, дозволяє заздалегідь розробляти алгоритм заходів щодо їх ліквідації. [3]

Безліч країн використовують різноманітні заходи для вдосконалення антикризового фінансового управління у сільськогосподарських підприємствах. Розглянемо основні програми які використовують сільськогосподарські виробники провідних аграрних країн.

Детальніше зупинимось на програмі «AgriVi», яка була заснована в 2013 році у Великобританії. Цю програму можуть використовувати як малі фермерські господарства так і великі, кооперативи. Понад 1000 фермерських господарств у 80 країнах вже використовують на 11 мовах. Триває процес підготовки програми на українській мові. «AgriVi» є надзвичайно легкою і зручною у користуванні, дає можливість переглядати всі дії, які повинен виконувати менеджер. Програма «AgriVi» дозволяє завдяки внесеним даних збільшити ефективність управління сільськогосподарських площ, організувати дії менеджера, відслідковувати за фінансами підприємства, здійснювати моніторинг погоди, аналізувати усі процеси і явища а також планувати.

Ефективною є також програма «AgriNavia», яка допомагає скоротити витрати, підвищити ефективність і сприяти обміну даних для точного ведення сільського господарства, а саме галузі рослинництва.

«iAgri Online» – це програма, яка надає можливості фермерам ефективно управляти їхнім бізнесом. Програма являє собою касову книгу, в котрій відображаються усі фінансові записи проведені на підприємстві.

Вище перелічені програми дозволять сільськогосподарським підприємствам України підвищити ефективність антикризового управління, що в свою чергу підвищить їх прибутковість.

Здійснюючи антикризове фінансове управління підприємством необхідно системно аналізувати усі чинники внутрішнього і зовнішнього середовища, роблячи акцент та інноваційну складову, що в свою чергу обумовлено стрімким інноваційним розвитком усіх сфер господарської діяльності та загостренням конкурентної боротьби на ринках товарів і послуг. Тому розробка та реалізація дієвого механізму антикризового управління дасть змогу підприємствам гнучко реагувати на його зміни, активно втручатися у хід виробничих процесів, сприяти зменшенню наслідків впливу фінансових ризиків. Усе це надасть можливість створити систему ефективного менеджменту з компетентними керівниками і спеціалістами високого рівня, що забезпечить безперервний і планомірний процес розвитку підприємства.

Перспективами подальших розробок у цьому напрямку є дослідження особливостей реалізації механізму антикризового управління підприємствами у різних галузях народного господарства, а також пошук

шляхів його удосконалення.

Підсумовуючи, можна сказати, що ефективність антикризового фінансового управління визначається передусім рівнем антикризової готовності підприємства, якістю його стратегічного планування, професійністю дій керівництва.

Список використаних джерел:

1. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. Вид. 2-ге, виправл. і доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 504 с.
2. Лігоненко, Л. О. Антикризове управління підприємством : навч. посіб. / Л. О. Лігоненко, М. В. Тарасюк, О. О. Хіленко. – Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. –377 с.
- 3.Телін, С. В. Антикризове управління – превентивний захід попередження банкрутства/ С. В. Телін //Економіка промисловості. –2010. –№ 2. –С. 72-76.

РОЗДІЛ 4

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС-ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

UDC 658.562

*Lysa O. V.,
PhD, As.-Prof. Department of Automation
and Computer-Integrated Technologies,
Lviv National Agrarian University, Lviv
Midyk A.-V.V.,
PhD student,
Lviv Polytechnic National University, Lviv*

ON ACCURACY OF CONTACTLESS TEMPERATURE MEASUREMENT LIMITED BY UNKNOWN EMISSIVITY FACTOR

The thermal energy radiated by the warmed body surface depends on the emissivity factor. Each object, whose temperature to be measured, has its material's surface with its inherent emissivity factor. Adjustment of the emissivity factor in a pyrometer or thermal image camera is essential in order to measure the actual temperature. It has to be done manually and match the measured object. Pyrometer always fixes the temperature of a measuring point, and a conversion based on the emissivity factor is performed.

However, the value of emissivity factor is unknown or known with a certain uncertainty, and respectively the readouts of pyrometers (thermal image camera) are characterized with uncertainty caused by emissivity factor as well as the set of other factors (for instance, heterogeneity of temperature distribution on a measured surface) [1].

Specifics of the researched method belong to the theory and technique of optical thermometry, heat engineering, audit and certification of heat engineering materials. Since we study the underpinning pillars of contactless thermometry (pyrometry), let's consider the known method for determining the integral value of the radiant properties of materials. For instance, the basic method is the one, based on the Stefan-Boltzmann law. It is realized [2] on the

basis of the dependence: $\varepsilon = \left(\frac{T_R}{T}\right)^4$, where T_R is the surface radiation temperature of the tested sample. The thermocouple is applied for measuring temperature of the surface. It rises a significant error of the temperature measurement due to substantial heat withdraw through the thermos electrodes that is strengthening with temperature difference.

As a result, for one group of radiation pyrometers, it is assumed in advance that they are operated at the same value (0.95) of the emissivity factor of the

material under measurement, or at a reduced factor of the thermodynamic system “pyrometer – measuring surface”. It is clear that for the first and for the second groups, as a result of neglect of the real value of the emissivity factor of the measured surface, there exists a significant error of method. For instance, the emissivity factor of oxidized steel is equal to 0.85 and of polished steel is 0.075. The problem is solved by analyzing the heat exchange peculiarities in the system “pyrometer – object with its measured surface”.

To understand the essence of the proposed method, let's consider the flow of energy E_0 , radiated from the measured surface to the pyrometer (more precisely to its blackened plate, on which the thermopile or bolometer receiver of energy is deployed). According to the Stefan-Boltzmann law, it equals to:

$$E_0 = \sigma T^4; E_0 = C_0 \left(\frac{T}{100} \right)^4, \text{ where } C_0 = 10^8 \cdot \sigma = 5.7$$

is the radiation factor of the black body. When the body is not black, but, for example, "gray", the emissivity factor $\varepsilon \leq 1$ is implemented. It describes how much radiation of this body is less intense than that of the black body. The radiation heat exchange between two bodies (the measured surface of area S and the complicated construction of the pyrometer with its ε_{pyr} that includes, as the major, the sensitive element of temperature T_{se}) is determined by the difference of 2 flows of effective radiation as:

$$q = \varepsilon_{se} C_0 S \left[\left(\frac{T_{surf}}{100} \right)^4 - \left(\frac{T_{se}}{100} \right)^4 \right], \quad (1)$$

here the factor:

$$\varepsilon_{pyr} = \left(\frac{1}{\varepsilon_{surf}} + \frac{1}{\varepsilon_{se}} - 1 \right)^{-1}, \quad (2)$$

is adjusted for the two-bodies system (measured object surface with its ε_{surf} and directly sensitive element with its ε_{se}) and depends on the ratio of areas of reciprocally radiating objects.

A certain value of the radiation temperature is assigned for each value of q while calibrating the pyrometer. Note that coefficient A should also take into account the value $C_0 S$. Then the calibration is carried out on the blackbody

model, trying to achieve the condition $\varepsilon_{se} \rightarrow 1$. As a result, one can obtain the equation of the conversion function of the particular pyrometer, expressed in terms of radiation heat exchange between its sensitive element and the

measured surface $T_R = T_R(T_{surf}; T_{se}; \varepsilon_{se})$. The equation can be solved only by taking that $\varepsilon_{se} \rightarrow 1$. However, such a path leads to the significant error of

method. Therefore, in the developed method, conditions are created for the preliminary determination of the reduced emissivity factor ε_r in order to obtain an actual conversion function of the pyrometer in the form of $T_R = T_R(T_{surf})$ $\Big|_{T_{se}=Const; \varepsilon_r=Const}$ when the values of temperature and the emissivity factor for the sensing element are known. For this purpose, we consider the system of 2 equations with 2 mentioned unknowns, and here the 2nd equation describes the state of heat exchange between the surfaces of the measured object and sensitive element of the measuring instrument, previously heated up on a few degrees (ΔT):

$$T_{R1} = \varepsilon_r A \left[\left(\frac{T_{surf}}{100} \right)^4 - \left(\frac{T_{se}}{100} \right)^4 \right], \quad (3)$$

$$T_{R2} = \varepsilon_r A \left[\left(\frac{T_{surf}}{100} \right)^4 - \left(\frac{T_{se} + \Delta T}{100} \right)^4 \right] \quad (4)$$

Subtracting equation (4) from (3), we obtain:

$$\Delta T_R = \varepsilon_r A \left[\left(\frac{T_{se} + \Delta T}{100} \right)^4 - \left(\frac{T_{se}}{100} \right)^4 \right] \quad (5)$$

Due to the development of the method for determining the emissivity factor of a heated object, it becomes possible to carry out an accurate measurement of radiation flows. This, in turn, allow determining the heat insulation of building materials and products with high reliability and, thus, create the basis for defining the suitability of building components and structures on compliance with state and international standards. In addition, the considered work can be used for calibrating the technical pyrometers, namely radiation pyrometers, in the field of exact temperature measurements in industrial or/and laboratory conditions, since the more accurate measurements of radiation flows are guaranteed by following the previous determination of the emissivity factor of studied object.

References:

1. S. Yatsyshyn, B. Stadnyk, Ya. Lutsyk, L. Bunyak, Handbook of Thermometry and Nanothermometry, IFSA Publishing, Barcelona, Spaine, 2015.
2. B. Stadnyk, P. Skoropad, Features of determining the factor of radiation ability of materials at low temperatures. Measuring Equipment and Metrology, no. 68, p. 165–168, 2008.

UDC 658.562

*Lysa O. V.,
PhD, As.-Prof. Department of Automation
and Computer-Integrated Technologies,
Lviv National Agrarian University, Lviv
Midyk I.-M.V.,
PhD student,
Lviv Polytechnic National University, Lviv*

VIRTUAL DEVICE FOR QUALITY CONTROL OF VEGETABLE PRODUCTS

The subject of the study is the development of a virtual instrument for measuring the physical parameters of liquids. The purpose of the research is to develop a method for the rapid determination of the concentration of useful minerals and harmful substances in vegetable juice by electrical parameters [1, p.145].

Laboratory Virtual Instrument Engineering Workbench (LabVIEW) is a system-design platform and development environment for a visual programming language from National Instruments.

The following VI contains several primary block diagram objects—terminals, functions, and wires.

The simulated scheme for measuring the immitance of vegetable juice is presented in Fig. 1

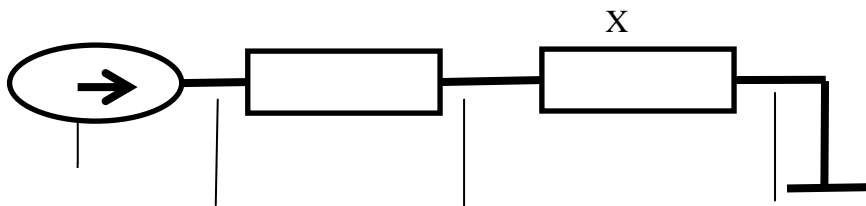


Figure 1 Diagram of measuring the immitance of juice of vegetable products,
Source: own.

The scheme shows the following designations AO, AI.
AI (ANALOG INPUT), AO (ANALOG OUTPUT) – Inputs and outputs of the USB-6009 block, which is designed for reading and generating constant

voltage. USB-6009 is a development by National Instruments company, which develops examples, updates their designs with the development of new software versions and to meet new user needs. The USB-6009 connects to the computer via the full-speed USB interface and has 8 analogue input channels (AI), 2 channels of generating analogue signals (AO), 12 digital input / output channels (DIO) and a 32-bit counter. Thus, AO - serves as the source of the test signal.

Since the nominal value of carrot immitance has a dimension of order of one thousandth part of Ohms, it is necessary to enter R_{lim} in the circuit to avoid overload.

The appearance of the R_{lim} is conditioned and adjusted, taking into account the approximate values of the measured immitance, as well as the technical characteristics of the USB 6009 block.

We recommend to use the LabView package to measure the immitance of the model fluid of vegetable products.

To measure and calculate the immitance of carrots, it is necessary to read the complex voltages U_1 and U_2 . Voltages U_1 and U_2 are responsible for the analogue inputs of the USB 6009 block - AI1 AI2.

To calculate the immitance you need to take the following steps:

- 1) Generation of the test signal (sinusoid);
- 2) Reading of complex voltages;
- 3) Calculation of immitance.

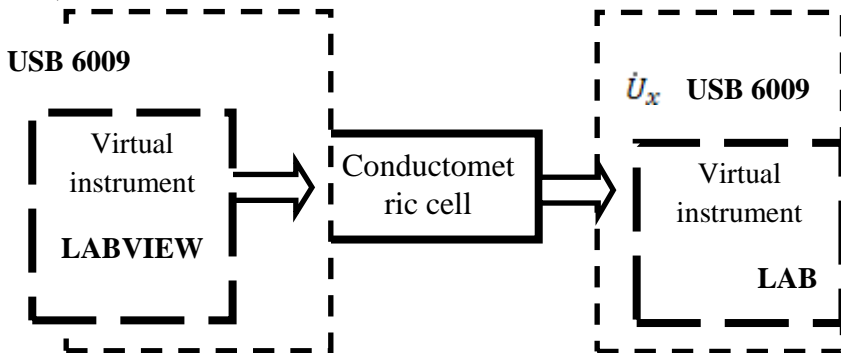


Figure 2. Block-scheme for measuring the immitance of juice of vegetable products, Source: own.

TS – test signal, U_x – complex voltages

According to specifications, the USB 6009 block generates a maximum voltage of 5V and a maximum current of 5mA.

Creating a test signal. This program demonstrates how to perform continuous analog output tasks on the USB- 6009 and also incorporates the theory of operation that is associated with software timed analog output. Continuous software timed analog output means that your analog channel will update only once for every iteration of the program's while loop. It is important to remember that these devices allow a maximum update rate of 150 samples per second on each channel; therefore the main program's while loop can iterate no faster than once every 6 ms.

It is also important to remember that these devices allow an output voltage range of 0 to 5 Volts. This program outputs a sine wave with a DC offset and allows the user to select the number of points per cycle. It will be observed that increasing the points per cycle will increase the resolution of the output waveform, but also decreases its frequency. The approximate period of the output waveform is equal to the points per cycle times the output rate.

Steps to Implement or Execute Code:

1. Open the Test Signal VI
2. Configure front panel controls
 - Physical Channel
 - Maximum Value
 - Minimum Value
 - Output Rate
 - Points per Cycle
3. Run the VI

A virtual instrument for the imitative control of vegetable juice quality indicators has been created. Advantages of the device: practical and easy to use; has high accuracy of measurements; relatively cheap compared to other analogs; does not require long-term training of the studied samples; compact and non-obtrusive; provides software flexibility.

References:

1. Ye.V. Pokhodylo, P. H. Stoliarchuk. Immitance quality control. Lviv: Vydavnytstvo Lvivskoi politekhniky, 2012. 164 p.
2. Ivakhiv O., Pokhodylo Ye., Stolyarchuk P. (2002). 'Production Quality Testing with Immitance Sensors Using Instrumentation'. VII Konferencja naukowa «Czujniki optoelektroniczne i elektroniczne» (COE'2002), Rzeszow, 5-8 czerwca 2002, Vol. 2, pp. 297–300.

УДК 339.56

*Андрушко Р. П.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
Андрушко О. М.,
к.с.-г.н., доцент кафедри генетики, селекції та захисту рослин,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ОПТИМІЗАЦІЯ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ДІДЖИТАЛІЗАЦІЇ

Сучасні ринкові відносини дедалі частіше спонукають суб'єктів господарювання до переходу на якісно інший рівень реалізації діяльності. В умовах зростаючої конкуренції традиційні методи ведення господарської діяльності вже не можуть гарантувати збільшення обсягів виробництва, а часом не спроможні навіть забезпечити його функціонування вже на досягнутому рівні. Як свідчить світовий досвід, досить дієвою є заснована на діджиталізації переорієнтація господарської діяльності на віртуальне середовище. Значна кількість оточуючого нас обладнання вже автоматизована та здатна сама виконувати масивну кількість завдань без втручання людини – збирати дані, аналізувати їх та видавати певні алгоритми, які дозволяють навіть робити точні прогнози на майбутнє.

На даний час новим напрямом наукових досліджень в управлінському обліку є обґрунтування теоретичних та методичних аспектів обліку в умовах діджиталізації. Діджиталізація (з англ. digitalization, «оцифрування») це – перехід інформаційного поля на цифрові технології, тобто переведення певної інформації з аналогового у цифровий формат для полегшення її подальшого використання на сучасних електронних пристроях.

На думку К.О. Купріню, діджиталізація – це способи приведення будь-якого різновиду інформації в цифрову форму [2; с. 259]. Дещо іншу позицію з цього питання займає О. В. Халапсіс, визначаючи діджиталізацію не як спосіб, а як пов'язаний із тенденцією приведення в електронний вигляд найрізноманітніших видів використовуваної людиною інформації процес, умовно названий дослідником «оцифруванням буття» [3]. Однак, незважаючи на панування подібних поглядів у вітчизняних наукових колах, таке визначення досліджуваного явища не відповідає його реальній сутності. Хибність же його обумовлюється відсутністю в національній мові змістовних аналогів

іншомовних термінів «digitization» та «digitalization», що призводить до плутанини в їх сприйнятті та розумінні [6].

Слід зазначити, що поняття «діджитизація» та «діджиталізація», досить часто вживаються як синоніми в іноземних наукових колах, так само як і в Україні. Але, як наголошують С. Бреннен [4] та Д. Крайс [5], діджитизація та діджиталізація – це два концептуальних терміни, що хоча й вживаються часом як тотожні, однак ретельний аналіз яких дозволяє з упевненістю зробити висновок про існування чітких відмінностей між ними.

Діджитизація та діджиталізація в рамках господарської діяльності є вихідними пунктами на шляху до всеохоплюючої цифрової трансформації («digitaltrans formation») світового господарства.

Сучасний рівень розвитку комп'ютерних технологій, які використовуються у сільському господарстві, дозволяє вести контроль за значною кількістю показників. Наприклад, сучасний комбайн оснащений спеціальними датчиками, які слідкують за кількістю палива, яке витрачається за робочу зміну, за площею обробленої землі, за зібраний врожай, за пройдений шлях за робочу зміну та надають ці показники у вигляді певної інформаційної бази даних. Даний вид збору інформації дозволяє оптимізувати контроль за виконанням роботи механізатора, його продуктивністю та зменшити втрати часу на формування й обробку даної інформації. Зібрана інформація передається до облікового апарату господарюючого суб'єкта, та дозволяє отримати повну картину усього, чим займався механізатор у робочий час, виключивши можливість шахрайства та відображення невірних показників.

Проте існує одна проблема, а саме перенесення бази даних від комбайна до програми з ведення обліку, ймовірна несумісність або конфлікт програмного забезпечення, через які ускладнюється накопичення та обробка отриманої інформації на спеціалізованому програмному забезпеченні. А беручи до уваги те, що загалом на підприємствах спостерігається диференціація виробництва видів продукції, то виникають труднощі із об'єднанням окремих складових виробничого процесу, не завжди є можливість інтегрувати нові умови та рішення із тими, що вже існують.

У світі використовується подібного роду програмне забезпечення, це Німецька інформаційна система, яка має назву система SAP (нім. S - системний аналіз та розробка програм) – це спеціалізоване програмне забезпечення, за допомогою якого здійснюється автоматизація професійної діяльності представників різних спеціалізацій. Розробниками

SAP системи було запропонована спеціальна підсистема модулів ERP (англ. Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства), які контролюють, удосконалюють і спрощують роботу на всіх ділянках бізнесу: від введення інформації з первинних торговельно-облікових реєстраторів до керівництва підтримки прийняття стратегічно важливих рішень.

Спируючись на дане програмне забезпечення та зібрані ним показники, у підприємства створюється єдиний інформаційний простір, який структурно розподілений по ієрархічним рівням і по сферам роботи – продаж, закупівля, виробниче планування, оперативна діяльність, фінансовий та складський облік тощо, який дозволяє охопити абсолютно всі області. Вся інформація накопичується і вводиться в єдину базу, звідки з легкістю може бути отримана за запитом.

На сьогодні відсутня точна цифрова інформація про властивості та агрохімічні дані ґрунтів України. Більше того, відповідно до Методики експертної грошової оцінки земельних ділянок, при зіставленні цін продажу земельних ділянок під сільськогосподарськими угіддями враховуються, зокрема, такі якісні показники земельної ділянки, як родючість та стан ґрунтів, що визначаються через їх бонітет. І це питання особливо гостро звучить зараз, з огляду на перспективи відкриття ринку землі.

Тож маємо визнати, що у діджитал-еру український АПК йде з ґрунтовими картами 60-х років, даними бонітування початку 90-х і застарілими методиками.

Впровадження ERP-технології дозволить полегшити ведення управлінського обліку на аграрних підприємствах, та дозволить без значних зусиль формувати для керівного персоналу комплексну управлінську інформацію.

Отже, під діджиталізацією прийнято розуміти трансформацію, проникнення цифрових технологій щодо оптимізації та автоматизації бізнес-процесів, підвищення продуктивності та покращення комунікаційної взаємодії зі споживачами.

Діджиталізація, як процес оцифрування інформації обліку – це еволюційний крок у розвитку практики управлінського обліку, а відтак є актуальним в частині наукового пошуку та теоретичного обґрунтування. Даний вид обліку, окрім того, що не є регламентованим на законодавчому рівні та не відповідає сучасним критеріям прогресивного суспільства в розрізі управління віртуальним середовищем даних, автоматизації

взаємовідносин з клієнтами, користування перевагами хмарних технологій.

Список використаних джерел:

- 1.Словниковий запас: діджиталізація URL: <http://www.strelka.com/ru/magazine/2015/02/03/vocabulary-digitalisation> (дата звернення: 05.05.2017).
2. Куприна К. А. Диджитализация: понятие, предпосылки возникновения сферы применения Вестник научных конференций. Качество информационных услуг: по материалам международной научно-практической конференции 31 мая 2016 г. Тамбов. 2016. № 5-5 (9). С. 259-262.
3. Халапсис А. В. Глобализация и метрика истории URL: <http://halapsis.net/globalizatsiya-i-metrika-istorii> (дата звернення: 05.05.2017).
- 4.Brennen S. Digitalizationand Digitization URL: <http://culturedigitally.org/2014/09/digitalization-and-digitization/> (дата звернення: 05.05.2017).
5. De Clerck J.-P. Digitization, digitalizationand digitaltrans formation: thedifferences URL: <https://www.i-scoop.eu/digitization-digitalization-digitaltransformation-disruption/> (дата звернення: 05.05.2017).
6. Коптелов А. К. Digitization (оцифровка) vs Digitalization (цифровизация) URL: <http://koptelov.info/digitization-digitalization/> (дата звернення 05.05.2017).

УДК 378.014.54

*Боровик М. В.,
к. е. н, доцент
кафедри менеджменту і публічного адміністрування,
Харківський національний університет міського господарства
імені О.М. Бекетова, м. Харків*

ІНФОРМАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЗАКЛАДІВ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Сучасний стан освітньої системи в Україні вимагає здійснення певного комплексу заходів, здійснення яких забезпечить підвищення ефективності її функціонування та сприятиме забезпеченню розвитку усіх складових елементів освітньої системи у довгостроковій перспективі. При цьому основна увага повинна приділятися саме діяльності закладів вищої освіти, як головним суб'єктам освітньої системи в Україні, а також ефективному використанню наявних у їх розпорядженні ресурсів, використання яких дозволить забезпечити досягнення сталого розвитку закладів вищої освіти. Все це обумовлює необхідність здійснення дослідження ресурсного забезпечення закладів вищої освіти та виділення саме тих ресурсів, ефективне використання яких в жорстких умовах конкурентного розвитку сучасної економіки сприятиме забезпеченню сталого розвитку закладів вищої освіти. В умовах розвитку інформаційного суспільства саме інформації стає одним з головних джерел та ресурсів отримання конкурентних переваг на ринку освітніх послуг .

Більшість прийнятих сьогодні підходів у визначенні інформаційного ресурсу засноване на занадто вузькому розумінні інформації, як відомостей і даних. Вивчення наукових поглядів щодо сутності поняття «дані» дозволило виявити: деякі автори ототожнюють поняття «дані» з поняттям «інформація»; в інших дослідженнях кожне з понять існує окремо. Однак, ці поняття тісно пов'язані між собою та поглиблюють і розширюють одне одного. На основі проведених досліджень можна стверджувати що дані виступають як форма представлення інформації, найчастіше у електронному вигляді та/або на матеріальних носіях [1].

У менеджменті під інформацією розуміються відомості про об'єкт управління, явища зовнішнього середовища, їх параметри, властивості і стан на конкретний момент часу. Інформація є предметом управлінської праці, засобом обґрунтування управлінських рішень, без яких процес впливу керуючої підсистеми на керовану і їх взаємодія неможливі. У

цьому сенсі інформація виступає основоположною базою процесу управління.

Вчені-економісти розглядають інформацію як відомості в сфері економіки, які необхідно фіксувати, передавати, зберігати і обробляти для використання в управлінні як господарством країни в цілому, так і окремими його об'єктами. З економічної точки зору інформація дозволяє сформулювати рішення, як ефективніше і економічно вигідніше організувати процес виробництва товарів і послуг.

Економічна інформація в основному дискретна і складається з окремих повідомлень, тобто комплексів значень, що характеризують конкретні факти, предмети, явища, господарські операції тощо. Кожне повідомлення може бути представлено у вигляді чергування імпульсів, букв, цифр або інших символів [3].

Таким чином, інформація з економічної точки зору – це стратегічний ресурс, один з основних ресурсів зростання продуктивності діяльності будь-якої організації. Інформація – основа діяльності суб'єктів господарювання в жорстких умовах зовнішнього середовища та невизначеності, при цьому саме інформація дозволяє встановлювати стратегічні цілі і завдання що стоять перед організацією і використовувати можливості, що відкриваються; приймати обґрунтовані і своєчасні управлінські рішення; координувати дії різних структурних підрозділів організації, спрямовуючи їх зусилля на досягнення загальних цілей. Також інформація є основною інформаційно-комунікаційного забезпечення діяльності будь-якої організації.

Результатом роботи з інформацією в системі інформаційно-комунікаційного забезпечення сталого розвитку закладу вищої освіти може стати обґрунтування необхідності прийняття ефективних управлінських рішень в умовах невизначеності для забезпечення сталого розвитку. Тобто, основою інформації є данні представлені в електронному вигляді та/або збережені на матеріальних носіях, які виступають базою в процесі управління.

Розглядаючи інформаційне забезпечення в контексті діяльності закладів вищої світи можна зазначити, що інформація є основною його інформаційного забезпечення та саме від ефективного використання інформації залежать результати діяльності закладу вищої освіти та його сталий розвиток.

При цьому враховуючи особливості функціонування закладів вищої освіти на ринку освітніх послуг, пропонується під сталим розвитком закладів вищої освіти розуміти довготривалу сукупність процесів

кількісних та якісних змін у його діяльності, які зумовлюють незворотне збалансоване поліпшення основних його рейтингових показників та посилення адаптивних здатностей щодо протистояння негативній дії зовнішнього середовища та чинників внутрішнього характеру при ефективному використанні наявного потенціалу за рахунок ефективного управління інформаційно-комунікаційним забезпеченням, використовуючи данні, інформацію, знання та комунікації як основні ресурси, що сприяють досягненню сталого розвитку закладу вищої освіти.

Таким чином, можна зробити висновок, що інформація належить до стратегічних ресурсів, та виступає основою інформаційно забезпечення сталого розвитку закладів вищої освіти. Ефективне використання інформації сприятиме досягненню закладу вищої освіти певних конкурентних переваг на ринку освітніх послуг. Саме тому останніми роками стрімко підвищується вплив якісної інформації на досягнення стратегічної мети діяльності закладів вищої освіти.

Список використаних джерел:

1. Боровик М. В. Інформація як основа інформаційно-комунікаційного забезпечення сталого розвитку закладів вищої освіти / М. В. Боровик // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство», Випуск 20, частина 1, 2018. – С. 56-59.

2. Понятие информации, данных, знаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://market-pages.ru/infteh/2.html>

УДК 631.147-047.44(477)

*Герасименко Ю. С.,
к.е.н., доцент кафедри статистики і економічного аналізу,
Велієва В. О.,
к.е.н., доцент кафедри статистики і економічного аналізу,
Харківський національний аграрний університет
ім. В. В. Докучаєва, м. Харків*

СТАН РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Захід, головним спонсором якого виступив канадський проект міжнародної матеріально-технічної допомоги — Український проект бізнес-розвитку плодоовочівництва UHBDP, зібрав близько 300 учасників — вітчизняних і закордонних аграріїв, експертів та науковців.

— Внутрішній і зовнішній ринки органіки стрімко розвиваються, — зазначила напередодні Конгресу Ольга Трофимцева, заступник Міністра аграрної політики та продовольства України з питань європейської інтеграції. — Ця тенденція зберігатиметься у коротко- та середньостроковій перспективі, бо попит зростає швидше, ніж пропозиція, особливо у країнах Європейського Союзу, Північної Америки, Близького Сходу, Азії.

Світовий ринок органічних харчових продуктів щороку збільшується на 10–15%, і вже сягнув понад 75 млрд євро.

За інформацією Дослідного інституту органічного сільського господарства FiBL (Швейцарія), традиційними лідерами у світі за площами під органічними культурами є Австралія (22,7 млн га), Аргентина (3,1 млн га), США (2,0 млн га), Іспанія (2,0 млн га), Китай (1,6 млн га), Італія (1,5 млн га), Франція (1,4 млн га), Уругвай (1,3 млн га), Індія (1,2 млн га) та Німеччина (1,1 млн га).

За даними опитування усіх українських експортерів органічної продукції, проведеного органом сертифікації «Органік Стандарт», обсяг експорту становив близько 300 тис. т на суму понад \$65 млн у 2016 році. На внутрішньому ринку за цей період реалізовано продуктів на €21 млн, що приблизно дорівнює €0,5 на особу.

Ці показники вказують не лише на низький рівень купівельної спроможності населення, а й на те, що в нашій країні досі не сформовано належну філософію органічного виробництва та споживання, а також державну політику щодо їхнього розвитку. Над розв'язанням двох

останніх проблем працюють урядові структури в особі Мінагрополітики та утвореного при ньому Офісу підтримки реформ напряму органічного виробництва та нішевих культур, а також громадські організації органічного сектору, численні міжнародні проекти та програми.

Нині в Україні налічується 429 операторів органічного ринку, 294 із них — виробники, решта — трейдери, переробники, заготівельники так званих дикоросів. Органічні площі становлять 380 тис. га, з них у перехідному періоді перебуває 91 тис. га. Близько 80% української продукції торік експортовано на понад \$60 млн. Її лівова частка йде до країн ЄС, Швейцарії, решта — США, Австралії, Канади, країн Азії.

Тим не менш, як вважає Ольга Трофімцева, Україна вже є європейським і прагне стати світовим органічним хабом [1].

— Темпи розвитку внутрішнього ринку органічної продукції відстають від його можливостей, — так вважає Олексій Соломка, голова асортиментного комітету громадської спілки виробників органічних сертифікованих продуктів «Органічна Україна». Він нагадав, що перший упакований роздрібний товар — зелена органічна гречка — «прийшла» до покупця наприкінці 2007 року, у 2008-му 14 органічних магазинів реалізували 2000 одиниць одного виду продукції, в 2009-му — 36 продали 12 тис. одиниць трьох видів харчів, у 2010-му — 84 торгових точки запропонували 90 тис. одиниць шести видів продуктів, у 2014-му — 2000 розмістили на своїх полицях понад 630 тисяч одиниць 21 виду продукції. Загалом частка органічних продуктів на ринку України не перевищує 0,1%.

Головними причинами низьких темпів розвитку внутрішнього органічного ринку, на думку експерта, є низька купівельна спроможність споживачів, їхня необізнаність про переваги цієї продукції перед звичайною. Водночас поступ уперед гальмують українські торговельні мережі через своє упереджене ставлення до «органіки» та прагнення отримувати на ній такі самі прибутки, як на звичайній, неорганічній продукції.

За кордоном від українського виробника, зі слів О. Соломки, очікують органічну сировину, але ми маємо диктувати свої умови. Щоби зменшити залежність від зовнішніх факторів, фермери повинні створити потужний внутрішній ринок, щороку поповнювати асортимент свого виробництва готовими органічними продуктами з доданою вартістю експортної якості, дбати про їхню належну маркетингову привабливість.

Про певні позитивні зрушення на цих напрямках засвідчила дегустаційна виставка, що працювала під час роботи Конгресу. На ній

були представлені якісно оформлені та упаковані олія, чаї, джеми, кондитерські та хлібобулочні вироби, фруктові пасти та соки, макарони, себто деякі з тих зразків готової вітчизняної органічної продукції, якими поповнився їхній асортимент в останні п'ять років.

Однією з родзинок конгресу стало повідомлення, з яким виступив Максим Турко, керівник першого на вітчизняних теренах оліспресового заводу «УКРОЛІЯ ОРГАНІК» (сmt. Диканька, Полтавщина), що почав свою роботу наприкінці 2017 року. Підприємство спеціалізується на переробці виключно органічної сировини, яку одержує від сільськогосподарського підприємства «Агроєкологія», заснованого одним із фундаторів українського органічного руху Семеном Антонцем. Першу партію органічної олії та макухи вже відправлено до Нідерландів, Литви, Франції та Швейцарії. «Ми зацікавлені в розширенні сировинної бази, готові допомогти аграріям насінням та технологіями, плануємо найближчим часом відкрити фасувальні лінії», — підсумував свій виступ М. Турко [1].

Внутрішній ринок органічної продукції почав зароджуватися на початку 2000-х років, у 2008 році перші українські марковані органічні продукти з'явилися на полицях українських магазинів. Головними каналами збуту є супермаркети та спеціалізовані магазини у великих містах. Асортимент органічної продукції на полицях магазинів все ще неповний. Споживачі можуть придбати в магазинах такі категорії українських органічних продуктів: молочні та м'ясні продукти, бакалійні продукти та хлібобулочні вироби, борошно, макаронні вироби, рослинні олії, напої (фруктові/овочеві/ягідні соки, березові соки, трав'яні чаї), консервовані продукти (наприклад, ягідні пасти, сиропи, джеми), деякі овочі та фрукти тощо.

Найбільшим викликом для внутрішнього ринку є низький рівень обізнаності про органічні продукти серед споживачів. Органи сертифікації Сімнадцять органів сертифікації, акредитованих на міжнародному рівні, включені до офіційного переліку органів сертифікації в органічній сфері для України відповідно до Регламенту ЄС 1235/2008 (станом на 14.12.2017). Це такі органи сертифікації: Органік Стандарт, Bio.inspecta AG, Ecocert SA, CERES Certification of Environmental Standards GmbH, Control Union Certifications, Kiwa BCS Öko-Garantie GmbH, Ecoglobe, Istituto Certificazione Etica e Ambientale (ICEA), Lacon GmbH, Suolo e Salute srl, Agreco R.F. Göderz GmbH, Bioagricert S.r.l., Ekoagros, A CERT European Organization for Certification S.A., Letis S.A, CCPB Srl та Valsts SIA “Sertifikācijas un testēšanas centrs”. Єдиний український орган

сертифікації – ТОВ «Органік Стандарт»; всі інші – іноземні або їхні місцеві філіали. З 2015 року більшість органів сертифікації, які активно працюють в Україні, беруть участь у Платформі «Україна» в Європейській раді органів сертифікації (ЕОСС).

Органічний сектор України представлений такими ключовими учасниками органічного ринку: консультативний орган «КьюС», орган сертифікації «Органік Стандарт», Інформаційний центр «Зелене досьє», Громадська спілка виробників сертифікованої органічної продукції «Органічна Україна», Федерація органічного руху України, Львівська міська громадська організація «Екотерра», ТОВ «ВІП Груп», Органік Бізнес, ТОВ «Сіб-Агро», ТОВ «НВО «Інститут органічного виробництва», Міжнародна громадська організація «Асоціація учасників біовиробництва «БЮЛан Україна», Натур Бутік, громадська спілка «Український органічний кластер», а також активні органічні виробники, переробники та трейдери. Першопрохідці щодо створення системи навчання органічній тематиці у вищих навчальних закладах – Житомирський національний агроекологічний університет, Іллінецький аграрний державний коледж, Липковатівський аграрний коледж тощо [2].

Список використаних джерел:

1. Ринок органічної продукції в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://agro-business.com.ua/agro/podiia/item/9994-rynok-orhanichnoi-produktsii-v-ukraini.html>.
2. Органічний ринок в Україні - аналітика [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://agropolit.com/spetsproekty/415-organichniy-rinok-v-ukrayini-analitika>

УДК 658.5:004

*Гурмус М. В.,
викладач обліково-економічних дисциплін II категорії,
Стрийський коледж ЛНАУ, м. Стрий*

ІНФОРМАЦІЙНІ СИСТЕМИ В УПРАВЛІННІ БІЗНЕС - ПРОЦЕСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Діяльність підприємства являє собою пов'язану множину бізнес-процесів, кінцевою метою яких є випуск і збут продукції.

Усі бізнес-процеси існують для виконання завдань підприємства і повинні бути співвіднесені з цілями підприємства.

У ході бізнес-процесу можуть оброблятися різні документи і відбуватися взаємодія з зовнішніми ІТ-системами. Як правило, автоматизуються ключові бізнес-процеси діяльності підприємства: формування замовлень, виконання заявок клієнтів, розробка і запуск нової продукції і т. д., а також інші нескладні, але численні і рутинні процеси.

Інформаційні технології відіграють свою роль у зміні ділових процесів поряд з іншими важливими факторами, які визначають стратегію бізнесу – адмініструванням, ціновою політикою, технологічними інноваціями та ін. Інформаційні технології дозволяють радикально змінити бізнес-процеси і значно покращити основні показники діяльності компанії, що дозволяє випередити конкурентів.

У світовій практиці найпопулярнішими методологіями управління є: MRP, JIT, SCM, ERP [3,4].

MRP (Manufacturing Resource Planning) або "Планування виробничих ресурсів" – методи управління промисловим підприємством в умовах конкурентної ринкової економіки. Метод MRP (MRPI і MRPII) забезпечує формування виробничих планів на підставі портфеля замовлень і прогнозування збуту готової продукції за періодами. Виконується попередня оцінка плану виробництва за потребами в ключових виробничих ресурсах підприємства на виробничу програму. Далі здійснюються оперативне управління та облік виконання планів виробництва і поставок, складський облік і управління матеріально – виробничими запасами. Метод MRP використовує розвинений управлінський облік і систему бухгалтерського обліку міжнародного класу (GAAP, IAS).

JIT (Just in time) – управління, засноване на найвищій організації бездефектного виробництва, синхронізації виробничих процесів,

включаючи операції з постачанням комплектуючих і матеріалів, виконанням субпідрядних робіт. Застосовується, в основному, на підприємствах з масовим характером виробництва.

SCM (Supply Chain Management) – управління розширеним виробничим ланцюжком. Здійснюється підтримка повного управлінського циклу випуску продукції – від проектування до гарантійного та сервісного обслуговування після продажу. Метод заснований на стандарті CSRP і орієнтований на управління зовнішніми по відношенню до підприємства елементами виробничого ланцюжка.

ERP (Enterprise Resource Planning) - управління ресурсами (матеріальними, фінансовими, трудовими) в рамках єдиної корпорації. Ця методологія повністю базується на MRP II і відрізняється від неї ще більшим масштабом підприємств, які стають корпораціями.

Мета ERP - системи – узгоджене функціонування всіх компонентів системи, оптимізація за часом виконання і споживаним ресурсам. Найбільш популярними ERP – системами є: SAP/R3, BAAN, Oracle Applications, Renaissance CS та інші.

У розрізі автоматизованого робочого місця (APM) організації розрізняють ІС наступних видів:

- локальне АРМ – програмно – технічний комплекс, призначений для реалізації управлінських функцій на окремому робочому місці та пов'язаний з іншими ІС (АРМ) інформаційно;

- комплекс інформаційно і функціонально пов'язаних АРМ, що реалізують у повному обсязі функції управління;

- комп'ютерна мережа АРМ на єдиній інформаційній базі, що забезпечує інтеграцію функцій управління в масштабі підприємства або групи бізнес-одиниць;

- корпоративна ІС (КІС), що забезпечує повнофункціональне розподілене управління великомасштабним підприємством.

За ступенем формалізації і складності алгоритмів обробки інформації функціональних компонентів і відповідних інформаційних технологій зазвичай в організації впроваджують:

- системи оперативної обробки даних – OLTP-системи (On-Line Transaction Processing) системи;

- системи підтримки та прийняття рішень DSS (Decision Support Systems).

До систем оперативної обробки даних відносяться традиційні ІС обліку та реєстрації первинної інформації. У цих ІС виконується збір і реєстрація великих обсягів первинної інформації, використовуються

досить прості алгоритми розрахунків і запитів до бази даних, структура якої стабільна протягом тривалого часу.

У OLTP – системах велике значення має захист БД від несанкціонованого доступу, апаратних і програмних збоїв в роботі ІС. Форми вхідних і вихідних документів, схеми документообігу жорстко регламентовані. Для підвищення ефективності функціонування ІС використовуються комп'ютерні мережі з архітектурою "клієнт-сервер".

Системи підтримки та прийняття рішень орієнтовані на реалізацію складних бізнес – процесів, що вимагають аналітичної обробки інформації, формування нових знань. Аналіз інформації має певну цільову орієнтацію, наприклад фінансовий аналіз підприємства, аудит бухгалтерського обліку та інше.

Автоматизація бізнес-процесів – широкий клас завдань, що не обмежується рухом і обробкою документа, а до складу їх входять різні операції, що виконуються співробітниками, і покрокову автоматичну обробку даних.

Комплексна інформатизація бізнес – процесів, насамперед, спрямована на організацію і планування основної діяльності щодо надання послуг, тому в них закладені управлінські технології, які вже є стандартними в міжнародній практиці і складають підсистеми.

Таким чином, бізнес – процес – це потік роботи, що переходить від однієї людини до іншої, а для великих процесів, очевидно, від одного відділу до іншого.

Список використаних джерел:

1. Сучасні інформаційні системи і технології / В. Г. Іванов, С. М. Іванов, В. В. Карасюк та ін.; за заг. ред. В. Г. Іванова, В. В. Карасюка. – Х. : Нац. юрид. ун-т ім. Ярослава Мудрого, 2018. – 347 с.
2. Лазор Я. О. Поняття та види інформаційних систем / Я. О. Лазор // Вісник Національного університету "Львівська політехніка"-2016. - № 837. - с. 80-86.
3. Клепікова О. А. Сучасний стан і місце інформаційних технологій в управлінні підприємством / О. А. Клепікова // Науковий вісник міжнародного гуманітарного університету. Серія: Економіка і менеджмент. – 2016. – № 5. – С. 74-77.
4. Новак В. О. Інформаційне забезпечення менеджменту : навч. посіб. / В. О. Новак, Л. Г. Макаренко, М. Г. Луцький. – К. : Кондор, 2017. – 462 с.

УДК 332.33:004.65

*Желєзняк А. М.,
к.е.н, доцент кафедри обліку та оподаткування,
Хромей Н. В.,
магістр,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ПЕРСПЕКТИВИ ОРГАНІЗАЦІЇ АВТОМАТИЗОВАНОГО ОБЛІКУ ЗЕМЕЛЬ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПРИЗНАЧЕННЯ

Інтенсивний розвиток аграрного бізнесу передбачає ефективне і раціональне використання земельних ресурсів, організацію їх обліку та аудиту. Важливу роль в цих процесах відіграє можливість використання спеціалізованого програмного забезпечення, яке б давало можливість не лише бухгалтерського обліку земель, що перебувають у власності та оренді у сільськогосподарського підприємства, але і просторового відображення земельних ділянок. Це дасть змогу ефективніше планувати сівозміни, планувати виробничі процеси в рослинництві та контролювати стан виконання технологічних робіт і витрат паливно-мастильних матеріалів, насіння, добрив, засобів захисту рослин.

Земля є важливим об'єктом бухгалтерського обліку, а особливо для сільськогосподарським підприємств, так як від ефективності та цілеспрямованості її використання в довготривалому розумінні залежить успішність того чи іншого підприємства.

В Україні залишається актуальним пристосування системи бухгалтерського обліку для отримання інформації про наявність, рух та використання земельних ресурсів. Це зумовлено тим, що в Україні досі неврегульовані питання пов'язані з землеволодінням та землекористуванням.

Основою для вдосконалення системи відносин держави з підприємствами та підприємств з орендодавцями є організація автоматизованого обліку земель сільськогосподарського призначення.

Аналіз існуючого ринку програмного забезпечення, що дозволяє автоматизувати обліку земель сільськогосподарського призначення показав, що для аграрних підприємств суттєві переваги мають ті програмні рішення, які містять модулі або додатки, пов'язані з обліком земельних та майнових паїв. До основних переваг таких рішень можна віднести:

- 1) наявність довідника договорів оренди земельних паїв;

- 2) можливість автоматизованого нарахування орендної плати;
- 3) можливість оформлення виплати орендної плати в натуральному та грошовому еквіваленті.

Більшість сільського населення (орендодавці), які маю приватні господарства, надають перевагу отримувати орендну плату від сільськогосподарського підприємства у вигляді продукції, що здійснюється раз на рік після збору урожаю. Однак, як показала практика, з кожним роком зростає частка орендодавців, які бажають тримати виплату орендної плати в грошовому еквіваленті. Тому адаптація програмного забезпечення до цих потреб у взаємовідносинах з питань оренди землі дозволить оформляти ці господарські операції в бухгалтерському обліку своєчасно та в повній мірі.

До числа найпрогресивніших серед програмного забезпечення, що також спеціалізується на обліку землі, відноситься програмний продукт компанії Soft.Farm, який призначений для організації та ведення сільськогосподарської діяльності.

Програмне рішення Soft.Farm представлено також у формі мобільного додатку, який відкриває широкі можливості для фермерів. Із застосуванням додатку можна фотографувати стан посівів, зберігати інформацію та записувати GPS координати зробленого фотознімку. За допомогою програми можна планувати сівозміни та створювати технологічні карти.

Компанія здійснює свою діяльність спільно з партнерами: GPS партнер – OVERSEER та партнер з прогнозування та моніторингу погодних умов – meteo trek. Програмне забезпечення Soft.Farm порівняно з попередніми є інноваційним, прогресивним та економічно виправданим.

В українських реаліях перспектив організації автоматизованого обліку земель сільськогосподарського призначення чимало. Саме тому компанії з розробки програмного забезпечення, вивчивши привабливість даного питання зацікавлені у вдосконаленні свого продукту з урахуванням потреб споживача. Сільськогосподарські підприємства дедалі частіше визнають позитивний вплив вискоєфективного програмного забезпечення на процес прийняття рішень і готові оплачувати його.

УДК 519.863:636.083

*Іваницький І. Є.,
к.е.н., доцент кафедри автоматизації
та комп'ютерно-інтегрованих технологій,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ОПТИМІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ОВОЧІВНИЦТВА

Овочівництво України розвивається швидкими темпами. При вирощуванні овочів є ряд як позитивних, так і негативних аспектів.

Серед позитивних – погодно-кліматичні умови, доступ до землі, широкий ринок попиту, постійне підвищення цін на овочеву продукцію. В останні роки у галузь вливаються значні інвестиції, як у виготовлення кінцевих продуктів, так і в створення сировинних зон для переробних підприємств. Під їх впливом змінюються технології виробництва, збирання, зберігання, підготовки до продажу, показники якості.

Серед негативних – відсутність овочесховищ і дефіцит навіть традиційних овочів, про що свідчить ріст їх імпорту, а також ріст внутрішніх цін. Сумірні втрати овочевої продукції складають 27% від валового збору. Через значні втрати цей бізнес втрачає свою привабливість[1].

Одночасно з нарощуванням об'ємів виробництва продукції овочівництва проблемою залишається підвищення її якісних характеристик на всіх стадіях проходження до споживача. Якість овочевої продукції є одним із основних чинників підвищення конкурентоздатності, що дозволяє визначити взаємозв'язки між виробниками, переробниками і торговими підприємствами, скорочувати об'єми виробництва овочів у відповідності до попиту на ринках, а також гарантувати прибутки партнерам у ланках “виробництво-переробка-збут”[2].

Слід зазначити, що збільшувати виробництво овочевої продукції треба не за рахунок розширення посівних площ, а в результаті підвищення врожайності овочевих культур, поліпшення їх якості та зниження собівартості. Велике місце в інтенсифікації овочівництва відводиться розширенню площі закритого ґрунту, де врожайність овочевих культур підвищується в 10-15 разів порівняно з відкритим[3]. Це дає можливість збільшити виробництво свіжої овочевої продукції в зимово-весняний період, забезпечити нею населення і вивезти продукцію за межі країни. Важливими питаннями розвитку овочівництва є поглиблення спеціалізації і впровадження інтенсивних технологій, вивчення і вдосконалення систе-

ми управління якістю продукції. Це, насамперед, виробництво високоякісних овочів, заготівля і реалізація їх, а також удосконалення прямих зв'язків поле-магазин [4].

У даний час економічну оцінку овочевих культур треба розглядати в контексті використання її показників в економіко-математичному моделюванні. Звідси, найбільш прийнятним варіантом є методика, у відповідності з якою економічну оцінку овочевих культур доцільно визначати за наступними показниками: вихід тих поживних речовин, які враховуються при моделюванні, величина затрат праці і коштів в розрахунку на одиницю змінної у розрізі вирощування продукції відкритого і закритого ґрунту.

Формулювання умов – одна з найвідповідальніших стадій опрацювання моделі задачі. Вона повинна забезпечити раціональне використання виробничих ресурсів, виконання виробничих завдань, баланс виробництва і використання площ овочевих культур, належний рівень ефективності господарювання і належну структуру виробництва.

Правильне використання площі при вирощуванні овочів – це складна задача і тому застосування математичних методів і ЕОМ для розв'язування даної задачі значно підвищує ефективність планово-економічної роботи. Вона дає можливість не тільки значно скоротити час на обчислення, а й забезпечити оптимальні результати.

Важливе значення при опрацюванні економіко-математичної моделі даної задачі має вибір критерію оптимальності, який повинен відображати ефективність сільськогосподарського підприємства, відповідаючи одночасно загальносуспільним вимогам.

Після вибору критерію оптимальності обґрунтовуємо систему змінних показників задачі з оптимізації виробництва і використання овочів, які відображають окремі культури та технологічні способи виробництва. В задачу повинні бути включені всі технологічні способи, які розвиває і може розвивати підприємство[5].

Найбільш важливі культури можуть бути представлені декількома змінними, менш важливі – однією. Щодо другорядних культур, то навіть, група їх може бути представлена однією змінною.

Таким чином, розроблена економіко-математична модель задачі і її розв'язання дасть відповідь на такі питання: яким повинен бути план виробництва овочів на перспективу, на яких площах вирощувати культури у відкритому ґрунті, в розрізі культурозмін закритого ґрунту, яка потреба під кожну культуру органічних і мінеральних добрив, які затрати праці, вартість товарної продукції, прибуток.

Список використаних джерел:

1. Борисова В.А. Методологічні основи вибору спеціалізації сільсько-господарського підприємства. *Економіка АПК*. 2000. №11. С. 34-38.
2. Іваненко В.Ф. Моделювання показників ефективного виробництва овочів закритого ґрунту. *Економіка АПК*. 2013. №3. с. 35.
3. Іваненко В.Ф. Моделювання енерговитрат у плануванні використання газу в тепличному господарстві. *Економіка АПК*. 2012. №4. с. 40.
4. Суховій А.І. Теоретико-методологічні аспекти формулювання і регулювання плодоовочового ринку. *Економіка АПК*. 2013. №9. с. 127.
5. Кадюк З.С., Сибаль Я.І., Іваницький І.Є. Економіко-математичне моделювання в АПК : навч. посіб. Львів : «Магнолія 2006». 2013. 277с.

УДК 681.5

*Коваленко М. В.,
к.е.н., доцент кафедри менеджменту.
Вовк І. М.,
магістрант,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ СТАНОМ ПІДПРИЄМСТВА

Сьогодні інформаційні технології стали важливою складовою сучасного світу. Володіння комп'ютерними технологіями на сучасному етапі визначає кваліфікацію спеціаліста будь-якої сфери діяльності, що потребує відповідного рівня інформаційної культури. Зважаючи на це, одним із завдань сучасного керівника аграрного підприємства є необхідність використання різноманітних управлінських технік у поєднанні з інформаційно-комунікаційними технологіями [0].

Інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) – це широкий спектр цифрових технологій, що використовуються для створення, передачі, розповсюдження інформації та надання послуг (програмне забезпечення, комп'ютери, телефонні лінії, мобільний зв'язок, електронна пошта,

мережі безпроводного і кабельного зв'язку, мультимедіа, Інтернет) [0, с. 104].

Сучасні потужні підприємства провадять свою діяльність саме в умовах нової економіки мереж, що являє собою мережеву, системно організовану багаторівневу просторову структуру взаємин із використанням Інтернету, телекомунікаційних мереж та інших сітьових структур між економічними агентами, що містить у собі індустрію створення нових інформаційних технологій та інформаційних продуктів, телекомунікаційні й провайдерські послуги, електронний бізнес, електронні ринки, електронні біржі, телебанкінг, телероботу та інші складові, що розвиваються відповідно до своїх специфічних цілей і критеріїв ефективності [0]. Технологічно мережева економіка – це середовище, в якому юридичні та фізичні особи можуть контактувати між собою з приводу спільної діяльності [0].

Глобальна мережева економіка або економіка мереж визначається як «середовище, у якому будь-яка компанія або індивід, що перебувають у будь-якій точці економічної системи, можуть контактувати легко й з мінімальними витратами з будь-якою іншою компанією або індивідом із приводу спільної роботи, для торгівлі, для обміну ідеями й ноу-хау або просто для задоволення» [0]. Головний вигравш від цього полягає в поліпшенні використання всіх ресурсів організації, підвищенні її гнучкості й адаптивності до зовнішніх і внутрішніх проблем, підвищенні якості прийнятих управлінських рішень, наслідком чого стає більш висока конкурентоспроможність підприємств [0, с. 296].

Особливості розвитку інформаційного суспільства визначають, що здійснення управлінського впливу все активніше відбувається за рахунок хмарних інформаційних методів: директиви та регламенти на підприємствах набули нових форм – віртуальних, мережевих. Тобто практично вся інформація, що надходить на підприємства, обробляється та виходить з нього, в 90 % є електронною [0, с. 104].

Термін «хмарні технології» (з англ. «cloud technology») застосовують до всього, що включає в себе поставку послуги хостингу через Інтернет: програмне забезпечення, інфраструктура, платформа, дані, робоче місце. Найбільш точно і детально «хмарні технології» (обчислення) охарактеризовані вільною енциклопедією «Вікіпедія», в якій зазначено, що «...при використанні хмарних обчислень програмне забезпечення надається користувачеві як Інтернет-сервіс. Користувач має доступ до

власних даних ... і не повинен піклуватися про інфраструктуру, операційну систему і програмне забезпечення...» [0].

Останнім часом «хмарні» технології набувають все більшого розповсюдження, що дозволяє використовувати глобальну мережу для доступу до ІТ – інфраструктури та сервісів. За даними Gartner, до 2020 року світовий ринок «хмарних» рішень зросте з нинішніх 4 % ринку до 65 %. Гравці ринку відзначають потужний «хмарний» потенціал України. За результатами проведеного De Novo і GfK дослідження український ринок «хмарних» послуг лише формується, а його обсяг не перевищує 6 млн \$. Однак, як зазначає Юріс Гулбіс, прогнозоване зростання ринку складає близько 40 % щорічно. Швидкому проникненню «хмарних» обчислень на український ринок найближчим часом сприятимуть як освіта споживачів ІТ-компаніями, так і позитивний досвід первинного споживання [0]. Однак, про що б не говорили цифри, сьогоднішній ажіотаж навколо «хмарних» технологій свідчить про те, що їм місце і на Україні, і не в далекому майбутньому, а в найближчому сьогодні.

Дослідження свідчать, що мережевий підхід до управління знаходить своє втілення і в розвитку потужних аграрних інтегрованих структур, зокрема, координація взаємодії підприємств, що входять до їх складу, все частіше ґрунтується саме на використанні сітьового підходу.

Крім того, особливістю аграрного виробництва є те, що земельні ресурси сільськогосподарських підприємств територіально розосереджені, і, відповідно, регіональні менеджери постійно курсують між регіонами, виконуючи функції організації та контролю «на місцях». Головні переваги переведення менеджменту середньої ланки у «хмари» зводяться до істотної економії ресурсів, зокрема, паливно-мастильних матеріалів. Дистанційний доступ і централізоване зберігання даних – істотний чинник для підвищення гнучкості й мобільності кінцевого користувача.

Список використаних джерел:

1. Одайник С. Використання хмарних технологій в управлінні загальноосвітніми навчальними закладами. *Нова педагогічна думка*. 2016. № 4 (88). С. 103-107.
2. Хмарні обчислення. *Матеріал з Вікіпедії – вільної енциклопедії*. – URL: http://uk.wikipedia.org/wiki/Хмарні_обчислення.
3. Як хмарні технології можуть допомогти бізнесу. URL: <https://msb.aval.ua/news/?id=24579>.

4. Косарев О.Й., Рибак О.М., Герасимчук Ю.С. Довіра як ключовий фактор взаємодії й розвитку авіакомпаній у глобальній економіці мереж *Проблеми системного підходу в економіці*: Збірник наук. праць. Вип. 2. Київ: Національний авіаційний університет, 2009. URL: www.nbuu.gov.ua.

5. Косарев О. Й., Парій В.М. Хмарні технології» як ключовий чинник підвищення конкурентоспроможності авіакомпанії. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 6(132). С. 295-303.

УДК 004.9:338.43

*Крупа О. М.,
к.е.н., доцент кафедри підприємництва,
торгівлі та біржової діяльності,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ІНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ЧИННИК РОЗВИТКУ АГРОПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ

Зі зміною кон'юнктури ринку та економічних взаємин між його учасниками (товаровиробниками, постачальниками, посередниками, переробними підприємствами) формуються передумови для оновлення системи маркетингу аграрних підприємств. Створення сучасної маркетингової системи насамперед відбувається на основі використання сучасних комунікаційних та інтерактивних технологій, насамперед продажу аграрної продукції через Internet-мережу.

Проте, потенційні можливості збуту продукції через глобальну інтерактивну мережу в Україні повною мірою не використовується. Причиною цього є те, що керівники багатьох аграрних підприємств недостатньо розуміють переваги віртуального простору та практикують традиційні засоби товаропросування. Веб-сторінки підприємств дають лише обмежений обсяг загальної інформації не розглядаються як повноцінні маркетингові інструменти.

Зі сторони споживачів обмежуючими чинниками стають ще певна недовіра до Інтернет-магазинів і сайтів, деякі питання фінансової та інформаційної безпеки, гарантування захисту прав споживачів при Інтернет-закупівлях, а головне – бажання візуально оцінити якість сільськогосподарської продукції та вибрати кращі її зразки з однорідної сукупності.

Довший час розвитку електронної комерції перешкоджала відсутність законодавчої бази, однак з прийняттям Закону України «Про електронну комерцію» ситуація у цій сфері покращується [1].

Перевагами використання Internet-технологій у комерційні роботи зі збуту продукції збуту є оптимізація каналів розподілу продукції, скорочення збутових витрат, підвищення рівня ефективності комерційної діяльності сільськогосподарських підприємств. Віртуальні аграрні ринки представлені певними Internet-майданчиками, де в онлайн-режимі виробники, покупці, постачальники та інші зацікавлені особам можуть укладати взаємовигідні контракти купівлі-продажу агропродовольчої продукції та сировини (таблиця).

Таблиця

Таблиця – Основні аграрні Internet-майданчики України

Назва	Internet-адреса
Аграрна українська Internet-біржа	agub.com.ua
Агропортал «Агробізнес»	agrobiznes.com.ua
Дошка оголошень «AGRO Ukraine»	agro-ukraine.com
Дошка оголошень «APKUA»	apkua.com
Портал «АПК України»	ukrapk.com
Торговий портал «Агроторг»	agrotorg.net

Однак, використання інтерактивних дошок оголошень має обмежений комерційний ефект, оскільки повідомлення на популярних порталах досить швидко змінюються і з «топового» списку переміщуються в оперативний архів. Тому все більше підприємств орієнтуються на відкриття власних сайтів. Проте така практика теж не завжди виправдана, оскільки «розкрутка» сайту потребує багато часу і коштів. В силу різних обставин мінімальним є ефект від використання власного сайту для малих підприємств і фермерів.

Виходом із цієї ситуації є використання так званих торгових систем, на яких концентрується інформація великої кількості компаній та проводиться велика робота щодо залучення відвідувачів. Прикладом такої системи є портал «Агроторг», в якому поєднуються можливості дошок оголошень із перевагами власного сайту. Тут можна безкоштовно відкрити власний сайт, який буде «розкручуватися» разом із системою [2]. Портал дає змогу не лише купувати й продавати продукцію, але й знаходити ділових партнерів.

Одним із напрямів збуту сільськогосподарської продукції є її реалізація через оптові ринки. Організований ринок дозволяє виробникам

забезпечити збереження товару, підготовку його до реалізації (калібрування, очистку, фасування, упакування тощо), відкриває можливості для налагодження контактів з оптовими покупцями, чим істотно впливає на рівень доходів виробників.

Сьогодні набуває поширення новий напрям – електронний оптовий ринок, який вперше запрацював на базі ринку «Шувар» у Львові. На сайті ринку за адресою <http://vip.shuvar.com> доступний цілодобового замовлення продуктів за он-лайн каталогом та їх доставка за одним із обраних варіантів: доставка додому (у квартиру), доставка у Food Box (скриньки встановлені у під'їзді), доставка продуктів у термоящиках в офіс (зберігають свіжість продуктів протягом усього дня). Для сегменту HoReCa передбачені постачання індивідуальних позицій під замовлення, великий вибір імпортованих товарів, безкоштовна доставка, система знижок [3].

Крім цього, на інтернет-сайті РСП «Шувар» можна отримати оперативну інформацію про динаміку цін на сільськогосподарську продукцію, обсяги продукту, ознайомитися з аналітичними оглядами, дізнатися контакти підприємців, які представлені на ринку. Самі ж підприємці через веб-камери можуть слідкувати за активністю продажів у їх торгових павільйонах.

Характеризуючи іноземний досвід відзначимо, що країнах Євросоюзу та США існує практика заохочення державою фермерів до розвитку і поширення Internet-технологій завдяки запровадженню постійно діючих урядових програм фінансової підтримки відповідних заходів, активного навчання персоналу підприємств новітнім технологіям у сфері комерції.

Для невеликих сільгоспвиробників розроблені спеціальне програмне забезпечення, навчальні сайти, веб-каталоги виробників, торговельні платформи. Також провайдери надають допомогу в просуванні локальних та регіональних мережевих сервісів. Нині до послуг фермерських господарств США сотні корисних сайтів (Agricultural Web Services, Farmer's Market Online, Dynamic Pricing Platform, та ін). Також розроблено програмне забезпечення, відбуваються постійні тренінги серед фермерів з використання Internet-маркетингу. Схожу практику слід запровадити і в Україні. Департаментам агропромислового розвитку доцільно провести відповідну інформаційну кампанію для ознайомлення аграріїв з можливостями та перевагами використання інформаційних технологій комерційній діяльності, розробити навчальні програми з Internet-маркетингу а також стимулювати модернізацію підприємств.

Список використаних джерел:

1. Про електронну комерцію : Закон України від 3.09.2015 р. № 675-VIII // База даних «Законодавство України / ВР України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/675-19> (дата звернення 16.03.2019р.)
2. Швиденко О.М. Впровадження Інтернет-маркетингу у сільськогосподарських підприємствах. *Економіка АПК*. 2014. №1. С. 129–135.
3. Офіційний сайт Інтернет-ринку «Шувар». URL: <http://vip.shuvar.com> (дата звернення 16.03.2019 р.)

УДК 338.28

*Малецька О. І.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
Шільберг Г. В.,
студентка групи ОП-51 економічного факультету,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ В ЦИФРОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

В епоху цифрової економіки основним ресурсом є невичерпна, точна, надійна, правдива та своєчасна інформація. Головною “цінністю” в цифрову економіку є клієнт – який стає головним в процесі економічної діяльності, тому що без нього немає сенсу в ній самій. Клієнт вибирає товар покладаючись на поради, особистий досвід і рекламу, продавець не має можливості особисто контактувати з покупцем. При цьому реклама все так же має свою вагу, тільки це вже інтернетреклама, інтернет-мода, інтернет-друзі, інтернет-захоплення і т.д. [2].

На думку Плескача В.Л інформаційна (цифрова) економіка – напрямок економічної науки, що вивчає господарську діяльність у сфері інформаційних послуг, їх виробництва й обміну, де основними ресурсами є інформація та знання. Цей новий науково-практичний напрямок пов'язаний з дослідженням руху інформаційних потоків, поданих в електронній формі, в економічних системах різної складності.

Впровадження цифрової економіки в Україні на початковому етапі має відбуватися одночасно за трьома наступними напрямками:

- **технологічний** - всі рішення техніко-технологічного характеру, повинні бути стандартизовані, тобто бути безпечним та сертифікованими;

• **інституційно-економічний** - передбачає організацію нових моделей управління та бізнес моделей з використанням розумних речей, промислового Інтернет-речей, блокчейн технології, її інституційного забезпечення, відповідати нормативно-правовій базі соціально-економічних відносин суспільства;

• **виробничий** - включає в себе конкретні бізнес додатки, які відповідають вимогам моделей управління другого напрямку, який базується на технічному забезпеченні та інфраструктурі першого напрямку

Продукція цифрової економіки має ряд переваг:

1. Товари віртуальні, можна скоротити витрати на транспортування,
2. Інтернет забезпечує майже миттєву доставку по всьому світу.
3. Значно збільшилася швидкість грошових трансакцій.

Таким чином, Інтернет став провідною, ключовою технологією сучасної економічної взаємодії. Зі зростанням населення і споживання ресурсів в сучасному світі, цифрова економіка не обмежує свій вплив тільки сферою бізнесу і торгівлі. Вона також має не менший вплив на галузь освіти та банківську сферу

Виходячи з цього, можна сказати, що цифрові технології, послуги та системи є надзвичайно важливими для соціального розвитку. Вони можуть забезпечити зростання і створення нових робочих місць в усіх галузях економіки, починаючи з найменших традиційних підприємств і закінчуючи новітніми високотехнологічними виробництвами, що з'являються сьогодні. Наприклад, запровадження цифрових технологій у промисловості та те, яким чином вони змінюють стиль нашого життя; те, як ми працюємо та ведемо бізнес.

Цифрова економіка відкриває великі можливості для: обміну інформацією (так наприклад з листопада 2015 зареєструвати компанію в Україні можна буде протягом доби, що, дозволить стимулювати розвиток бізнесу. 16 жовтня в силу вступили спільні накази Міністерства юстиції і Міністерства фінансів про електронний обмін інформацією.

Основними чинниками, що гальмують та несуть в собі ризики з розвитку цифрової економіки в Україні

- недосконалість галузевої нормативно-правової бази;
- гострий брак системної, комплексної та ефективної державної політики розвитку інформаційної економіки;
- телекомунікаційної інфраструктури залежить від наявності доступу до мережі, швидкості каналів зв'язку, вартості трафіку, архітектурних рішень. За цими показниками Україна – впевнений середнячок і займає

34-те місце, що краще, ніж в Іспанії, Росії, і майже на одному рівні з Арабськими

- технологій у різні сектори економіки – за цим показником наша країна посідає шосте місце з кінця, перебуваючи в найвідсталішій категорії разом із Росією, В'єтнамом

- середнього бізнесу, що, призводить до звуження та монополізації ринку і дефіциту конкуренції; погіршення стану національної ІТ

Однак, для того, щоб цифрова економіка несла більше можливостей ніж загроз для підприємств України, влада повинна [1] встановити чіткі, прозорі і рівні для всіх правила і контролювати їх дотримання.

Влада повинна запобігати будь-якого роду дискримінацію, захищати права споживачів, інтелектуальну власність і персональні дані, а також дбати про належний рівень освіти і грамотності громадян (необхідна реформа вищої освіти; співробітництво роботодавців і вузів, комерціалізацію винаходів і створення стартапів; вузи повинні стати більш міжнародними відносно залучення студентів і професорів). держава - один з найбільших гравців у національній економіці. Воно повинно бути моделлю для наслідування у веденні бізнесу, конкуренції, захисту особистих даних громадян. Представники влади зобов'язані подавати приклад у використанні технологій для оптимізації бізнес-процесів; держава повинна зробити все можливе, щоб послуги були доступні в будь-якому місці, в будь який час, без затримок і з рівними правами для всіх; повинні розподіляти ресурси так, щоб покращувати доступ населення до цифрових технологій.

Отже, використання новітніх технологій в сфері економіки, яка визначена науковцями як "цифрова економіка", дасть змогу ефективніше використовувати знання класичної економіки для вирішення економічних проблем світу (кризових явищ, інфляції, збиткової економічної політики в деяких галузях), циклічних проблем.

Список використаних джерел:

1. Наумік-Гладка К.Г. Державне регулювання розвитку сфери комунікаційної діяльності в системі економічної безпеки України/ К.Г Наумік-Гладка. // Проблеми економіки. – 2015. – № 2. – С. 87 – 92.

2. Норец Н. К. Цифровая экономика : состояние и перспективы развития / Н. К. Норец, А. А. Станкевич // Инновационные кластеры в цифровой экономике: теория и практика : труды научно-практической конференции с международным участием 17–22 мая 2017 года / под ред. д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб. : Изд-во Политехн. ун-та, 2017. – 592 с.

УДК 336. 71

*Мишенський В. В.,
студент гр. мФБС-1-18, бакалавр,
Науковий керівник: проф. Л. Катан,
Дніпровський державний аграрно-економічний університет, м. Дніпро*

ОПТИМІЗАЦІЇ БІЗНЕС-ПРОЦЕСІВ У КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

В умовах складної макроекономічної ситуації та жорсткої конкуренції на фінансовому ринку традиційні методи управління не можуть забезпечити значного підвищення ефективності діяльності банку. Потрібні інноваційні підходи, спроможні забезпечити успіх як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Світовий досвід підвищення ефективності діяльності підприємств свідчить, що отримати гарантований результат можна лише в рамках процесно-орієнтованого управління [1, с. 116].

Процесно-орієнтованим управлінням організацією передбачається постійне поліпшення її бізнес-процесів, тому вибір підходів та методів удосконалення бізнес-процесів є важливою складовою процесного управління. Науковці виділяють два основних концептуальних підходи до підвищення ефективності організації в рамках процесного управління:

- 1) поступове вдосконалення бізнес-процесів (оптимізація) – потребує мінімальних затрат на реалізацію цього підходу;
- 2) перепроектування й реінжиніринг бізнес-процесів, що веде до суттєвих змін усталених управлінських функцій, комплексного й радикального перетворення всього бізнесу.

Обираючи підходи до підвищення ефективності організації процесного управління, слід враховувати специфіку банківської діяльності: складність і необхідність забезпечення неперервності ведення бізнесу, багатогранність і наукоємність банківської діяльності, наявність численних ризиків. Крім цього, необхідно також приймати до уваги позитивний фактор наглядової діяльності й регуляторного впливу Національного банку України на функціонування банківських установ, що, безперечно, змушує банки дбати про ефективність своєї діяльності й постійне вдосконалення банківських бізнес-процесів.

Виходячи з цього, в переважній більшості банків немає необхідності вдаватися до реінжинірингу для підвищення ефективності діяльності. Достатньо застосувати симбіоз зазначених вище підходів (концепцій) – оптимізації банківських бізнес-процесів, а в окремих випадках –

частковий реінжиніринг критичних бізнес-процесів або робіт у рамках бізнес-процесу.

Оптимізація бізнес-процесів комерційного банку, а відповідно й підвищення операційної ефективності передбачають:

- спрощення організаційної структури банку – скорочення чисельності персоналу за рахунок усунення дублювання функцій та їхнього подальшого перерозподілу;

- раціоналізацію інфраструктури;

- оптимізацію витрат на підтримку і розвиток інформаційних технологій та каналів продажів;

- скорочення витрат на закупівлю товарів і послуг за рахунок управління попитом, вибору стратегічних постачальників та оптимізації процесу планування закупівель;

- реалізацію ключового принципу тарифної політики банку – “рентабельність послуг”, яка досягається шляхом ефективного управління собівартістю послуг і недопущенням встановлення тарифів на банківські послуги нижче собівартості;

- оптимізацію бізнес-логіки процесів – зміну алгоритмічних схем бізнес-процесів; додавання, видалення, переструктуризацію процедур і дій усередині бізнес-процесу; усунення функцій, які мають великий час виконання і незначну результативність; перерозподіл відповідальності й виконавців у рамках бізнес-процесів;

- внесення коректив у частині входів-виходів бізнес-процесу;

- внесення змін у внутрішні нормативні документи і т. д.

Таким чином, основна перевага бізнес-процесів та процесного управління над традиційними підходами полягає в тому, що відбувається безперервне управління діяльністю і ресурсами комерційного банку. При цьому, механізм оптимізації бізнес-процесів банку забезпечує постійне поліпшення якості кінцевого продукту, зниження його вартості, і на цій основі – досягнення максимальної результативності діяльності банку.

Список використаних джерел:

1. Исаев Р. А. Банківський менеджмент та бізнес-інжиніринг. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 400 с.

2. Андерсен Б. Бізнес-процеси, . Інструменти вдосконалення, / Б.Андерсен., 2013. – 272 с.

3. Глінський Є. Г. Структуризація бізнес-процесів банку як напрямок підвищення якості банківських продуктів/ Є.Глінський // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 5 – С. 376 – 381.

УДК 658.51:631.1

*Тимочко В. О.,
к.т.н., завідувач кафедри управління проектами
та безпеки виробництва,
Городецький І. М.,
к.т.н., доцент кафедри управління проектами
та безпеки виробництва,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

БАЗА ДАНИХ ІНФОРМАЦІЙНО - АНАЛІТИЧНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ТЕХНІЧНИМИ РЕСУРСАМИ У ПРОГРАМІ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

Управління виробничо-технічними ресурсами під час виробництва сільськогосподарської продукції надзвичайно складний та трудомісткий процес з великою кількістю невизначених факторів, що значно впливають на результат. Основним обмежувальним чинником під час управління виробничою програмою сільськогосподарського підприємства (СП) є наявність відповідних земельних та виробничо-технічних ресурсів. До виробничо-технічних ресурсів відносяться трактори, сільськогосподарські машини, комбайни, приміщення та обладнання для первинної переробки та зберігання продукції тощо. Вивчення достатності наявних ресурсів, обґрунтування їх додаткової потреби, розробка плану робіт є важливим завданням під час управління виробничою програмою СП [1,2].

Впровадження систем автоматизації управління виробничою програмою у сільськогосподарське виробництво дозволить мінімізувати ризики та значно ефективніше використовувати виробничо-технічні ресурси СП. Однак, представлені на ринку системи не знаходять свого застосування у сільськогосподарському виробництві. Це зумовлено тим, що для умов сільськогосподарського виробництва відомі програмні продукти є малоприматні, оскільки не враховують цілого ряду мінливих чинників, що суттєво впливають на виробництво сільськогосподарської продукції. Існує необхідність адаптації існуючих систем до умов сільськогосподарського виробництва, чи створення цілком нових вузькоспеціалізованих програмних продуктів з управління проектами сільськогосподарського виробництва [3].

У свою чергу, така складна аналітична система не може існувати без створення відповідної бази даних. База даних — це структурована

сукупність даних, які відображають стан об'єктів певної предметної області та зв'язки між ними.

База даних складається з двох частин: збереженої інформації та системи керування нею. Система керування базами даних – це програма, що забезпечує можливість створення бази даних та виконання різноманітних операцій із даними.

База даних системи автоматизації управління виробничою програмою СГП сформована за реляційною моделлю і складається з наступних відношень (таблиць):

1) характеристик земельних ділянок на яких вирощуються сільськогосподарські культури;

2) характеристик робіт з виробництва окремих видів сільськогосподарських культур;

3) характеристик технічних ресурсів, які використовує СГП.

Кожна земельна ділянка задається кортежем із такими атрибутами:

1) площа;

2) середня довжина робочого гону;

3) середній схил рельєфу;

4) питомий опір ґрунту.

Роботи задаються кортежем із такими атрибутами:

1) вид роботи (оранка, культивування, хімічний захист, тощо);

2) агротехнічно-зумовлений час виконання роботи;

3) технологічні параметри роботи (глибина обробітку, норма внесення тощо).

Відношення «технічні ресурси» поділяється на масиви:

1) енергетичні засоби;

2) сільськогосподарські машини;

3) самохідні сільськогосподарські машини та комбайни.

Масив «енергетичні засоби» задається множиною кортежів із такими атрибутами: 1) тягове зусилля; 2) тип рушія; 3) характеристики начіпної та гідравлічної систем; 4) питома витрата палива.

Масив «сільськогосподарські машини» задається множиною кортежів із такими атрибутами: 1) технологічне призначення; 2) робоча швидкість; 3) тяговий опір; 4) характеристики начіпної та гідравлічної систем.

Масив «самохідні сільськогосподарські машини та комбайни» задається множиною кортежів із такими атрибутами: 1) технологічне призначення; 2) робоча швидкість; 3) питома витрата палива.

Система керування базами даних забезпечує розрахунок техніко-експлуатаційних показників технічних ресурсів, які в подальшому

використовуються прикладною програмою, а саме годинну продуктивність та витрату енергетичних ресурсів машино-тракторними агрегатами та самохідними сільськогосподарськими машинами та комбайнами під час виконання робіт на визначених земельних ділянках [4-5].

Таким чином створення бази даних інформаційно-аналітичної системи управління виробничо-технічними ресурсами сільськогосподарського підприємства дозволить впорядкувати характеристики наявних земельних та технічних ресурсів та розрахувати основні вихідні дані для подальшого моделювання за допомогою інформаційно-аналітичної системи.

Список використаних джерел:

1. Тимочко В. О. Інформаційно-аналітична система управління виробничо-технічними ресурсами у програмах сільськогосподарського підприємства. Тези доп. ІХ-ї Міжн. конф. Управління проектами: стан та перспективи. Миколаїв. МНУК. 2018. С.98-99
2. Тимочко В. О., Падюка Р. І., Городецький І.М. Структурна модель інформаційної системи прийняття рішень з управління ресурсами у портфелі проектів сільськогосподарського підприємства. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія: Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами. Х.: НТУ «ХПІ». 2016. № 2 (1174). С. 49-54
3. Тимочко В. О., Падюка Р. І. Можливості використання систем автоматизації управління проектами для умов сільськогосподарського виробництва. Східно-Європейський журнал передових технологій. 2013. № 3/3 (63). С. 26-28.
4. Тимочко В., Падюка Р. Идентификация технических ресурсов в проекте производства сельскохозяйственной продукции с использованием нейронных сетей. MOTROL. Commission of Motorization and energetics in agriculture. 2014. Vol.16.No.4. 55-61.
5. Тимочко В. О., Падюка Р. І., Городецький І. М. Ідентифікація транспортних засобів у проектах сільськогосподарського виробництва. Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Збірник наукових праць. Серія: Стратегічне управління, управління портфелями, програмами та проектами. Х.: НТУ «ХПІ». 2018. №1 (1277). С.75-79.

УДК 65.011

*Черненко К. В.,
к.е.н., ст. викладач кафедри бухгалтерського обліку,
Полтавська державна аграрна академія, м. Полтава*

ВПЛИВ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В НЕСТАБІЛЬНОМУ РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

На даному етапі розвитку всі підприємства України використовують інформаційні технології для розв'язання низки задач: від прийняття управлінських рішень до оперативного управління підприємством.

Стати лідером на ринку, підвищити ефективність роботи персоналу, створити оптимальну структуру управління – це першочергові завдання керівника підприємства. Для потреб управління підприємством бухгалтерський облік повинен надавати повну та своєчасну інформацію, що потребує його належної організації. Відповідно, це зумовлює широке застосування бухгалтерських пакетів і програм, завдяки впровадженню яких підвищується оперативність обробки даних і вірогідність ділової інформації, приймаються об'єктивніші фінансові й управлінські рішення. Проте сьогодні ще далеко не всі підприємства, установи та організації автоматизували виконання завдань, пов'язаних зі специфікою їх діяльності, управлінням персоналом. Наявність цих та інших питань зумовлює актуальність теми дослідження [1].

До одного з найважливіших чинників сталого розвитку та зростання вартості підприємства традиційно відносять якість, а пріоритетом реалізації програм інноваційної діяльності підприємства — підвищення спроможності підприємства пропонувати учасникам ринку нові або вдосконалені продукти, процеси або методи.

Головна мета створення інформаційного забезпечення полягає у підвищенні ефективності управління підприємством.

Інформаційні ресурси – упорядкована сукупність документованих даних і знань, відомостей, інформації, яка призначена для задоволення інформаційних потреб користувачів та може бути використана для прийняття рішення.

Джерелами інформації можуть бути:

✓ вибіркові дані про зовнішнє середовище, вплив яких на результати діяльності підприємства є суттєвим.

✓ позаоблікові та облікові дані щодо внутрішнього стану і процесів, які відбуваються на підприємстві.

Найпоширенішими в Україні корпоративні ІС, є програмні продукти закордонних компаній, що відповідають вимогам світового рівня: «Oracle corporation» (система «Oracle Application») «SAP AG» (система «R/3»), «Scala» («Scala»), і «Baan Company» (система «Baan IV»). Дані корпоративні системи впроваджуються на підприємствах різноманітної галузевої специфіки, дозволяють здійснювати стандартний набір функцій і складається із функціонального набору модулів управління підприємством [2].

Сучасні системи управління бізнес – процесами дозволяють інтегрувати навколо себе різне програмне забезпечення, формуючи єдину інформаційну систему. Цим самим вирішуються проблеми координації діяльності співробітників та підрозділів, забезпечення їх необхідною інформацією та контролем, а керівництво отримує своєчасний доступ до достовірних даних про хід виробничого процесу, маючи засоби для оперативного управління і втілення рішень [3]. Таким чином, такий автоматизований комплекс представляє собою гнучку відкриту структуру, яку можна перебудовувати, доповнювати новими модулями чи зовнішнім програмним забезпеченням.

Список використаних джерел:

1. Гарасим М. П. Необхідність інформаційних систем і технологій в управлінні підприємством / М. П. Гарасим, Л. Я. Сайко // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". – 2012. – № 722 : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – С. 327–332.

2. Сокол К. М. Світовий ринок інформаційних технологій в контексті глобалізації світової економіки // Миколаївський національний університет імені В. О. Сухомлинського. – 2015. – Вип. 3. – С. 78-83.

3. Педенко Ю.О., Ткачова О.К. Інформаційні системи в системі корпоративного управління / Ю.О. Педенко, О.К. Ткачова // Розвиток економічної системи в контексті міжнародного співробітництва: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції для студентів, аспірантів та молодих учених (м. Київ, 21 квітня 2018 р.). – К.: Аналітичний центр «Нова Економіка», 2018. – 108 с.

УДК 657

*Чижик Т. В.,
асистент,*

Полтавський університет економіки і торгівлі, м. Полтава

ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОГО РЕЗУЛЬТАТУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА ЗА ДОПОМОГОЮ КОРЕЛЯЦІЙНО-РЕГРЕСІЙНОГО АНАЛІЗУ

Аграрний сектор є важливою стратегічною галуззю національної економіки України. Станом на кінець 2018 року продукція сільськогосподарського комплексу (включаючи мисливство та лісове господарство) у ВВП країни склала близько 11,8 % (не враховуючи територію Криму, м. Севастополь та зону АТО). У цій галузі станом на 2018 рік працювали 3091,4 тис. осіб, що становило близько 17 % зайнятого населення України. Так, у цьому секторі працює близько 52,5 тисяч підприємств. Із них господарські товариства – 14,8 %, приватні підприємства – 7,2 %, кооперативи – 1,3 %, фермерські господарства – 75 %, державні підприємства – 0,4 %, інші організаційні форми – 1,3 % [1]. Утім, проблемою залишається їх збиткова діяльність. З огляду на це, особливого значення набуває необхідність управління прибутком сільськогосподарських підприємств та своєчасне отримання об'єктивної, повної та достовірної інформації, яку можуть забезпечити лише якісно сформовані аналітичні дані.

Фермерські господарства в усьому світі отримують державні дотації. Причина в тому, що ціни на сільськогосподарську продукцію у світі за різних причин знижуються, а витрати на виробництво – ні. В результаті сільськогосподарські виробники зазнають збитків. Ті ж підприємства, які отримують прибуток (після сплати податків на нього) не мають можливості реалізувати інвестиційні проекти. Не стало виключенням і досліджуване нами підприємство – ТОВ «Агрофірма Миколаївка». За період з 2016-2018 рік воно має спадну динаміку прибутку.

З урахуванням перелічених нами проблем функціонування сільськогосподарських підприємств, створено масив даних з набором показників за кожен квартал 2016-2018рр., які могли мати вплив на прибуток ТОВ «Агрофірма Миколаївка», а саме: коефіцієнт сезонності, тривалість 1 обороту капіталу; коефіцієнт доплати до повного фонду заробітної плати; коефіцієнт придатності основних засобів; фондівіддача; фондомісткість; фондоозброєність; продуктивність праці одного штатного

працівника; чисельність працівників; коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості тощо. Після цього, перевірено наявність зв'язку між прибутком підприємства та переліченими факторами. В результаті побудови кореляційної матриці визначено, що тісний зв'язок між собою мають: коефіцієнт доплати до повного фонду заробітної плати (відношення фонду оплати праці, усього, до фонду основної заробітної плати), разів (X_1); фондovіддача (відношення чистого доходу до середньорічної вартості основних засобів), грн./грн. (X_2); чисельність працівників підприємства (X_3) (таб.).

Таблиця

Дані для побудови моделі

Період		Чистий прибуток	Коефіцієнт доплати до повного фонду заробітної плати, разів	Фондо-віддача, грн./грн	Чисельність працівників, осіб
Рік	Квартал	Y	X_1	X_2	X_3
2016	I	41,45	40,1	0,638	85
	II	62,4	42,1	0,592	87
	III	88,6	45,5	0,421	88
	IV	14,55	30	0,583	85
2017	I	28	45,3	0,7	83
	II	28	43,1	0,81	85
	III	40	45,4	0,74	86
	IV	16	46,4	0,74	83
2018	I	16	34,6	0,9	89
	II	17	34,6	1,1	90
	III	19	34,1	1	89
	IV	20	35,2	1	89

За результатами регресійної статистики та дисперсійного аналізу визначено модель, яка має найбільш високі показники достовірності та

відповідності. Коефіцієнт детермінації становить 94,69 %. Значення коефіцієнтів достовірні, що підтверджує перевищення розрахункового критерію Стьюдента над табличним більш ніж у 2 рази. Отже, модель має вигляд (1):

$$Y = -630,694 + 2,25X_1 - 96,622X_2 + 7,487X_3. \quad (1)$$

При цьому кожен фактор має наступний вплив на прибуток ТОВ «Агрофірма Миколаївка»:

- збільшення коефіцієнту доплати до повного фонду заробітної плати на 1 грн. призведе до збільшення прибутку на 225 грн, тобто працівників доцільно заохочувати надбавками та преміями;

- при збільшенні фондівіддачі на 1 грн. прибуток підприємства зменшиться на 9662 грн, отже терміново необхідно оновлювати матеріально-технічну базу підприємства – оприбутковувати чи поліпшувати, а не проводити поточні ремонти;

- при збільшенні чисельності працівників на 1 особу прибуток підприємства збільшиться на 748,70 грн, отже чисельність працівників необхідно збільшувати.

За допомогою регресійних моделей є можливість з досить високою точністю спрогнозувати результативний показник. Запропонована модель є адекватною і за нею можна здійснити прогноз прибутку ТОВ «Агрофірма Миколаївка», що і є пріоритетним напрямом наших подальших досліджень.

Список використаних джерел:

1. Державна служба статистики України / Статистичні матеріали по Україні [Електронний ресурс] / 2014р. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

УДК 330.339

*Шелін С. В.,
викладач-методист облікових дисциплін,
Горохівський коледж ЛНАУ, м. Горохів*

ІНТЕРНЕТ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ПІДХІД ДО ВЕДЕННЯ БІЗНЕСУ

Розвиток Інтернету створив новий вид економіки, темпи зростання якої настільки колосальні, що вона уже встигла змінити саме традиційне поняття ведення бізнесу.

Сьогодні економіка являє собою систему, що використовує сучасні технології, і її основу складають підприємства, що активно переводять свій бізнес в Інтернет.

Для того, щоб бізнес у Інтернет був успішним, не обов'язково бути великою компанією. Підприємства малого і середнього бізнесу мають ті ж шанси на прибутковість, і більш того, відповідно до проведених досліджень, саме такі підприємства стануть рушійною силою електронної комерції.

Інтернет є ідеальним середовищем для ведення бізнесу де потенційними клієнтами є всі користувачі мережі, важливий лише механізм доведення інформації до них.

Забезпечення клієнта необхідною йому інформацією – один із ключових факторів успішного ведення бізнесу. Завдяки технології Інтернет підтримка клієнтів може бути більш ефективною й оперативною.

Веб-сайт підприємства містить стандартний набір інформації про нього, продукцію або послуги, але і забезпечує ефективну взаємодію між відділами компанії, клієнтом і постачальником.

Усього кілька років назад компаніям було потрібно як мінімум кілька днів для того, щоб довести до клієнтів інформацію про випуск нової продукції або зміну специфікації. Сьогодні, завдяки Інтернет, маємо можливість донести цю інформацію за кілька годин, опублікувавши її на вітрині свого веб-сайту.

Нові технології дозволяють зробити повний процес угоди, включаючи: комерційний запит, закупівельний ордер і виставити рахунок. Спрощення цих бізнес процесів дозволяє компаніям значно скоротити витрати.

Наприклад: процес здійснення угоди за допомогою Інтернет знижує витрати на закупівлю матеріалів на 5-10%, складські витрати на 25- 50%, а адміністративні витрати по закупівлях навіть до 70%.

Найбільша перевага online-бізнесу полягає в тому, що він доступний 24 години на добу з будь-якого місця як для Вас, так і для Ваших клієнтів і продаж здійснюється так само цілодобово. Фактичне місцезнаходження компанії не має особливого значення, тому що контроль за здійсненням і проведенням угоди здійснюється за допомогою Інтернет.

Суміщення технологій і можливостей Інтернету і рекламної справи відкриває широкі можливості для реклами в мережі: по-перше мережева реклама потребує набагато менше затрат як фінансових так і фізичних; по-друге система керування рекламним процесом повністю автоматизована і включає в себе більш гнучкі налаштування компонентів рекламної кампанії; по-третє, мережева реклама може бути розглянута з точки зору таргетингу, який сьогодні можна вважати більш вдалим та ефективним аналогом стратегії позиціонування і сегментації ринку в звичайній рекламі.

Якщо ваша організація або проект має намір увійти в сферу інтернет-технологій - причому з перспективою подальшого розвитку у відповідності до складених в Інтернеті ринкових канонів - ні в якому випадку не можна забувати про традиційні онлайн методи залучення споживачів, впливу на його мотивацію, просування своїх товарів та послуг - все те, що Ви робили до виходу в Інтернет.

Корпоративний сервер дозволить вам зробити інформацію про фірму товари або послуги доступною для мільйонів людей, у тому числі і географічно вилучених.. Сервер дозволить реалізувати всі можливі форми представлення інформації: текст, графіка, звук, відео-зображення, анімація і так далі. Ще одна перевага Web-сервера — можливість відкриття віртуального представництва, що буде доступно 24 години на добу, 7 днів у тиждень з будь-якої крапки світу.

Банер — один з основних елементів, що працюють на формування позитивного іміджу фірми. За допомогою рекламних мереж ви можете робити показ банерів цільової аудиторії. Електронна пошта є додатковим засобом формування іміджу. З її допомогою ви можете показати чіткість роботи з клієнтами, чіткість організації фірми. Крім того, у правильно оформленому листі назва компанії (чи ваше ім'я) завжди на очах і людина волею-неволею запам'ятовує цю інформацію. Завдяки аркушам розсилання, Ви можете проводити чіткий таргетинг аудиторії навіть. Якщо Ви в стані регулярно підготовляти інформацію з теми, має сенс створити свій список розсилання. Дискусійні аркуші створюються для обміну інформацією, обговорення питань на визначену тематику. На

відміну від списків розсилання писати в лист можуть не тільки безпосередньо його творці, але і всі учасники.

Говорячи про перспективи розвитку Інтернет-реклами слід зазначити очікуваний різкий ріст витрат на подібну рекламу. Однак ці прогнози виправдаються в тому випадку, якщо в Web більше уваги буде приділятися нестаткам широкого кола покупців і рекламодавців, що поширюють споживчі товари.

Завдяки Інтернет Ви можете вийти на глобальний рівень бізнесу з мінімальними інвестиційними вкладеннями. Є буквально сотні вертикальних і горизонтальних електронних торговельних площадок, доступних у мережі. Ці площадки дозволяють Вам за номінальну плату одержувати доступ до великої аудиторії потенційних клієнтів із усіх куточків планети.

Без сумніву, на сьогоднішній момент Інтернет перетворився на справжній сегмент ринку - зі своїми продуктами, послугами, монополіями, конкуренцією, споживачами, попитом і пропозицією, рекламою, зовнішніми зв'язками та іншими елементами, притаманними маркетингу в традиційному розумінні.

Фактично більшість пропозицій в Інтернеті – це так чи інакше застосовані інноваційні підходи до ведення бізнесу.

В цілому, система сучасних технологій просування товарів чи послуг в Інтернеті на сьогоднішній день включає десятки гнучких в налаштуванні і ефективних в роботі механізмів.

Список використаних джерел:

1. Пістунов І. М., Борщ Т. В Інформаційні системи в фінансово-кредитних установах. Навчальний посібник: - К.: Центр учбової літератури, 2016. -229.
2. Олійник А. В., Шацька В. М. Інформаційні системи в фінансово-кредитних установах. Навчальний посібник: - Львів. Новий світ-2000, 2017. – 435.
3. Проект «Стратегії інноваційного розвитку України на період до 2030 року».

УДК 005

*Шумінська О. Б.,
старший викладач кафедри гуманітарних дисциплін,
ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут»,
м. Бережани*

БІЗНЕС-МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Успіх інноваційної діяльності підприємства залежить від обсягу та доступності необхідних ресурсів, якими володіє підприємство, від здатності до швидких змін, гнучкості менеджменту і його адаптації до нових умов, неординарності створюваних інноваційних рішень, вміння оцінити і спрогнозувати комерційну вигоду, ефективності організаційно – управлінських механізмів, завдяки яким реалізуються інноваційні проекти, рівня розвитку інноваційної інфраструктури, яка підтримує діяльність підприємств цієї сфери.

Кожна організація або система створюється для того, щоб досягати певних цілей. У теоретичному контексті передбачається, що цільова функція розглядається в рамках поведінкової економічної теорії підприємств, що досліджує реальну поведінку окремих суб'єктів господарювання. В той же час, з розвитком мікроекономічної теорії змінюються підходи до визначення головної мети функціонування підприємств і розробляються різні моделі [1]. З позицій узагальненого підходу бізнес-процес можна розглядати як відповідну кількість внутрішніх операцій (видів діяльності), що повторюються в часі, споживають певні ресурси та починаються з одного або більше входів, а на виході закінчуються створенням продукції/послуги, необхідної клієнту.

Водночас БМ дозволяє досить повно описувати логіку й методи ведення бізнесу, включаючи організаційно-функціональну й технологічну структуру, взаємодію з постачальниками й споживачами, рух коштів, фінансову ефективність та ін. Розробка БМ має на меті не простий опис бізнесу, а ідентифікацію та аналіз усіх бізнес-процесів, їх оптимізацію й розвиток з урахуванням усіх взаємозв'язків. З цих позицій доречно погодитися з визначенням А. Слівотскі, що модель бізнесу – це те, як компанія вибирає споживача, формулює й розмежовує свої пропозиції, розподіляє ресурси, визначає, які завдання вона зможе виконати своїми силами, а для яких потрібно залучати сторонніх фахівців, як вона

виходить на ринок, створює цінність для споживача й одержує від цього прибуток [2, с. 6].

Успішний торговельний бізнес швидко реагує на виклики зовнішнього середовища й миттєво опановує перспективи, що відкриваються. Залучати нових клієнтів, створювати нові ринки збуту, моделювати нові напрямки діяльності – означає прогнозувати майбутнє. Досвід успішних компаній показує, що еволюція розвитку підприємств ґрунтується на логічному системному підході до розвитку бізнес-систем, враховуючи усвідомлені закономірності розвитку бізнес-моделей, аналізуючи ефективність БМ власного підприємства й розуміючи стратегію конкурентів, що дає змогу знаходити ніші високого прибутку, впроваджувати нові бізнесмоделі й ефективно управляти ними. В умовах посилення нестабільності й мінливості економічного середовища істотно зростає значимість інноваційних бізнес-моделей як одного з найбільш потужних механізмів конкурентної боротьби великих корпорацій. За таких умов перемоги в глобальній конкуренції можуть тільки корпорації, які взяли на озброєння стратегію бізнесінновацій та освоїли практику відновлення бізнес-моделей з урахуванням динамічно мінливих ринкових потреб і технологій, що швидко розвиваються.

Загальна ідеологія бізнес-моделювання, орієнтованого на зростання і розвиток підприємства на основі інновацій в поєднанні з методикою фінансового аналізу дозволять виявити проблеми підприємств й оцінити ефективність різних БМ та виробити практичні рекомендації для її підвищення.

Список використаних джерел:

1. Петрова А. В. Моделирование бизнес-процессов на предприятиях розничной торговли. Вест. Челяб. гос. ун-та. 2009. № 9 (147). Экономика. Вып. 20. С. 108–112.
2. Slywotzky Adrian J. Value Migration. How to Think Several Moves Ahead of the Competition, Harvard Business School Press, Boston, Massachusetts, 1996.

РОЗДІЛ 5

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

UDC 338.43:631.1.016(438)

*Cherevko Heorhiy,
Prof. Dr hab.,*

Lwowski Narodowy Uniwersytet Agrarny, Lwów

WPLYW WSPÓLNEJ POLITYKI ROLNEJ UNII EUROPEJSKIEJ NA ROZWÓJ AGRARNEGO BIZNESU W POLSCE

Wspólna Polityka Rolna (WPR; CAP – Common Agrarian Policy) jest najbardziej rozbudowaną i zarówno najstarszą polityką Unii Europejskiej, w oparciu o instrumenty i regulacje prawne, które je określają. Wprowadzana ta Polityka była stopniowo, głównie w latach 1962-1968. Początkowo polityka ta silnie chroniła interesy małej grupy rolników, poprzez swój wysoce protekcjonistyczny charakter i wysokie koszty realizacji. Na przełomie lat dziewięćdziesiątych ubiegłego wieku wprowadzone reformy istotnie zmieniły charakter WPR – stała się mniej protekcjonistyczna i bardziej prorynkowa.

Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej - to wszystkie przedsięwzięcia, dotyczące sektora rolnego, podejmowane przez UE w celu wypełnienia postanowień, zapisanych w Traktacie o funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE). Wspólna Polityka Rolna obejmuje: rolnictwo, leśnictwo, uprawę winorośli oraz ogrodnictwo. Powstała jako pierwsza wspólna polityka Wspólnoty Europejskiej. Cele WPR zostały określone w art. 39 TFUE (dawny art. 33 TWE). Podstawowymi filarami WPR są dopłaty bezpośrednie oraz rozwój obszarów wiejskich.

WPR musi kierować się trzema zasadami, tj.:

1. Zasadą jedności rynku (swobodny przepływ produktów rolnych między państwami członkowskimi),
2. Zasadą preferencji Wspólnoty (preferencja towarów UE),
3. Zasadą solidarności finansowej (koszty finansowania ponoszą wszystkie państwa członkowskie). Zasada ta jest realizowana za pośrednictwem Europejskiego Funduszu Rolnego na rzecz Rozwoju Obszarów Wiejskich (poprzednio: Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji Rolnej).

Podstawową przyczyną powstania Wspólnej Polityki Rolnej była chęć włączenia produktów rolnych do swobodnego przepływu towarów, utrzymując jednocześnie interwencjonizm publiczny w sektorze rolnym. Cele WPR są określone w Traktacie Rzymskim z 25 marca 1957 roku (art.33, ust.1) i są to:

- Podnoszenie produktywności rolnictwa
- Zapewnienie ludności rolniczej właściwego poziomu życia
- Stabilizacja rynków

- Gwarancja bezpiecznego poziomu zaopatrzenia
- Zapewnienie konsumentom żywności po rozsądnych cenach [2].

Osiągnięciu celów WPR mają służyć

- regulacja poszczególnych rynków rolnych
- wsparcie finansowe dochodów rolników
- współfinansowanie projektów inwestycyjnych i modernizacyjnych w rolnictwie i na obszarach wiejskich
- system składowania i sprzedaży towarów rolnych
- wspólne techniki stabilizacji wywozu lub przywozu towarów

Realizacja tych celów WPR wywołała poważne zmiany w obszarach wiejskich. Wystąpiła ogromna nadprodukcja towarowa obciążona wysokimi kosztami przechowywania, gospodarkę UE zdominowały wysokonakładowe systemy produkcji rolniczej, zmieniła się struktura użytkowania ziemi, unowocześniono maszyny rolnicze, a gospodarstwa rolne stały się wysoko wyspecjalizowane i ukierunkowane na wąski zakres produkcji rolniczej [4]. Ponadto poważnym problemem jaki się pojawił było wprowadzenie na rynek genetycznie zmodyfikowanych odmian roślin i zwierząt gospodarczych oraz zwiększono zużycie nawozów sztucznych i środków ochrony roślin. To spowodowało postępującą degradację środowiska przyrodniczego i wzrost zanieczyszczenia wód azotanami pochodzenia rolniczego. Spadła bioróżnorodność na obszarach rolnych i zubożała struktura krajobrazu. Innymi skutkami wprowadzenia celów WPR była między innymi niekorzystna dystrybucja wydatków z Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji dla Rolnictwa, w których 80% dopłat trafiała do 20% gospodarstw. Skutki uboczne WPR to także nadmierne wydatki na rolnictwo, wysokie koszty WPR, które ponosili podatnicy i konsumenci (koszt WPR=15% Vat na żywność).

Wprowadzenie celów WPR zaczęło generować wyżej wymienione negatywne skutki dla środowiska, więc kraje członkowskie zaczęły dostrzegać potrzebę zreformowania WPR i ponownego oszacowania celów, tak by wprowadzić modele powodujące korzystny wpływ na środowisko naturalne. Reforma jaką wprowadzono, ukształtowała przyszły model gospodarstwa rolnego w Unii Europejskiej. Model ten ma być wspierany przez różnorodne programy pomocowe, finansowane z budżetu Europejskiego Funduszu Orientacji i Gwarancji dla Rolnictwa. Zreformowana WPR określa modelowe gospodarstwo rolne w UE jako oparte na rodzimym gospodarstwie rolnym, świadczące usługi obejmujące nie tylko sferę produkcji żywności, ale coś ponad to i co ważne, wspierające środowisko naturalne na obszarze gospodarstwa. Ponadto rolnicy mają chronić przestrzeń ekologiczną, walory środowiska przyrodniczego oraz zasoby kultury lokalnej. Dzięki takim

діянням структура krajobrazu pozostanie w nienaruszonym stanie. Stabilizacją dla regionu wiejskiego ma być różnicowanie działalności rolnej jako źródło dochodu i zatrudnienia.

Wspólna Polityka Rolna ma dynamiczny charakter i dzięki kolejnym reformom została przystosowana do nowych wyzwań dotyczących europejskiego rolnictwa. Są to m.in. bardziej zrównoważone użytkowanie zasobów naturalnych, wzmożona konkurencja na rynkach światowych, zmiana klimatu oraz potrzeba utrzymania dobrze prosperujących obszarów wiejskich na terenie całej Unii Europejskiej. WPR nadal ma za zadanie gwarantować rentowną produkcję żywności i stałe dostawy, ale równocześnie musi zadbać o bezpieczeństwo tej żywności, dobrostan zwierząt, gospodarkę wiejską i problemy środowiskowe oraz społeczne. Odkąd Polska należy do UE, rolnictwo kraju również musi być przystosowane do wymogów unijnych, a najnowsza reforma WPR obowiązuje od 2015 roku.

Budżet na Wspólną Politykę Rolną na lata 2014-2020 wyniósł 32,1 mld euro. Przewidywano, że nowa perspektywa finansowa pozwoli Polsce uzyskać około 12% więcej środków unijnych na rolnictwo niż w poprzednich latach (perspektywa 2007-2013). Polska jest jednym z największych beneficjentów środków na WPR. Ma to stabilizujący wpływ na rozwój rolnictwa oraz sytuację gospodarczą kraju. Perspektywy Wspólnej Polityki Rolnej na lata 2014-2020 obejmują Program Rozwoju Obszarów Wiejskich. Program ten należy do systemu polityki rozwoju kraju. Najważniejszym celem jest podniesienie konkurencyjności rolnictwa z uwzględnieniem celów środowiskowych oraz zrównoważone zarządzanie zasobami naturalnymi, działania w dziedzinie klimatu i rozwój obszarów wiejskich [3]. Korzystanie z funduszy unijnych w ramach WPR oraz innych programów operacyjnych, zdecydowanie przynosi Polsce plusey. Polska stała się ważnym producentem rolnym i została doceniona na rynku europejskim. Udział w handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi wciąż rośnie, od roku 2003 w ciągu kolejnych dziesięciu lat, eksport produktów rolno-spożywczych wzrósł pięciokrotnie, a import prawie czterokrotnie. Eksport utrzymuje ceny produktów rolnych w sytuacji względnie stałego lub powoli rosnącego popytu krajowego, co ma znaczenie w wykorzystywaniu nadwyżek produktów rolnych przez ich przetworzenie a następnie sprzedaż na rynkach zagranicznych. W przypadku polskiego sektora rolnego największy wpływ na sektor miało zniesienie barier administracyjno-celnych w handlu po wejściu do UE. Brak barier ułatwił uzupełnianie niedoborów produktów rolnych. Jednak deficyt jaki wystąpił w obrotach produktami z rolnictwa nie świadczy o pogarszającej się sytuacji polskich rolników względem importowanych produktów. Import stanowią głównie

продукты nieuprawiane w kraju , a sprowadzane na zaopatrzenie krajowego rynku i do przerobu w przemyśle spożywczym i ponownego eksportu. Nie dotyczy to produktów zwierzęcych, w szczególności trzody chlewnej. Na pogorszenie sytuacji w tym względzie wpływają czynniki rynkowe. Oprócz handlu zagranicznego, ważnym plusem dla polskiej gospodarki jest również unowocześnienie rolnictwa, co ma związek z poprawą sytuacji majątkowej rolników [3]. Przed przystąpieniem Polski do UE, polscy rolnicy obawiali się, że nie będą potrafili sprostać wymaganiom unijnym, a polski rynek zostanie wypełniony zagranicznymi produktami. Ponadto brakowało im nowoczesnego sprzętu, co ograniczało rozwój gospodarki. Jednak wszystkie te obawy się nie potwierdziły, wręcz przeciwnie, polskie rolnictwo nadal się rozwija [1].

W procesie wdrażania działań WPR można spotkać bariery przy realizacji programów tytułowej polityki. Należą do nich głównie wprowadzone normy i kryteria, którym obawiają się sprostać rolnicy. Dlatego też ważnym zadaniem WPR jest uświadomienie rolników, aby przede wszystkim chcieli powierzać swoje gospodarstwa młodszemu pokoleniu, które potrafi umiejętnie wykorzystać instrumenty oferowane przez WPR. Wsparcie dla rolników w postaci funduszy unijnych z roku na rok wzrasta, a tym samym zwiększają się kryteria, które muszą zostać spełnione przez potencjalnych beneficjentów. Jest to główny cel, aby rolnicy zrozumieli i dostosowali się do zasad określonych przez WPR i dzięki temu mogli odnieść określone korzyści [5].

Jednym z bezpośrednich skutków realizacji WPR (CAP) jest wzrost stopnia umiędzynarodowienia przedsiębiorstw, które w ramach tej polityki otrzymują więcej szans na wyjście i utrzymanie się w dobrej pozycji na współczesnym międzynarodowym agrobiznesowym rynku.

Podsumowując, można dojść wniosku, że wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na polskie rolnictwo jest wyraźnie pozytywny w skutkach. Wynika to głównie z dopłat oferowanych przez UE. Z tego typu wsparcia korzysta ponad 70% gospodarstw, których powierzchnia przekracza 1 hektar. UE oferuje także instrumenty wspierające modernizację rolnictwa, ale w tym przypadku rolnicy raczej niechętnie korzystają z pomocy finansowej, mimo, że postęp technologiczny w rolnictwach jest wyraźnie zauważalny. Przemiany w strukturze agrarnej polskich gospodarstw oraz zachodzące procesy modernizacyjne i restrukturyzacyjne w rolnictwie wpływają korzystnie na efektywność produkcji w tym dziale gospodarki stymulując dalsze pozytywne zmiany podnoszące dochodowość i konkurencyjność rolnictwa w Polsce. Wsparcie jakie płynie z Wspólnej Polityki Rolnej przyczyniło się do wzrostu aktywności inwestycyjnej rolników, zwiększenia eksportu, a także ustabilizowania sytuacji gospodarczej kraju.

Lista wykorzystanych źródeł

1. Judzińska A., Łopaciuk W., Wpływ Wspólnej Polityki Rolnej na rolnictwo, IERIGŻ PIB, Warszawa, 2011.
2. Jurcewicz A., Kozłowska B., Tomkiewicz E., Polityka Rolna Wspólnoty Europejskiej w świetle ustawodawstwa i orzecznictwa, Fundacja Prawa Europejskiego, Warszawa, 1995.
3. Piworowicz J., Wspólna Polityka Rolna i jej wpływ na rozwój rolnictwa w Polsce, Olsztyn, 2015. (http://www.uwm.edu.pl/wne/katedry/kmakro/files/piwo_rowicz_j.pdf) (dostęp: 5.03.2019 r.).
4. Szumski S., Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej, Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne, Warszawa, 2007.
5. Wójcik G., Wspólna Polityka Rolna i jej wpływ na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich po akcesji w Unii Europejskiej - (http://www.izoo.krakow.pl/czasopisma/wiadzoot/2011/2/art08_WZ_2011_2.pdf) (dostęp: 4.02.2019 r.).
6. https://pl.wikipedia.org/wiki/Wsp%C3%B3lna_polityka_rolna (dostęp: 4.03.2019 r.).

UDC 334.72:339.9 =111

*Havryshkiv N. B.,
Senior teacher of Foreign Languages Department,
Horodetska N. H.,
Cand. of psychol. science, assoc. prof. of Foreign Languages Department,
Lviv National Agrarian University, Lviv*

BUSINESS ETHICS AND FOREIGN ECONOMIC ACTIVITIES

The current stage of development of international economic relations is characterized by the diversity of their forms and types. The source of this development can be fully considered as an objective and inevitable process of economic globalization. Conducting various cross-border transactions of capital, goods and technology, subjects of economic activity should adhere not only to the laws of their country and the country of the counterparty, but also put into practice additional restrictions quite consciously, that is, actively use the principles of business ethics [4].

The reason for such necessity is the fact that the right even being a reflection of the morals of society, however, embodies the most important postulates and laws of public morality. In cases, when legally permitted actions in one country do not correspond to the moral principles of another country either in terms of legal nihilism in society, business ethics can be one of the tools to mitigate some of the negative consequences of economic globalization, and become a more effective source of growth of level of competitiveness in the world market [5].

Business ethics is a subject of scientific interests of domestic and foreign scientists.

International business ethics as a field of scientific knowledge, has been widely developed since the mid 90-ies, taking into account the intensive development of international economic relations of those times. It includes a wider, global view on business ethics due to occurrences of many ethical issues associated with the involvement of business in various types of foreign economic activity. Theory of international business ethics focuses more deeply on the question of the cultural relativity of ethical values and at the same time on the problem of finding universal ethical standards for international business conducting. Thus, the analysis of modern scientific thought allows to highlight the following aspects of the study of international business ethics [3]:

- the search for universal values as a basis of the international business behavior;
- comparison of business ethical traditions in different countries of the world;
- comparison of business ethical traditions due to religion;
- ethical issues arising in the implementation of international economic transactions (the movement for fair international trade, transfer prices);
- issues related to globalization;
- varying global standards, for example, the use of child labor;
- the way to use competitive advantages of different countries by multinational companies, such as, transfer of production or services to countries with low wages;
- the permissibility of international business in countries that are internationally isolated.

It should be emphasized the crucial importance of knowledge of foreign language in order to conduct foreign business activities [1]. The requirements for speech culture in business communication (including foreign language) is quite complex: brevity and conciseness of presentation of ideas; ability to use images, quotes of prominent businessmen; ability to use the benefits of live

speech (speed, voice modulation, pause, stress), a correct perception of the reaction of the interlocutor or the audience at your speech and the ability to finish it with clear insights and suggestions.

World experience shows that an effective business must be ethical, because business and the market economy are the components of a democratic society, the development of which is associated with the moral values of democracy. Ethical international business requires knowledge and compliance of the current legislation, responsibility for your duties, respect for business partners. In particular, this is expressed in knowledge of foreign languages, history, traditions as well as culture of other peoples of the world [2].

Thus, organizing of the ethical conducting of international business is quite complex. It requires the active participation of governmental bodies, heads of international companies and individual entrepreneurs. Only through their combined efforts it is possible to provide civilized character of modern business worldwide.

References:

1. Городецька Н. Семко Н. Практикум з ділової англійської мови для студентів ОКР «Магістр» економічних спеціальностей Львів, 2014. – 105 с.
2. Городецька Н. Семко Н. Практикум з ділової англійської мови для студентів ОКР «Магістр» економічних спеціальностей Львів, 2014. – 105 с.
3. Інтернет-енциклопедія Wikipedia:
http://en.wikipedia.org/wiki/Business_ethics
4. Семко Н. М. English for Business Communication : Англійська для ділового спілкування: навч. посібник: у двох частинах. Ч.1/ Н. М. Семко, Н. Г. Городецька, Н. Я. Була, за ред. канд. філол. наук, доц. Н. М. Семко. К. : УБС НБУ, 2013. – 222 с.
5. Городецька Н., Городецький І. Психолінгвістичні особливості навчання дорослих іноземної мови (на прикладі аграрного ВНЗ) Матеріали XX Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції «Вітчизняна наука на зламі епох: проблеми та перспективи розвитку»: 36. наук. праць. Переяслав-Хмельницький, 2016. Вип. 20.

UDC 811.111-271(072)

*Horodetska N. H.,
Cand. of psychol. science, Assoc. prof. of Foreign Languages Department,
Havryshkiv N. B.,
Senior teacher of Foreign Languages Department,
Lviv National Agrarian University, Lviv
Semko N. M.,
Cand. of philol. science, Assoc. prof. of Foreign Languages Department,
Banking University, Lviv Institute, Lviv*

ROLE OF FOREIGN LANGUAGE COMMUNICATION IN FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERPRISES

There are many factors that a company thinks through when deciding to work in an international zone or with a company in foreign countries. Such factors as language and culture affect greatly the business success. Effective communication is vital for today's business endeavors. The ability to speak a foreign language can be beneficial for success in business venture. People from various cultures are different and it's a manager's work to create the perfect environment. That can be a little difficult, but it can be empowering for a manager as well as for employees [3].

Dealing with diversity of enterprises is disrupted by the business routine. Language permeates every aspect of a global business. It is a vital tool which we use for communication with other people in daily and working lives. The important role of foreign language in business is communication with employers, customers, employees, competitors, and colleagues. [2]

Communication is very important in the field of business in terms of sending messages to receivers and also speaking clearly to listeners. Good foreign language ability also plays a very important role in business helping increase such opportunities like understanding and learning other cultures. It assists communications and negotiations, understanding of conversations between practitioners and foreign customers.

With the continuous modifications in the economy, businesses must adapt to new technologies and operational processes to remain competitive. More or less companies realize the need of other markets to explore their services and products; companies as a result, conduct business transactions in the international markets. Operating in an international atmosphere, a company faces several tasks, including effective foreign language communication [1].

Communication is the information exchanging process between people through common symbols, signs or behavior system. Some components are forming the framework for communication in business in order to be successful. Communication includes written and verbal aspects; it is submitted that verbal communication is the top competencies needed in a managerial position. Companies communicate as a rule internally and externally. External communication means relationships with people outside the company; it includes suppliers, investors, and customers. Internal communication refers to communicating with employees; communication within an organization. There are formal and informal communication. As to the formal communication it refers to guidelines, letters, memos. Informal communication refers to the exchange of ideas and opinions and personal relationships. These are two types of business communication in an organization. Communication with people outside the company by company supervisors with agencies outside the company, for example, with customers and vendors [4].

One more type of communication is the written communication. Such communication has great significance in today's business world. It is the innovative activity of the mind. Effective written communication is essential for preparing worthy promotional materials for business development. Effective writing involves careful choice of words, their organization in correct order in sentences formation as well as cohesive composition of sentences [5].

Also business communication is any communication used to promote a product, service, or organization – with the objective of making sale. The ability to communicate with people both outside and inside an enterprise is a key characteristic of successful business builders.

References:

1. Horodetskij I. Horodetska N. Foreign language teaching technology Materiály XII mezinárodní vědecko - praktická konference «Věda a technologie: krok do budoucnosti. 2016». Metodika vyučování jazyku a literatury: Díl 11. Filologické vědy. s. 3-5
2. Семко Н.М. English for Business Communication : Англійська для ділового спілкування: навч. посібник: у двох частинах. Ч.1/ Н. М. Семко, Н. Г. Городецька, Н. Я. Була, за ред. канд. філол. наук, доц. Н. М. Семко. К. : УБС НБУ, 2013. 222 с.
3. Городецька Н., Гавришків Н., Камінська М. Напрями подолання педагогами переход до впровадження новацій під час навчання

іноземних мов. Наукові записки Тернопільського національного педагогічного університету. Серія: Педагогіка. 2018. №1. С.143-141.

4. Городецька Н. Сучасні галузеві словники з німецької мови для фахівців аграрного виробництва Вчені Львівського національного аграрного університету виробництву : каталог інноваційних розробок Вип. 17. Львів: Львів. нац. аграр. ун-т, 2017. С.35.

5. Semko N., Horodetska N. Functional methods of teaching foreign language in non-language universities. Матеріали за 12-а міжнародна научна практична конференція, «Бъдешите изследвания», 15 - 22 февруари, 2016 на Филологични науки. Софийа. «Бял ГРАД-БГ» ООД, р.3-5.

UDC 339:9

*Plotnytska S.,
Doctor of Economic Sciences, Professor of Management and
Public Administration Department, O. M. Beketov National University of
Urban Economy in Kharkiv; Kharkiv*

THE ANALYSIS OF FOREIGN MARKET-ENTRY DECISIONS

In accordance with microeconomic theory the main goal of any company is to maximize a profit. This goal can be achieved in various ways. One of the possible options is the company's entry to the international level. The decision making is influenced by two groups of factors. First of all the push factors that are caused by lack of opportunities for the companies' development in the local market due to any restrictions. Secondly the factors of inhibition caused by the more attractive conditions for business development abroad.

First of all the effect of globalization on the performance of companies should be considered. De and Pal (2011) define the concept of "globalization" as a process of opening up the economy to the outside world, promoting trade, reducing various barriers to increasing mobility of goods and factors production, as well as labor. This is a process of integrating economies through economic, social and political processes [1]. Karadagli (2012) have explored the financial performance of companies among the seven developing countries. The results of the study indicate that the overall level of globalization significantly improves financial performance. In addition, the political dimension of globalization is the most significant [2]. On the other hand, Kaplinsky (2004) notes that globalization forms the global market for

companies, which causes increased competition and the smaller the firm, the greater the risk of its failure [3].

The results of previous studies make it obvious that not only globalization, but also other factors affect the performance of companies in foreign countries markets. And this, in turn, reinforces the importance of focusing managers' attention on foreign market entry strategies. Moreover, as noted by De and Pal (2011), a significant part are country specific characteristics such as production capacity and quality [1].

A company that plans of entering the foreign market should resolve the following questions: 1) Which foreign market should they choose? 2) What is the best time to the foreign market entry? 3) What is the best foreign market entry mode? [4].

First of all, companies' management should pay attention to the macroeconomic situation. Further, the attractiveness of the country as a market for international business depends on the ratio of the advantages of this market and potential costs, as well as the level of risk associated with the project implementation. It is necessary to pay attention to the following factors: the size of the market, the purchasing power of the countries' population and potential future growth. Another equally important factor is the value of an international business. It depends from the sustainability of the product on the market, its sustainable competitive advantage.

The next step is to choose the most optimal time to the foreign market entry. Early penetration is characterized by the fact that the company appears first in the new market. Late penetration is characterized the fact that at that moment when the firm is going to implement expansion into a new overseas market, this market is already formed and there are competitors. A pioneer company can get a very promising opportunity to access the most profitable sales channels your product in this country.

In addition to the timing of market penetration, another task is to determine a foreign market entry mode. A company has four different modes of foreign market entry from which to select: exporting, contractual agreements, strategic alliances, and direct foreign investment. The different modes of entry can be further classified based on the equity or nonequity requirements of each mode: joint venture, franchising, consortia. The question of choosing a strategy for entering the international market is one of the most significant decisions accepted in international management because this determines its further development.

Summing up, it can be noted that globalization has a significant effect on the organizations' activities in the international market. However, depending on

the prevailing conditions, the impact of globalization may be different. This makes it obvious that not only globalization, but also other factors affect the performance of companies in foreign markets. Moreover, the strategy for entering the international market must be different.

References:

1. De U.K., Pal M. Dimensions of globalization and their effects on economic growth and Human Development Index, 2011.
2. Karadagli E. C. The effects of globalization on firm performance in emerging markets: Evidence from emerging-7 countries // Asian Economic and Financial Review. 2012. Vol. 2, № 7, P. 858.
3. Kaplinsky R. How does it all add up? Caught between a rock and a hard place //Paper submitted for the Globalization, Employment, and Economic Development Workshop, Sloan Workshop Series in Industry Studies. Rockport, Massachusetts, June. 2004. P. 14–16.
4. Hill C. International business: Competing in the global market place //Strategic Direction. 2008. Vol. 24, № 9.

УДК 658.81:339.564(477.83)

*Брух О. О.,
к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин
та маркетингу,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

АНАЛІЗ МІЖНАРОДНИХ РИНКОВИХ МОЖЛИВОСТЕЙ ПІДПРИЄМСТВ КАМ'ЯНКА-БУЗЬКОГО РАЙОНУ

Невід'ємною складовою економічного розвитку Кам'янка-Бузького району Львівської області є зовнішня торгівля товарами й послугами.

Аналіз вартісного обсягу зовнішньої торгівлі товарами за 2015 – 2017 рр. дає змогу розкрити тенденції щодо збільшення обсягів експорту товарів в Кам'янка-Бузькому районі на 18,1%, що складає 8,3% від загальних обсягів експорту у Львівській області. Така ж ситуація стосується й експорту послуг, у районі відбулось збільшення зовнішньої торгівлі послугами у 2, 4 рази. Частка експорту послуг району в загальному експорті Львівської області 2,4% [2].

Посеред основ збільшення експорту даного регіону необхідно назвати збільшення міжнародних цін на сировину, переміну та зростання пріоритетів партнерства в зовнішній торгівлі, збільшення обсягів співпраці із деякими країнами-імпортерами, поглиблення вимог міжнародних ринків стосовно якості нашої продукції тощо.

Основними підприємствами, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність в районі є: ТзОВ «Кроно-Україна», також ДП «Амбіенте Ферніче Україна», ПП «Скіфи» й ТзОВ «Райтекс».

Що стосується імпорту товарів, то можна констатувати, що за досліджуваний період імпорт Кам'янка-Бузького району зменшився на 8,3%, а імпорт послуг теж зменшився на 6,1%, при тому, що відбулося збільшення імпорту товарів і послуг в області. Першопричинами суттєвого зменшення імпорту можна констатувати зниження купівельної спроможності людей, зменшення потреби у імпорті, що викликані девальваційними процесами тощо [4].

Експорт товарів всіх підприємств Кам'янка-Бузького району суттєво переважає над імпортом товарів, що й створює позитивне зовнішньоторговельне сальдо упродовж загалом досліджуваного періоду.

Вся товарна структура експортоорієнтованої продукції відтворює місце самостійних груп товарів у загальній структурі експорту товарів

району. Для проведення дослідження умовно ми розділили всі товари АПК на такі групи:

- 1) вся сільськогосподарська продукція, тобто відповідна кількість сировини, котра призначена для переробітку;
- 2) вся продовольча продукція, тобто сільськогосподарська продукція після переробки [3].

Структура експорту агропродукції підприємствами Кам'янка-Бузького району вважається типовою, тобто аналогічною до загальної структури експорту продукції у Львівській області. Найбільшу часту експортних товарів сільського господарства у 2017 році були зернові культури (48,5%), насіння й плоди олійних рослин (35,4%).

Аналіз структури експорту продовольчих товарів підприємств Кам'янка-Бузького району у 2017 р. показав, що приблизно 42% займає продукція кондитерської галузі, близько 25% - напої; а 16,4% - висівки, макуха й інші відходи.

Доречно зауважити, що підприємства харчової промисловості досліджуваної території, котрі здійснюють експорт на сьогодні є доволі розвинутими, утім для власного виробництва ці підприємства в більшості випадків не використовують сировину сільськогосподарських підприємств даного району, оскільки вона або не відповідає відповідним критеріям, або ж взагалі така сировина відсутня у виробництві підприємств району. Зокрема, ТзОВ "Агро ЛВ Лімітед", що виробляє досить якісну сировину базу не здає її для переробітку, а експортує самостійно, а ті підприємства, котрі виробляють продукції на переробку – не відповідають вимогам якісних параметрів.

На сьогоднішній день основними пріоритетними напрямками Кам'янка-Бузького району щодо підтримки і розвитку галузі міжнародних і зовнішньоекономічних відносин, є:

- 1) забезпечити виконання зобов'язань відповідно за міжнародними контрактами нашої держави на відповідній території;
- 2) сприяти розвитку міжнародного співробітництва у галузі економіки, в тому числі захисті прав людини, у боротьбі з тероризмом, в напрямі екологічної безпеки, в структурі охорони здоров'я, наукової діяльності, освіти, розвитку культури, туризму, спорту;
- 3) укладати договори із іноземними партнерами щодо співробітництво у межах компетенції;
- 4) сприяти зовнішньоекономічним зв'язкам організацій, підприємств, установ, що розташовані на території регіону, незалежно від будь-яких форм власності;

5) сприяти розвитку експортної бази та збільшенню виробництва продукції та послуг на експорт;

6) сприяти залученню іноземних інвестицій для масштабного розвитку економічного потенціалу території Кам'янецьчини [5].

Список використаних джерел:

1. Матковський С. О. Сільське господарство Львівщини: статистичний збірник. Львів, 2018.

2. Державна служба статистики України: статистична інформація [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

3. Науменко А. П. Покращення зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств // Проблеми системного підходу в економіці. А. П. Науменко, Є. Л. Тимошенко Електронне наукове фахове видання. Режим доступу: <http://www.nbuiv.gov.ua/e-journals/PSPE/>

4. Статистичний щорічник України за 2017 рік. К.: ТОВ «Видавництво «Консультант». 2018. 533 с.

5. Струк О. І. Експортоорієнтовані стратегії економічного розвитку у світовій економіці. Автореферат дис. на здобуття наук. ст. к.е.н., Львів 2016. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.lnu.edu.ua/wpcontent/uploads/2016/10/aref_struk.pdf

УДК 338.433

*Василина О. Р.,
к.е.н., доцент кафедри економіки,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УМОВАХ СВРОІНТЕГРАЦІЇ

Розвинуті аграрні країни світу, які досягли граничного рівня хімізації сільського господарства, здійснюють активну науково-технічну та інвестиційну політику з розвитку екологічного землеробства з використанням альтернативних технологій, зокрема, органічних та біологічних. Особливістю даних технологій є те, що вони спрямовані на виробництво продукції з певними якістьми за рахунок відмови від застосування хімічних добрив, вирощування генетично модифікованих

організмів замість раціонального використання земельних ресурсів та сучасних досягнень біотехнологій, жорсткого контролю якості тощо. У результаті отримуються так звані органічні продукти, які відрізняються від звичайних не лише наявністю сертифіката, але й екологічною безпекою, високою якістю та свіжістю, вищими смаковими якостями. Крім того, в довгостроковій перспективі зберігається та підвищується родючість ґрунтів, підтримуються та розширюються біологічні цикли в системі ведення господарства та переробки, в т.ч. мікроорганізми, рослини та тварини, зводиться до мінімуму забруднення навколишнього середовища, здійснюється охорона водних ресурсів тощо.

Органічне виробництво є одним із перспективних напрямів розвитку агропродовольчого сектору України та офіційно визнано пріоритетом державної аграрної політики. Нині в Україні намітилася позитивна динаміка збільшення площ сільськогосподарських угідь, зайнятих під органічним виробництвом. Так, за останні десять років вони зросли в 1,7 рази (з 242,0 тис. га у 2006 р. до 421,5 тис. га у 2017 р.). Ємність внутрішнього ринку органічної продукції становить близько 22 млн. євро, а експортний потенціал оцінюється в 100 млн євро. Стрімко збільшується кількість виробників органічної продукції, яка порівняно з 2005 р. зросла більш, як у п'ять разів і нині налічує близько 400 суб'єктів господарювання.

Загалом в Європі знаходиться 23% усіх органічних світових сільськогосподарських земель та налічується чотири країни, де понад 10% усіх земель сільськогосподарського призначення знаходиться під органічним сільськогосподарським виробництвом: це Ліхтенштейн (30%), Австрія (16%), Швейцарія (11,1%) та Швеція (10,8%). Найбільші площі земель, зайнятих під органічне виробництво в Європі, мають Іспанія (1,1 млн га), Італія (1 млн га) та Німеччина (0,9 млн га). У Східноєвропейському регіоні перше місце за кількістю сертифікованих угідь органічного сільського господарства займає Україна, де організовано переважно виробництво зернових, зернобобових і олійних культур[5, с. 161].

Органічна продукція більш поширена й популярна в тих країнах і регіонах, де вищий рівень розвитку. Обсяги споживання органічної продукції в Україні надзвичайно низькі й становлять лише 5,1 млн євро (0,11 євро на одну особу). Для порівняння, у Данії – 138,60 євро на одну особу, Швейцарії – 131,50 євро на одну особу, Австрії – 103,80 євро на одну особу.[1, с. 7].

За останні сім років ринок органічної продукції зріс у 29 разів, а наша держава уже найближчими роками може увійти до числа найпотужніших постачальників натуральної продукції у світі.

Така зацікавленість у органічному виробництві цілком закономірна. Низка країн у складі ЄС надають чималі дотації тим фермерам, які свідомо відмовляються від хімії на користь органічних підходів. Європейські фермери мають змогу розвивати органічний напрям, тому що держава надає їм значну фінансову підтримку. Зокрема, в Німеччині дотації складають близько 600 євро/1 га в перші три роки перехідного періоду, в наступні 200-400 євро. Середній розмір такої допомоги в Європі – 200-00 євро/1 га.

Максимальний попит на органічну продукцію спостерігається у населення віком 40-49 років (4,58 млн чол.) та сім'ї з дітьми до 7 років (7,25 млн чол.). Це пояснюється, насамперед, кращим матеріальним становищем першої групи людей і відповідальним ставленням до свого здоров'я. Покупці органічної продукції розраховують на високу якість та свіжість продуктів, кращі смакові якості органічної продукції, відсутність генетично модифікованих організмів. Окрім того, в світі стає все більше екологічно грамотних людей, які прагнуть дбати про довкілля й тому обирають органічну продукцію як таку, під час виробництва якої не завдається шкоди природному середовищу [4, с. 162].

Найбільше покупців із країн ЄС цікавлять продукти тваринництва, заморожені ягоди та плодова продукція (яблука, груші), у свіжому та переробленому вигляді, органічна телятина, мед

За кордоном від українського виробника очікують органічну сировину, але ми маємо диктувати свої умови. Щоб зменшити залежність від зовнішніх факторів, фермери повинні створити потужний внутрішній ринок, щороку поповнювати асортимент свого виробництва готовими органічними продуктами з доданою вартістю експортної якості, дбати про їхню належну маркетингову привабливість.

Органічні виробники дають змогу активізувати залучення молоді на сільські території, інвестиційних ресурсів, сформувати передумови інвестиційно-інноваційних заходів соціально-економічного і екологічного розвитку, забезпечення активізації процесів агробізнесу. Органічне сільське господарство, маючи значний потенціал для економічного, соціального та екологічного розвитку середовища сприятиме комплексному розвитку сільських територій й поліпшенню стану здоров'я населення. [3].

Список використаних джерел:

1. Воскобійник Ю.П. Ємність ринку органічної продукції в Україні . Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки». К. 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Agrostatics.pdf.
2. Дудар Т., Дудар О. Аналіз стану маркетингу органічної продукції та шляхи розвитку каналів її збуту на агропродовольчому ринку. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : 10dttapm.pdf
3. Милованов Є.В. Правові засади регулювання органічного виробництва в країнах ЄС // Економіка АПК. 2018. № 5. С. 117-125.
4. Томашевська О.А. Органічне виробництво в світі: реалії та перспективи// Всеукраїнський наукововиробничий журнал «Інноваційна економіка». 2013. № 6. С.161–164.

УДК 336.2

*Генсецька О. М.,
спеціаліст вищої кваліфікаційної категорії,
Горохівський коледж ЛНАУ, м. Горохів*

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

Особлива роль у фінансовій політиці належить податковій політиці. Податки є одним з найважливіших видів державних доходів, які одержує держава на підставі владних повноважень.

В умовах трансформації економіки України різко зростає роль і значення податків як регулятора ринкової економіки, заохочення і розвитку пріоритетних галузей народного господарства. Через податки держава може проводити структурні зміни та розвивати нові сфери виробництва.

Податки покликані впровадити в життя економічні реформи, вивести економіку з кризи, вирішити основні задачі перехідного періоду, і, перш за все, стабілізувати фінансову систему держави та регіонів.

Особливим механізмом державної політики сприяння розвитку малого підприємництва було запровадження саме спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва. Адже від розвитку малого підприємництва залежить відродження вітчизняного товаровиробника, активізація внутрішнього ринку товарів і послуг,

створення нових робочих місць, що сприятиме зростанню податкових надходжень до державного та місцевих бюджетів внаслідок розширення кола платоспроможних осіб.

Спрощена система оподаткування – спеціальний податковий режим, запроваджений для зниження податкового навантаження та стимулювання малого підприємництва в Україні. Була запроваджена Указом Президента №727/98 «Про спрощену систему оподаткування, обліку та звітності суб'єктів малого підприємництва». Мета спрощеної системи оподаткування – стимулювання розвитку малого бізнесу, а також зменшення неформальної діяльності підприємств та неформальної зайнятості. З 1999 може застосовуватися підприємцями.

З моменту прийняття 2 грудня 2010 р. Верховною Радою ПКУ [1], він стає основним нормативно-правовим актом, що регулює сферу оподаткування. Згідно з його положеннями, було внесено зміни до всіх податків.

Також зміни до ПКУ [1], які набули чинності з 1 січня 2013 р., справили значний вплив на роботу підприємців, що обрали спрощену систему оподаткування. По-перше, в Україні перестав існувати фіксований податок. По-друге, свідectво про сплату єдиного податку тепер зробили безтерміновим. При цьому у підприємця залишилося право раз на рік міняти систему оподаткування. По-третє, змінилися ставки податків для різних груп, які тепер залежать від річного обороту, кількості найманих працівників та сфери діяльності.

Наступні істотні зміни набули чинності 1 січня 2015 року. Серед змін – оптимізація груп платників єдиного податку до чотирьох із збільшенням максимального розміру доходу, який дозволяє перебувати на спрощеній системі оподаткування.

Податкова реформа 2016 року. У частині спрощеної системи оподаткування для платників III групи зменшується річний обсяг доходу з 20 млн грн до 5 млн грн зі збільшенням ставок з 2% до 3% - для платників ПДВ і з 4% до 5% - для неплатників ПДВ. Крім того, підвищується в 1,8 разу ставки єдиного податку для IV групи платників (сільгоспідприємств), скасувавши для цієї групи платників на 2016 рік застосування коефіцієнта індексації нормативної грошової оцінки землі для визначення бази оподаткування.

У 2017 році зростають *ставки єдиного податку 4-ої групи* [1]:

- рілля, сінокоси, пасовища – 0,95 (у 2016 році – 0,81);

- рілля, сінокоси, пасовища, розташовані у гірських зонах і на поліських територіях – 0,57 (у 2016 році – 0,49);
- багаторічні насадження – 0,57 (у 2016 році – 0,49);
- багаторічні насадження, розташовані у гірських зонах і на поліських територіях – 0,19 (у 2016 році – 0,16);
- землі водного фонду – 2,43 (без змін);
- сільськогосподарські угіддя, які знаходяться в умовах закритого ґрунту – 6,33 (у 2016 році – 5,4).

При розробці Держбюджету на 2019 рік Уряд виходив із того, що буде збережено на 2019 рік спрощену системи оподаткування для платників податків єдиного податку I-IV груп, а також віднесення до четвертої групи (сільськогосподарські товаровиробники) фізосіб-підприємців, які провадять діяльність виключно в межах фермерського господарства.

Привабливість спрощеної системи оподаткування для суб'єктів малого бізнесу зумовлена передусім спрощенням системи адміністрування і зменшенням небезпеки несвідомого порушення чинних правил, можливістю започаткувати власну справу без додаткової спеціальної економічної та бухгалтерської освіти. Система дозволяє підприємцям легально працювати, незважаючи на недосконалість існуючої загальної системи оподаткування та надвисокого податкового навантаження на фонд оплати праці.

Спрощена система оподаткування значно легша з точки зору ведення бухгалтерського обліку, хоча має низку обмежень. Так, існує список дозволених для цієї системи оподаткування видів діяльності. Окрім цього існують обмеження припустимого об'єму доходу та кількості найманих робітників. Не дивлячись на це, спрощена система оподаткування добре підходить для малого бізнесу, що і забезпечує її популярність.

За роки існування спрощеної системи оподаткування кількість платників єдиного податку збільшилась майже в 14 разів (з 95 тис. осіб до 1304,5 тис. осіб), а надходження до бюджету від сплати єдиного податку зросли в 32 рази (з 127 млн грн. в 1999 році до 4107,6 млн грн. в 2009 році). При цьому, суб'єкти - «спрощенці» створили понад 1,2 млн робочих місць.

Спрощена система оподаткування забезпечила динамічний розвиток малого підприємництва та стабільні надходження до бюджету, що свідчить про адаптованість та прийнятність її для значної категорії суб'єктів підприємницької діяльності.

Численні проблеми малого і середнього бізнесу можна віднести до загальноекономічних. Це цілком закономірно. Складна економічна ситуація в країні, збереження і поглиблення кризових тенденцій в економіці, стан війни, вплив трудових ресурсів, зниження якості освіти і професійної підготовки безпосередньо позначаються на МСБ.

Економіка України залишається високо монополізованою, оскільки умови податкового законодавства спрямовані більшою мірою на підтримку великого бізнесу, що характеризується дисциплінованістю у виплаті значного обсягу податків та частково надає фінансову допомогу в важливих проектах державного і регіонального значення [3, с. 10].

Отже, на сьогодні основним завданням податкової політики в Україні залишається формування умов для розвитку малого бізнесу, що сприятиме подальшому розвитку підприємницької діяльності в Україні, збільшенню надходжень до бюджету, створенню конкурентного середовища та усуненню схем зловживання спрощеною системою.

Список використаних джерел:

1. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 р., № 2755-VI. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
2. Офіційний сайт державної фіскальної служби. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://sfs.gov.ua>
3. Жмурков В. Почуйте нас. Малий і середній бізнес вже за межею виживання / В. Жмурков // Голос України. - 2012. - №85. - С. 14.

УДК 336.741

*Горковенко І. В.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та аудиту,
Харківський національний аграрний університет
ім. В. В. Докучаєва, м. Харків*

СИСТЕМА ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Особливе місце у сфері державного регулювання будь якої держави займає система валютного регулювання і валютного контролю. Слід відмітити, що валютне регулювання в Україні супроводжується стрімким знеціненням національної валюти, витоком іноземної валюти за межі України, валютними обмеженнями та недостатнім обсягом внутрішнього валютного ринку.

Валютне регулювання це комплекс цілеспрямованих дій уповноважених державних або міждержавних органів для забезпечення реалізації пріоритетних цілей валютної політики шляхом регламентації норм щодо формування, розміщення, використання валютних цінностей, проведення інших валютних операцій та визначення режиму курсоутворення національної валюти.

7 лютого 2019 року набрав чинності Закон України «Про валюту і валютні операції» від 21.06.2018 р. № 2473-VIII, який став основою для нової системи валютного регулювання в Україні.

Структура валютного регулювання передбачає нормативно-правове закріплення: 1) структури валютного ринку і правил торгівлі іноземною валютою і банківськими металами; 2) порядку розрахунків, операцій по купівлі і переказів іноземної валюти на території України і за кордон; 3) транскордонного переміщення готівкової національної та іноземної валюти, банківських металів, а також цінних паперів в документарній формі банками, юридичними і фізичними особами; 4) загального переліку заходів захисту для можливого застосування Національним банком, критерії і порядок їх введення, умови їх продовження і дострокового припинення; 5) резервування за валютними операціями; 6) порядку дотримання граничних строків розрахунків.

Валютне регулювання передбачає:

1. Граничний строк здійснення розрахунків за експортно-імпортними контрактами – до 365 днів.

2. Відсутність валютного нагляду за експортно-імпортними операціями нижчими за 150 тис. грн.

3. Вільне використання рахунків юридичних осіб за кордоном (крім операцій з переказів коштів з України на такі рахунки).

4. Впровадження електронної системи НБУ АІС «Е-ліміти» для перевірки ліміту клієнта і подальшого внесення інформації про його валютні операції до системи (2 млн євро на рік для юридичних осіб, 50 тис. євро на рік для фізичних осіб).

5. Online-купівлю іноземної валюти фізичними особами (в межах ліміту купівлі готівкової валюти – в еквіваленті до 150 тис. грн. на день).

6. Збільшено ліміт на перекази іноземної валюти за кордон без відкриття рахунку для фізичних осіб – з 15 до 150 тис. грн. на рік та ліміт на купівлю банківських металів фізичними та юридичним особами до еквіваленту 150 тис. грн. в день (без обмежень для юридичних осіб, що ведуть діяльність, пов'язану з використанням банківських металів).

У межах валютного регулювання дозволяється укладання валютних форвардів для хеджування експортно-імпортних та боргових операцій та здійснення операцій за рахунками юридичних осіб-нерезидентів у банках України; ввезення-вивезення банківських металів, якщо це передбачено статутом юридичним особам; купувати і накопичувати іноземну валюту на рахунку для виплат за зовнішніми запозиченнями; здійснення інвестицій в Україну не тільки у валютах першої, а й другої групи класифікатора валют тощо.

Уповноваженим установам (банки, небанківські фінансові установи та оператори поштового зв'язку, які мають діючу ліцензію на здійснення валютних операцій) відводиться ключова роль у фінансовому моніторингу та валютному нагляду. Адже саме вони мають розуміти бізнес свого клієнта, вони мають розуміти, чим займається його клієнт, які платежі вони виконують, і виходячи з цих знань провадити фінансовий моніторинг та валютний нагляд.

Відповідно до постанови Правління НБУ «Про затвердження Положення про порядок здійснення уповноваженими установами аналізу та перевірки документів (інформації) про валютні операції» № 8 від 02.01.2019р. саме уповноважені установи мають забезпечити всебічний аналіз та перевірку документів або інформації щодо: а) купівлі іноземної валюти з метою здійснення розрахунків (переказів) коштів за межі України, на інвестиційні рахунки, поточні рахунки нерезидентів-юридичних осіб, відкриті в Україні; б) здійснення розрахунків (переказів) у гривнях й іноземній валюті за межі України, на інвестиційні рахунки, поточні рахунки нерезидентів-юридичних осіб, відкриті в Україні; в) здійснення розрахунків (переказів) коштів на користь нерезидентів

через філії банків, відкриті на території інших держав; г) зарахування коштів у гривнях й іноземній валюті, що надійшли з рахунків, відкритих в Україні, на інвестиційні рахунки, поточні рахунки нерезидентів-юридичних осіб, відкриті в Україні.

Результатами такого аналізу має стати встановлення сутності та мети валютної операції; відповідності (невідповідності) суті валютної операції змісту діяльності суб'єкта валютної операції; наявності (відсутності) економічної доцільності валютної операції; достатності (недостатності) фінансових можливостей суб'єкта валютної операції проводити (ініціювати) валютну операцію на відповідну суму; перевірки інформації про суб'єкта валютної операції, його діяльність та ділову репутацію; джерел походження коштів (активів) суб'єкта валютної операції; кінцевих бенефіціарних власників учасників валютної операції, уключаючи відсутність підстав уважати, що вони використовують агентів, номінальних утримувачів (номінальних власників) або посередників із метою приховування кінцевих бенефіціарних власників (контролерів); умов, підстав та економічної доцільності, за якими здійснюється зміна сторін договору; факту сплати податку на дохід нерезидента з джерелом його походження в Україні або наявності підстав для звільнення від оподаткування відповідно до вимог чинного законодавства України.

Таким чином в Україні впроваджується система валютного регулювання, яка передбачає перехід від системи тотального валютного контролю за кожною операцією до валютного нагляду, побудованого за принципом «більше ризиків – більше уваги, менше ризиків – менше уваги».

Подальше удосконалення системи валютного регулювання пов'язується зі зняття всіх наявних обмежень і перехід до режиму вільного руху капіталу, який стане підґрунтям для полегшення ведення бізнесу та інвестиційного клімату в Україні, припливу іноземного капіталу, стійкого економічного зростання.

УДК 336.743

*Жидовська Н. М.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ НОВОЇ СИСТЕМИ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Нова система валютного регулювання в Україні запрацювала 7 лютого 2019 року разом із введенням в дію Закону України № 2473-VIII «Про валюту і валютні операції» від 21 червня 2018 року. Вона складається з восьми основних постанов Правління НБУ, які замінили попередню базу з 56 нормативно-правових актів у сфері валютного регулювання (табл.). [1]

Закон «Про валюту і валютні операції»: [2]

- встановлює базові засади проведення валютних операцій і здійснення валютного регулювання;

- визначає права та обов'язки суб'єктів валютних операцій і уповноважених установ та відповідальність за порушення валютного регулювання;

- лібералізує умови здійснення транскордонного переказу та переміщення валютних цінностей;

- встановлює засади ліцензування валютних операцій Національним банком і проведення валютного нагляду;

- визначає перелік заходів захисту з боку Національного банку і умови їх застосування;

- визначає граничні строки розрахунків за операціями з експорту-імпорту товарів і послуг.

Після введення в дію Закону № 2473 відбулися основні зміни, які стосуються валютного нагляду за дотриманням резидентами та нерезидентами вимог валютного законодавства (рис.).

Ще одним з важливих нововведень став продаж і купівля валюти онлайн із зарахуванням її на картку клієнта. Доступ до купівлі валюти онлайн аналогічний дистанційному доступу до поточних і депозитних рахунків – через особистий кабінет на сайті банку або мобільний додаток.

Тобто операції з валютою в конкретному банку можливі будуть тільки для його клієнтів. В зв'язку з цим додаток і сайт «Приват24» оновив інтерфейс і тепер там з'явилась кнопка для обміну валют.

Дія основних постанов НБУ у сфері валютного регулювання

Назва постанови	Сфера дії
постанова № 1: «Про затвердження Положення про структуру валютного ринку України, умови та порядок торгівлі іноземною валютою та банківськими металами на валютному ринку України»	постійно діючі нормативно-правові акти, але в повному обсязі діятимуть тоді, коли НБУ не матиме потреби застосовувати заходи захисту на валютному ринку для упередження обставин, що загрожують макрофінансовій стабільності
постанова № 2: «Про затвердження Положення про здійснення операцій із валютними цінностями»	
постанова № 3: «Про затвердження Положення про транскордонне переміщення валютних цінностей»	
постанова № 4: «Про затвердження Положення про перелік заходів захисту, порядок та критерії їх запровадження, подовження та дострокового припинення»	постійно діючі акти, які визначають загальний перелік можливих заходів захисту та критеріїв їх застосування на валютному ринку, а також запроваджують повідомну процедуру щодо кредитних договорів з нерезидентами
постанова № 6: «Про затвердження Положення про порядок надання банками Національному банку України інформації щодо договорів, які передбачають виконання резидентами боргових зобов'язань перед нерезидентами-кредиторами за залученими резидентами кредитами, позиками»	
постанова № 5: «Про затвердження Положення про заходи захисту та визначення порядку здійснення окремих операцій в іноземній валюті»	має тимчасовий характер і визначає конкретні заходи захисту, запроваджені НБУ
постанова № 7: «Про затвердження Інструкції про порядок валютного нагляду банків за дотриманням резидентами граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів»	тимчасово визначає порядок здійснення банками валютного нагляду за дотриманням граничних строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів до скасування цієї вимоги
постанова № 8: «Про затвердження Положення про порядок здійснення уповноваженими установами аналізу та перевірки документів (інформації) про валютні операції»	один із ключових документів у впровадженні ризик-орієнтованого підходу у валютному нагляді

Клієнтам буде легко зрозуміти, як користуватися послугою, тому що всі кроки є докладно описані. Проте, для таких операцій знадобиться два рахунки: гривневий і валютний. При покупці валюти суму спишуть з рахунку в гривнях та нарахують у валюті, а при продажу механізм спрацює навпаки. Такі нововведення незабаром відбудуться і в Ощадбанку. [1]



<ul style="list-style-type: none"> розширюється перелік доступних валютних операцій клієнтів з банками, зокрема, дозволяється проведення валютних свопів та без поставочних форвардів 	З М І Н И У В А Л Ю Т Н И Х О П Е Р А Ц І Я Х	Обмеження можливостей	
<ul style="list-style-type: none"> вводиться автоматизована система е-лімітів на зміну індивідуальним ліцензіям на окремі валютні операції з переказу резидентами коштів за кордон 			<ul style="list-style-type: none"> обмеження репатріації дивідендів за кордон в іноземній валюті на суму в 7 млн євро на місяць, а репатріації інвестицій (продаж нелістингових акцій та корпоративних облигацій) - сумою в 5 млн. євро на місяць
<ul style="list-style-type: none"> спрощується валютний нагляд за операціями купівлі та переказу іноземної валюти до 150 тис. грн в еквіваленті 		<ul style="list-style-type: none"> заборона надання кредитів в гривні нерезидентам 	
<ul style="list-style-type: none"> граничні строки розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів збільшуються вдвічі до 365 днів 		<ul style="list-style-type: none"> отримання зовнішніх запозичень виключно через один банк 	
<ul style="list-style-type: none"> уможливується онлайн купівля фізичними особами іноземної валюти та банківських металів в межах 150 тис. грн в еквіваленті на день 		<ul style="list-style-type: none"> купівля валюти на міжбанківському ринку для виконання зобов'язань за зовнішнь-економічними контрактами виключно через один банк і на умовах T+1 	
<ul style="list-style-type: none"> дозволяється придбання юридичними особами банківських металів без фізичної поставки в межах 150 тис. грн в еквіваленті на день 		<ul style="list-style-type: none"> заборона купівлі валюти без зобов'язань за зовнішнь-економічними контрактами чи за кредитні кошти 	
<ul style="list-style-type: none"> дозволяються перекази фізичних осіб за кордон до 150 тис. грн без відкриття рахунку 		<ul style="list-style-type: none"> збереження валютного нагляду за операціями взаємозаліку зобов'язань 	
 <p>Розширення можливостей</p>		<ul style="list-style-type: none"> збереження вимоги щодо обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті на користь юридичних осіб у розмірі 50% 	

Рис. 1. Зміни щодо проведення валютних операцій в Україні з введенням в дію Закону № 2473.

З введенням в дію Закону № 2473 можливим став обмін валюти через банкомати. Ця послуга задумана як аналог обміну валют в касі, обміннику, але без участі касира. Банкомат може працювати в будь-який час доби, що зручно в екстрених випадках. Фізичні особи, як і раніше, зможуть здійснити обмін онлайн або в обміннику до 150 тис. грн – ця сума не вимагає документів, що підтверджують походження коштів. Якщо ж клієнт бажає обміняти велику суму, тоді доведеться звертатися до каси банку і пред'являти дані з продажу майна, довідку з депозитного рахунку та ін. У випадку з банкоматами сума до 150 тис. грн може бути обмежена.

Головними недоліками онлайн-обміну валюти фінансові експерти вважають: неспроможність всіх банків ввести таку послугу і недоступність даної послуги в режимі 24/7. Онлайн-обмін вимагає оновлення техніки, програмного забезпечення. Невеликі банки вважатимуть не вигідним витратитися на установку обладнання, яке будуть використовувати 1-2 рази на добу. Також в банку може не виявитися потрібної суми, особливо якщо вона велика, тому її треба купувати на міжбанку або в іншого банку. Банки будуть зобов'язані в автоматичному режимі забезпечити можливість відмови клієнта від обміну протягом 15 хвилин. Також перегляду вимагають внутрішні процеси банків, порядок дій співробітників, механізми дотримання валютного законодавства тощо. [3]

Отже, введення в дію Закону України № 2473-VIII «Про валюту і валютні операції» є черговим важливим етапом лібералізації валютного ринку. Норми закону спрямовані на дерегуляцію інвестицій, спрощення проведення транскордонних операцій з валютними цінностями і розширення переліку доступних валютних операцій.

Список використаних джерел:

1. З 7 лютого 2019 року запрацює нова система валютного регулювання. URL: <http://od.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/366687.html>
2. НБУ. Закон України «Про валюту». URL: <https://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=53357806>.
3. Сьогодні. Набув чинності новий закон про валюту: що змінилося для українців і які банки готові продати валюту онлайн. URL: <https://ukr.segodnya.ua/economics/finance/vstupil-v-silu-novyy-zakon-o-valyute-hto-izmenilos-dlya-ukraincev-i-hto-iz-bankov-uzhe-gotov-prodat-valyutu-onlayn-1217662.html>.

*Жудро В. М.,
к.э.н., ОДО «Вимала»,
Кочергин И. Б.,
ОДО «Вимала»,
г. Гомель, Республика Беларусь*

ПАРАДИГМА SMART-ПРОДУКТЫ И ПРАКТИКА ЕЕ ИМПЛЕМЕНТАЦИИ В ВЫСОКОКОНКУРЕНТНОМ БИЗНЕСЕ

В ходе проведенных аналитических, эмпирических и экспертных исследований методологии и практики разработки инструментария экономической политики субъектов высококонкурентного бизнеса установлен тренд актуализации и активизации разработки, конструирования, производства и продаж Smart-продуктов («умных» или интеллектуальных продуктов). Обоснован и научно аргументирован теоретико-методологический подход к идентификации признаков и переменных элементов новой парадигмы «Smart- продукты», которые позволяют менеджерам высокотехнологичных компаний разрабатывать и развивать высококонкурентные конфигурации резкого повышения объема продаж и получения высоких доходов.

В то же время компании, выступающие в качестве основных производителей и экспортеров высокотехнологичных товаров и услуг увеличивают свою долю на мировом рынке, способствуют развитию государственной поддержки протекционизма цифровых технологий как в национальных, так и транснациональных границах, видоизменяя ее структуру и повышая эффективность и конкурентоспособность своего бизнеса.

Ключевыми потенциальными условиями сохранения указанных выше негативных трендов в мировой экономике являются, в первую очередь, сложившиеся глобальные диспропорции уровня развития национальных экономик и доходов населения развитых и бедных стран. Так, имеет место доминирующий рост численности и урбанизации населения мира за счет развивающихся стран. Ожидается, что к 2050 году численность населения мира увеличится до 9,7 млрд. человек, что потребует нарастить производство только продовольствия более чем на 50% к сложившемуся уровню. При этом 99% прироста населения будет приходиться на страны Африки и Азии с более низким уровнем развития национальных экономик и качеством жизни населения. Кроме того, быстрый рост населения может обернуться негативными последствиями для экосистем и природных

ресурсов;

Изложенные выше тренды обостряют международную конкуренцию и мотивируют компании к активизации практики актуализации и активизации разработки, конструирования, производства и продаж Smart-продуктов («умных» или интеллектуальных продуктов).

Позитивно характеризуя существующие научные рекомендации и методологические инструкции идентификации конфигурации развития традиционной экономики, следует отметить, что они недостаточно учитывают глобальную специфику Smart-экономики.

Так, сам термин «SMART» в настоящее время весьма широко распространен в электронных устройствах (например, смартфон от англ. Smart Phone – умный телефон), интернет-информационном пространстве, сленговом контенте и меньше используется в публичной, научной, учебной и еще реже в правовой литературе, которая определяет условия развития экономики компаний. Это обусловлено отсутствием строгой методологии его интерпретации как в государственной практике регулирования экономики отдельных стран, так и среди специалистов той или иной профессиональной деятельности.

При этом важно отметить, что идентификация и интерпретация термина «SMART» в отдельных профессиональных сферах деятельности человека транслируется с помощью того или иного мнемонического списка, а в рамках сленгового пространства он отождествляется преимущественно с дефиницией «умный».

В управлении бизнес-проектами «SMART/SMARTER» преимущественно идентифицируется с помощью мнемонической аббревиатуры SMART: 1) specific (конкретный); 2) measurable (измеримый); 3) attainable, achievable (достижимый); 4) relevant (актуальный); 5) time-bound (ограниченный во времени) используемой в менеджменте и проектном управлении для определения целей и форматирование задач. Само слово smart, означает правильная постановка цели, что цель должна быть конкретной, измеримой, достижимой, значимой и соотноситься с конкретным сроком.

Установлено, что SMART-продукты имеют три основных компонента: 1) физический, включающий механический; 2) электрические части продукта и 3) Smart-компонент, состоящий из датчиков, контроллеров, микропроцессоров, баз данных, элементов электронного дистанционного управления, программного обеспечения и встроенной операционной системы с расширенным пользовательским интерфейсом.

Следовательно, SMART-продукты - это специализации гибридных продуктов с физическими реализациями категорий продуктов и описаниями цифровых продуктов, которые обеспечивают следующие характеристики: 1) локализованный: распознавание и обработка ситуационного и общинного контекстов; 2) персонализированный: адаптация к потребностям и потребностям покупателя и потребителя; 3) перфекционизированный: способствующий лидерскому позиционированию потребностей покупателя и потребителя; 4) когнитивный: развитие потребностей покупателя и потребителя; 5) адаптивность: изменение в зависимости от ответов и задач покупателя и потребителя; 6) проактивный: стремление предвидеть перспективы и намерения покупателя и потребителя; 7) интерактивный (возможность работы в сети): способность коммуницировать и связывать (связывать товар) с другим товаром (бизнесом) или наборами товаров; 8) институциональный: учитывая деловые и правовые ограничения.

Критическая оценка вышеизложенного позволяет заключить, что термин SMART-продукты следует идентифицировать с помощью мнемонической аббревиатуры: 1) Self-system Solution stakeholders business (самотестируемое, саморазвивающееся и самообучающееся решение мотивированных участников бизнеса); 2) Material (материальное изделие (обои)-«одежда» для стен) 3) artificielle intelligence-Architecture (интеллектуальная архитектура, дизайн искусственного интеллект) 4) Renewal (обновление) 5) Technology Robotic (роботизированная технология производства).

Суть парадигмы SMART-продукты заключается в том, что «умный» продукт (например, умные обои – smart wallpaper) следует рассматривать как самотестируемое, саморазвивающееся и самообучающееся результирующее решение стейкхолдеров компании, реализованное в разработанном и произведённом новом (обновленном) физическом (материальном) изделии на основе дизайна искусственного интеллекта и высоких (роботизированных) технологий, покупка и использование которого в офф- и он-лайнном режиме обеспечивает конкретную, измеримую, достижимую и предельно-максимальную (значимую) рациональную иррациональную и когнитивную ценность для потребителя в определенном моменте времени и местоположении, а также способствует росту его «физического здоровья» и компетенций.

В качестве аргумента разработанному и предлагаемому определению SMART-продукты могут выступать умные обои (англ. – smart wallpaper), использование которых на основе печатных плат, создающих

возможность подключения к обычной стене различные датчики, аудио системы, LED –панели и другую электронику, позволит в скором будущем заменить планшеты, будильники и другие традиционные изделия в доме.

За счет установки различных датчиков в обои человек сможет управлять бытовой электроникой, не вставая с кресла или кровати. Также можно внедрить в умные обои и такие средства коммуникации, которыми является сотовый телефон или обычный проводное средство голосовой связи.

Программа Smart-обои сделает использование Google Fit для смартфона не только красивыми, но и полезными, отображая индикаторы с нужной информацией: подсчет шагов, расстояния, потраченных калорий и других показателей физической активности в автоматическом режиме независимо от того, включена ли у пользователя GPS-навигация.

Таким образом можно заключить, что сформулированная парадигма SMART-продуктов или интеллектуальных продуктов ставит новые вопросы, относящиеся к различным областям исследований, включая маркетинг, разработку продукта, информатику, искусственный интеллект, экономику, науку о коммуникации, экономику СМИ, когнитивную науку, психологию потребителей, управление инновациями и многие другие аспекты жизни человека в эпоху цифровизации социально-экономической сферы его деятельности.

УДК 339.924

*Колач С. М.,
к.е.н, доцент кафедри економіки,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ В СУЧАСНІЙ УКРАЇНІ

У системі зовнішньоекономічних пріоритетів України євроінтеграція посідає первинне місце. У перспективі надзвичайно місткий і диверсифікований ринок Євросоюзу може стати потужними драйвером зростання української економіки. Досить згадати, що сумарний ВВП 28 країн-членів ЄС становить близько 13 трлн євро, тоді як сумарний ВВП 10 країн СНД — 2 трлн євро. Водночас у коротко- і середньостроковому періодах імплементація УА/ПВЗВТ між Україною та ЄС породжуватиме

певні економічні втрати та потребуватиме значних інвестицій. Йдеться про вихід з ринку економічних суб'єктів унаслідок посилення конкуренції з виробниками/постачальниками з ЄС та наступний перерозподіл чинників виробництва; підвищення рівня безробіття і необхідність перенавчання і працевлаштування робочої сили, що вивільнятиметься у процесі реструктуризації економіки; впровадження і дотримання стандартів ЄС (технічних стандартів, фітосанітарних норм, екологічних стандартів, стандартів соціальної безпеки), які потребують чималих зусиль та інвестицій з боку виробників товарів і послуг; реформування за разком ЄС правової і адміністративної системи: створення нових регуляторних органів, прийняття нового законодавства, запровадження нових правил і процедур.

Фінансові ресурси для реалізації Європейської політики сусідства виділяються через Європейський інструмент сусідства. Він передбачає фінансування окремих заходів (проектів) відповідно до Угоди про асоціацію, але не є джерелом фінансування її імплементації.

На рівні керівних органів ЄС нині Європейська політика сусідства підлягає ревізії й оновленні. Анексія Криму та збройний конфлікт на Сході України, громадянська війна в Сирії, конфлікт у Лівії, складний транзитивний процес у Єгипті, зупинка мирного врегулювання на Близькому Сході підштовхують ЄС до пошуку нових форм і методів взаємодії з країнами-партнерами.

Експерти Єврокомісії підготували консультаційний матеріал "Towards a new European Neighbourhood Policy" — відкритий документ для обговорення ключових цілей, завдань та інструментів Європейської політики сусідства. Основними принципами нової політики сусідства мають стати:

- сфокусованість на спільних інтересах ЄС і країн-партнерів;
- посилення гнучкості політичних і фінансових інструментів;
- врахування неоднорідності і різних умов розвитку південних та східних сусідів ЄС;
- посилення відповідальності партнерів за спільні заходи. Маємо зауважити, що окремі положення зазначеного документа засвідчують "здачу" позицій ЄС перед РФ і небажання захищати базові інтереси країн-партнерів в умовах військової агресії і порушення основоположних норм міжнародного права Росією. В умовах "утоми від розширення" керівні органи Євросоюзу пропонують країнам-партнерам як альтернативу членству в ЄС — "інноваційне привілейоване партнерство". Основна ідея такого партнерства полягає у поширенні принципів спільного ринку —

вільного руху товарів, послуг і капіталу — на країни-партнери ЄС. Щодо руху трудових ресурсів, то йдеться лише про певне пом'якшення візового режиму та можливість тимчасового працевлаштування у країнах ЄС окремим категоріям працівників. При тому, що саме Брюсель виступав ініціатором і розробником угод про асоціацію з країнами-партнерами, які мали інституціоналізувати європейський вектор розвитку країн-сусідів, сьогодні ми спостерігаємо відквіт позицій ЄС і бажання радше погодитися на двовекторну інтеграцію України і Молдови, ніж вдаватися до конфронтації з їхнім "старшим братом" — Росією.

Двосторонні переговори між Україною і ЄС без включення РФ є ризиковими, можуть породжувати нові конфлікти і не працюють на практиці. Стратегічним вирішенням проблеми протистояння Росії з ЄС і уникнення конфліктних ситуацій в країнах Східного партнерства є створення зони вільної торгівлі від Лісабона до Владивостока або започаткування пан'європейської економічної інтеграції.

Список використаних джерел:

1. http://gazeta.dt.ua/macrolevel/yevrointegraciyniy-kurs-ukrayini-problemi-protirichchya-perspektivi-_html

2. Звіт про виконання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/Content/Download/tasks-performance-status/AA_impl_report_02_2015_GOEI.pdf

УДК 336.22

*Коркушко О. Н.,
к.е.н., доцент, завідувач кафедри обліку і оподаткування,
Подільський спеціальний навчально-реабілітаційний
соціально-економічний коледж, м. Кам'янець-Подільський*

ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЯК СКЛАДОВА РОЗВИТКУ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ

Протягом декількох тисячоліть історії людства, податкам приділяється вагома увага усіма верствами населення. Будь-яка зміна в податковій системі стає об'єктом політичної боротьби, критики в засобах масової інформації, адже податки - це основне джерело доходів сучасної держави, ефективний інструмент регулювання ринкової економіки. Податкова система будь-якої держави є важливою складовою бюджету, так як забезпечує державі основний дохід, а також від правильного та ефективного обчислення податків залежить подальше функціонування країни.

Відповідно до статті 4 Податкового кодексу України, податкове законодавство нашої держави ґрунтується на таких принципах: загальність оподаткування, рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, невідворотність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства, фіскальна достатність, соціальна справедливість, економічність оподаткування, нейтральність оподаткування, рівномірність та зручність сплати, єдиний підхід до встановлення податків та зборів, стабільність [1].

На нашу думку, останній з перерахованих принципів в нашій державі дотримується не в повній мірі, так як у податкове законодавство постійно вносяться зміни і доповнення (змінюються ставки податків, порядок застосування податкових пільг, відрахувань, періоди сплати податків тощо). Це призводить до ряду труднощів в обліку розрахунків по податках і зборах, що в свою чергу сприяє допущенню бухгалтерських помилок, а це тягне до застосування штрафних санкцій.

Одним з найважливіших принципів побудови податкової системи нашої держави є ефективність оподаткування, побудованого на наступних вимогах: податки повинні впливати на прийняття економічних рішень; податкова система повинна сприяти проведенню політики стабілізації і

розвитку економіки країни; податкова система повинна сприяти розвитку бізнесу (особливо малого та середнього).

Податкова система, що побудована і функціонує на основі вищезгаданих принципів, здатна стати потужним стимулом розвитку економіки країни.

В нинішніх умовах євроінтеграційних процесів в Україні, необхідно на державному рівні сформувані ряд завдань та принципів оподаткування: забезпечення конкурентоспроможності продукції шляхом стимулювання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, новітніх технологій і фундаментальних досліджень; проведення протекціоністської політики; стимулювання процесу децентралізації; забезпечення соціальних потреб всіх верств населення; підтримка бізнесу тощо.

Податкова система в будь-якій державі передбачає збереження принципу єдності податкової системи, як визначального при її початковій організації, так і в процесі її подальшого реформування. Цей принцип передбачає вироблення єдиної стратегії оподаткування, уніфікацію національних підходів до організації податкових відносин, їх відповідність вимогам, що застосовуються в зарубіжних країнах, особливо в країнах ЄС, з якими Україною укладено ряд договорів про співпрацю. При побудові податкової системи, особливої уваги необхідно приділити вибору видів податків, методів і способів їх стягування.

Незважаючи на те, що останнім часом в Україні вже багато зроблено для вдосконалення податкової системи, ми вважаємо, що основними напрямками подальшого вдосконалення діючої системи оподаткування є: впорядкування системи податкових пільг і інструментів податкового регулювання щодо створення сприятливого інвестиційного середовища; уніфікація податкового законодавства держави, приведення його у відповідність до загальноприйнятих у світовій практиці принципів побудови; спрощення податкової системи таким чином, щоб не допустити негативного впливу податків на економіку країни, рівень життя населення, розвиток бізнесу і в той же час, забезпечити достатні надходження до бюджету.

Список використаних джерел:

1. Податковий кодекс України // База даних «Законодавство України». URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17> (дата звернення: 10.03.2019).

УДК 338:23

Ксьонжик І. В.,

д. е. н., доцент,

Дубініна М. В.,

д. е. н., професор,

Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв

УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМИ РИЗИКАМИ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Управління податковими ризиками є важливою складовою загального процесу управління підприємницькими ризиками. Система оптимізації податкових ризиків на сільськогосподарському підприємстві дозволяє його керівництву своєчасно виявляти і реагувати на них з метою мінімізації негативних процесів, пов'язаних з процесом оподаткування, зокрема ризиків переплати податків, невикористання податкових пільг, податкових резервів і т.і.

Оскільки аграрний бізнес діє в умовах підвищеної невизначеності, мінімізація податкових ризиків для аграрних підприємств є однією з найбільш важливих складових управління фінансами і фінансовою політикою суб'єкта господарювання [1].

Серед наукових робіт з питань теорії і практики оподаткування та податкових ризиків варто виділити праці відомих вітчизняних вчених: В. Л. Андрущенко, І. О. Луніної, О. М. Тимченко, О. Д. Вовчак, П. В. Мельника, В. М. Опаріна, В. А. Онищенко, А. М. Соколовської, О. М. Десятнюк та ін. Незважаючи на суттєві наукові доробки в галузі дослідження ризиків, сфера аналізу управління податковими ризиками поки що залишається малодослідженою [2].

Для оцінки управління податковим ризиком можна використовувати різні методичні підходи. Вважасмо, що найбільш повно оцінку управління податковими ризиками можна здійснити за допомогою внутрішніх і зовнішніх методів.

Внутрішні методи управління податковими ризиками на підприємствах сільського господарства включають:

- метод оптимізації облікової політики для цілей оподаткування з відображенням найбільш вигідних варіантів обліку зобов'язань, активів, витрат і доходів, які не заборонені чинним законодавством для підприємств галузі;

- метод застосування податкових пільг і податкових кредитів, в тому числі інвестиційного характеру, який заснований на отриманні відстрочок за податковими платежами, можливості використання «податкових канікул»;

- метод використання різних контрактних схем, що передбачає розробку більш вигідних в податковому плані формулювань при складанні господарчих договорів [3, с. 92-99].

Виділяють так само групу зовнішніх або спеціальних методів податкового планування, які можна застосувати для зниження податкових ризиків. До них відносять:

- заміну найбільш обтяженої, в податковому відношенні, операції більш пільговою або неоподаткованою податками;

- перехід на інший, більш вигідний режим оподаткування;

- проведення моніторингу податкових ризиків хоча б раз на місяць;

- заміна податкового суб'єкта з передачею йому функцій щодо здійснення конкретних операцій, не вигідних на діючій системі оподаткування першому суб'єкту;

- заміна податкової юрисдикції при вкрай високому рівні податкового навантаження з ререєстрацією в більш пільговій податковій юрисдикції;

- зміна виду діяльності на вид, менш обтяжений податками і з меншим податковим ризиком [3, с. 92-99].

Таблиця

Основні види податкових ризиків

Назва ризику	Наслідки
Ризик несплати податків	Сплата штрафів, пені, неустойок
Ризик податкового контролю	Виникнення санкцій і втрат через невиконання платниками податків законодавчих податкових актів
Ризик податкової мінімізації	Імовірність понести фінансові втрати, пов'язані з діями платника податків щодо мінімізації податкових платежів
Ризик посилення податкового навантаження	Диференційований по видах господарської діяльності та податкам залежно від податкових ставок, пільг, обсягу створюваної доданої вартості
Ризик карного переслідування податкового характеру	Веде або до істотних фінансових утрат платника податків, або до позбавлення волі платника податків за здійснення податкових правопорушень, передбачених чинним законодавством України
Репутаційний ризик	Зниження дохідності операційної діяльності

Джерело: [4, с. 21]

Фактори зовнішнього середовища і внутрішніх параметрів вимагають класифікації податкових ризиків для ефективного управління ними в рамках забезпечення економічної безпеки сільськогосподарського підприємства. Можна виділити кілька видів податкових ризиків платника податків, що істотно відрізняються своєю специфікою. До основних видів податкових ризиків можна віднести такі (табл.).

Основними, при оцінці управління податковими ризиками, можна вважати внутрішні чинники, до яких відносяться, в першу чергу, відсутність кваліфікованих фахівців або їх зайнятість, а також помилки податкового планування, неефективна робота служби внутрішнього

контролю, відсутність або недотримання облікової політики в частині організації податкового обліку, відсутність аналізу податкових ризиків при здійсненні фінансово-економічної діяльності.

Вважаємо, що для оперативного відстеження податкових ризиків і прийняття управлінських рішень, спрямованих на їх запобігання та мінімізацію, необхідно, на постійній основі, проводити їх моніторинг і враховувати істотність кожного податкового ризику, виходячи з якісних і кількісних оцінок наслідків їх можливого виникнення і впливу на всю діяльність суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел:

1. Минимизация налоговых рисков предприятий аграрного бизнеса – советы эксперта Pavlenko Legal Group
<http://www.proagro.com.ua/events/fin2015/5931.html>

2. 3.Лашенко О. Ю. Системний підхід щодо управління податковими ризиками на підприємстві / О. Ю. Лашенко, В. В. Томашевська – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <file:///C:/Users/Sonic/Downloads/298-1149-1-PB.pdf>

3. Алайкина Л. Н. Методы управления налоговым риском на предприятиях сельского хозяйства / Л. Н. Алайкина, О. К. Котар, Т. А. Исаева // Успехи современной науки и образования. – 2016. – № 4, Том 2. – С. 92-99.

4. Цимбалюк І. О. Податкова безпека в системі фінансової безпеки держави / І.О. Цимбалюк // Стратегічне управ- ління національним економічним розвитком : [монографія] : у 2-х т. ; за заг. ред. О.В. Кендюхова. – Донецьк : ДонНТ, 2013. – Т. 2. – С. 13–23.

УДК 657:316

*Лагодієнко Н. В.,
к. е. н., доцент,
Миколаївський національний аграрний університет, м. Миколаїв*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Податкова політика є складовою частиною фінансової стратегії суб'єкта господарювання, що полягає у виборі найбільш ефективного варіанту способу обліку для цілей оподаткування при альтернативних варіантах його фінансово-господарської діяльності [1, с. 122-124].

Значні дослідження в галузі податкового планування виконані українськими вченими: М. Підлужним [2], Н. Слав'янською, О. Рященко [3].

У практиці розробки податкової політики суб'єктів господарювання відомі три можливі форми:

1) нелегальна, що припускає застосування протизаконних методів ухилення від сплати податків і свідоме спотворення бухгалтерської і податкової звітності. Безпосереднє порушення встановлених правил тягне до розвитку нігілістичних напрямків в побудові інститутів легальної економіки: звичаїв, традицій, культури, досягнутих угод і ін. В результаті виникає інституційний алгоритм, що обумовлює потрапляння в так звану «пастку» або «неефективну стійку норму (інститут), що має самопідтримуючий характер» [4, с. 4];

2) легальна, спрямована на точне виконання податкових зобов'язань, правильну організацію методів обліку і використання можливостей, в межах встановлених норм чинного законодавства. Податкова політика є гарантією від розмивання формальних інститутів, оскільки не допускає двоякого тлумачення існуючих правил і норм. В результаті визначається алгоритм, спрямований на реалізацію певної мети;

3) напівлегальна, яка використовує юридичні колізії, законодавчі недоробки і протиріччя нормативних правових актів, а в практичному відношенні неможливо однозначно визначитися з позицією того чи іншого тлумачення. У цьому випадку облікова політика вступає у відносини узгодження дій в оптимізації податкових виплат і дозволяє економічному суб'єкту реалізувати інституційні вимоги.

Найбільш цивілізованими формами податкової політики слід визнати легальну і напівлегальну. Якщо напівлегальна облікова політика не носить «тіньовий» характер, то вона є сферою професійного судження щодо протиріч і недосконалості діючих інституційних вимог, а також існує легально і «прозоро» як інструмент функціонування інституту підприємництва. Дослідження такого явища як ухилення від сплати податкових платежів виконується поза контекстом податкової політики [1].

Податкова політика суб'єкта господарювання повинна формуватися для обґрунтованого ведення:

- податкового обліку (в повному обсязі);
- бухгалтерського обліку (в частині порядку обліку об'єктів оподаткування);
- управлінського обліку (в частині документування та прийняття управлінських рішень щодо формування та / або зміни об'єктів оподаткування);
- виробничого обліку (в частині об'єктів оподаткування).

Всі елементи податкової політики за кожним податком умовно поділяються на дві групи. Основна група містить елементи податкової політики, обов'язкової наявності яких вимагає Податковий кодекс України, або акти, на які в ньому є прямі посилання [5].

Додаткова група включає елементи податкової політики, які не є обов'язковими або прямо не віднесені Податковим кодексом України до елементів податкової політики підприємства, проте в ньому передбачена норма, що дозволяє платнику податків вибрати один із запропонованих варіантів.

Стратегічною метою податкової політики суб'єкта господарювання є не тільки економія на податкових платежах (в тому числі за допомогою реструктуризації податкових заборгованості), а й зведення до мінімуму штрафних санкцій з боку податкових органів, зниження податкових ризиків.

Вирішувати питання формування податкової політики суб'єкта господарювання необхідно комплексно, за участю керівників організації, бухгалтерів, фінансистів (фінансових менеджерів чи економістів з фінансової роботи), зовнішніх і внутрішніх аудиторів, головних фахівців і провідних інженерів, юристів і інших.

Важливою складовою податкової політики підприємства повинна стати податкова оптимізація.

Елементами податкової оптимізації є:

- податковий календар, призначений для прогнозування і контролю правильності обчислення і дотримання термінів сплати в бюджет необхідних податків;

- стратегія оптимізації податкових зобов'язань з чітким планом її реалізації;

- точне виконання податкових та інших зобов'язань, недопущення формування дебіторської заборгованості за господарськими договорами за відвантаженою продукцією з термінами, що перевищують термін позовної давності;

- ефективна система бухгалтерського обліку, що дозволить отримувати оперативну об'єктивну інформацію про господарську діяльність для цілей подальшого податкового планування [6, с. 35].

Належним чином організована податкова оптимізація передбачає вивчення всіх запропонованих до підписання господарських договорів на предмет їх податкових наслідків. Результати податкової оптимізації необхідно оцінювати не тільки за сумами зменшених податків і отриманих вигод, а й з точки зору зниження можливого збитку і витрат, які були б неминучі при веденні фінансово-господарської діяльності без урахування існуючих особливостей оподаткування [7, с. 78-86].

Розробку податкової політики суб'єктів господарювання, як і прийняття будь-якого управлінського рішення, необхідно здійснювати з урахуванням факторів, що впливають на діяльність суб'єкта податкової політики, і вносять вклад у визначення його пріоритетів в ході прийняття того чи іншого рішення.

Крім того, при формуванні того або іншого способу податкової оптимізації повинні бути проаналізовані всі нововведення в податковому законодавстві, щоб своєчасно доповнити податкову політику підприємства новими елементами.

Список використаних джерел:

1. Петропавловский М. В. Налоговая политика организаций: сущность и подходы к оптимизации / М. В. Петропавловский // Управление. – № 11. – 2014. – С. 122-124.

2. Підлужний М. Мінімізація податків законними способами / М. Підлужний //Контракти. – № 36. – 2013. – С. 44.

3. Рященко О. Як зменшити податок на прибуток / О. Рященко // Дебет Кредит – 2002. – № 3. – С. 22-31.

4. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. – Економіка і фінанси. – № 54. – 2008. – С. 4.

5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] – Режим доступу: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>

6. Грищенко А. Оптимізація бази оподаткування / А. Грищенко // Податкове планування. – 2015. – № 1. – С. 35.

7. Салахов Д.А. Налоговая политика организации и ее отражение в учетной политике, составляемой для целей налогообложения / Д.А. Салахов, О.В. Тонявина // Податки. – № 2. – 2007. – С. 78-86.

УДК 336.22:352

*Мединська Т. В.,
к. е. н., доцент кафедри фінансів, кредиту та страхування,
Львівський торговельно-економічний університет, м. Львів*

ФІСКАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ МІСЦЕВИХ ПОДАТКІВ І ЗБОРІВ В УМОВАХ БЮДЖЕТНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

Місцеві бюджети є основними фінансовими планами кожної адміністративно-територіальної одиниці, в них акумульовано більше 70% від загального обсягу фінансових ресурсів, що знаходяться у розпорядженні органів місцевої влади.

У статті 2.19 Бюджетного кодексу України, визначення доходів місцевого бюджету подано як: податкові, неподаткові та інші надходження на безповоротній основі, справляння яких передбачено законодавством України (трансферти, дарунки, гранти), а кошик доходів бюджетів місцевого самоврядування за статтею 2.23 визначається як податки і збори (обов'язкові платежі), закріплені на постійній основі за бюджетами місцевого самоврядування та враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів [1].

Одним із джерел податкових надходжень до місцевих бюджетів України є місцеві податки і збори. Протягом 2013-2017 рр. спостерігається суттєве збільшення надходжень за рахунок місцевих податків і зборів до місцевих бюджетів України, так у 2013 р. до місцевих бюджетів надійшло 5457 млн. грн., у 2014 – 7314 млн. грн., у 2015 – 8056 млн. грн. Найбільший темп приросту спостерігається протягом останніх двох років, у 2016 р. надійшло 27041 млн. грн. місцевих податків і зборів,

що на 18985 млн. грн. більше в порівнянні з попереднім роком. У 2017 році сума складала 42261 млн. грн., що на 34205 млн. грн. (425%) більше в порівнянні з 2015 роком, та на 15220 млн. грн. (56%) більше в порівнянні з 2016 роком [2].

Як свідчать попередні дані, за структурою податкових надходжень до місцевих бюджетів України, місцеві податки і збори набувають особливої значущості та зросли в 2017 р. більше ніж удвічі в порівнянні з показниками 2013 р. (з 5,4% до 11,1%).

Місцеві податки і збори, які є власними доходами місцевих бюджетів та їх можна вважати одними з основних власних фінансових ресурсів місцевих бюджетів, особливо починаючи з 2015 року, коли до їх складу було включено плату за землю. У 2015-2017 роках частка місцевих податків і зборів у податкових надходженнях місцевих бюджетів становила в середньому 29%.

Для порівняння у 2013-2014 роках їх частка складала 8-9% податкових надходжень місцевих бюджетів, а в 2010 році, до моменту вступу в дію Податкового кодексу України, – лише 2-4%, залежно від виду бюджету. Реальний приріст ресурсної бази місцевих бюджетів від зазначених податків у 2015-2017 роках становив +6%.

Оцінімо детально динаміку та структуру надходжень від місцевих податків і зборів в аналізованому періоді (рис.).

З даних рис 1 спостерігаємо, що в структурі надходжень місцевих податків у 2015-2017 рр. переважають два види податків: податок на майно (55-59% надходжень від місцевих податків) та єдиний податок (41-44% надходжень від місцевих податків). Для порівняння, у 2013-2014 роках частка податку на майно у місцевих податках не перевищувала 0,5%. Основними причинами таких змін є включення плати за землю до складу місцевих податків та зростання надходжень по ній (надходження плати за землю у 2017 році становили 26 млрд грн, що майже у 2,2 рази більше, ніж у 2014 році).

У структурі надходжень податків на майно у 2015-2017 роках найбільшу питому вагу займає плата за землю (93% сукупних надходжень податків на майно). Основними платниками плати за землю в Україні є юридичні особи, які у сукупності забезпечують 87% надходжень цього податку до місцевих бюджетів як до 2015 року, так і після. В аналізованому періоді особливих структурних змін у сплаті плати за землю не спостерігалось.

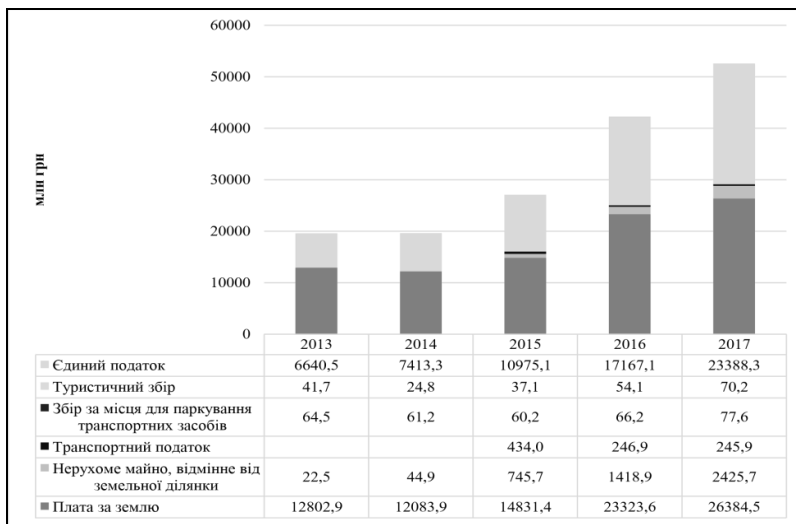


Рис. Динаміка складу та структури місцевих податків і зборів в Україні за 2013-2017 рр., млн. грн. (складено автором на підставі даних [3])

При цьому юридичні особи м. Києва забезпечили майже 20% сукупних надходжень плати за землею від юридичних осіб по Україні в цілому [4]. Ще 10% цього податку, згідно даних ДФС України, сплачують великі платники податків.

Щодо податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, то 80% його надходжень у 2015-2017 роках забезпечили юридичні особи, власники нежитлової нерухомості. Фізичні ж особи, власники житлової нерухомості, сплатили в сукупності 10% податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, у 2017 році (зростання з 4,5 млн грн у 2013 році до 50 млн грн у 2015 році та 232 млн грн у 2017 році). Недосконалість визначення бази оподаткування та ставки цього податку, а також недоліки обліку платників цього податку та їх об'єктів оподаткування негативно впливають на фіскальний потенціал цього податку та знижують потенційні фінансові ресурси місцевих бюджетів.

Другий за фіскальним значенням місцевий платіж – єдиний податок – має чітку тенденцію до зростання в аналізованому періоді (з 6,6 млрд грн у 2013 році до 23,4 млрд грн у 2017 році). Однією із причин цього є розширення бази оподаткування шляхом включення до переліку

платників єдиного податку сільськогосподарських товаровиробників (4 група платників єдиного податку з 2015 року), що до того були на фіксованому сільськогосподарському податку, а також зростання мінімальної заробітної плати, яка є базою для розрахунку податку для платників 1 та 2 груп. У структурі надходжень єдиного податку переважає податок, сплачений фізичними особами-підприємцями (74% у 2013-2014 роках та 61-66% у 2015-2017 роках). Слід відмітити тенденцію до випереджаючих темпів зростання надходжень єдиного податку від фізичних осіб-підприємців, порівняно з юридичними особами.

Узагальнюючи результати аналізу, зробимо висновок, що процес децентралізації хоча і має незначні позитивні ефекти, проте не призвів до суттєвого збільшення власних фінансових ресурсів місцевих органів влади. Водночас, в умовах бюджетної децентралізації дедалі більший фіскальний потенціал мають місцеві податки і збори, що сприятиме зміцненню фінансової незалежності місцевих органів влади (з надання їм часткової податкової автономії), забезпеченню прозорості та ефективності використання бюджетних ресурсів із визначенням відповідальності учасників бюджетного процесу за прийняті рішення.

Список використаних джерел:

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 № 2456-VI. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Мединська Т. В., Галас Х. Ю. Сучасні тенденції формування і розподілу доходів місцевих бюджетів України *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2018. № 21. С. 609-614.
3. Бюджетний моніторинг основних індикаторів бюджетної системи України за 2014-2018 рр. USAID. URL: <https://www.ibser.org.ua/news/byudzhethnyu-monitoring>.
4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. URL: <http://sfs.gov.ua>.

*Панасюк Н. В.,
викладач-методист вищої категорії,
Лютяниця Д. В.,
студентка,*

Шацький лісовий коледж ім. В. В. Сулька, м. Шацьк

ЛОГІСТИЧНЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ В СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ ПЕРЕВЕЗЕНЬ

Сучасні міжнародні умови, до яких прагне Україна, вимагають у галузі логістики міжнародних вантажних перевезень все більшого вдосконалення, зростання та уваги. Якість та ефективність вантажних перевезень залежать від оптимізації процесів координації роботи різних видів транспорту, розподілу обсягів перевезення, проектування логістичних систем вантажних перевезень та чітке формування необхідних управлінських рішень [1, с.54].

Логістичне обслуговування споживачів — це важлива складова процесу обслуговування, яка дає можливість забезпечити необхідний рівень задоволення потреб споживачів за умови підтримки ефективного рівня витрат у ланцюзі постачань.

Транспортна логістика в умовах глобалізації міжнародної економіки набуває першорядного значення. У межах міжнаціональних логістичних систем різні види транспорту використовуються на основі принципів оптимізації контактних графіків, коли при наявності багаторічних стабільних перевезень усі види транспорту, що беруть у них участь, управляються з одного центру[1, с. 97].

Предметом транспортно-логістичної системи є комплекс завдань, пов'язаних з організацією переміщення вантажів транспортного загального призначення.

Міжнародна транспортна логістика вирішує сьогодні такі завдання:

- вибір виду транспортних засобів;
- вибір типу транспортних засобів;
- спільне планування транспортного процесу зі складським і виробничим;
- спільне планування транспортних процесів на різних видах транспорту (у випадку змішаних перевезень);
- забезпечення технологічної єдності транспортно-складського процесу;
- визначення раціональних маршрутів доставки.

Розглядаючи транспортно-логістичну систему, можна визначити, що це є сукупність об'єктів і суб'єктів транспортної та логістичної інфраструктури разом з матеріальними, фінансовими та інформаційними потоками між ними, що виконує функції транспортування, зберігання, розподіл товарів, а також інформаційного та правового супроводу транспортних потоків [2, с.29].

Транспортну логістику утворює сукупність алгоритмів і технологій, за допомогою яких можна досягти реалізації логістичного підходу в організації роботи транспорту. Транспортно-логістичним системам властиві такі цілі функціонування:

1) фінансові цілі, які виражаються у формі прибутку за рентабельності;

2) виробничо-технічні цілі, які виражаються загальною продуктивністю і продуктивністю окремих підрозділів, мінімізацією окремих періодів часу у процесі виробництва;

3) технічна ефективність, технічні параметри, ресурсомісткість підприємства.

Важливими аспектами ефективного логістичного обслуговування торгівлі є також розвиток складського господарства, кооперування транспортних терміналів зі складськими підприємствами комерційно-посередницьких організацій. Сьогодні ринок складських послуг України характеризується нестачею складських приміщень, а найякісніші послуги із складування, здебільшого, пропонують європейські компанії. Вжиття заходів щодо вдосконалення потребує і система прикордонного та митного обслуговування товаропотоків. За оцінками фахівців Світового банку, приватний сектор України може заощадити до 3% ВВП на рік на витратах у галузі логістики, вдосконаливши прикордонні та митні процедури і здійснивши заходи щодо протидії корупційній практиці на кордоні.

У цілому розбудова і розвиток системи логістичного обслуговування товаропотоків повинні здійснюватися, з одного боку, з огляду на потреби самих зовнішньоторговельних відносин, а з іншого - відповідно до сучасних тенденцій логістичного сервісу транскордонних товаропотоків, орієнтованого, насамперед, на критерії якості, швидкості та вартості [2, с.56].

Для покращення логістичного обслуговування можна визначити параметри транспортного обслуговування експортних та імпорتنих товаропотоків на основі транспортних характеристик зовнішньої торгівлі. Так, обсяги й динаміка відповідних зовнішньоторговельних операцій

можуть свідчити про місткість сегмента вітчизняного ринку транспортних послуг, орієнтованого на міжнародні вантажні перевезення в даному напрямку. У свою чергу, аналіз їх географічної та товарної структур дає можливість встановити необхідне співвідношення всіх видів транспорту у транспортному забезпеченні експорту та імпорту.

Таким чином, розвиток системи логістичного обслуговування товаропотоків має стратегічне значення з огляду на нові перспективи розширення їх зовнішньоекономічної співпраці.

Управління комплексом логістичного сервісу експорту та імпорту з європейськими країнами повинне здійснюватися відповідно до показників динаміки, географічної спрямованості та товарної структури таких товаропотоків. У цілому весь комплекс заходів у цьому напрямі має бути зорієнтованим на підвищення ефективності операцій з експорту та імпорту, забезпечення конкурентоспроможності українських логістичних операторів, розширення їх участі у логістичному обслуговуванні товаропотоків [3].

Список використаних джерел:

1. Мінакова С. М. Обґрунтування концептуальних засад розвитку логістичних транспортних систем в умовах глобалізації // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського “Глобальні та національні проблеми економіки”

2. Ібрагімхалілова Т.В. Потенціал розвитку ринку транспортно-логістичних послуг в Україні // Ефективна економіка. – 2011. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1352>.

УДК 334.01: 622.276

*Попадинець І. Р.,
к.е.н., доцент кафедри підприємництва та маркетингу,
Івано-Франківський національний технічний університет
нафти і газу, м. Івано-Франківськ*

ПРОТОКОЛ ДІАГНОСТУВАННЯ СТЕЙКХОЛДЕРІВ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

Процес діяльності нафтогазових підприємств супроводжується співпрацею з різними зовнішніми контрагентами. Від їхньої співпраці залежить рівень прибутковості як нафтогазового підприємства, так і стейкхолдера. Саме тому, необхідно діагностувати зовнішнє середовище та його представників, щоб нівелювати негативний вплив та посилити позитивний ефект від взаємодії. Тому вивчення пріоритетності співпраці з тим чи іншим стейкхолдером є актуальним науковим завданням, вирішення якого дозволить нафтогазовим підприємствам працювати більш ефективно [1, с. 182].

Впровадження протоколу діагностування стейкхолдерів підприємств нафтогазового комплексу, який спрямований на задоволення потреб та інтересів як зовнішніх контрагентів, так і самого нафтогазового підприємства забезпечить ефективність в досягненні цілей підприємства. Проте, потреби зовнішніх контрагентів та підприємств мають властивість змінюватися, тому обов'язковою складовою є належний моніторинг і прогнозування ефективності співпраці стейкхолдерів з нафтогазовими підприємствами. Експрес-оцінювання, його аналіз і впровадження заходів з співпраці повинні носити системний характер. На підставі проведеного дослідження пропонується встановити періодичність опитувань – 6 місяців (цей період емпірично підтверджений на практиці як оптимальний), якщо обставини не вимагають провести його раніше. Таким чином, протокол діагностування стейкхолдерів підприємств нафтогазового комплексу буде функціонувати безперервно і циклічно (рис.) [2]. Кожний наступний цикл – це дії, які повторюють попередній цикл, але несуть новий зміст щодо виявлення нових потреб зовнішніх контрагентів та підприємств та розроблення нових заходів для їх задоволення



Рис. Схема реалізації протоколу діагностування стейкхолдерів підприємств нафтогазового комплексу

* Сформовано автором на основі [2]

Також слід зазначити, що така система діагностування стейкхолдерів підприємств нафтогазового комплексу повинна супроводжуватися досягненням цілей нафтогазових підприємств, тобто носити цілеспрямований характер. Досягнення цілей і співпраці стейкхолдерів з нафтогазовими підприємствами – це дві невід’ємні складові протоколу діагностування стейкхолдерів підприємств нафтогазового комплексу. Таким чином, якщо продовжувати повторювати (через кожні шість

місяців) діагностування зовнішніх контрагентів та підприємств, стає можливим налагодження їхньої ефективної співпраці, пов'язаного із задоволенням їх змінних інтересів, що стимулює безперервну зацікавленість керівників у досягненні високих результатів.

Список використаних джерел:

1. Попадинець І. Р. Діагностування стейкхолдерів нафтогазових підприємств / І.Р. Попадинець// Економічний простір: Збірник наукових праць. – №135. – Дніпро: ПДАБА, 2018. - 181-191

2. Попадинець І. Р. Формування механізму управління мотивацією праці менеджерів на нафтогазових підприємствах : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / І. Р. Попадинець ; Івано-Франків. нац. техн. ун-т нафти і газу. - Івано-Франківськ, 2016.

УДК 339.564+339.562(477.83)

*Прокопишин О. С.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
Столярчук А. В.,
студентка групи Оп-51 економічного факультету,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

ЕКСПОРТ ТА ІМПОРТ НА ЛЬВІВЩИНІ: ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Розвиток зовнішньої торгівлі в Україні відбувається за поглиблення процесів інтеграції. Необхідні складові масового виробництва, які стимулюватимуть раціональніший розподіл економічних ресурсів, – це поява масштабних конкурентних ринків за сприяння регіональної інтеграції. Тема актуальна тим, що нині потреби економічного життя України спрямовані на побудову ринкового господарства, нові структури виробництва, налагодження економічних зв'язків з іншими країнами.

Місто Львів та Львівщина загалом – мальовничий край України. Їх переваги не тільки у сфері туризму, а й у промисловості. Найбільшу частку в цій галузі посідає харчова й паливна промисловість. Також значну увагу приділяють машинобудуванню та металообробці. Головні

економічні центри області: Львів, Дрогобич, Стрий, Борислав, Новий Розділ, Червоноград, Сокаль. Для області характерна складна галузева і територіальна структура. Львівщина бере активну участь у експортній та імпорتنій діяльності.

У січні 2019 року експорт товарів підприємствами Львівської області становив 165,7, імпорт – 195,7 млн дол. США. Порівняно з січнем 2018 року експорт зріс на 21,6, імпорт – на 14,0%. Від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі становило 30,0 млн дол. США (у січні 2018 року також від’ємне – 35,6 млн дол.). Коефіцієнт покриття експортом імпорту становив 0,85 (у січні 2018 року – 0,79). Зовнішньоторговельні операції проводились із партнерами зі 123 країн світу. Найбільші частки експортованої продукції припали на Польщу (23,9% від загальнообласного експорту) та Німеччину (10,9%). Експорт товарів у країни Європейського Союзу становив 119,3 млн дол. (72,0%) та збільшився порівняно з січнем 2018 року на 9,1%.

Темпи зростання імпорту товарів у Львівській області можна змалювати таким графіком (рис. 1).

Темпи зростання (зниження) імпорту товарів

(у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)

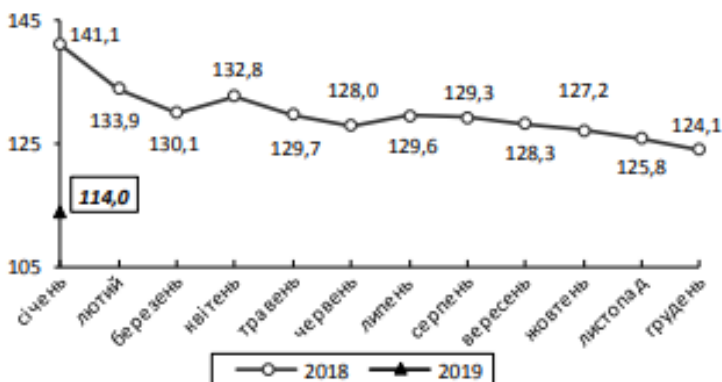


Рис. 1. Темпи зростання імпорту товарів у Львівській області

Найбільші частки імпорту припали на Польщу (20,9% від загальнообласного імпорту) та Німеччину (14,7%). Імпорт товарів з країн Європейського Союзу становив 117,8 млн дол. (60,2%) та збільшився

порівняно з січнем 2018 року на 2,5%. Основу імпорту товарів становили електротехнічне обладнання (11,3% від обсягу імпорту області), палива мінеральні; нафта і продукти її переробки (7,8%), їстівні плоди та горіхи (7,1%), пластмаси та полімерні матеріали (6,2%).

Щодо товарів, які Львівщина експортувала у січні 2019 року, то переважали електротехнічне обладнання (21,2% від обсягу експорту області), меблі (11,3%), жири та олії (11,1%), зернові культури (9,1%), деревина і вироби з неї (9,0%).

Темпи зростання експорту Львівської області покажемо на графіку [1] (рис. 2).

Додамо, що для популяризації експортного потенціалу Львівщини торік департамент економічної політики розробив каталог, у межах якого понад 100 суб'єктів господарювання презентували інформацію про свою діяльність, продукцію та товари, які вони виготовляють [2].

Темпи зростання (зниження) експорту товарів

(у % до відповідного періоду попереднього року, наростаючим підсумком)

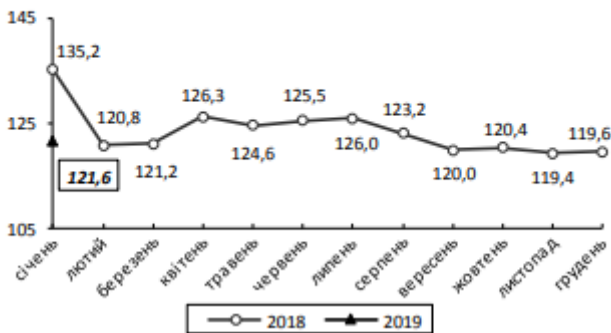


Рис. 2. Темпи зростання експорту Львівської області

Відтак, 45 підприємств мають намір вийти на нові ринки збуту, ще три звернулися з проблемними питаннями щодо їх вирішення. Проблеми полягали у з'ясуванні необхідності проходження фітоконтролю на митниці, питання щодо сертифікації продукції та отримання дозвільних документів.

У Львівській області запрацював Центр підтримки експорту, основне завдання якого – сприяння виходу підприємств Львівщини на зовнішні ринки. Важливим напрямком роботи Центру є просування наших товарів:

пошук партнерів, клієнтів, дистриб'юторів, покупців за кордоном, постійний контакт із нашими підприємцями, щоб знати їхні потреби для ефективного експорту [2].

Як бачимо, Україні, зокрема Львівщині, необхідні радикальний перегляд завдань і пріоритетів економічної політики. Основна перевага розвитку потенціалу експорту України та активної участі на міжнародних ринках – збільшення конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Основний напрям розвитку зовнішньої торгівлі – використання інструментів нарощування обсягу товарів і послуг на експорт і мінімізація залежності країни від імпорту, переважно стосовно товарів. Натомість необхідно оптимізувати структуру експорту та імпорту, акцентуючи на зменшенні масштабів останнього.

Список використаних джерел:

1. http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/11/theme_11.php?code=11
2. <https://loda.gov.ua/news?id=38995>

УДК 351:338

Сидор Г. В.,

*к.е.н., доцент кафедри фундаментальних та спеціальних дисциплін,
Чортківський навчально-науковий інститут підприємництва і бізнесу,
Тернопільського національного економічного університету, м. Чортків*

Андрусів У. Я.,

*к.е.н., доцент кафедри теорії економіки та управління,
Івано-Франківський національний технічний університет
нафти і газу, м. Івано-Франківськ*

Савків У. С.,

*к.е.н., директор Чортківського національного центру
дистанційних комунікацій, м. Чортків*

МИТНЕ РЕГУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

На сучасному етапі реформування економіки України інвестиції вважають важливим компонентом міжнародної економічної політики, оскільки, з нашої точки зору, вливання коштів до виробничого процесу дає можливість збільшувати їхні обсяги, підвищувати баланс країни та дієвий розвиток інвестиційної інфраструктури.

Митне регулювання інвестиційних процесів слугує вагомим важелем впливу на економіку держави, зокрема на підприємницьку діяльність суб'єктів господарювання, а також є підсистемою державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності [2].

На сьогоднішньому етапі розвитку існує чимало інструментів митного регулювання інвестиційного процесу, що координують площини переміщення товарів через митний кордон. Суть цього процесу полягає у митному регулюванні умов інвестиційної діяльності та контролі за її здійсненням усіма учасниками й інвесторами [5, с. 8].

Наявність та дієве функціонування митного регулювання інвестиційним процесом – це обов'язкова умова для здійснення зовнішньої політики держави, що дає змогу надати захист її національних інтересів та економічну безпеку.

В умовах трансформаційних процесів урядовці та економісти-фахівці звертають увагу на питання митного регулювання інвестиційних процесів. Світовий досвід вказує на те, що митні органи здатні забезпечити 10–30% надходжень до бюджету держави [4, с. 177]. На нашу думку, ці кошти мають важливе значення, оскільки надалі спрямовуються на соціальні та фінансові програми.

До заходів реформування митних процедур у зовнішньоекономічній діяльності, на нашу думку, належать такі: зменшення кількості перевірок та контролю за господарською діяльністю суб'єктів підприємництва; спрощення митних процедур; зменшення норми часового лагу, який дається на митне оформлення; зменшення пакета документів, які мають бути подані для митного оформлення однієї поставки; впровадження електронного декларування.

У межах дослідження визначимо позитивні аспекти й удосконалення у сфері митного регулювання інвестиційних процесів, що простежуються в результаті прийняття нового Митного кодексу України від 13.03.2012 р. [3].

На наше переконання, кількість відведеного часу, який інвестиційна компанія витрачає на митне оформлення, має першочергове значення для ефективного функціонування та розвитку інвестиційного бізнесу, оскільки значні фінансові витрати безпосередньо пов'язані із затримкою у митних процедурах. З огляду на це визначено норми часового лагу на митне оформлення, а саме: в Україні час, використаний на оформлення товару, який перетинає митний кордон, скоротився до 4 год. (у 2011 р. 24 год.). В електронних системах митниці підприємці мають можливість самостійно фіксувати час і дату подання митної декларації. Водночас

посадові особи митних служб особисто відповідають за порушення терміну митного оформлення. Зменшення морально-психологічних втрат та фінансових збитків суб'єктів господарювання, реалізація термінів постачання є одним із позитивних результатів скорочення часового лагу митного оформлення. Крім цього, це важливо для держави, оскільки пришвидшується одержання митних та податкових платежів від суб'єктів господарської діяльності.

Зменшено пакет документів, які мають бути подані для митного оформлення однієї поставки, до 34 (у 2011 р. 69 документів).

Результати аналізу діючої практики митного регулювання інвестиційних процесів свідчать про скорочення переліку відомостей та документів, необхідних для митного контролю – з 25 до 3.

Разом із митною декларацією передбачено подання декларації митної вартості та документа або рахунка, в якому визначено вартість товару. Під час оформлення товарів та їх митного контролю декларант не подає інші документи, а лише зазначає відомості про них.

У результаті таких дій пришвидшилися митні процедури, зменшились простой і затримки товарів. Відповідно, це позитивно позначається на витратах підприємства та процесі наповнення Державного бюджету, а отже, й на фінансових результатах суб'єктів господарської діяльності.

Водночас послаблено контроль за господарською діяльністю суб'єктів. Так, із впровадженням митного оформлення в Україні кількість компаній, які зазнали перевірок, становила 3% (у 2011 р. 89%).

Впроваджено прогресивну форму митного контролю – електронне декларування. Застосовано процедуру автоматичного розподілу між інспекторами митниці митних декларацій з метою мінімізації впливу фактору людини на результативність застосування електронного декларування.

Відповідно, неможливо «в ручному режимі» призначити посадових осіб для здійснення митного оформлення товарів за визначеними підприємствами чи митними деклараціями, що попереджує попередню змову між суб'єктом господарювання та посадовою особою митниці.

Митниця має вживати заходи, спрямовані на забезпечення дієвого митного сервісу, що передбачає оптимізацію витрат часу на здійснення митних формальностей та застосування гнучкого графіка функціонування митних постів.

До процедури електронного декларування має доступ кожен суб'єкт зовнішньої діяльності на підставах доступу до сервісної системи безкоштовного надання послуг центром сертифікації ключів.

На основі електронного декларування відбуваються такі операції, як: продаж іноземної валюти для здійснення розрахунків підприємством; фактичне підтвердження вивезення товару за кордон тощо. Усім підприємствам доступне здійснення митних формальностей з питань подання електронної митної декларації митному органу, за умови, що ці підприємства стоять на обліку в митних органах.

Встановлене дослідження дало змогу висунути гіпотезу, що митне регулювання інвестиційних процесів безпосередньо впливає на рух інвестиційних потоків за такими напрямками:

- здійснює захист вітчизняного товаровиробництва шляхом нейтралізації переваг іноземних компаній, зниження цін на товари, що ввозяться з-за кордону;

- слугує засобом вливання іноземного капіталу в інвестиційну сферу шляхом створення стимулюючої зацікавленості іноземного інвестора у вкладанні власних коштів на території нашої держави;

- стимулює підвищення конкурентоспроможних властивостей та розширення експорту товарів вітчизняного товаровиробника;

- митне регулювання стимулює інтенсивний розвиток міжнародних господарських процесів шляхом зростання торгівельних відносин між партнерами в інтеграційних угрупованнях [1].

На нашу думку, митне регулювання інвестиційних процесів потребує удосконалення, що у напрямі зміцнення економічних зв'язків із світовою спільнотою загалом та із країнами Європи зокрема є одним із пріоритетних завдань Державної фіскальної служби України.

Список використаних джерел:

1. Бережнюк І. Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти [Текст] : монографія / І. Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України. – 2009. – 543 с.

2. Гребельник О. П. Характеристика системи митного регулювання в Україні / О. П. Гребельник // Основи зовнішньоекономічної діяльності. – К. : 2006. – С. 68–74.

3. Митний кодекс України [від 13.03.2012 р.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4495-17>

4. Новікова К. І. Глобалізаційні виклики митній безпеці держави / К. І. Новікова // Вісник Запорізького нац. ун-ту. – Серія : «Економічні науки». – 2012. – № 4. – С. 174–180.

5. Ткаченко А. М. Державне регулювання інвестиційної діяльності в Україні / А. М. Ткаченко, Є. М. Плаксина // Економіка і регіон. – 2014. – № 2. – С. 7–12.

УДК 349.433

*Шелудько Л. В.,
к. е. н., доцент, докторант кафедри
управління земельними ресурсами та кадастру,
Харківський національний аграрний університет
імені В. В. Докучаєва, м. Харків*

ВНУТРІШНІ ТА ЗОВНІШНІ ЗАГРОЗИ НАЦІОНАЛЬНИЙ ПРОДОВОЛЬЧІЙ БЕЗПЕЦІ

Забезпечення продовольчої безпеки країни - найважливіше завдання держави, яку воно вирішує через запобігання її внутрішнім і зовнішнім загрозам. У вітчизняній економічній літературі і офіційних документах даються різні варіанти складу загроз продовольчій безпеці. Так, до загроз продовольчої безпеки країни відносять: скорочення виробництва основних видів продукції, що підсилює залежність країни від продовольчого імпорту, зниження виробничого потенціалу агропромислового комплексу, недостатність стратегічних резервів, оперативних і страхових запасів продовольства.

До числа внутрішніх загроз продовольчої безпеки відносить несприятливі природні фактори (посуха, повені та ін.), поглиблення майнового розшарування суспільства і збільшення частки населення з низькими доходами, порушення умов відтворення в сільському господарстві та інших галузях АПК; до числа зовнішніх - залежність країни, її окремих регіонів, великих міст, промислових центрів від імпорту продовольства. До зовнішніх загроз також можна додати завезення в країну неякісного і навіть шкідливого для здоров'я продовольства. Завдання держави - мінімізувати ці загрози. По кожній групі загроз у нього є набір заходів, які воно може використати для поліпшення продовольчої ситуації в країні.

Якщо говорити про загрозу скорочення абсолютного виробництва і виробництва на душу населення агропромислової продукції в країні, то до цього треба підходити не з позиції неможливості забезпечення необхідного обсягу виробництва, а з позиції кризи, що склалася в АПК, особливо в тваринництві. В Україні на душу населення припадає близько 1га сільськогосподарських угідь. Ці показники не є лімітуючим фактором для нарощування сільськогосподарського виробництва і достатнього продовольчого забезпечення населення. Можливості зростання сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства обмежені

скороченням продовольчого потенціалу агропромислового комплексу, непоповнюваним вибуттям основних виробничих фондів, згортанням галузей, що поставляють матеріально-технічні ресурси для сільського господарства, харчової і переробної промисловості, зниженням родючості ґрунту, деградацією системи насінництва та племінного тваринництва, залежність від поставки імпортних предметів праці. На тлі значного диспаритету цін на продукцію сільського господарства та інших галузей АПК відбувається не тільки перерозподілення доходів між ними не на користь сільськогосподарського виробництва, але одночасно і скорочення державної підтримки частини товаровиробників. Збільшення цієї підтримки, її адресність, жорсткий контроль за виділеними коштами головним чином через їх використання в рамках державних і регіональних цільових програм частково можуть усунути загрозу продовольчій безпеці країни.

В Україні існує і загроза фізичній доступності продовольства. Вона виникає в силу надзвичайних ситуацій і стихійних лих, віддаленості споживачів від місць виробництва і реалізації продукції, недостатності або повної відсутності торговельних точок у місцях проживання населення. Відсутність фізичної доступності до продовольства відчуває і велике число сільського населення. Так, до 1990 р. основна частина магазинів роздрібної торгівлі в сільській місцевості належала сільській кооперації. У роки ринкових перетворень в зв'язку з падінням платоспроможного попиту сільського населення, недостатній державній підтримці, реформуванням самої системи обсяги її діяльності різко знизилися.

В силу цих та ряду інших причин товарообіг роздрібної торгівлі та громадського харчування підприємств споживчої кооперації, які торгують на селі майже зник, а самі магазини частково перетворилися на приватні торговельні точки. Залишається вузьким товарний асортимент сільських магазинів. Часто сільські поселення через бездоріжжя залишаються без автобусного повідомлення з великими населеними пунктами. Все це створює труднощі з фізичною доступністю продовольства для великої категорії населення країни.

Основною найважливішою загрозою продовольчій безпеці країни є імпорт продовольства, який отримав розвиток в роки ринкових перетворень і пов'язаний зі скороченням вітчизняного сільськогосподарського виробництва, невинуватим швидким і широким відкриттям внутрішнього продовольчого ринку. Посилення імпортої продовольчої залежності створює загрозу економічній безпеці країни.

Традиційними засобами захисту внутрішнього ринку продовольчою наслідком від імпорту стають мита і квоти. Практика їх використання повинна носити гнучкий характер, тісно пов'язаний із ситуацією на внутрішньому продовольчому ринку, і бути диференційованим відносно різних видів сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства. Суми митних зборів слід направляти на часткову компенсацію витрат в сільському господарстві на аналогічні види вітчизняної продукції.

У той же час було б неправильним повністю відмовлятися від імпорту навіть по тих продуктах, за якими спостерігається самозабезпеченість, оскільки це може привести до втрати економічних вигод, зниженню конкуренції вітчизняних товаровиробників, посиленню національних монополій в цій сфері. Маркетингові системи, що створюються іноземними компаніями, привносять на вітчизняний ринок новітні технології виробництва і відповідність високим вимогам якості продукції по всьому технологічному ланцюгу, вкладають кошти в розвиток вітчизняної сировинної бази, використовують цільовий маркетинг, який максимально задовольняє смаки і пропозиції споживачів та ін.

Для подолання спаду вітчизняного агропромислового виробництва, загрозливого для продовольчої безпеки країни, держава також покликана використовувати комплекс правових, економічних, організаційних і адміністративних заходів. У методах її впливу повинні преважати «м'які» регулюючі механізми, серед яких головна роль належить ціновій політиці, бюджетній підтримці, пільговому оподаткуванню, кредитуванню та іншим економічним заходам, що забезпечують режим максимального сприяння, перш за все базовим галузям сільського господарства. Основною формою їх державної підтримки повинні стати міжрегіональні та регіональні цільові програми, складовою частиною організаційно-економічного механізму яких є фінансування.

Актуальним для вітчизняного сільського господарства є створення активної системи страхування врожаю від стихійних лих і несприятливих погодних умов. Для забезпечення продовольчої безпеки, постачання в надзвичайних ситуаціях слід постійно поповнювати державні стратегічні резерви зерна та інших базових видів продовольства, створюючи для цього сучасну систему сховищ. Необхідно також формування при активній підтримці держави ефективної ринкової інфраструктури, включаючи оптові продовольчі ринки, товарні біржі, фінансово-промислові корпорації, лізингові компанії та інші структури, які сприяли б більш швидкому просуванню сільгосппродукції продукції від виробників до споживачів.

УДК 637.53.67:55

*Шутка С. Є.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Воляник Г. М.,
к.е.н., доцент кафедри обліку і аудиту,
Національний лісотехнічний університет України, м. Львів*

ЕКСПОРТНІ ОПЕРАЦІЇ: ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ І ЗВІТНОСТІ

У сучасних умовах господарської діяльності ведення зовнішньоекономічної діяльності сприяє економічному зростанню суб'єктів господарювання, удосконаленню технологій та збагаченню ринку споживчих товарів. Експортні операції, як складова частина зовнішньоекономічної діяльності є джерелом одержання прибутку держави. Тому, в даний час велика частина українських підприємств займаються експортною діяльністю. А основною інформацією про експортну сферу суб'єктів підприємницької діяльності є дані бухгалтерського обліку.

Регулювання експортних операцій здійснюється низкою нормативно-правових документів, а саме: Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність», Митним кодексом України, Податковим кодексом України та іншими законодавчо-нормативними актами.

Відповідно до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» експорт – це продаж товарів українськими суб'єктами господарської діяльності (у тому числі з оплатою в не грошовій формі) з вивезенням або без вивезення цих товарів через митний кордон України, включаючи реекспорт товарів [3].

Методологія обліку експортних операцій визначається принципами ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності, що встановлені у Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до складання фінансової звітності». Зокрема, необхідно відмітити принцип нарахування та відповідності доходів та витрат, який означає, що для визначення витрат звітного періоду необхідно доходи звітного періоду порівняти з витратами, здійсненими для отримання цих доходів. Крім того, доходи і витрати звітного періоду визнаються в момент їх здійснення, незалежно від дати отримання грошових коштів [1].

Для обліку зовнішньоекономічних операцій суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності користуються планом рахунків та інструкцією про його використання, що діють на території України, та відповідними змінами і доповненнями, які відображають специфіку зовнішньоекономічної діяльності.

При веденні обліку експортних операцій суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності використовують наступні рахунки:

- 312 – «Поточні рахунки в іноземній валюті»;
- 314 – «Інші рахунки в банку в іноземній валюті»;
- 316 – «Спеціальні рахунки в іноземній валюті»;
- 362 – «Розрахунки з іноземними покупцями»;
- 632 – «Розрахунки з іноземними постачальникам»;
- 681 – «Розрахунки за авансами одержаними»;
- 702 – «Дохід від реалізації товарів»;
- 714 – «Дохід від операційної курсової різниці»;
- 744 – «Дохід від неопераційної курсової різниці»;
- 945 – «Втрати від операційної курсової різниці».

Необхідно відмітити, що порядок аналітичного обліку суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності визначають самостійно, запроваджуючи відповідні субрахунки.

Організація бухгалтерського обліку експортних операцій пов'язана з тим, що розрахунки за такими видами операцій здійснюються в іноземній валюті. Облік експортних операцій потребує достовірної оцінки активів, зобов'язань, що виникли внаслідок здійснення цих операцій, за допомогою визначення курсових різниць за монетарними статтями. Правила розрахунку курсових різниць встановлені П (С) БО 21 «Вплив змін валютних курсів» [5].

При експорті необхідність розрахунку курсових різниць виникає в таких випадках:

- при експорті на умовах наступної оплати (при виникненні дебіторської заборгованості);
- при продажу іноземної валюти, що надійшла від покупця;
- за наявності на поточному рахунку в іноземній валюті додатного сальдо на кінець кварталу [1].

Порядок відображення в обліку експортних операцій та курсових різниць, що виникають при розрахунках за такими операціями, залежить від того, яка з подій відбулась першою – відвантаження товарів чи отримання попередньої оплати. Хоча на практиці зустрічаються і змішані

варіанти розрахунків. Наприклад, може відбуватись часткове відвантаження товару, а отже, часткова попередня або післяоплата.

Суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності відображають цю діяльність та її результати у своїй річній фінансовій звітності окремо зазначеними показниками:

- у бухгалтерському балансі окремо виділяються кошти (активи), що знаходяться у зовнішньоекономічному обороті, - товари, документи, цінні папери, а також їх джерела (пасиви) - кредити, заборгованість, одержані прибутки тощо;

- у звіті про прибутки та збитки окремо відображаються виручка від зовнішньоекономічних операцій і відповідні витрати.

- у примітках до річного фінансового звіту робляться необхідні пояснення щодо наведених показників зовнішньоекономічної діяльності [3].

Отже, зовнішньоекономічна діяльність є однією з основних форм економічних відносин України з іноземними державами, а експортні операції є важливими у діяльності сучасних підприємств. Адже основною ознакою ринкової економіки є конкурентна боротьба, суперництво підприємців за одержання максимальних прибутків. І для підприємств України надзвичайно важливі є освоєння зовнішніх ринків, розширення експортної орієнтації виробництва, що повинно стати одним з основних чинників їх економічного зростання.

Список використаних джерел:

1. Войнаренко М.П. Особливості обліку експортних операцій / М.П. Войнаренко, Р.Л. Цебень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://irbis-nbuv.gov.ua>.

2. Губарик О.М. Розвиток експортних операцій та відображення їх в обліку / О.М. Губарик, О.Г. Чепець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://irbis-nbuv.gov.ua>.

3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» (від 16.04.91 р. №959-ХІІ (із змінами і доповненнями). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

4. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» (від 16.07.1999 року № 996-ХІV). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>.

5. Коваль О. Методика бухгалтерського обліку експортних - імпорتنих операцій / О. Коваль, Н. Балабайкіна // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 4. – С. 31-35.

УДК 336.221.264

*Якушонока І.,
д. е. н., професор, старший науковий співробітник факультету
економіки та розвитку суспільства,
Інституту фінансів та бухгалтерського обліку,
Шульзінгер О.,
магістр держ. упр., магістр інж. наук, студ. докторантури
факультету економіки та розвитку суспільства,
Інституту фінансів та бухгалтерського обліку,
Латвійський сільськогосподарський університет, м. Єлгава*

ПОРІВНЯННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В КРАЇНАХ ЄВРОСОЮЗУ

У більшості сучасних розвинених країн податки є однією з головних форм формування бюджету держави. Податки дозволяють не тільки покривати витрати кожної країни, а й регулювати, контролювати і стимулювати вигідні для економіки сфери підприємництва. Також податковий тягар дозволяє перерозподіляти доходи між різними верствами населення, запобігаючи соціальну нерівність. Оподаткування між країнами може позитивно або негативно впливати на міжнародні відносини.

Одним з таких ефективних інструментів в руках держави є податок на додану вартість (далі - ПДВ), який є непрямим податком, що супроводжує на всіх стадіях процесу виробництва товарів, робіт і послуг.

Формування бюджету Євросоюзу також залежить від процентного відрахування від ПДВ країн-членів ЄС, яка регулюється низкою директив, найважливішою з яких є *The EU's common system of value added tax (VAT) 2006/112 / EC (1)*. Дана директива встановлює правила і показники для ПДВ в Євросоюзі, скасовує податкові кордони між країнами-членами Євросоюзу.

Законодавство Євросоюзу не встановлює однакові для всіх країн ставки ПДВ, а тільки лише мінімальний розмір стандартної ставки податку, яка повинна бути не менше 15%.

На ряд пільгових товарів і послуг в Європейському Союзі дозволили знизити темпи ПДВ, які в цілому не повинні бути менше 5%. Зазвичайно, це такі товари, як лікарські засоби, медичне обладнання, дитячі товари-продукти харчування, одяг, здорові овочі і фрукти, туризм, комунальні

послуги-опалення і електрика, і т. д. Кожна країна може вибрати для зниженої ставки ПДВ важливі райони для своєї економіки і населення (1).

Є також винятки в Європейському Союзі, коли деякі товари та послуги ПДВ можуть бути нижчими за мінімально допустимий тариф у розмірі 5% до 0% (1). Наприклад, експорт товарів і послуг, пов'язаних з експортом товарів або транзитного транспорту, а також внутрішньосоюзних поставок.

У Латвії податок на додану вартість не включає поштові послуги, освітні послуги, медичні послуги, соціальної реабілітації, відвідування музеїв і театрів, і так далі, тобто соціально-культурно значимих послуг для населення. (2)

Найвища стандартна ставка ПДВ з країн-членів Євросоюзу на 2019 рік була в Угорщині – 27%. Далі йдуть Данія, Швеція і Хорватія – 25%. У Греції та Фінляндії – 24%. (3)

Найнижча стандартна ставка ПДВ серед країн Євросоюзу в Люксембурзі – 15%. На Кіпрі, в Греції і Мальті по 18%. У Німеччині – 19%. (3)

У більшості країн Євросоюзу стандартна ставка ПДВ знаходиться в межах 20-22%.

Найвища знижена ставка ПДВ в Євросоюзі - теж в Угорщині, де вона становить – 18% або 5%. У Чехії 15% або 10%. У Фінляндії 14% або 10%. (3)

Найнижча знижена ставка ПДВ в Євросоюзі, якщо не брати до уваги 0% або повне звільнення від податку - в Великобританії 5%. У Німеччині та Мальті - 7%. (3)

Як можна бачити, ставка ПДВ сама по собі не показує стан економіки країни і добробут, так як високий або низький ПДВ зустрічається як в країнах з високим рівнем життя, так і з низьким.

Список використаних джерел:

1. The EU's common system of value added tax (VAT) 2006/112/EC. 28.11.2006.
2. Pievienotās vērtības nodokļa likums. *Latvijas Vēstnesis*, 197 (4800), 14.12.2012.
3. VAT rates applied in the Member States of the EU. Eurostat, 2018.

УДК 656.0739100):336.221

*Янишин Я. С.,
к.е.н., в.о. професора кафедри міжнародних економічних відносин
та маркетингу, декан економічного факультету,
Прокопишин О. С.,
к.е.н., доцент кафедри обліку та оподаткування,
Львівський національний аграрний університет, м. Львів*

МІЖНАРОДНІ ВАНТАЖНІ ПЕРЕВЕЗЕННЯ: ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ

Вантажні автоперевезення – вагомий сегмент українського бізнесу. Транспортними послугами користуються практично всі галузі народного господарства. Адже автомобільний транспорт мобільніший за свою природою і менше залежить від зовнішніх факторів. До позитивних якостей автомобільного транспорту належать високий рівень його маневреності, рухомості, висока швидкість руху. Доставка вантажу здійснюється від складу вантажовідправника до складу вантажоодержувача без проміжних перевантажень. Найактивніше автомобільний транспорт використовують для перевезення вантажів до/із країн Східної та Західної Європи, СНД та Туреччини, а також як складову змішаних перевезень [1].

Оскільки міжнародне перевезення охоплює як послуги перевезення, так і транспортно-експедиторські послуги, слід розглянути кожне із них.

Міжнародним перевезенням вважається перевезення пасажирів і вантажів з перетином державного кордону [2]. Його має підтверджувати єдиний міжнародний перевізний документ – СМР. При цьому також важливий статус перевізника, тобто те, хто здійснює перевезення: резидент чи нерезидент.

Якщо перевізник – резидент, у якого послуги з міжнародного перевезення вантажів є самостійним (окремим) об'єктом оподаткування, причому без прив'язки до місця постачання, такі перевезення обкладають ПДВ за ставкою 0 % [3].

Ставку 0 % застосовують до всього міжнародного маршруту: що пролягає як територією України, так і за її межами. Головне, щоб міжнародне перевезення підтверджував єдиний міжнародний перевізний документ – міжнародна автомобільна накладна (СМР).

Якщо перевізник – нерезидент, тут ситуація інша. «Нульові» правила обкладення міжнародного перевезення не працюють і ставки 0 % ПДВ не

застосовують. За роз'ясненням податківців, якщо перевізник – нерезидент, то податкові зобов'язання з ПДВ з вартості послуг з перевезення не виникають. Тому міжнародне перевезення від перевізника-нерезидента «нульовим» ПДВ не обкладають.

Отже, міжнародне перевезення від нерезидента проходить у замовника-резидента «повз» ПДВ-облік і в декларації з ПДВ не відображається.

Загалом звернемо увагу на таку схожість міжнародних перевезень з перевезеннями внутрішніми: і внутрішні рейси, і міжнародні маршрути обкладають ПДВ (відповідно, перші – за ставкою 20, другі – 0 %), якщо перевізник – резидент. І навпаки: якщо перевізник – нерезидент, ані внутрішні, ані міжнародні перевезення ПДВ не обкладають (вони не є об'єктом оподаткування) [4].

Варто виокремити транзит. На нього вищеописані правила не поширюються. ПКУ визначає, що звільняються від оподаткування:

- послуги з перевезення (переміщення) пасажирів та вантажів транзитом через митну територію України;
- послуги, пов'язані з такими транзитними перевезеннями (переміщенням) [3].

Отож, транзитні перевезення та пов'язані з ними послуги підпадають під ПДВ-пільгу (пільгуються).

При цьому на вартість транзитного перевезення перевізник-резидент виписує «пільгову» ПН. Якщо ж транзитний перевізник – нерезидент, то ПДВ-пільга не застосовується. У такому разі через нерезидентність перевізника транзитне перевезення не є об'єктом обкладення ПДВ.

Під ПДВ-пільгу підпадає не лише сам транзит, а й послуги, пов'язані з транзитними перевезеннями. У зв'язку з цим ПДВ-пільга також поширюється на: сторонніх учасників, які залучаються до транзитного перевезення і надають послуги, пов'язані з транзитом; транспортно-експедиторські послуги при транзиті.

У транспортно-експедиторських послуг свої правила ПДВ-обліку. Їх обкладають залежно від замовника транспортно-експедиторських послуг: ПДВ (за ставкою 20 %, а не за нульовою ставкою) – якщо їх замовник – резидент; не обкладають ПДВ – якщо їх замовник – нерезидент [4].

Розглянемо ПДВ-облік у експедитора за роботи за найпоширенішою схемою – за посередницькими договорами. Нагадаємо, що у такому разі ПДВ-наслідки в експедитора-посередника виникають за першою подією, тобто:

- податкові зобов'язання (ПЗ) – на дату отримання передоплати від замовника або складання акта за експедиторськими послугами;
- податковий кредит (ПК) – на дату перерахування оплати постачальникам послуг або на дату отримання послуг.

За правилами посередництва послуги залучених до виконання договору перевізників та інших учасників транспортно-експедиторської діяльності експедитор (як посередник) повинен передати замовникові. Причому залежно від того, був чи ні за такими послугами ПДВ «на вході», посередник-експедитор передає їх замовникові відповідно «з ПДВ» або «без ПДВ» [4].

Накручувати «зверху» ПДВ, якщо його не було «на вході», посередникові-експедитору не потрібно. Тому якщо перевізник – неплатник ПДВ (наприклад, нерезидент), то податкові зобов'язання в експедитора з вартості послуг з перевезення не виникають. Тобто вартість наданих таким перевізником послуг не збільшує бази обкладення ПДВ у експедитора під час надання транспортно-експедиторських послуг замовнику.

Такі безПДВшні нерезидентні послуги з перевезення проходять «повз» ПДВ-облік експедитора (причому по всьому ланцюжку, тобто не зачіпають ПДВ-облік експедитора як на етапі «перевізник-експедитор», так і на етапі «експедитор-замовник»). Тому показувати їх у декларації (ані в першому, ані в другому розділі) експедитору не потрібно.

Список використаних джерел:

1. Особливості міжнародних автомобільних перевезень. URL: westudents.com.ua.
2. «Про автомобільний транспорт»: Закон України. URL: zakon.rada.gov.ua.
3. Податковий Кодекс України. URL: sfs.gov.ua.
4. Міжнародні перевезення та ПДВ. URL: i.factor.ua.

УДК 339.564:336.227

*Яцук О. О.,
к.е.н. доцент, завідувач кафедри «Фінанси, банківська справа,
страхування»,
Таврійський державний агротехнологічний університет,
м. Мелітополь*

ІНСТИТУЦІЙНО-ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЧНИХ НАПРЯМІВ РОЗШИРЕННЯ ЕКСПОРТНИХ ОПЕРАЦІЙ З СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЮ ПРОДУКЦІЄЮ

Аграрний сектор економіки України продовжує нарощувати обсяги виробництва сільськогосподарської продукції, проте його експортний потенціал використовується недостатньо, оскільки має низьку частку експорту продукції з високою доданою вартістю та характеризується переважно сировинним характером. Україна має значні можливості для експорту сільськогосподарської продукції та продуктів харчування, обсяги виробництва яких суттєво перевищують потреби внутрішнього споживчого ринку. Експорт сільськогосподарської продукції та продуктів харчування на сьогодні формує більш ніж 41% всієї валютної виручки держави, його загальний обсяг досяг 17,8 млрд. дол. США у 2017 році.

Питома вага експорту сільськогосподарської продукції та продуктів харчування у загальному експорті українських товарів за період 2010-2017 рр. збільшилася з 19,6% до 41%, що свідчить про розширення можливостей реалізації продукції аграрної галузі. При загальному зменшенні обсягу експорту товарів, сума експорту сільськогосподарської продукції та продуктів харчування збільшилася з 9 936 млн. дол. США до 17 756,9 млн. дол. США, тобто на 78,7%. Характеризуючи товарну структуру експорту сільськогосподарської та продовольчої продукції можна відмітити, що найбільшу частку займають зернові культури, яка з 2010 року збільшилася з 24,9% до 36,6%, насіння і плоди олійних рослин, яка зросла відповідно з 10,9% до 11,6%. Експорт зернових, як основного виду експорту сільськогосподарської продукції у вартісному виразі збільшився з 2467,1 млн. дол. США до 6501,1 млн. дол. США, тобто у 2,6 рази. [5]

Відбулася суттєва переорієнтація міжнародних ринків реалізації сільськогосподарської продукції. Спостерігається суттєве скорочення експорту товарів до країн СНД, головним чином внаслідок втрати російських товарних ринків, через призупинення Російською Федерацією

дії Договору про зону вільної торгівлі з Україною з 1 січня 2016 року. Основними ринками збуту української сільськогосподарської та продовольчої продукції є країни Азії та країни Європейського Союзу. При цьому на країни Азії припадає 42,6%, Європейський Союз - 32,4 %, африканські країни - 14,2 %, СНД - 7,%, США - 0,4 %, інші країни - 2,8 %. До п'ятірки країн-лідерів, кожна з яких придбала української аграрної та харчової продукції на понад мільярд доларів у 2017 році, входять Індія, Нідерланди, Єгипет, Іспанія та Китай [1].

Суттєвий імпульс розвитку експортні відносини після ратифікації Угоди про асоціацію між Україною та країнами ЄС, а також створення в рамках цієї Угоди Зони вільної торгівлі з Європейським Союзом. Найбільшими торговельними партнерами України в ЄС є Нідерланди з часткою - 18%, Іспанія – 14,3%, Польща – 13,2%, Італія – 12% та Німеччина – 10,5%. [2] Основою українського експорту сільськогосподарської продукції, що постачались до ринку ЄС в 2017 році, є зернові злаки – 1,7 млрд. дол. США, олія та насіння олійних культур – 2,5 млрд. дол. США [3].

За даними Всесвітнього економічного форуму, на основі розрахунку Індексу залучення країн до міжнародної торгівлі (The Global Enabling Trade Index), яким визначається дієвість та ефективність державної політики і профільних установ країн у сфері ведення міжнародної торгівлі та розвитку економічного співробітництва, Україна у 2016 році в рейтингу посіла 95 сходинку з-поміж 136 країн світу, опустившись за два роки на 9 позицій. Основними де-стимулюючими факторами здійснення зовнішньо-торгівельних операцій в країні виділено: не досконала система нормативно – правового забезпечення та адміністративного управління; не достатньо прозорий діловий клімат на кордоні та недосконалі вимоги до правил походження; низький рівень якості транспортної та комунікаційної інфраструктури; низький рівень державного лобі щодо освоєння нових ринків збуту сільськогосподарської продукції.

Відповідно до Закону України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» основними завданнями державної підтримки експортної діяльності є: створення системи страхування та гарантування комерційних і некомерційних ризиків при проведенні експортних операцій; розширення довгострокового експортного кредитування; створення механізму часткової компенсації відсоткової ставки за експортними кредитами. Для координації та вирішення зазначених завдань передбачено

створення Експортно-кредитного агентства у формі акціонерного товариства, засновником якого є держава в особі Кабінету Міністрів України. [4]

Згідно із проектом Стратегії розвитку експорту продукції сільського господарства, харчової та переробної промисловості України до 2026 року, метою якої є забезпечення активної присутності України на світовому ринку продовольства, виділено три стратегічні цілі : підвищення конкурентоспроможності продукції та розширення товарної номенклатури експорту; диверсифікація ринків збуту , підтримка й розвиток існуючих ринків; просування українського бренду «GrowUkraine» та інформаційно-аналітичне забезпечення експорту продукції сільського господарства , харчової та переробної промисловості.

Список використаних джерел:

1. Український аграрний експорт 2017 року./ Made for minds/ [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.dw.com/uk>.

2. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2017 році: стат. збірник [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

Український аграрний експорт до ЄС зріс. /Європейська правда/[Електронний ресурс]. - Режим доступу: <https://www.eurointegration>.

3. Закон України «Про забезпечення масштабної експансії експорту товарів (робіт, послуг) українського походження шляхом страхування, гарантування та здешевлення кредитування експорту» № 1792-VIII від 20.12.2016.

5. Сільське господарство України за 2017 рік: стат. збірник [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. с. 29-30

Україна в рейтингу за індексом залучення країн світу до міжнародної торгівлі 2016 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://edclub.com.ua/analytika/ukrayina-v-reytingu-za-indeksom-zaluchennya-ukrayin-svitu-do-mizhnarodnoyi-torgivli-2016>

Наукове видання

*МАТЕРІАЛИ І МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ
ІНТЕРНЕТ-КОНФЕРЕНЦІЇ
ЧАСТИНА II*

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ СУЧАСНОГО БІЗНЕСУ:
ОБЛІКОВО-ФІНАНСОВИЙ ТА УПРАВЛІНСЬКИЙ
АСПЕКТИ**

Відповідальна за випуск Прокопишин О. С.
Комп'ютерна верстка Прокопишин О. С.

Рекомендовано до друку вченою радою економічного
факультету
Львівського національного аграрного університету,
протокол № 7 від 28.03.2019 р.

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток

Для нотаток